

Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf, Unternehmensnachfolge

Band 3

Günter Seefelder

Nachfolge von Unternehmen

Ziele und zeitlicher Rahmen

Erbrechtliche Lösungen

MBI/MBO/Familiennachfolge

Unternehmensverkauf

Steuerrecht

Musterverträge

SEE*FELDER

HDS
erlag

Günter Seefelder

Nachfolge von Unternehmen

**Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf,
Unternehmensnachfolge**

Band 3

2018

HDS-Verlag

Weil im Schönbuch

HDS
 **erlag**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar

ISBN E-Book: 978-3-95554-327-3

ISBN Print: 978-3-95554-288-7

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2018 HDS-Verlag

www.hds-verlag.de

info@hds-verlag.de

HDS-Verlag Weil im Schönbuch

Der Autor

Günter Seefelder, Rechtsanwalt und Diplom-Betriebswirt (FH), berät und begleitet Unternehmen bei Neugründungen, Erweiterungen, Restrukturierungen und in allen Fragen der Unternehmensführung. Nach 20jähriger Anwaltstätigkeit als Berater, Prozessbevollmächtigter und Strafverteidiger in eigener Kanzlei wechselte er mit seinem Beratungsunternehmen Seefelder Management & Strategy in München in die Unternehmensberatung. Er beriet Unternehmen bei der Umstrukturierung und übernahm hierzu vielfach auch das Interimsmanagement als Geschäftsführer oder als Mitglied des Aufsichtsrats. Heute ist er wieder als Rechtsanwalt mit dem Schwerpunkt der Unternehmensführung tätig und berät und begleitet Unternehmen in den Bereichen Recht, Betriebswirtschaft und Strategie.

Vorwort

Die Nachfolge von Unternehmen ist von dem klassischen Unternehmensverkauf zu unterscheiden, bei denen das Unternehmen wie eine Kaufsache auf einen neuen Eigentümer übertragen wird, und die Kaufverhandlungen vorrangig in Verhandlungen über den Preis und die preisbestimmenden Faktoren bestehen. Eine Unternehmensnachfolge ist meist dadurch geprägt, dass die „Seele“ des Unternehmens einen wesentlichen Teil der Erwartungen, Wünsche und Affinitäten einnimmt und diese vielfach den Nachfolgeprozess steuern. Die Unternehmensnachfolge betrifft daher in der Regel personalistisch geführte Unternehmen und dieser personalistische Bezug soll weiterhin erhalten bleiben.

Vorrangig wird unter Unternehmensnachfolge die Weitergabe eines Familienunternehmens auf die nächste Generation verstanden. Ähnlich ist dies bei partnerschaftlich geführten Unternehmen, bei denen ein neuer Partner den Anteil des alten Partners übernimmt. Vielfach werden Unternehmensnachfolgen auch dadurch bewirkt, dass ein altbewährtes Management das Unternehmen ganz oder zum wesentlichen Teil übernimmt.

Ein wesentliches Kriterium für eine Unternehmensnachfolge ist die längerfristig geplante Integration des Nachfolgers in das Unternehmen bis der Zeitpunkt der Übernahme reif ist. Vielfach steht dieser Zeitraum für die Unternehmensnachfolge nicht vollständig zur Verfügung, etwa weil die bisherige Unternehmensführung noch nicht bereit ist, das Unternehmen abzugeben und weitermacht wie bisher, bis es dann plötzlich, etwa durch Krankheit des Inhabers doch nicht mehr geht. Oder es kommt zum unerwarteten Tod des Übergebers.

Insbesondere auch erbschaft- und schenkungssteuerliche Themen sind bestimmend für die Unternehmensnachfolge, wobei hier die Vorschriften zur Verschonung von Betriebsvermögen eine wesentliche Rolle spielen. Hinzu kommt das Bedürfnis des Übergebers nach einer Altersversorgung, weil oftmals das Familienunternehmen den wesentlichen Teil der Finanzierung des Lebensunterhalts darstellt.

Soweit nicht eine Schenkung im Familienverbund vorliegt, sondern etwa die Unternehmensnachfolge durch Verkauf des Unternehmens oder wesentlicher Teile daran an Partner oder Führungskräfte des Unternehmens erfolgt, stellen sich Fragen der Finanzierung des Erwerbs des Unternehmens oder der Beteiligung.

Und schließlich wird zur generationenübergreifenden Sicherung des Bestands des Unternehmens als Einheit vielfach das Unternehmen in eine Stiftung eingebracht.

Das Buch beinhaltet Beispiele, Tipps und Checklisten. Es richtet sich insbesondere an Unternehmer, Unternehmensgründer, Geschäftsführer, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater.

Herrsching, im Mai 2018

Günter Seefelder

Inhaltsverzeichnis

Der Autor	V
Vorwort	VII
Abkürzungsverzeichnis	XIII
1. Einführung	1
1.1 Begriff und Strategie der Unternehmensnachfolge	1
1.1.1 Abgrenzung zu Mergers & Acquisitions	1
1.1.2 Beispiele	2
1.1.3 Prozess und Strategie der Unternehmensnachfolge	3
1.1.4 Unternehmensnachfolge zu Lebzeiten	4
1.2 Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge	5
1.2.1 Übergabe eines Lebenswerks	5
1.2.2 Erhalt des Unternehmens im Generationenverbund	5
1.2.3 Angst vor der Veränderung	6
1.2.4 Maßgeschneiderte Konzeption	6
1.2.5 Streitvermeidung	7
1.3 Dynamischer Übergang des Unternehmens	8
1.3.1 Mitarbeit bei mehr persönlichem Freiraum	8
1.3.2 Transfer des Know-hows und der Kontakte	9
1.3.3 Der Übergebende als Coach des Nachfolgers	9
1.3.4 Kontrolle	9
1.3.5 Steuerliche Aspekte	10
1.4 Ziele der Unternehmensnachfolge	10
1.4.1 Bestandssicherung des Unternehmens	10
1.4.2 Erhalt des Vermögens	11
1.4.3 Absicherung des Unternehmers und seines Ehegatten	11
1.5 Zeitlicher Rahmen für Planung und Umsetzung	11
1.6 Notfallregelung	12
1.7 Gesellschaftsrechtliche Nachfogeregungen	13
1.8 Verpachtung des Unternehmens als Zwischenlösung	13
1.9 Aktuelles und Wandel	13
2. Erbrechtliche Lösungen	14
2.1 Erbeinsetzung	15
2.2 Vermächtnis und Auflage	15
2.3 Teilungsanordnung und Teilungsverbot	16
2.4 Vor- und Nacherbfolge	16

2.5	Testamentsvollstreckung	16
2.5.1	Arten der Testamentsvollstreckung	17
2.5.2	Stellung des Testamentsvollstreckers	18
2.5.3	Bestellung des Testamentsvollstreckers	18
2.5.4	Person des Testamentsvollstreckers	18
2.5.5	Fortführung einer GmbH	19
2.5.6	Fortführung eines Einzelunternehmens	19
2.5.7	Fortführung von Personengesellschaften	20
3.	Steuerrechtliche Aspekte	20
3.1	Einkommenssteuerliche Aspekte	20
3.1.1	Veräußerung von Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Mitunternehmeranteilen	20
3.1.2	Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften	22
3.1.3	Unentgeltliche Betriebsübertragungen	23
3.1.4	Vermögensübertragung gegen Versorgungsleistung	24
3.1.5	Unternehmensverkauf mit Leibrente	25
3.2	Schenkung- und erbschaftsteuerliche Aspekte – Übersicht	27
3.2.1	Steuerklassen	27
3.2.2	Freibeträge	28
3.2.3	Steuersätze	28
3.3	Verschonung von Betriebsvermögen	29
3.3.1	Einführung	29
3.3.2	Überblick	30
3.3.3	Regelungen für Kleinbetriebe	31
3.3.4	Lohnsummenerfordernis	32
3.3.5	Regelungen für Großerwerbe	33
3.3.6	Steuerpflichtiges Verwaltungsvermögen	34
3.3.7	Bewertungsabschlag bei Familiengesellschaften	35
3.3.8	Erweiterte Stundungsregelung	36
3.4	Bewertung des unternehmerischen Vermögens	36
4.	Übergabe an Familienmitglieder	38
4.1	Einbindung der Junioren in die Unternehmensführung	38
4.2	Zustimmungsvorbehalte für die Geschäftsführung	42
4.2.1	Satzungsbestimmung bei einer GmbH	42
4.2.2	Katalog zustimmungsbedürftiger Geschäfte	43
4.3	Frühzeitige Einbindung des Nachfolgers in eine GmbH & Co. KG	45

4.3.1	Vorteile für die Unternehmensnachfolge.....	45
4.3.2	Beteiligung der Kinder	46
4.4	Einbindung des Nachfolgers als stiller Gesellschafter	47
4.5	Schenkung einer stillen Beteiligung an minderjährige Kinder	56
4.6	Unternehmensnachfolge bei Unternehmen in der Rechtsform der AG	59
4.6.1	Verschonungsregeln nach dem ErbStG und Unternehmensinteressen	61
4.7	Mediation als Vorbereitung auf eine Unternehmensnachfolge	62
5.	Unternehmensnachfolge durch Verkauf des Unternehmens.....	63
5.1	Assetverkauf oder Share-Deal	63
5.2	Assetdeal	65
5.2.1	Betriebsübergang gemäß § 613a BGB	67
5.3	Der Share-Deal.....	68
5.4	Muster für einen Verkauf einer GmbH & Co. KG aus Altersgründen	69
6.	MBI (Management Buy In).....	79
7.	MBO (Management Buy Out)	82
8.	Umwandlung in einen Franchise-Geber-Betrieb	83
9.	Stiftung	84
9.1	Überblick.....	84
9.2	Motive für die Errichtung einer Stiftung	84
9.3	Gemeinnützige Stiftung	85
9.4	Familienstiftung	85
9.5	Formelle Anforderungen an die Satzung.....	86
9.6	Beispiel für den Erhalt eines Unternehmens über Generationen.....	87
10.	Finanzierung.....	88
10.1	Finanzierung mit Eigenmitteln	88
10.2	Existenzgründungsförderung	89
10.3	Beteiligungsgesellschaften	89
11.	Beispielfall.....	91
Bestellformular.....		100
Stichwortverzeichnis.....		105

