

# Handwerkskammer Kassel

## Betriebsberatung

Beratung, Service und Dienstleistung der Handwerkskammer Kassel für  
Handwerksbetriebe, Existenzgründer und Nachfolger

Betriebsnachfolge  
Fachkräftesicherung  
Demografieberatung

# Betriebsnachfolge

- Familieninterner Nachfolger / externer Nachfolger (z.B. Mitarbeiter)
- Schenkung / Verkauf / Verpachtung
- Übergabe im Ganzen / schrittweise Übergabe

## Fallstricke:

- Rechtliche Voraussetzungen (z.B. Meister, Ausnahmegewilligung, Ausübungsberechtigung)
- Rechtliche Gestaltung (z.B. Rechtsform, Kaufvertrag, Pachtvertrag, Erbvertrag, Erbverzichtserklärung)
- Kündigung von Mitarbeitern, Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses
- Kaufpreis / Wertermittlung z.B. nach dem AWH-Standard, Bewertungsgesetz
- Steuerliche Gestaltung (z.B. Betriebsaufgabe im Ganzen, Teilveräußerung, **ACHTUNG:** Betriebsaufspaltung)
- Finanzierung (z.B. KfW-Startgeld, Bürgschaftsbank)
- Übernehmer: Businessplan, Liquiditäts- und Rentabilitätsvorausschau
- Übergeber: Betrieb auf Übergabe vorbereiten („Braut schmücken“)

# Unternehmenswert

## Vereinfachtes Ertragswertverfahren

- Anwendung durch Finanzbehörde
- Bereinigter durchschnittlicher Gewinn der letzten drei Jahre
- Bereinigt: z.B. außerordentliche Aufwendungen und Erträge, angemessener Unternehmerlohn
- Kapitalisierungsfaktor 13,75 (ab 01.01.2016)
- Beispiel: Bereinigter Gewinn EUR 100.000,00 x Faktor 13,75 = Unternehmenswert EUR 1.375.000,00

# AWH – Verfahren

(Arbeitsgemeinschaft der Wert ermittelnden Betriebsberater im Handwerk)

- Bewertungsverfahren für Handwerksbetriebe
- Ertragswert- und Substanzwertverfahren
- u.a. wird dem Umstand Sorge getragen, dass die Ertragslage ganz entscheidend von der Unternehmerpersönlichkeit abhängig ist
- Kapitalisierungsfaktor durch Risikoanalyse (z.B. zukünftige Konjunktur, Betriebsausstattung, Mitarbeiterstruktur)
- Erstellung durch Berater der HWK im Rahmen der geförderten Tätigkeit
- **ACHTUNG:** Kein Kaufpreis ..... Orientierungshilfe!

# Verkauf des Unternehmens (steuerliche Aspekte)

- Steuerfreibetrag EUR 45.000 ab vollendetem 55. Lebensjahr oder dauernd berufsunfähig (einmalig)
- Bis zu EUR 136.000 kompletter Freibetrag, danach Abschmelzung, ab EUR 181.000 Aufgabegewinn (außerordentliche Einkünfte) gibt es keinen Freibetrag mehr
- Beispiel:
  - Aufgabegewinn: EUR 85.000,00
  - ./.. Freibetrag: EUR 45.000,00
  - Steuerpflichtiger Gewinn EUR 40.000,00

# Verkauf des Unternehmens (steuerliche Aspekte)

- Gewinn unterliegt der Einkommensteuer, wird aber begünstigt:
- Fünftelregelung oder
- Ermäßigter Steuersatz (56% des durchschnittlichen Steuersatzes)
- Beispiel:
- Durchschnittlicher Steuersatz 32%
- Davon 56% 17,92%



# Verkauf des Unternehmens (steuerliche Aspekte)

- Verkauf oder Überführung ins Privatvermögen unterliegen der **Umsatzsteuer**
- Nicht, wenn an einen anderen Unternehmer veräußert wird und die Güter im Betriebsvermögen verbleiben
- Betriebsaufgabegewinne unterliegen nicht der **Gewerbesteuer**

# Erbschafts-/Schenkungssteuer

Art der Verwandtschaft	Erbschafts- Steuerklasse	Freibetrag
Ehepartner / gleichgesch. Ehepartner	1	500.000,00
Kinder / Stiefkinder / Enkelkinder wenn Eltern tot	1	400.000,00
Enkelkinder	1	200.000,00
Eltern und Großeltern	1	100.000,00
Geschwister, Kinder der Geschwister, Stiefeltern, Schwiegerkinder, Schwiegereltern, geschiedene Ehepartner	2	20.000,00
Alle anderen Erben	3	20.000,00

Erbschaftsteuer - Prozentsätze			
Wert bis EUR	Klasse I	Klasse II	Klasse III
75.000	7	15	30
300.000	11	20	30
600.000	15	25	30
6.000.000	19	30	30
13.000.000	23	35	50
26.000.000	27	43	50
> 26.000.000	30	43	50
§ 19 Erbschaftssteuer- und Schenkungssteuergesetz			

Bei unentgeltlicher Übertragung des Betriebes

# Erbschafts-/Schenkungssteuer

- unter bestimmten Voraussetzungen steuerliche begünstigt (Regelverschonung 85%) bzw. steuerfrei (Optionsverschonung 100%)
- Regelung bis zu 26 Mio. EURO (ab 90 Mio. EUR komplett abgeschmolzen) Betriebsvermögen
- Voraussetzungen:
  - Erhalt der Arbeitsplätze (Lohnsummenregelung)
  - mindestens 5 bzw. 7 Jahre fortführen
  - Keine Entnahme von Betriebsvermögen (Entnahme laufender Gewinne möglich)

# Erbschafts-/Schenkungssteuer

	Regelverschonung (kraft Gesetz)	Optionsverschonung (auf Antrag)
Vorababschlag für sog. Familienunternehmen	bis zu 30 % vorab steuerfrei	bis zu 30 % vorab steuerfrei
Verschonungsabschlag	85%	100%
gleitender Abzugsbetrag	bis zu 150.000 EUR	n.e.
Anteil Verwaltungsvermögen	> 10 % steuerpflichtig > 90 % Entfall Verschonung	> 10 % steuerpflichtig > 20 % Entfall Option
Behalte- und Lohnsummenfrist	5 Jahre	7 Jahre

## Erbschafts-/Schenkungssteuer

Lohnsummen 5 Jahre				
Anz. der Mitarbeiter	0-5	6-10	11-15	>16
Mindestlohnsumme	0%	250%	300%	400%

Lohnsummen 7 Jahre				
Anz. der Mitarbeiter	0-5	6-10	11-15	>16
Mindestlohnsumme	0%	500%	565%	700%

Es ist zu beachten, dass bei einer innerfamiliären Übergabe zumeist das übernehmende Kind bereits im Betrieb mitarbeitet, so dass bei Ausscheiden des bisherigen Inhabers bereits ein Arbeitnehmer fehlt.

## Steuerliche Situation gesamt

- Wertermittlung nach dem AWH-Standard kommt zumeist zu einem steuergünstigeren Ergebnis, als das vereinfachte Ertragswertverfahren
- Es besteht eine Vielzahl steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten, daher immer Einzelfallanalyse
- Verkauf = Ertragssteuerpflichtig, Freibetrag EUR 45.000 bis zu einem Aufgabegewinn von EUR 136.000
- Schenkung/Erbschaft: Regelverschonung 85% / Optionsverschonung 100 %
- Der Steuerberater ist frühzeitig einzubinden, um eine Strategie zu entwickeln
- Vorsorge treffen (alles ist besser als die gesetzliche Erbfolge)
- **ACHTUNG:** Bei Betriebsaufgabe: Aufdeckung stiller Reserven durch Überführung des Betriebsvermögens in das Privatvermögen und Versteuerung!

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Handwerkskammer Kassel  
Scheidemannplatz 2  
34117 Kassel

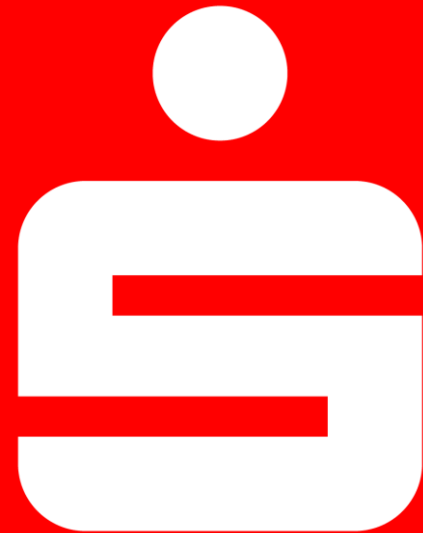
Dipl.-oec. Dittmar Manns M.A.  
Betriebsberater für Betriebsnachfolge, Fachkräftesicherung  
und Demografieberatung

Telefon: 0561 / 78 88 – 129  
Fax: 0561 / 78 88 20129  
E-Mail: [dittmar.manns@hwk-kassel.de](mailto:dittmar.manns@hwk-kassel.de)

Telefon: 0561 / 78 88 – 154 (Frau Klein)  
Fax: 0561 / 78 88 - 20154  
E-Mail: [betriebsberatung@hwk-kassel.de](mailto:betriebsberatung@hwk-kassel.de)

# Die Rolle der Bank bei der Betriebsübergabe

Eschwege, 12. Februar 2020





# Vorstellung

## Ina Schweinsberg

Diplom-Betriebswirtin (FH)  
Firmenkundenberaterin



Unternehmenskunden  
Friedrich-Wilhelm-Str. 40-42  
37269 Eschwege

# Agenda

Einleitung

Die Rolle der Sparkasse bei der  
Betriebsübergabe

Planung / Finanzierungsmöglichkeiten

Fehler vermeiden – Praxistipps

# Einleitung

“...bis zum Jahre 2026 werden von 16.000 Betrieben 3.000 übergeben...”

(Heinrich Gringel, Präsident der HWK Kassel am 16.11.2019)

Übergabegründe:

- Alter (86 %)
- Tod (10 %)
- Krankheit (4 %)

(Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn)

# Einleitung

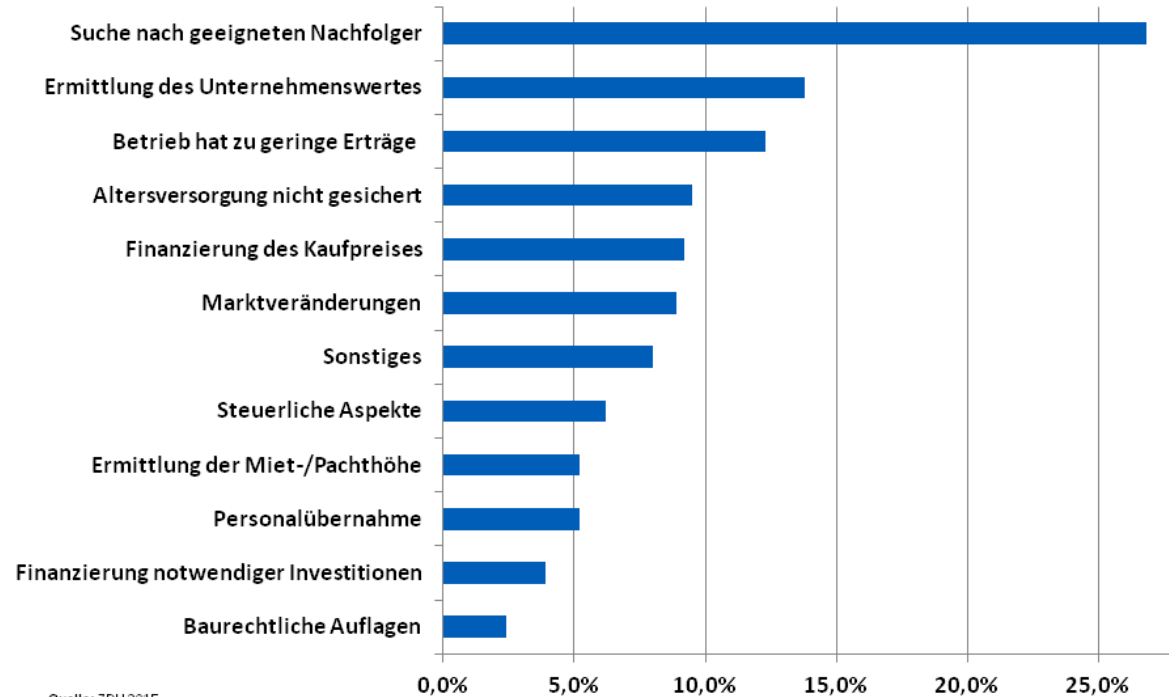
## Was kennzeichnet eine erfolgreiche Nachfolge?

- Für die Übergabe benötigt man einen konkreten **Fahrplan**
- Bisherige Inhaber muss **loslassen**
- Eine **Übergangszeit** kann sinnvoll sein
- **Emotionen** kontrollieren
- Ein Berater oder **Moderator** kann helfen

# Einleitung

## Welche Probleme stehen aus Ihrer Sicht/Erfahrung einer erfolgreichen Betriebsübergabe im Handwerk im Wege?

(in % der Unternehmen, Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ZDH 2015

# Einleitung

## Welche möglichen Ziele spielen eine Rolle?

- **Bestand** des Unternehmens
- Erhalt der **Arbeitsplätze**
- **Familienvermögen** und **Altersvorsorge**
- **Steuerliche** und **erbrechtliche** Begleitung
- **Finanzielle Situation des Nachfolgers** muss tragfähig bleiben

# Die Rolle der Sparkasse ...

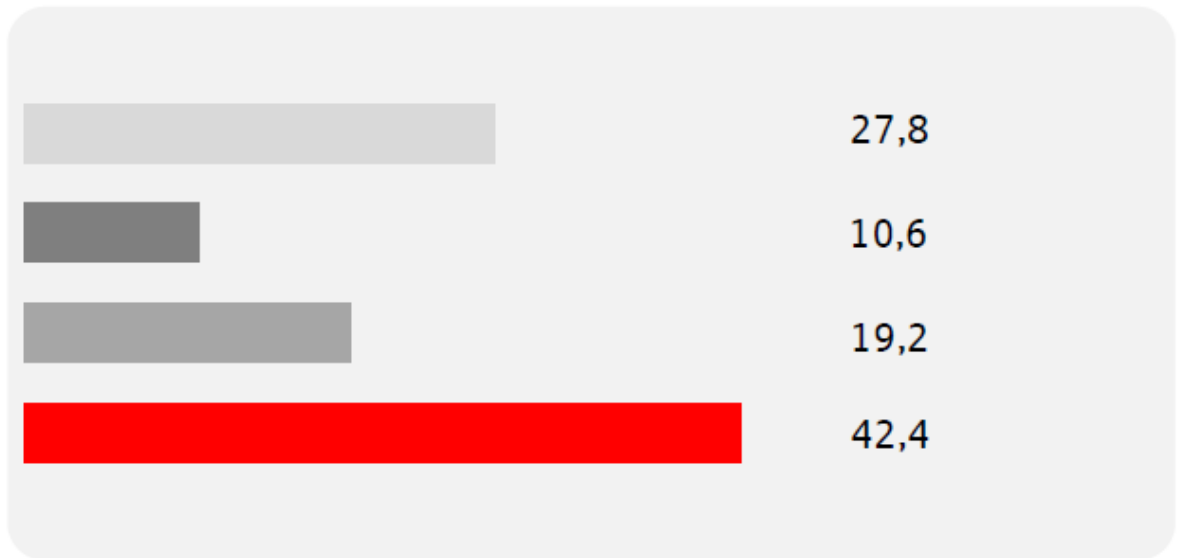
## Volkswirtschaftliche und regionale Verantwortung

- Förderer und Unterstützer der regionalen Wirtschaft
- Partner des Mittelstandes
- Öffentlicher Auftrag

# Die Rolle der Sparkasse...

## Marktanteil Unternehmenskredite Sparkassen

### Marktanteile Unternehmenskredite



- Sonstige (KfW: Förderbanken der Länder)
- Großbanken (KfW: Kreditbanken und Sonstige)
- Genossenschaftsbanken
- Sparkassen und Landesbanken



# Die Rolle der Sparkasse...

## Unsere Leistungen

- Bedarfsanalyse
- Aufzeigen von Handlungsfeldern
- Entwicklung individueller Konzepte
- Umsetzungsbegleitung

# Die Rolle der Sparkasse...

## Konkret am Beispiel der Nachfolgeplanung:

- Frühzeitige Ansprache auf das Thema
- Berücksichtigung persönlicher Wünsche und betrieblicher Ziele
- Entwicklung individueller Konzepte
- Aufzeigen von Finanzierungslösungen
- Einbezug von Kooperationspartnern

## Ermittlung des Firmenwertes

- Der Unternehmenswert / **Marktpreis** wird oft überschätzt. Es gibt ein Preisgefühl aus dem Bauch heraus → **Bestandsaufnahme** notwendig
- Es handelt sich oft um das **Lebenswerk**, hinzukommen **Versorgungswünsche** und die Haltung des Lebensstandards. Die **Altersvorsorge** muss auch geplant sein
- Der Preis ist ein **Verhandlungsergebnis**
- Die **HWK** informiert über Bewertungsmethoden und Kaufpreise

## Familieninterne vs. externer Nachfolge

- ca. 46 % der Betriebsnachfolgen entfallen auf **familienexterne** Nachfolgelösungen
- Diese sind oftmals durch **hohe Finanzierungsvolumen** gekennzeichnet
- Betriebsübergabe **kann** an der Finanzierung scheitern
- Besonderes Augenmerk liegt auf dem **Businessplan**

# Planung

**Folgende Bausteine gehören in einen guten Businessplan:**

**Auf den Punkt kommen**

Fassen Sie Ihre Geschäftsidee in Worte

**Kompetenz zeigen**

Stellen Sie Ihre persönliche Qualifikation vor.

**Position finden**

Erläutern Sie Ihr Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot und Ihren Zielmarkt.

**Form finden**

Wählen Sie einen Standort und eine geeignete Rechtsform für Ihr Unternehmen.

# Planung

**Folgende Bausteine gehören in einen guten Businessplan:**

## **Sorgfältig kalkulieren**

Ihre Finanzplanung zeigt, dass Sie an alles gedacht haben:

- Investitions- & Finanzierungsplanung
- Ertrags- und Liquiditätsplanung
- Bilanzplanung
- ggf. mit Plausibilisierung der Geschäftszahlen der letzten 3 Jahre

→ **Kapitaldienstfähigkeit**

## Aktive Gestaltung im Vorfeld der Betriebsübergabe

- Achten Sie auf eine angemessene **Eigenkapitalquote**
- Überzeugende **Betriebsergebnisse**
- Vermeidung von **Negativmerkmalen** (Überziehungstage, Pfändungen etc.)
- **Offene Informationspolitik**

## Was ist zu finanzieren?

- Eigentliche Betriebsübernahme, z.B. Anlagegüter, Firmenwert,....
  - Betriebsmittel
  - Indirekte Kosten, z.B.:
    - Ersatzinvestitionen
    - Anlaufkosten
    - Umstrukturierungsmaßnahmen
- **Solides Finanzierungskonzept auf Basis des Businessplans**



# Finanzierung

## Kreditfinanzierung

- Hausbankdarlehen
- Öffentliche Förderkreditprogramme
  - Beantragung und Kreditwürdigkeitsprüfung über Hausbank
  - Antrag vor Vorhabensbeginn



## ERP Gründerkredit StartGeld

- Bis zu 100.000 Euro für eine Vollfinanzierung
- Ab 1,56% effektiver Jahreszins (Stand 01.02.2020)
- Bis zu 100 % Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
- Die Europäische Union (EU) unterstützt die Kreditvergabe indem sie die Garantie für die Rückzahlung der Kredite gegenüber der KfW übernimmt

# Praxistipps

## Keine Nachfolgeplanung vorhanden

Entweder es gibt gar **keine** Nachfolgeplanung, oder Unternehmer beschäftigen sich **zu spät** mit dem Thema. Wer sich erst mit 60 Jahren um die Nachfolge kümmert, setzt im schlimmsten Fall sein Lebenswerk aufs Spiel.

## Nachfolger wird vorausgesetzt

**Eltern** setzen oft voraus, dass ihre **Kinder** den Familienbetrieb übernehmen wollen. Dies ist aber nicht immer der Fall. Wichtig ist es daher, **frühzeitig** das Gespräch zu suchen und Klarheit zu schaffen: Wollen die Kinder den Betrieb wirklich weiterführen? Welche Rolle können oder möchten sie spielen?

# Praxistipps

## Zu schnelle Veränderungen

Externe Nachfolger wollen Veränderungen in dem Unternehmen häufig schnell durchsetzen. Im Grunde ein guter Ansatz, allerdings müssen die Mitarbeiter die Veränderungen mittragen. Hier gilt es, zuerst im Unternehmen anzukommen.

**Wichtig:** Mitarbeiter in **Schlüsselpositionen** und Fachkräfte frühzeitig einbinden.

## Zu hohe Erwartungen

Übernimmt ein Externer einen Familienbetrieb, hat die übergebende Partei oft hohe Erwartungen an Pacht oder betriebliche Rentenzahlungen.

Der Nachfolger kann dann schnell in ein Finanzierungs- oder Existenzproblem kommen.

# Praxistipps

## Rollenwechsel wird unterschätzt

Insbesondere wenn Kinder in die Fußstapfen ihrer Eltern treten, darf der Rollenwechsel nicht unterschätzt werden. Hier muss das künftige Rollenverständnis zwischen Seniorchef und Juniorchef klar definiert werden. Auch alteingesessenes Mitarbeiter müssen ggf. neue Positionen akzeptieren.

## Nüchtern analysieren

Nachfolger und Übergeber sollten Stärken und Schwächen einer Nachfolgelösung stets kritisch prüfen. Erst wenn alle relevanten Fragen geklärt sind, sollte man die Verhandlungen abschließen.

Es ist ratsam, sich dafür genügend Zeit zu nehmen.

# Fazit

- Es gibt nicht die eine **Standardlösung** zur Unternehmensübergabe und keine Standardfinanzierung
- Ein Nachfolgekonzept muss einen fundierten **Businessplan** und ein durchdachtes Finanzierungskonzept beinhalten
- Bleiben Sie **im Gespräch mit Ihrer Sparkasse** um individuelle Lösungen frühzeitig gemeinsam zu erarbeiten

**„Einen Vorsprung im Leben hat,  
wer da anpackt, wo die anderen  
erstmal reden!“**

**(John F. Kennedy)**

**Vielen Dank.**

Ina Schweinsberg

Telefonnummer: 05651 306-124

E-Mail-Adresse: [ina.schweinsberg@spk-wm.de](mailto:ina.schweinsberg@spk-wm.de)