Handwerk
Bildung
> Beratung

Handwerkskammer
des Saarlandes

Betriebsübergabe im Handwerk

Rechtzeitig an morgen denken!

Herausgeber:
Handwerkskammer des Saarlandes

Auflage: 500 Exemplare

April 2018

Herausgeber:
Handwerkskammer des Saarlandes

Redaktion:
Handwerkskammer Koblenz
Friedrich-Ebert-Ring 33, 56068 Koblenz
Tel.: 0261 398-0, Fax 0261 398-398
E-Mail: beratung@hwk-koblenz.de

Handwerkskammer der Pfalz
Am Altenhof 15, 67655 Kaiserslautern
Tel.: 0631 3677-0, Fax 0631 3677-180
E-Mail: info@hwk-pfalz.de

Handwerkskammer Rheinhessen
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
Tel.: 06131 9992-0, Fax 06131 9992-63
E-Mail: info@hwk.de

Handwerkskammer Trier
Loebstraße 18, 54292 Trier
Tel.: 0651 207-0, Fax 0651 207-115
E-Mail: info@hwk-trier.de

Handwerkskammer des Saarlandes
Hohenzollernstr. 47 – 49, 66117 Saarbrücken
Tel.: 0681 5809-0, Fax 0681 5809-177
E-Mail: info@hwk-saarland.de

Aus Gründen der Lesbarkeit wird lediglich die weibliche oder männliche Schreibweise verwendet. Sie steht stets stellvertretend für beide Bezeichnungen.

Die inhaltliche Gestaltung der Broschüre erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit (mit Ausnahme von Vorsatz oder grobem Verschulden) wird nicht übernommen. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist lediglich mit der Genehmigung der Herausgeber gestattet.

Bildnachweis:
S. 1: © Margot Kessler – pixelio.de
S. 7: © Coloures-Pic – fotolia.com
S. 12: © Handwerkskammer Koblenz
S. 16: © fotoatelier2 – fotolia.com
S. 20: © Handwerkskammer Koblenz
S. 25: © gunnar3000 – fotolia.com
S. 38: © Konstantin Gastmann – pixelio.de
S. 43: © ElenaR – fotolia.com
S. 44: © Fleurine - Fotolia.com

Inhaltsverzeichnis

1. Betriebsnachfolge als Herausforderung 6

2. Wie übergabefähig ist Ihr Betrieb? 8
Umsatz- und Ertragssituation 9
Produkte und Dienstleistungen 9
Betriebsstätten, Maschinen, technische Ausstattung 10
Markt und Kunden 10
Personal 11
Betriebsorganisation 11

3. Wann ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Übergabeplanung zu beginnen? 12
Exkurs: Für den Notfall gerüstet? 13

4. Ist Ihre Altersversorgung ausreichend? 14
Möglichkeiten zur Verbesserung der Altersversorgung 16

5. Wer soll den Betrieb übernehmen? 18
Die Übernahme durch ein Familienmitglied 18
Ein Mitarbeiter als Nachfolger 18
Übernahme durch Dritte 19

6. Was ist Ihr Unternehmen wert? 21
Unternehmenswertermittlung nach dem AWH-Standard-verfahren 21
Pachtwert und Mietwert 22

7. Welche Übergabeformen gibt es und welche steuerlichen Konsequenzen ergeben sich daraus? 23
Verkauf des Handwerksbetriebes 23
Verpachtung des Handwerksbetriebes 24
Mischformen der Übergabe 25
Steuerliche Aspekte bei der Betriebsübergabe 26
Einkommensteuer 26
Steuerliche Konsequenzen beim Verkauf von Kapitalgesellschaftsanteilen 30
Veräußerung von GmbH-Geschäftsanteilen bei Bestehen einer Betriebsaufspaltung 30
Gewerbesteuer 31
Umsatzsteuer 31
Exkurs: Betriebsaufgabe 31

8. Besonderheiten bei der Übergabe innerhalb der Familie 32
Allgemeine Empfehlungen 32
Schenkung des Betriebes ohne Auflagen 33
Schenkung des Betriebes unter Auflagen 34
Erbrechtliche Aspekte 36
Erbschaft- und schenkungsteuerliche Konsequenzen 37

9. Wie kann der künftige Nachfolger an Ihrem Unternehmen beteiligt werden? 38

10. Rechtliche Aspekte der Betriebsnachfolge 40
Regelung für bestehende Arbeitsverhältnisse 40
Fortführung des Firmennamens 41
Haftung des Erwerbers 41

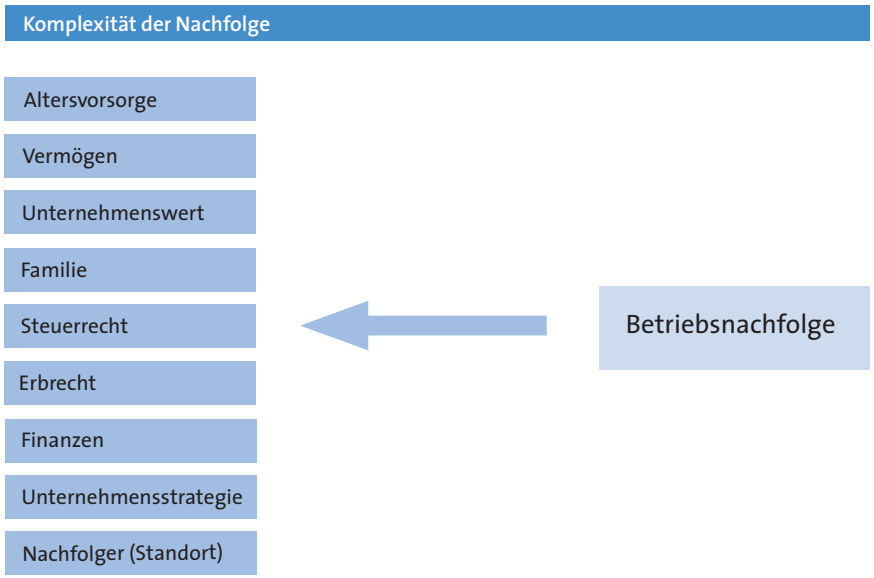
11. Wie kann der Nachfolger die Übernahme finanzieren? 43
12. Beratung – ein kostenloser Service Ihrer Handwerkskammer 45

Checkliste Betriebsübernahme/-übergabe 46
Anlage 1: Übersicht über wichtige Regelungen des Erbrechts 49
Anlage 2: Gewillkürte Erbfolge durch Testament und Erbvertrag 53
Anlage 3: Betriebsschließung 56

1. Betriebsnachfolge als Herausforderung

Sie haben Ihr Unternehmen viele Jahre durch Höhen und Tiefen geführt. Damit Sie langfristig die Existenz Ihres Betriebes und der damit verbundenen Arbeitsplätze sichern können, sollten Sie schon frühzeitig über den Fortbestand Ihres Unternehmens nach Ihrem Ausscheiden nachdenken.

Die Betriebsübergabe ist neben der Gründung die wichtigste strategische Phase eines Unternehmens. Aufgrund der im Folgenden dargestellten Komplexität des Vorgangs kann auf eine sehr sorgfältige und langfristige Planung nicht verzichtet werden.



Verschiedene Alternativen müssen durchdacht und rechtliche, erbrechtliche sowie steuerliche Voraussetzungen berücksichtigt werden. Es sind finanzielle Aspekte, aber auch familiäre und persönliche Überlegungen mit einzubeziehen.

Die vorliegende Broschüre soll Ihnen eine erste Orientierung geben und dabei helfen, die bevorstehenden Aufgaben erfolgreich zu meistern. Jedoch kann damit ein ausführliches, persönliches Gespräch mit den Beratern der Handwerkskammern nicht ersetzt werden.

2. Wie übergabefähig ist Ihr Betrieb?

Die Übergabefähigkeit bzw. Attraktivität Ihres Betriebes für einen potentiellen Übernehmer hängt von vielen internen und externen Faktoren ab. Aus diesem Grund sollten Sie Ihr Unternehmen noch einmal genau unter die Lupe nehmen, bevor Sie es einem potentiellen Nachfolger anbieten. Natürlich kennen Sie Ihren Betrieb, dennoch ist manche Einschätzung subjektiv und sollte überdacht werden. Analysieren Sie daher im Detail, was Ihr Unternehmen gegenüber den Kunden, dem Markt, der Konkurrenz etc. auszeichnet.

Bei der Analyse der betrieblichen Verhältnisse sollten Sie ein besonderes Augenmerk auf

- die Entwicklung der Umsatz- und Ertragsstruktur,
- das Produkt- und Leistungsangebot,
- die technische Ausstattung Ihres Betriebes,
- die Kundenstruktur,
- die Personalstruktur und Qualifikation Ihrer Beschäftigten sowie
- die Betriebsorganisation

legen. Dabei sind nicht nur die in der Vergangenheit erzielten Zahlen und Daten, sondern auch die zukünftig erwarteten Umsatz-, Kosten-, und Wettbewerbspotenziale von Bedeutung.

Tipp

Die Berater Ihrer Handwerkskammer unterstützen Sie gerne bei der Unternehmensanalyse und der Bewertung der Unternehmenspotenziale.

Planen Sie für die Bestandsaufnahme der betrieblichen Gegebenheiten einen ausreichenden zeitlichen Puffer ein. Notwendige Anpassungen aus wirtschaftlicher, rechtlicher und/oder steuerlicher Sicht können in der Regel nicht kurzfristig durchgeführt werden bzw. bedingen eine angemessene Vorlaufzeit. Generell gilt, dass Sie den Erfolg einer späteren Übergabe maßgeblich unterstützen können, indem Sie frühzeitig auf die Wert- und Nachhaltigkeit der oben genannten Faktoren achten. Stellen Sie rechtzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Betriebsübergabe und nehmen Sie gegebenenfalls Anpassungen an Ihrem strategischen Geschäftskonzept vor. Die Finanzierung der Nachfolge dürfte für den potentiellen Übernehmer bei Vorliegen eines schlüssigen Unternehmenskonzepts auch wesentlich leichter zu bewerkstelligen sein.

Umsatz- und Ertragssituation

Besonders wichtig für die Einschätzung der Übergabefähigkeit ist es, die genaue Ertragssituation der letzten Jahre festzustellen. Welche Umsätze wurden generiert? Welche Betriebsergebnisse wurden erzielt? Wie hoch war die betriebliche Umsatzrendite, die Pro-Kopf-Leistung etc.? Zudem sollten die zukünftigen Umsatzerwartungen - absehbare Steigerungen oder Rückgänge - berücksichtigt werden.

Produkte und Dienstleistungen

Die Übergabefähigkeit des Unternehmens hängt auch maßgeblich vom betrieblichen Leistungsangebot ab. So sind Produkte und Dienstleistungen, die den aktuellen Ansprüchen und Anforderungen des Marktes gerecht werden, eine Voraussetzung für die erfolgreiche Suche nach einem möglichen Übernehmer. Bietet das bestehende Produkt- und Leistungsangebot zudem Spielräume für zukünftige technologische und trendmäßige Entwicklungen? Lassen sich hierdurch eventuell zusätzliche Kundengruppen erschließen, ergibt sich für den Nachfolger eine gute Startposition. Beobachten und analysieren Sie daher permanent die Entwicklungen des Marktes und der Branche.

Betriebsstätten, Maschinen, technische Ausstattung

Je besser der technische Zustand der betrieblichen Anlagen und Maschinen, des Fuhrparks, der Geschäftsausstattung, desto attraktiver ist Ihr Unternehmen für Ihren Nachfolger. Ermitteln Sie daher zeitnah die technologische Leistungsfähigkeit Ihrer Maschinen. Holen Sie Informationen darüber ein, ob im Falle einer Betriebsübergabe neue gewerberechtliche und ökologische Auflagen zu beachten sind. Eine technisch veraltete Ausstattung bzw. eine gar eingeschränkte Nutzbarkeit können zu kostenintensiven Reparaturen, Ersatzinvestitionen und/oder Modernisierungsmaßnahmen führen.

Markt und Kunden

Wie attraktiv sich Ihr Betrieb für einen potentiellen Übernehmer darstellt, ist auch maßgeblich von der Kundenstruktur des Betriebes abhängig. Welche Kundengruppen werden primär angesprochen und wie hoch ist deren Kaufkraft? Wer sind die Kunden von morgen und wie lassen sich neue Kundengruppen erschließen? Wie stark ist der Wettbewerb – gegenwärtig und in der Zukunft? Sind Sie Marktführer, und wenn ja, in welchen Bereichen?

Tipp

Betreiben Sie ein gezieltes Marketing und durchforsten und aktualisieren Sie Ihre Kundenkartei. Untermauern Sie die Übergabefähigkeit Ihres Betriebes, indem Sie zu Ihren Stammkunden sowie langjährigen Auftraggebern und Geschäftspartnern besonders intensiven Kontakt pflegen. Kümmern Sie sich frühzeitig um die Verlängerung bestehender, werksvertraglicher Vereinbarungen (Wartungsverträge, Absatzrahmenverträge etc.). Machen Sie Ihre Produkte und Leistungen interessant für die Kundengruppen der Zukunft.

Personal

Eine betrieblich angemessene Personalstruktur ist für die Übergabefähigkeit von enormer Wichtigkeit. Sind Ihre Mitarbeiter ausreichend qualifiziert? Laufen Lehr- oder Zeitverträge aus? Welches Know-how verbleibt nach Ihrem Ausscheiden im Unternehmen? Analysieren Sie die Personalstruktur Ihres Betriebes gründlich und erstellen Sie Übersichten, aus denen wesentliche Sachverhalte wie Alter der Beschäftigten, Qualifikation, Eintrittsdatum, Entlohnung, Urlaubsanspruch, Vertragsbefristungen sowie betriebliche Sondervereinbarungen hervorgehen. Beugen Sie einem drohenden Know-how-Verlust rechtzeitig, beispielsweise durch Schulungsmaßnahmen, vor.

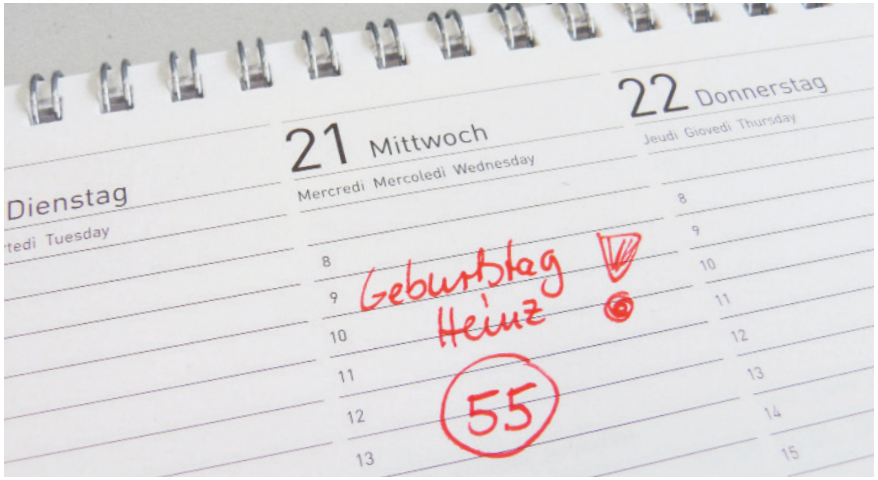
Betriebsorganisation

Eine zeitgemäße Betriebsorganisation ist im Handwerk die Grundlage für den Erfolg. Funktioniert die Auftragsabwicklung schnell und reibungslos? Sind die Arbeitsgebiete und Aufgabenbereiche klar strukturiert? Gibt es eine Notfallplanung bzw. eine Vertretungsregelung? Wird die betriebliche Leistungserstellung und -abrechnung EDV-technisch unterstützt? Existiert ein betriebliches Controllingsystem? Liegen aktuelle Betriebszahlen vor? Gelingen das Zusammenspiel und der Informationsaustausch mit Steuerberater, Kreditinstituten etc.?

Im Gegensatz zu den vorgenannten Sachverhalten lässt sich im Bereich der Betriebsorganisation die Übergabefähigkeit des eigenen Betriebes mit vergleichsweise einfachen Mitteln kurzfristig verbessern.

3. Wann ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Übergabeplanung zu beginnen?

Nicht selten erstreckt sich in der Praxis der Übergabezeitraum, d. h. die Zeitspanne zwischen der ersten konkreten Überlegung bis zur letztlichen Übernahme, auf mehrere Jahre. Je nachdem, zu welchem Zeitpunkt Sie in den wohlverdienten Ruhestand gehen möchten, sollten Sie sich früher oder später – spätestens jedoch mit Ihrem 55. Geburtstag – gedanklich der Nachfolge widmen und konkrete Vorstellungen entwickeln.



Tipp

1. Stellen Sie einen schriftlichen Fahrplan für Ihre Betriebsübergabe auf. Stimmen Sie steuerliche und rechtliche Fragen ab, nutzen Sie dabei fachkundige Beratung zu einzelnen Detailfragen.
2. Überlassen Sie Ihre Unternehmensnachfolge nicht dem Gesetzgeber (gesetzliche Erbfolge), sondern wählen Sie Ihren Nachfolger sorgfältig nach fachlicher und persönlicher Qualifikation aus.
3. Schaffen Sie sich eine ausreichende Altersversorgung.

Exkurs: Für den Notfall gerüstet?

Für den Eintritt eines Notfalls (plötzliche Erkrankung, Unfall, Tod) ist es wichtig einen Notfallordner zu erstellen. Die Berater Ihrer Handwerkskammer halten hierfür eine Vorlage für Sie bereit.

Mithilfe dieser sollten Sie ihre Geschäftsvertretung regeln und den Ablauf des Tagesgeschäftes sicherstellen.

Hinterlegen Sie den Notfallordner mit allen Ihnen wichtig erscheinenden Informationen an einem für die Betreffenden zugänglichen Ort.

Mögliche Inhalte des Notfallhandbuchs sind:

- Vertretungsregelungen
- Adressverzeichnis wichtiger Ansprechpartner
- Vollmachten für Bank- und jegliche Rechtsgeschäfte
- Not-Prokura oder Handlungsvollmacht
- Hinterlegungsorte wichtiger Dokumente
- Hinweis auf erbrechtliche Angelegenheiten
- EDV-Zugangsdaten, digitale Signatur
- PINs
- Banksafe-Zugang

4. Ist Ihre Altersversorgung ausreichend?

Überprüfen Sie Ihre Altersversorgung! In vielen Fällen entspricht die gesetzliche Rente nur einer Grundversorgung. Lassen Sie sich frühzeitig bei der gesetzlichen Rentenversicherung beraten. (Kontaktdaten für ein persönliches Gespräch bei der Deutschen Rentenversicherung finden Sie unter www.deutsche-rentenversicherung.de). Außerdem wird eine zusätzliche private Vorsorge häufig vernachlässigt oder ist nicht auf die persönliche Situation abgestimmt. Lassen Sie sich daher zeitnah von den Ansprechpartnern Ihrer privaten Rentenversicherer beraten.

Hierzu zwei Beispiele aus der Praxis:

- Ein Maler- und Lackierermeister beantragt vorzeitig seine Altersrente. Eine private Lebensversicherung wurde aber erst auf das 65. Lebensjahr abgestellt mit der Folge, dass nicht nur eine Lücke besteht, sondern auch die Beiträge zur Lebensversicherung von der Rente bestritten werden müssen.
- Ein Schlossermeister muss mit 58 Jahren seinen Betrieb aus gesundheitlichen Gründen übergeben und beantragt die Erwerbsminderungsrente. Nach 216 Pflichtmonatsbeiträgen wurden aber keine freiwilligen Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung gezahlt mit der Folge, dass die Erwerbsminderungsrente aufgrund fehlender Voraussetzungen nicht bewilligt wird.

Auf der nächsten Seite finden Sie eine Übersicht, in die Sie Ihre zukünftigen Einnahmen und Ausgaben eintragen können.

Monatliche Einnahmen	Euro
Gesetzliche Rentenversicherung	
Erwerbsminderung	
Altersrente	
Betriebliche Altersversorgung	
Pension	
Sonstige Zulagen	
Private Altersversorgung	
Rentenversicherung (z.B. Lebensversicherung, Riester, Rürup)	
Berufsunfähigkeits-/ Erwerbsunfähigkeitsrente	
Sonstige Einkünfte	
aus Vermietung und Verpachtung	
aus Kapitalanlagen und Beteiligungen	
Einnahmen insgesamt pro Monat	

Monatliche Ausgaben	Euro
Kosten des Lebensunterhaltes (Lebensmittel, Kleidung, usw.)	
Miet- und / oder Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten	
Fahrzeugkosten (Steuern, Versicherung, Kraftstoff)	
Zins- und Tilgungsverpflichtungen	
Versicherungen und Beiträge (z.B. Krankenversicherung, Haftpflicht)	
Sonstiges (z.B. Sparen, Urlaub, Aufwendungen für Kinder) Ausgaben, insgesamt pro Monat	

Möglichkeiten zur Verbesserung der Altersversorgung

Wenn Sie Ihre Einnahmen aus der bestehenden Versorgung den Ausgaben nach der Übergabe gegenüberstellen, könnte eine Versorgungslücke entstehen. In diesem Fall ist es notwendig, frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen.

Folgende Möglichkeiten sollten Sie deshalb prüfen

- **Erhöhung der gesetzlichen, privaten und betrieblichen Altersversorgung**
  Die Renten sind so angelegt, dass sie über einen längeren Zeitraum mit Beiträgen und Verzinsung erwirtschaftet werden. Zu Bedenken gilt, dass bei einer Betriebsübergabe wegen Krankheit oder Erreichen der Altersgrenze eine Aufstockung bzw. Nachzahlung in der Regel nicht den gewünschten Erfolg bringt.

- **Einkünfte aus Hinzuverdienst**
- **Einkünfte aus der Übergabe des Betriebes**
  Sollte nach der Aufstellung Ihrer Versorgungsbilanz eine Versorgungslücke bestehen und ist diese nicht durch Hinzuverdienste bzw. sonstige Einkünfte zu schließen, so müssen Sie dies bei Planung und Gestaltung der Übergabe Ihres Betriebes mitberücksichtigen. Diese Mindestanforderungen sind zu definieren, wertmäßig festzulegen und sollten in Ihre Verhandlungen mit dem Übernehmer einfließen.
- **Einkünfte aus Berater- oder Aushilfstätigkeiten beim Nachfolger**
  Nach Übergabe des Betriebes ist eine anschließende Berater- oder Aushilfstätigkeit in Abstimmung mit Ihrem Nachfolger denkbar.

Tipp

Überprüfen Sie, dass eventuell vereinbarte Miete, Pacht, betriebliche Versorgungsrente, Leibrente, Beraterhonorar usw. für den Übernehmer verkraftbar sind. Denken Sie daran, diese zu sichern, um nicht im Falle eines Niedergangs des Unternehmens mit leeren Händen dazustehen.

5. Wer soll den Betrieb übernehmen?

Ein geeigneter Übernehmer ist der Grundstein für eine erfolgreiche Betriebsübergabe. Die Suche nach einem Nachfolger und vor allem seine Vorbereitung auf die Übernahme erfordern Zeit. Grundsätzlich bestehen drei Möglichkeiten.

Die Übernahme durch ein Familienmitglied

Viele Firmeninhaber wünschen sich einen Nachfolger aus der Familie. Die emotionale Komponente ist dabei nicht zu unterschätzen und macht häufig eine weitgehend objektive Betrachtung der Dinge unmöglich. Zunächst einmal muss die Nachfolge von dem Familienmitglied ausdrücklich gewollt sein. Ist diese Ausgangsfrage geklärt, liegt der Schwerpunkt der Nachfolgeplanung in der rechtzeitigen Vorbereitung des Nachfolgers. Der Nachfolger muss schrittweise in die Führung des Unternehmens mit einbezogen werden, Verantwortung übernehmen, Erfahrungen sammeln und damit nach und nach unternehmerische Handlungskompetenz erwerben. Parallel hierzu muss der Übergeber lernen loszulassen. Darüber hinaus kann ein Akzeptanzproblem des familieninternen Nachfolgers entstehen. Nachkommen, die den Mitarbeitern von Kindesalter an bekannt sind, kämpfen oftmals damit nach wie vor als „der Kleine“ gesehen, und nicht als Chef akzeptiert zu werden.

Ein Mitarbeiter als Nachfolger

Steht kein Nachfolger aus dem Kreis der Familie zur Verfügung, so bietet sich vielleicht eine Person aus dem Bereich des Unternehmens für eine Übernahme an. Ein Nachfolger aus dem Unternehmen hat meist den Vorteil, dass er, wie der Familiennachfolger, die Besonderheiten des Unternehmens bereits

kennt, mit den Abläufen vertraut ist und zu Kunden und Lieferanten einen persönlichen Kontakt aufgebaut hat. Möglicherweise hat er auch seine Führungsqualitäten bereits unter Beweis gestellt. Darüber hinaus bleibt die Kontinuität im Unternehmen gewahrt.

Es besteht allerdings bei der Übergabe an Betriebsinterne die Gefahr, dass eine gewisse Betriebsblindheit vorhanden ist. Es ist keine so hohe Sensibilität gegenüber betrieblichen Verbesserungsmöglichkeiten vorhanden, wie sie ein betriebsfremder Nachfolger hätte, der unvoreingenommen in das Unternehmen eintritt. Auch hier kann ein Akzeptanzproblem seitens der früheren Kollegen entstehen.

Übernahme durch Dritte

Bei der Betriebsübernahme durch externe Dritte muss gezielt nach einem geeigneten Übernahmekandidaten gesucht werden. Prüfen Sie zunächst im näheren Umfeld (bspw. ehemalige Mitarbeiter, Unternehmerkollegen, Lieferanten, Geschäftspartner), ob sich ein geeigneter Nachfolger findet. Sollte dies nicht der Fall sein, bieten Sie Ihr Unternehmen am Markt an. Hierzu eignen sich die Betriebsbörsen der Handwerkskammern, in der Sie Ihr Unternehmen eintragen lassen können. Die Börse ist ein Verzeichnis von einerseits Existenzgründungswilligen, die ein Unternehmen suchen, und andererseits von Unternehmern, die ihr Unternehmen übergeben wollen. Die Unternehmensbörsen zeichnen sich hierbei durch die Gewährleistung von Anonymität der Teilnehmer aus, um den sensiblen Prozess mit der notwendigen Diskretion zu behandeln. Beachten Sie jedoch, je präziser Ihre Angaben sind, desto besser sind die Chancen von einem geeigneten Nachfolger gefunden zu werden.

Die Unternehmensbörse www.nexxt-change.org hat sich auf bundesweiter Ebene etabliert. Anzeigen in Tageszeitungen und Fachzeitschriften sowie Aushänge bei Meisterschulen stellen ebenfalls eine Option dar.

Unabhängig davon, ob der potenzielle Nachfolger ein Familienmitglied, ein Mitarbeiter des Unternehmens oder ein Fremder ist, sollte ein Anforderungsprofil für den Nachfolger erstellt werden. Hierbei sollten Sie folgende Punkte berücksichtigen:

- die kaufmännische, fachliche und soziale Kompetenz
- die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen und zu delegieren
- Konfliktfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und Gesprächsbereitschaft
- persönliche Eignung des Nachfolgers (Einsatzbereitschaft, familiäres Umfeld etc.)

Mit Hilfe dieses Anforderungsprofils können Sie prüfen, ob der Kandidat wirklich für diese Aufgabe geeignet ist, nicht immer ist der Wunschnachfolger auch von Beginn an „der Richtige“. Lassen Sie sich auf Entwicklungsmöglichkeiten von Nachfolgekandidaten ein. Zudem ist es ratsam, bei der Beurteilung eines potentiellen Nachfolgers eine Beratung durch die Berater Ihrer Handwerkskammer in Anspruch zu nehmen.

6. Was ist Ihr Unternehmen wert?

Unternehmenswertermittlung nach AWH

Vor dem Verkauf Ihres Unternehmens müssen Sie sich zunächst Klarheit darüber verschaffen, welchen Wert Ihr Unternehmen darstellt. Nur so können Sie im Verhandlungsverlauf mit potenziellen Käufern einen realistischen Kaufpreis finden. Dies ist in der Praxis kein leichtes Unterfangen. Aus diesem Grund wurde von der Arbeitsgemeinschaft der wertermittelnden Betriebsberater im Handwerk (AWH) ein einheitlicher Bewertungsstandard geschaffen. Grundlage des so genannten AWH-Standardverfahrens ist das Ertragswertverfahren, das auf die Verhältnisse handwerklicher Unternehmen angepasst ist.

Der zukünftigen Ertragssituation kommt hierbei eine entscheidende Bedeutung zu. Ein Nachfolger muss aus den Erträgen nicht nur die künftig im Unternehmen erforderlichen Investitionen finanzieren, sondern auch die Zins- und Tilgungszahlungen, die mit dem Kauf des Unternehmens verbunden sind.

Typisch für das Handwerk sind u.a.:

- Die starke Beeinflussung der Ertragslage durch die Inhaberpersönlichkeit
- Finanzielle Gestaltungsoptionen durch die Haftungsverflechtung von Privat- und Betriebsvermögen

Tipp

Nähere Informationen zur Bewertung nach dem AWH-Standard und dem damit verbundenen Prozedere erteilen die betriebswirtschaftlichen Berater Ihrer Handwerkskammer.
Nach Abschluss einer AWH-Unternehmensbewertung ist eine solide Basis für die Kaufpreisverhandlung gegeben. Eine solche Unternehmensbewertung liefert wichtige Argumente zur Begründung und Durchsetzung eines bestimmten Preises. Sie ist somit in vielen Fällen eine unverzichtbare Verhandlungsgrundlage für einen von beiden Seiten akzeptierten Kaufpreis.

Pachtwert und Mietwert

Bei der Pachtpreisberechnung gibt es im Gegensatz zur Unternehmenswertermittlung bisher kein allgemein gültiges Standardverfahren. Pachtpreise als Verhandlungsgrundlage werden deshalb durch verschiedene Verfahren ermittelt. So finden sich in der Beratungspraxis gewinn- oder vermögenswertorientierte Pachtpreisberechnungen sowie Mischverfahren aus beiden. Bei einer Berechnung ist immer Wert darauf zu legen, dass die Pachthöhe nicht im Widerspruch zur bisherigen Ertragssituation steht (zum Beispiel niedriger Gewinn, hohe Pacht). Es muss außerdem sichergestellt werden, dass der Pächter aufgrund der Pachtzahlungen liquide bleibt.

Für die Berechnung von Pachtpreisen als Verhandlungsgrundlage sollte der Verpächter dem künftigen Pächter verschiedene Informationen als Berechnungsgrundlage zur Verfügung stellen. Neben den Jahresabschlüssen der letzten drei bis fünf Jahre gehören dazu insbesondere Angaben zu den Wertverhältnissen von Immobilien sowie Grund und Boden und zu den vorherrschenden Mietpreisen für die unterschiedlichen Arten von gewerblichen Flächen. Darüber hinaus ist in den Pachtwert ein Pachtzins für Inventar und Maschinen einzubeziehen, der in der Regel Zinsen und Abschreibungen beinhaltet. Eine Pachtberechnung sollte immer zeitnah zur geplanten Verpachtung erfolgen.

Bei der Vereinbarung eines Mietpreises gewerblicher Immobilien sollte der ortsübliche Mietspiegel herangezogen werden. Für sehr gute / sehr schlechte Bausubstanz, Standort, können Zu- bzw. Abschläge vorgenommen werden. Im Unterschied zum Mietvertrag gibt der Pachtvertrag dem Pächter neben dem Gebrauchsrecht auch das Recht, einen Ertrag aus der Pachtsache zu ziehen. Bei einer Vereinbarung zur Überlassung von leeren Räumen zu gewerblichen Zwecken liegt ein Mietvertrag vor, während es sich bei einer Vereinbarung der Überlassung von Betriebsstätten (inkl. Betriebsausstattung) um einen Pachtvertrag handelt.

7. Welche Übergabeformen gibt es und welche steuerlichen Konsequenzen ergeben sich daraus?

Bei Ihrer Entscheidung für eine spezielle Form der Betriebsübergabe sollten Sie die Auswirkungen auf Ihre Altersversorgung genauso im Auge behalten wie z. B. rechtliche und steuerliche Konsequenzen. Grundsätzlich lassen sich folgende Übergabeformen unterscheiden:

Verkauf des Handwerksbetriebes

Hierbei geht das Eigentum an den einzelnen Wirtschaftsgütern auf den Nachfolger über und es werden klare Besitzverhältnisse geschaffen. Um spätere Streitigkeiten zwischen den Vertragsparteien zu vermeiden, sollte stets ein ausführlicher Unternehmenskaufvertrag oder Übergabevertrag abgeschlossen werden. Hierin sind neben dem Kaufpreis selbst und dessen Bezahlung eine Vielzahl von Detailfragen (wie z. B. Fortführung des Firmennamens, Übergang von Gewährleistungsverpflichtungen, Übernahme von Lizenzen, Patenten usw., Eintritt in laufende Verträge etc.) zu regeln. Werden Grundstücke oder Anteile an Personengesellschaften bzw. Kapitalgesellschaften übertragen, so ist eine notarielle Beurkundung erforderlich.

- **Verkauf gegen Einmalzahlung**
  Für Sie als Übergeber ist dies die wohl sicherste Variante der Betriebsübergabe, da Sie unabhängig vom unternehmerischen Erfolg Ihres Nachfolgers sind. Sofern die persönliche Kreditwürdigkeit Ihres Nachfolgers keinen Anlass zu Beanstandungen gibt und das gewählte Übernahme-

konzept stimmig und tragfähig erscheint, ist in der Regel der Kaufpreis unter Zuhilfenahme öffentlicher Förderprogramme und Bürgschaften über Kreditinstitute zu finanzieren. Sie können dann den erhaltenen Kaufpreis frei für Ihre Altersversorgung verwenden.

- **Verkauf auf Ratenbasis oder gegen Zahlung einer Veräußerungsrente**
  Diese Übergabeformen sollten Sie nur wählen, wenn Ihre Altersversorgung gesichert ist, da grundsätzlich auch mit einem Scheitern des Nachfolgers gerechnet werden muss. Versuchen Sie bei dieser Form der Betriebsübergabe Ihr Risiko durch Vereinbarung von Grundschulden, Rentenlasten, Eigentumsvorbehalten, Sicherungsübereignungen usw. möglichst gering zu halten. Lassen Sie sich hierbei unbedingt von einem Rechtsanwalt beraten.

Verpachtung des Handwerksbetriebes

Ist Ihr Nachfolger nicht in der Lage oder willens, das Unternehmen sofort käuflich zu erwerben, so kann eine Betriebsverpachtung sinnvoll sein. Gerade bei jüngeren Existenzgründern, die nicht über eine solide Eigenkapitalbasis verfügen und deshalb Schwierigkeiten bei der Finanzierung eines Übernahmepreises haben, stellt die Verpachtung oftmals eine gute Möglichkeit der Nachfolgeregelung dar. Vielfach wird auch vereinbart, dass bei einem späteren käuflichen Erwerb ein Teil der gezahlten Pacht Berücksichtigung findet.

Auch bei der Betriebsverpachtung ist der Abschluss eines detaillierten schriftlichen Vertrages empfehlenswert, bei dem das Pachtobjekt genau beschrieben wird (Inventarverzeichnis als Anhang) und sonstige Besonderheiten wie etwa Reparaturen, notwendige Ersatzbeschaffungen usw. geregelt werden. In der Regel werden der Warenbestand, Kleinwerkzeuge und der Fuhrpark veräußert und lediglich die Betriebstätte mit dem Maschinenpark und der Einrichtung verpachtet.

Die wesentlichen Vermögenswerte bleiben zwar zunächst in Ihrem Eigentum, doch tragen Sie das Risiko, dass der Pächter den Betrieb so „herunter wirtschaftet", dass die Basis für eine künftige Einkommenserzielung verloren geht. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Gefahr von Konflikten und Reibungspunkten, die aufgrund der räumlichen Nähe zwischen Ihnen und einem möglichen Pächter auftreten könnten.

Mischformen der Übergabe

Denkbar ist auch, dass Sie nur einen Teil des Kaufpreises sofort vergütet bekommen und hinsichtlich des Rests dem Erwerber ein Verkäuferdarlehen gewähren. Schließlich besteht auch noch die Möglichkeit, das komplette Inventar und den Warenbestand zu verkaufen und lediglich die Betriebsräume zu vermieten. In diesem Fall wird jedoch steuerlich meist von einer Betriebsaufgabe ausgegangen, die unter Umständen mit möglichen negativen Effekten verbunden ist (siehe Folgekapitel).

Steuerliche Aspekte bei der Betriebsübergabe

Die entgeltliche Übertragung eines Handwerksunternehmens kann erhebliche steuerliche Belastungen nach sich ziehen. Um hiervon nicht überrascht zu werden, sollten Sie frühzeitig mit Ihrem Steuerberater die Konsequenzen eines Verkaufs erörtern.

Einkommensteuer

Erzielen Sie beim Verkauf Ihres Handwerksbetriebes einen Veräußerungsgewinn, so ist dieser einkommensteuerpflichtig (zzgl. Solidaritätszuschlag). Hohe Veräußerungsgewinne entstehen immer dann, wenn die Wirtschaftsgüter bereits sehr lange im Betriebsvermögen sind (z. B. wenn der Betrieb bereits vom Vater übernommen wurde) und deshalb nur noch ganz geringe Buchwerte aufweisen. Hierbei handelt es sich um stille Reserven in der Bilanz.

Der steuerpflichtige Veräußerungsgewinn errechnet sich regelmäßig wie folgt:

Verkaufserlös
- Veräußerungskosten
  (z. B. Beratungshonorare, Notarkosten, Gutachten, Anzeigen)
- Buchwert der veräußerten Wirtschaftsgüter (Eigenkapital)

= steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn

Haben Sie das 55. Lebensjahr bereits vollendet oder sind im sozialversicherungsrechtlichen Sinne als dauernd berufsunfähig anerkannt, so können Sie gewisse steuerliche Vergünstigungen in Anspruch nehmen. Diese stehen Ihnen jedoch nur einmal im Leben zu, d. h., sie können nur bei einem Verkaufsvorgang beantragt werden. Voraussetzung ist, dass die betriebliche Tätigkeit endgültig eingestellt wird und der Betrieb als lebender Organismus des Wirtschaftslebens aufhört zu bestehen.

Die steuerlichen Vergünstigungen bestehen aus einem Freibetrag nach § 16 EStG sowie einem ermäßigten Steuersatz nach § 34 EStG. Der Freibetrag beläuft sich auf 45.000 Euro. Er reduziert sich allerdings um den Teil, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 Euro übersteigt, d. h., bei einem Veräußerungsgewinn von 181.000 Euro ist der Freibetrag aufgebraucht. Für den nach Abzug des Freibetrages noch verbleibenden Veräußerungsgewinn können Sie einen ermäßigten Steuersatz anwenden. Dieser beträgt 56 % des regulären Durchschnittssteuersatzes im Jahr der Betriebsaufgabe, jedoch mindestens der Eingangssteuersatz (2017 = 14 %). Alternativ hierzu kann auch die sogenannte „Fünftel-Methode“ angewandt werden, was zu einer Progressionsabschwächung führt.

Steuertipp

Betriebsinhaber, die nach Verkauf ihres Handwerksbetriebes nur noch geringe steuerpflichtige Einkünfte haben (z. B. Renten) sollten überlegen, den Verkaufszeitpunkt in die ersten Monate eines Geschäftsjahres zu verschieben. Dann gehen in die Berechnung des Durchschnittssteuersatzes nur geringe Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder sogar Verluste ein und der anzuwendende reduzierte Steuersatz fällt geringer aus. Ein weiterer Vorteil dieser Vorgehensweise besteht darin, dass eine mögliche Steuerlast erst ein Jahr später als Liquiditätsabfluss eintritt.

Selbst wenn Sie mit Ihrem Nachfolger keine Zahlung des Kaufpreises in einer Summe sondern eine Ratenzahlung oder Rentenvereinbarung getroffen haben, so müssen Sie trotzdem im Veräußerungszeitpunkt grundsätzlich den gesamten Veräußerungsgewinn sofort versteuern (ggf. unter Inanspruchnahme der steuerlichen Vergünstigungen: Freibetrag und ermäßigter Steuersatz). Deshalb sollte die erste Rate mindestens so hoch bemessen sein, dass die anfallende Einkommensteuer hiermit gezahlt werden kann. Die Steuerbelastung tritt selbst dann ein, wenn Sie dem Erwerber den Kaufpreis teilweise oder ganz für einen bestimmten Zeitraum stunden (Verkäuferdarlehen). Im Falle von Renten- oder Ratenzahlungen errechnet sich der Veräußerungserlös indem die Ratenzahlungen oder Rentenzahlungen mit einem

Zinssatz von 5,5 % auf den Veräußerungszeitpunkt abgezinst werden (so genannter Kapitalwert oder Barwert).

Wird die Rentenvereinbarung mit der Absicht geschlossen, die Versorgung des Veräußerers sicher zu stellen, besteht ein Wahlrecht zwischen sofortiger Versteuerung und so genannter laufender Versteuerung. Die laufende Versteuerung (Zuflussbesteuerung) bei einer Leibrente bedeutet, dass die Rentenzahlungen für Sie so lange steuerfrei sind bis die darin enthaltenen Tilgungsanteile das Kapitalkonto (bzw. die Buchwerte der veräußerten Wirtschaftsgüter) erreichen. Sind die Tilgungsanteile der Rentenzahlungen höher als das Kapitalkonto, erfolgt eine ganz normale laufende Versteuerung. Freibetrag und ermäßigter Steuersatz können dann jedoch nicht in Anspruch genommen werden. Die in den Raten / Renten enthaltenen Zinsanteile sind von Anfang an im Jahr des Zuflusses zu versteuern.

Empfehlungen

1. Bitten Sie Ihren Steuerberater, den Veräußerungsgewinn im Rahmen einer Musterberechnung zu ermitteln.
2. Lassen Sie sich errechnen, wie hoch die zusätzliche Einkommensteuerbelastung aus der Betriebsübergabe unter Berücksichtigung des Freibetrages und der Tarifbegünstigung ist.
3. Klären Sie mit Ihrem Steuerberater, ob Sie die Voraussetzungen für die Steuervorteile erfüllen.
4. Prüfen Sie, ob Sie in der Lage sind, die fällige Steuerschuld zu bezahlen.
5. Greifen Sie bei der Gestaltung von Übergabe- oder Pachtverträgen auf die Praxiserfahrung von Betriebs- und Rechtsberatern Ihrer Handwerkskammer sowie auf Ihren Steuerberater und Rechtsanwalt zurück,besorgen Sie sich entsprechende Vertragsmuster zur Vorbereitung.
6. Sichern Sie Ihre Kaufpreis- oder Rentenansprüche ab.

Beabsichtigen Sie, Ihren Handwerksbetrieb zu verpachten, so haben Sie steuerlich zwei Wahlmöglichkeiten:

- Sie können die Betriebsaufgabe erklären und fortan die Immobilie mit dem Maschinenpark aus Ihrem Privatvermögen heraus verpachten
- Sie können den Betrieb als so genannten „ruhenden Gewerbebetrieb“ oder „Verpachtungsbetrieb“ fortführen, d.h. eine gewerbliche Verpachtung vornehmen

Beim ruhenden Gewerbebetrieb fallen zunächst keine Steuerbelastungen auf die stillen Reserven an. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass Sie den Betrieb im Ganzen verpachten, d. h., dass alle wesentlichen Betriebsgrundlagen Ihrem Nachfolger zur Verfügung gestellt werden. Wird der Betriebszweck geändert oder halten Sie wesentliche Betriebsgrundlagen zurück, dann liegt keine Betriebsverpachtung vor und es kommt zu einer Entnahme und damit zur Aufdeckung der stillen Reserven. Wichtig für die steuerliche Anerkennung einer Betriebsverpachtung ist, dass Sie die theoretische Möglichkeit haben, irgendwann den Pachtvertrag zu beenden, um den Betrieb wieder mit seinen wesentlichen Grundlagen selbst fortzuführen. Aus diesem Grund sind an die Gestaltung des Pachtvertrages besondere Anforderungen zu stellen. Wenden Sie sich diesbezüglich an Ihren Steuerberater.

Bei der Betriebsverpachtung haben Sie zwar nach wie vor ein Unternehmen im steuerlichen Sinne, jedoch fällt keine Gewerbesteuer mehr an, da diese lediglich die so genannten „werbenden“ Betriebe erfasst.

Hinweis

Bedenken Sie bitte bei der Wahl des Übergabemodells Verpachtung, dass eine Besteuerung der in Ihrem Betrieb ruhenden stillen Reserven nur hinausgeschoben wird. Bei einer späteren Veräußerung oder Betriebsaufgabe sind in der Regel die stillen Reserven weiter angewachsen und möglicherweise stehen Steuervergünstigungen nicht mehr in dem derzeitigen Umfange zur Verfügung, d. h., die Steuerbelastung kann deutlich höher ausfallen.

Steuerliche Konsequenzen beim Verkauf von Kapitalgesellschaftsanteilen

Wird Ihr Handwerksunternehmen als GmbH geführt und verkaufen Sie Anteile am Stammkapital, so können ebenfalls steuerpflichtige Veräußerungsgewinne entstehen.

Der Veräußerungsgewinn errechnet sich dann wie folgt:

Verkaufserlös der Anteile
- Veräußerungskosten
- Anschaffungskosten der veräußerten Anteile

= Veräußerungsgewinn

Nach dem Teileinkünfteverfahren werden Gewinne beim Verkauf von GmbH-Anteilen die eine Beteiligung von mehr als 1 % umfassen, zu 40 % steuerfrei gestellt. Dies bedeutet, dass lediglich 60 % des Veräußerungsgewinnes steuerpflichtig sind. Sehr geringe Veräußerungsgewinne können sogar komplett steuerfrei bleiben, da das Einkommensteuergesetz in § 17 einen Freibetrag von 9.060 Euro (beim Verkauf einer 100 %igen Beteiligung) vorsieht. Dieser Freibetrag schmilzt sukzessive bei Veräußerungsgewinnen über 36.100 Euro ab.

Veräußerung von GmbH-Geschäftsanteilen bei Bestehen einer Betriebsaufspaltung

Wird Ihr Handwerksunternehmen im Rahmen einer steuerlichen Betriebsaufspaltung geführt, d. h., als Eigentümer der wesentlichen Betriebsgrundlage (z. B. der Betriebsimmobilie) besitzen Sie gleichzeitig auch die Mehrheit der Anteile an der GmbH (Beherrschungsverhältnis), so ist im Rahmen der

Betriebsnachfolge besondere Vorsicht geboten!
Verkaufen Sie als beherrschender Gesellschafter lediglich die GmbH-Geschäftsanteile und nicht das dazu gehörige Betriebsunternehmen (z.B. Werkstattgebäude), so kommt es ungewollt zur Auflösung der Betriebsaufspaltung und damit zur Offenlegung der im Besitzunternehmen ruhenden stillen Reserven. Durch die dann angenommene Überführung des Besitzunternehmens in das Privatvermögen können erhebliche Steuerbelastungen auf Sie als Übergeber zukommen.

Gewerbesteuer

Verkaufen Sie Ihr gesamtes Unternehmen und erzielen dabei einen Veräußerungsgewinn, so unterliegt dieser nicht der Gewerbesteuer. Die Gewerbesteuerpflicht endet mit der Einstellung der gewerblichen Tätigkeit.

Umsatzsteuer

Wird Ihr gesamtes Unternehmen an einen anderen Unternehmer für dessen Unternehmen veräußert, so unterliegt dieser Vorgang nicht der Umsatzsteuer nach Maßgabe des § 1a UStG. Beachten Sie bitte auch hier, dass für die Umsatzsteuerbefreiung alle wesentlichen Betriebsgrundlagen in einem Akt auf den Käufer übergehen müssen.

Exkurs: Betriebsaufgabe

Geben Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit auf, indem Sie Ihre Werkstatttür schließen und ein Schild anbringen „Wegen Betriebsaufgabe geschlossen“, so müssen Sie, obwohl Sie keinerlei Einnahmen aus der Veräußerung von Wirtschaftsgütern haben, einen gleich hohen Gewinn versteuern wie im Fall der Veräußerung des gesamten Gewerbebetriebes. Sie können allerdings bei Aufgabe einer Einzelunternehmung bzw. einer Personengesellschaft die oben beschriebenen Vergünstigungen (Freibeträge, Steuertarifermäßigung) in Anspruch nehmen.

8. Besonderheiten bei Übergabe innerhalb der Familie

Allgemeine Empfehlungen

Die Betriebsnachfolge durch das eigene Kind oder andere Familienangehörige wird von vielen Handwerksunternehmern als Idealfall empfunden. Auch bei dieser Form ist objektiv zu überprüfen, ob der gewünschte Nachfolger aus der Familie die notwendigen Eigenschaften eines Unternehmers mit sich bringt. Wenn Sie diese Variante wählen, übertragen Sie der nachfolgenden Generation frühzeitig Aufgabenbereiche und Kompetenzen innerhalb Ihres Unternehmens. Unterstützen Sie die fachliche und betriebswirtschaftliche Weiterbildung (z.B. Geprüfter Betriebswirt nach der Handwerksordnung) Ihres Nachfolgers in der Zeit vor der Betriebsübernahme.

Gerade bei der Familiennachfolge spielen psychologische und emotionale Aspekte eine besondere Rolle. Die Schwierigkeit des „Loslassens“ beim Übergeber, überzogene Erwartungen an den Nachfolger, die „gerechte Behandlung“ weiterer Kinder und Miterben, dies alles sind Probleme, welche die Familiennachfolge erschweren. Um dem als Nachfolger ausgewählten Familienmitglied unangenehme Überraschungen in der Zukunft zu ersparen, sollte jede Nachfolgeregelung innerhalb der Familie auch mit einer adäquaten erbrechtlichen Regelung verbunden werden.

Tipp

Auch wenn der Betrieb innerhalb der Familie übertragen wird, sollte der Nachfolger gemeinsam mit den Beratern der Handwerkskammern, dem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt ein tragfähiges Unternehmenskonzept für die Zukunft erarbeiten.

Schenkung des Betriebes ohne Auflagen

Verfügen Sie neben Ihrem Betrieb noch über ausreichendes Privatvermögen, mit dem die Ansprüche weiterer Erben abgedeckt werden können und ist Ihre Altersversorgung gesichert, so kann eine Schenkung ohne Auflagen erfolgen. In der Regel wird im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge der Handwerksbetrieb mit allen Vermögenswerten (Aktiva) und allen Schulden (Passiva) an die nachfolgende Generation übertragen. Die Schenkung bedarf gem. § 518 BGB einer notariellen Beurkundung. Diese ist insbesondere bei Übertragung von Grundstücken und GmbH-Anteilen notwendig.

Eine Schenkung ist besonders dann empfehlenswert, wenn im Unternehmen hohe stille Reserven vorhanden sind, d.h. der Verkehrswert des Betriebsvermögens deutlich über dem ausgewiesenen Buchwert liegt. Da der Nachfolger die Buchwerte fortführt, fällt weder beim Übergeber noch beim Übernehmer Einkommensteuer an.

Die schenkungsweise Übertragung des Betriebes kann Schenkungsteuer auslösen. Aufgrund persönlicher Freibeträge sowie der Begünstigung von Betriebsvermögen kann jedoch die weit überwiegende Zahl der Handwerksbetriebe ohne jegliche Erbschaft- bzw. Schenkungsteuerbelastung an die nächste Generation übertragen werden.

Da bei Handwerksbetrieben oftmals private Sicherheiten (z.B. Grundschulden auf das Wohnhaus des Inhabers) für betriebliche Kredite haften, sollte frühzeitig vor der schenkungsweisen Übertragung des Betriebes mit den Kreditinstituten verhandelt werden, wie diese privaten Sicherheiten ersetzt werden, bzw. mit welchem Betrag der Übergeber noch in der Haftung bleiben möchte. Verstirbt der Übergeber innerhalb von 10 Jahren nach der Schenkung, so wird der Wert des übertragenen Vermögens prozentual dem Gesamtnachlass hinzugerechnet (siehe Anlage 1).

Vor diesem Hintergrund sollte innerhalb der Familie Einvernehmen über den tatsächlichen Unternehmenswert hergestellt werden. Dies gilt insbesondere dann, wenn das zu übertragende Unternehmen ein bilanzielles Minuskapital aufweist.

Stellt der Handwerksbetrieb das überwiegende Vermögen des Übergebers dar und sind weitere Erbberechtigte vorhanden, so besteht die Gefahr, dass der Nachfolger erhebliche Ausgleichsansprüche der sonstigen Erben erfüllen muss, was den Betrieb in seiner Existenz gefährden kann. In solchen Fällen muss nach Lösungen gesucht werden, bei denen die „weichenden Erben" auf ihre Pflichtteils- und Pflichtteilsergänzungsansprüche, bezogen auf das Betriebsvermögen verzichten. Dies ist oft nur realisierbar, wenn die „weichenden Erben" ebenfalls im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge Vermögenswerte übertragen bekommen. Sie müssen auch dafür sensibilisiert werden, dass der Vermögenswert „Betrieb" mit deutlich höheren Risiken und Belastungen verbunden ist als beispielsweise geschenktes Bargeld, Wertpapiere oder auch Immobilien.

Fazit

Die Schenkung ohne Auflage kann erfolgen, wenn die Altersversorgung gewährleistet ist und ausreichendes Privatvermögen zur Deckung der Ansprüche weichender Erben vorhanden ist. Der Finanzierungsbedarf des Nachfolgers ist i.d.R. gering, Belastungen mit Einkommensteuer entstehen nicht. Eine begleitende Erbregelung ist jedoch durch diese Übergabeform stets empfehlenswert.

Schenkung des Betriebes unter Auflagen

Die im Handwerk geläufigste Form der Schenkung unter Auflagen ist die Übertragung gegen Einräumung einer regelmäßigen Versorgungsleistung für den Übergeber (oder andere Familienmitglieder). Eine solche Versorgungsleistung kann eine Leibrente sein, die entweder mit dem Tode des

Übergebers erlischt oder an einen Erben (z.B. Ehepartner) übergeht. Ist die Laufzeit der Rentenzahlung befristet, spricht man von einer Zeitrente. Denkbar ist auch die Vereinbarung einer so genannten „dauernden Last". Die Zahlungen erfolgen hier zwar ebenfalls regelmäßig, mindestens über 10 Jahre, jedoch orientiert sich die Höhe der Zahlung in der Regel an der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens oder des Nachfolgers.

Die Versorgungsrente ist beim Empfänger lediglich mit dem sogenannten Ertragsanteil als sonstige Einkünfte steuerpflichtig und der Verpflichtete hat auch nur in dieser Höhe einen Sonderausgabenabzug. Dagegen sind bei der dauernden Last die Versorgungsleistungen beim Empfänger in vollem Umfang einkommensteuerpflichtige Bezüge und beim Verpflichteten in vollem Umfang als Sonderausgaben abziehbar.

Auflagen können aber auch die im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge vereinbarten Ausgleichszahlungen – z.B. an Geschwister sein. Ist die Summe der Ausgleichszahlungen geringer als das Eigenkapital des übernommenen Betriebes, werden die Buchwerte fortgeführt und es kommt nicht zur Auflösung stiller Reserven. Ein zur Finanzierung aufgenommener Kredit stellt eine betriebliche Verbindlichkeit dar mit der Konsequenz, dass gezahlte Kreditzinsen als Betriebsausgaben abzugsfähig sind. Liegt dagegen die Summe der Ausgleichszahlungen über dem Eigenkapital, wird für den Übergeber ein Veräußerungsgewinn unterstellt, der ggf. steuerpflichtig wird. Beim Übernehmer erhöhen sich die Buchwerte des Betriebsvermögens um die Differenz zwischen Ausgleichszahlungen und Eigenkapital.

Werden Ausgleichszahlungen vereinbart, so sollten sich die sonstigen Erben notariell verpflichten, beim Tode des Übergebers keine weiteren Ansprüche bezüglich des Betriebsvermögens mehr geltend zu machen.

Weitere Formen der Auflagen sind Nutzungsrechte wie z.B. Wohnrecht, Nießbrauch. Vor einer Schenkung des Betriebes gegen Versorgungsleistungen ist zu

überprüfen, ob der Nachfolger in der Lage ist, die wiederkehrenden Leistungen mit dem Betrieb überhaupt zu erwirtschaften. Selbst wenn dies unter den jeweiligen Rahmenbedingungen realistisch erscheint, besteht doch die Gefahr, dass sich die wirtschaftlichen Verhältnisse gravierend ändern und der Nachfolger nicht mehr dazu in der Lage ist.

Eine gewisse Absicherung für solche Fälle bietet die Eintragung einer Grundschuld auf der übertragenen Immobilie. Erbschaft- und schenkungsteuerlich handelt es sich bei der Übertragung gegen Versorgungsleistungen bzw. bei Ausgleichszahlungen um eine gemischte Schenkung, d.h. die Zuwendung besteht aus einem entgeltlichen Teil, der nicht der Schenkungsteuer unterliegt und einem unentgeltlichen Teil, der schenkungsteuerpflichtig ist. Aus erbrechtlicher Sicht ist es wichtig, den tatsächlichen „Nettowert" der Schenkung festzustellen. Der Kapitalwert (Barwert) der Rente oder der dauernden Last ist zu ermitteln und dem Unternehmenswert gegenüber zu stellen. So erkennen auch die „weichenden Erben" den realistischen Nettowert der Vermögensübertragung.

Fazit

Die Schenkung unter Auflagen ermöglicht es Ihnen als Übergeber:

1. Teile Ihrer Altersversorgung zu gewährleisten,
2. Nutzungsrechte am übergebenen Vermögen zu behalten,
3. eine „gerechte Erbfolge" zu erreichen sowie
4. die Besteuerung stiller Reserven zu vermeiden.

Der übertragene „Nettowert" sollte jedoch festgestellt und begleitende Erbregelungen vorgenommen werden.

Erbrechtliche Aspekte

Jede Betriebsübergabe innerhalb der Familie sollte erbrechtlich abgesichert werden. Sind keine erbrechtlichen Regelungen (z.B. Testament oder notarieller

Erbvertrag) getroffen worden, so entsteht bei plötzlichem Tod des Übergebers eine Erbengemeinschaft, bestehend aus allen gesetzlich Erbberechtigten. Entscheidungen über den Nachlass können nur noch gemeinsam und einvernehmlich getroffen werden, was die Fortführung erschwert und die betriebliche Existenz gefährden kann. Wenn beispielsweise mit einem Testament ein oder mehrere Erben eingesetzt werden, besteht die Gefahr, dass ausgeschlossene Erben ihren Pflichtteil verlangen. Pflichtteilsberechtigt sind Ehegatten, Abkömmlinge und Eltern des Erblassers. Der Pflichtteil ist die Hälfte des gesetzlichen Erbteils und stellt einen sofort fälligen Geldanspruch dar.

Bei einer Betriebsübergabe inklusive Gestaltung einer erbrechtlichen Regelung sollten bereits im Vorfeld alle Familienmitglieder mit einbezogen werden. Wichtig ist, sich frühzeitig über die tatsächlich vorhandenen privaten und betrieblichen Vermögenswerte und die im Unternehmen steckenden Risiken zu verständigen. Sie als Übergeber sollten deutlich machen, dass bei der Nachfolgeregelung der Fortbestand des Unternehmens im Vordergrund steht und nicht die Bevorzugung einzelner Erben.

Erbschaft- und schenkungsteuerliche Konsequenzen

Der Erwerb von Todes wegen sowie Schenkungen unter Lebenden unterliegen der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer. Hierbei ist die Höhe der Steuerbelastung von der Höhe der persönlichen Freibeträge und der Zuordnung zu einer Steuerklasse abhängig. Des Weiteren wird unterschieden, ob es sich um Privatvermögen oder Betriebsvermögen handelt. Bei der Übertragung von Betriebsvermögen werden steuerliche Vergünstigungen gewährt, die dazu führen, dass bei der Übertragung kleiner und mittlerer Handwerksbetriebe in der Regel keine Schenkungsteuer anfällt.

9. Wie kann der künftige Nachfolger am Unternehmen beteiligt werden?

Ihren künftigen Nachfolger können Sie bereits frühzeitig am Gewinn und Kapital des Unternehmens beteiligen. Mit dieser Beteiligung machen Sie einen ersten Schritt in Richtung einer späteren Übergabe. Sie dient als Möglichkeit, die Betriebsübergabe nicht als einmaligen Vorgang zu gestalten, sondern in Etappen zu vollziehen.

Folgende Möglichkeiten bieten sich an:

- **Arbeitnehmerverhältnis mit Beteiligung**
- **Eine stille Beteiligung**
  Der Nachfolger beteiligt sich mit einem bestimmten Geldbetrag an Ihrem Betrieb und erhält hierfür eine Gewinnbeteiligung. Er haftet in Höhe der Beteiligung und hat lediglich ein geringes Mitspracherecht. Der stille Gesellschafter nimmt an der Geschäftsführung nicht teil, soweit nichts anderes vertraglich vereinbart wurde.
- **Der Eintritt als Kommanditist**
  Als Kommanditist einer KG haftet der Nachfolger mit seinem Kapitalanteil. Er erhält einen festgelegten Gewinnanteil. Durch vertragliche Vereinbarungen kann ihm ein Mitspracherecht bei wichtigen betrieblichen Entscheidungsprozessen eingeräumt werden. Die endgültigen Entscheidungen trifft jedoch der Komplementär, der auch in voller Höhe mit seinem Betriebs- und Privatvermögen haftet.
- **Der Eintritt als Gesellschafter in eine GbR oder OHG**
  Der einsteigende Gesellschafter wird zu einem gleichberechtigten Partner. Er haftet mit seinem gesamten Vermögen (privat und betrieblich) für alle Schulden der Gesellschaft.
- **Die Übertragung der Geschäftsführung bei einer GmbH**
  Die Kapitalbeteiligung ist von der Geschäftsführung getrennt, wodurch vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten bestehen. Kapitalanteile können in kleinen Schritten übertragen, ein Nachfolger gleich oder erst später zum Geschäftsführer ernannt werden. Die Haftung ist auf die Einlage beschränkt (Achtung: dies gilt nicht, wenn für Kredite persönlich gebürgt wird).

Die Wahl des Beteiligungsmodells ist abhängig von Ihren jeweiligen Präferenzen sowie denen Ihres Nachfolgers. Neben den Beteiligungskosten und -erträgen sowie Haftungsaspekten sollte der Grad der aktiven Einbindung in das Betriebsgeschehen geklärt werden.

10. Rechtliche Aspekte der Betriebsnachfolge

Bitte beachten Sie, dass bei der Betriebsnachfolge sowohl für Sie als Übergeber wie auch für Ihren Übernehmer verschiedene rechtliche Aspekte zu berücksichtigen sind. Aufgrund der Komplexität des Themas ist eine Rechtsberatung bei den nachfolgenden Punkten empfehlenswert.

Vertragsgestaltung

Der Gestaltung des Übergabevertrages (z.B. Kauf, Miete, Pacht, Schenkung) kommt eine herausragende Rolle zu, denn hier werden die wichtigsten Fragestellungen verbindlich geregelt und vereinbart. Wird der Betrieb als Ganzes oder in Teilen übertragen, eine Gegenleistung vereinbart oder darauf verzichtet, eine Haftung übernommen oder möglichst eingeschränkt? Diese Fragen können durch entsprechende Vereinbarungen wie z.B. Gegenstands-, (Raten)Zahlungs- oder Haftungsklauseln geregelt werden.

Rechtsformwahl

Gleich ob Einzelunternehmen, GbR, GmbH oder eine andere Variante - die Rechtsform wirkt sich auf Umfang der persönlichen Haftung, Übertragbarkeit des Firmennamens, Beteiligung weiterer Personen am Unternehmen und viele andere Aspekte aus. Je nach persönlicher, wirtschaftlicher und auch steuerrechtlicher Situation müssen Sie die bestehende Rechtsform auf Ihre Vor- und Nachteile hin überprüfen. Möglicherweise muss vor der Übergabe der bestehende Gesellschaftsvertrag angepasst oder sogar eine Umwandlung in eine andere Rechtsform durchgeführt werden.

Gesetzliche Haftungsregeln

Im Rahmen der Betriebsnachfolge sind Haftungsrisiken zu berücksichtigen, die aufgrund der Gesetzeslage nicht ausgeschlossen werden können. Den Gläubigern des Betriebes wie Arbeitnehmern, Steuerverwaltung oder Geschäftspartner gegenüber haften sowohl Sie als Übergeber als auch der Erwerber des Unternehmens. Lediglich im Innenverhältnis zwischen Übergeber und Erwerber kann eine Haftungsverteilung vereinbart werden, z.B. unter Anrechnung auf den Unternehmenskaufpreis.

Steuerrechtliche Haftung

Wird ein Unternehmen im Ganzen übereignet, so haftet der Erwerber für Steuerschulden des Betriebes, die im letzten Jahr vor der Veräußerung entstanden sind (z.B. Umsatzsteuer und Lohnsteuer). Die Haftungsansprüche müssen seit dem Beginn des letzten vor der Übereignung liegenden Kalenderjahres entstanden sein. Der Haftungszeitraum beträgt somit maximal zwei Jahre, mindestens aber ein Jahr. Die Haftung beschränkt sich auf den Bestand des übernommenen Vermögens. Ein Haftungsausschluss ist nicht möglich.

Arbeitsrechtliche Regelungen

Der Erwerber tritt als neuer Unternehmer in die Rechte und Pflichten der bestehenden Arbeitsverhältnisse ein, ohne dass das ursprüngliche Arbeitsverhältnis zum „alten“ Arbeitgeber endet. Daher können beide für Verbindlichkeiten aus den Arbeitsverhältnissen haftbar gemacht werden.
Werden die strengen rechtlichen Vorgaben beachtet, kann das Haftungsrisiko verringert werden. Arbeitnehmer müssen ordnungsgemäß, umfassend schriftlich über die Änderungen unterrichtet werden und haben das Recht, dem Übergang ihres Arbeitsverhältnisses innerhalb eines Monats zu widersprechen. Bereits kleinste formale Fehler im Informationsschreiben hindern

den Fristenlauf. Dann können Arbeitnehmer ohne feste Zeitgrenze dem Arbeitgeberwechsel widersprechen. Als Folge des Widerspruchs bleibt das ursprüngliche Arbeitsverhältnis (bei einer Unterbrechung auch rückwirkend) bestehen.
Die Haftung kann gegenüber den Arbeitnehmern nicht ausgeschlossen werden.

Firmenrechtliche Haftung

Wird eine im Handelsregister eingetragene Firma (z.B. e.K., OHG) im Wesentlichen mit demselben Namen fortgeführt, haften Erwerber und Übergeber nebeneinander für betrieblich veranlasste Altschulden, zu denen auch Gewährleistungsansprüche der Kunden gehören können. Der Ausschluss der Haftung kann zwar vertraglich vereinbart werden, wirksam wird er jedoch erst, wenn er rechtzeitig in das Handelsregister eingetragen und bekanntgemacht oder den Gläubigern mitgeteilt wurde.
Ein Haftungsrisiko besteht auch bei Unternehmen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind (z.B. Einzelunternehmer, GbR), wenn das Verhalten des Erwerbers den Anschein erweckt, eine handelsrechtliche Firma übernommen zu haben und Geschäftspartner auf die Richtigkeit des Anscheins vertraut haben.

11. Wie kann der Nachfolger die Übernahme finanzieren?

Bei Übernahme eines Handwerksbetriebes gibt es die Möglichkeit öffentliche Fördermittel in Anspruch zu nehmen. Bei der Beantragung gilt das so genannte „Hausbankprinzip“, d.h., die Fördermittel werden in der Regel über die Hausbank des Übernehmers beantragt.

Regionale Förder- und Bürgschaftsbanken:

- Rheinland-Pfalz
  Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH
  www.isb.rlp.de
- Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz GmbH
  www.bb-rlp.de
- Saarland
  Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)
  www.sikb.de
- Bürgschaftsbank Saarland mbH (BBS)
  www.bbs-saar.de
- Auf Bundesebene
  KfW-Mittelstandsbank
  www.kfw.de

Diese Banken können den Übernehmer im Falle fehlender oder nicht ausreichender Sicherheiten durch die Übernahme von Bürgschaften bei der Kreditgewährung unterstützen. Zu beachten ist, dass diese Mittel vor der Übernahme beantragt werden müssen (Vorbeginnklausel).

Zudem besteht auf die Gewährung der staatlichen Finanzierungshilfen kein Rechtsanspruch.

Eine Betriebsübernahme aus der Arbeitslosigkeit kann unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit gefördert werden.

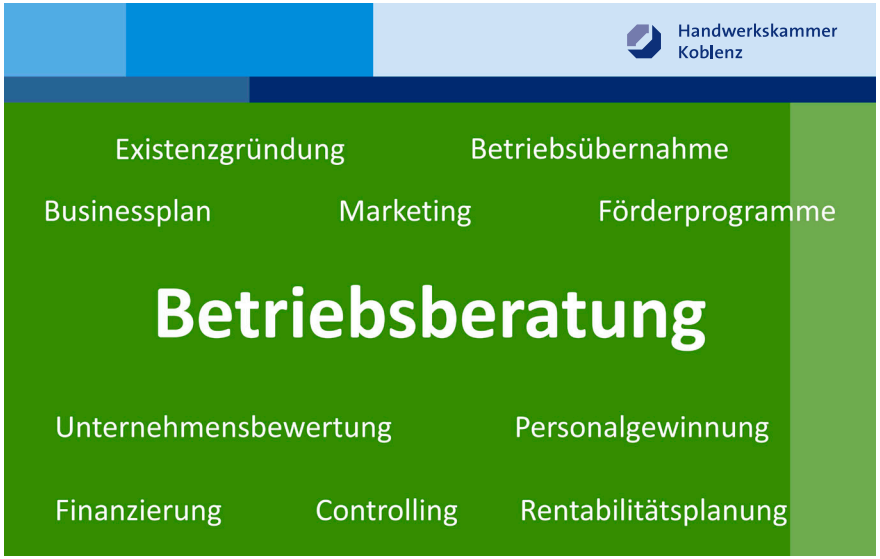
Tipp

Ein potenzieller Übernehmer Ihres Betriebes kann sich über die Fördermöglichkeiten des Übernahmevorhabens beim Berater Ihrer Handwerkskammer informieren!

12. Beratung – kostenloser Service Ihrer Handwerkskammer

Ziele einer gelungenen Nachfolgeregelung sind, das Unternehmen optimal auf die Betriebsnachfolge einzustellen, Sie als Übergeber auf den Rücktritt aus dem Unternehmen vorzubereiten und den Nachfolger fachlich und persönlich in die zukünftige Aufgabe der Unternehmensführung einzuarbeiten.

Nutzen Sie das Wissen und die Praxiserfahrung der Berater der Handwerkskammern. Wir unterstützen Sie gerne bei Fragen zur Betriebsübergabe und bieten Ihnen praxisnahe Lösungen bei betriebswirtschaftlichen Themen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen Hilfestellung bei rechtlichen Fragen sowie zu den Themen Technik und Technologietransfer, Umweltschutz und Arbeitssicherheit, Export sowie Ausbildung und Qualifizierung an.



Checkliste Betriebsübernahme/-übergabe

Anlaufstellen	Übergeber (ÜG)/Übernehmer (ÜN)	erledigt
Steuerberater	Mitteilung der Betriebsübergabe/-übernahme Berücksichtigung der steuerlichen Aspekte	
Banken/Sparkassen	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme Übernahme der Geschäftskonten oder Eröffnung neuer Konten Bei Einrichtung neuer Geschäftskonten müssen alle automatischen Abbuchungsstellen (meist Lastschriften) informiert werden.	
Mitarbeiter	Unterrichtungspflicht durch den Übergeber oder Übernehmer (§ 613a BGB) Überprüfung der Arbeitsverträge Abgleichung Urlaubsvergütung/Freizeitausgleich zum Übergabestichtag	
Handwerkskammer	ÜN: Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle ausfüllen und zusenden (Übernahmedatum, Kopie Meisterbrief, Gewerbeanmeldung) ÜG: Löschung beantragen (Gewerbeabmeldung beifügen) Hinweis: Gewerbean- und abmeldung auch direkt bei den Handwerkskammern möglich	
Ordnungsbehörde/ Gewerberegister	ÜG: Gewerbeabmeldung, ÜN: Gewerbeanmeldung	
Gewerbeaufsichtsamt	ÜN: Informationen über Änderungen gewerberechtlicher Auflagen einholen, da es möglich ist, dass der Übernehmer weiterreichende gewerberechtliche Auflagen erhält als der Altinhaber	
Handelsregister	Falls das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist, muss evtl. eine Ummeldung oder neue Anmeldung erfolgen.	
Agentur für Arbeit	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	

Anlaufstellen	Übergeber (ÜG)/Übernehmer (ÜN)	erledigt
Mietobjekte	Mietvertrag kündigen/abschließen Falls schon ein Mietverhältnis besteht, abklären ob Gewerbe im Haus betrieben werden darf und im Mietvertrag aufnehmen.	
Haftpflicht-, Sach-, Rechtsschutz-, sonstige Versicherungen	Auflistung aller Versicherungsverträge Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme, evtl. Kündigung bzw. Abschluss neuer Versicherungsverträge	
Kraftfahrzeuge	Ummeldung bei zuständigen Stellen (Zulassungsstelle, Finanzamt, Versicherungen)	
Leasingverträge	Auflistung aller Leasingverträge Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform. evtl. Angabe neuer Bankverbindung	
Sonstige Verträge	Mitteilung der Betriebsübergabe evtl. Kündigung nicht gewünschter Vertragsübernahmen z. B. Telefon, Radio (GEZ), Zeitschriften, Vereine, etc.	
Innung	Ummeldung bei der Innung	
Berufsgenossenschaft	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	
Finanzamt	Mitteilung der Betriebsübergabe	
Krankenkasse	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	
Deutsche Post	Ummeldung bei Post, evtl. Nachsendeantrag stellen	
Telefonunternehmen	Ummeldung Betriebstelefon auf Übernehmer	
Versorgungsunternehmen	Ummeldung beim Versorgungsunternehmen von Strom, Gas, Wasser	
Entsorgungsunternehmen	Ummeldung beim Entsorgungsunternehmen der Abfallbeseitigung	
Inventarliste Warenbestand	Aktuelle Inventarliste aller zu übernehmenden Gegenstände und aktueller Warenbestand	

Anlaufstellen	Übergeber (ÜG)/Übernehmer (ÜN)	erledigt
Kunden	Auflistung aller Kundenverträge Information der Kunden durch Anschreiben, Zeitungsannonce etc.	
Lieferanten	Auflistung aller Lieferantenverträge (Übersicht über vereinbarte Konditionen) Information der Lieferanten durch Anschreiben evtl. Regelung der Zahlung bestehender Verbindlichkeiten	
Schutzrechte	Auflistung aller gewerblichen Schutzrechte	
Geschäftsformulare	Geschäftsformulare mit Änderungen drucken evtl. neue Bankverbindung und Steuernummer angeben	
persönliche Krankenversicherung	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	
persönliche Rentenversicherung	Mitteilung an zuständige Versicherungsanstalt von Übergeber und Übernehmer. Für den Übernehmer besteht die Möglichkeit, den Regelbeitrag in der Rentenversicherung auf Antrag für die ersten 3 Jahre zu halbieren (Junghandwerker). Eine komplette Befreiung könnte beantragt werden, wenn bereits 18 Jahre Beiträge abgeführt wurden. Eventuell besteht auch die Möglichkeit, lediglich Pflichtbeiträge zu entrichten. Diese sichern den Rentenanspruch auf Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.	
persönliche Unfallversicherung	Falls eine private Unfallversicherung besteht, sollte der Übernehmer die Beiträge und Leistungen mit der Unfallversicherung bei der Berufsgenossenschaft vergleichen.	

Anlage 1: Übersicht über wichtige Regelungen des Erbrechts

Gesetzliche Erbfolge

Hat der Verstorbene keine Verfügung von Todes wegen, also beispielsweise kein Testament oder keinen Erbvertrag, hinterlassen, so kommt die gesetzliche Erbfolge zum Tragen:

Gesetzliche Erbfolge (§ 1922 ff. BGB)
Im BGB wird zunächst eine Rangfolge der Erben beschrieben

- **Erben 1. Ordnung (§ 1924 BGB)**
  sind die Abkömmlinge des Erblassers, d. h. die Kinder des Verstorbenen. Die Kinder erben zu gleichen Teilen. Anstelle eines nicht mehr lebenden Kindes treten dessen Kinder.
- **Erben 2. Ordnung (§ 1925 BGB)**
  sind die Eltern des Erblassers und deren Kinder. Die Eltern erben zu gleichen Teilen. Anstelle eines nicht mehr lebenden Elternteils treten die jeweiligen Kinder dieses Elternteils, sind solche nicht vorhanden, erhält der überlebende Elternteil das gesamte Erbe.
- **Erben 3. Ordnung (§ 1926 BGB)**
  sind die Großeltern des Erblassers und deren Kinder. Großeltern erben zu gleichen Teilen. Anstelle eines nicht mehr lebenden Großelternteils treten dessen Kinder, sind solche nicht vorhanden, so erhält der überlebende Großelternteil das gesamte Erbe.
- **Erben vierter und weiterer Ordnung (§§ 1928, 1929 BGB)**
  sind die Urgroßeltern bzw. die entfernteren Voreltern des Erblassers und deren Kinder.

Erben einer niedrigeren Ordnung schließen die nachfolgenden Ordnungen von der Erbfolge aus (§ 1930 BGB), d. h. existieren z. B. Erben 1. Ordnung, so kommen die Erben der Ordnungen 2 ff. nicht mehr zum Zuge. Erben kann nur, wer zum Zeitpunkt der Erbschaft lebt (§ 1923 BGB). Die Erben (soweit mehrere) bilden eine Erbengemeinschaft (§§ 1922, 2032 BGB), d. h. ein einzelner Erbe kann ohne Zustimmung seiner Miterben keinerlei Verfügung über das Erbe treffen.

Gesetzliches Erbrecht des überlebenden Ehegatten (§ 1931 BGB)
Der überlebende Ehegatte erbt grundsätzlich

- 1/4 der Erbmasse neben Erben 1. Ordnung,
- 1/2 der Erbmasse neben Erben 2. Ordnung oder neben Großeltern und
- 1/1 der Erbmasse, wenn weder Erben 1. noch 2. Ordnung noch Großeltern vorhanden sind.

Lebten die Ehegatten im Güterstand der Gütertrennung und sind als gesetzliche Erben neben den Ehegatten ein oder zwei Kinder berufen, so erben Ehegatten und Kinder zu je gleichen Teilen. Bei mehreren Kindern erbt der überlebende Ehegatte mindestens 1/4 der Erbmasse.
Lebten die Ehegatten im Güterstand der Zugewinngemeinschaft (gesetzlicher Güterstand) so erhöht sich der gesetzliche Erbteil des überlebenden Ehegatten um 1/4 (§ 1371 in Verbindung mit § 1931 BGB).

Beispiele

- Erben sind die Ehefrau (Zugewinngemeinschaft) sowie zwei Kinder:
  Bei gesetzlicher Erbfolge erbt die Ehefrau 1/4 + 1/4 = 1/2 der Erbmasse und die Kinder je 1/4.
- wie 1., aber Gütertrennung: Bei gesetzlicher Erbfolge erben die Ehefrau und die Kinder je 1/3 der Erbmasse.
- wie 1., aber ein Kind verstorben, das zwei Kinder (Enkel des Erblassers hinterlässt: Bei gesetzlicher Erbfolge erbt die Ehefrau 1/2, das überleben de Kind 1/4 und die beiden Abkömmlinge des verstorbenen Kindes je 1/8 der Erbmasse.

Honorierung von Pflegeleistungen
Ab 2010 hat jeder gesetzliche Erbe gem. § 2057 b BGB einen Anspruch auf einen höheren Erbteil, wenn er gegenüber dem Erblasser entsprechende Pflegeleistungen erbracht hat. Dieser Zusatzanspruch ist unabhängig davon, ob der Erbe dafür seinen Beruf aufgegeben hat oder nicht.

Pflichtteil (§ 2303 ff. BGB)

Kinder, Eltern und der Ehegatte des Erblassers können durch Verfügung des Erblassers in der Regel nicht vollständig enterbt werden. Ihnen steht der sog. Pflichtteil zu. Die Eltern des Erblassers können den Pflichtteil aber nur dann geltend machen, wenn der Erblasser keine Kinder hatte. Andere Personen sind nicht pflichtteilberechtigt.

Ein Entzug des Pflichtteils ist jedoch möglich, wenn ein Pflichtteilsberechtigter nahe stehenden Personen nach dem Leben trachtet oder sie körperlich schwer misshandelt. Auch eine rechtskräftige Verurteilung zu einer Freiheitsstrafe von mindestens einem Jahr ohne Bewährung berechtigt zur Entziehung des Pflichtteils (§§ 2333ff BGB). Der Pflichtteil besteht in der Hälfte des Wertes des gesetzlichen Erbteils. Da dieser für Kinder, Eltern und den Ehegatten des Erblassers unterschiedlich hoch ist, ist zunächst der gesetzliche Erbteil zu ermitteln.

Ist ein überlebender Ehegatte von der Erbfolge ausgeschlossen und somit pflichtteilsberechtigt, so steht ihm trotzdem der sog. Zugewinnausgleich zu, wenn er mit dem Erblasser im gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft gelebt hat. Maßgebend für die Berechnung des Pflichtteils ist dann der normale gesetzliche Erbteil des überlebenden Ehegatten.

Hat der Pflichtteilsberechtigte von dem Erblasser Zuwendungen erhalten, so muss er sich diese auf den Pflichtteil anrechnen lassen. Das gilt aber nicht für alle Zuwendungen, sondern nur für solche, die der Erblasser zur Anrechnung bestimmt hat (§ 2315 BGB).

Der Pflichtteilsberechtigte hat gegen die Erben einen Anspruch auf Ergänzung seines Pflichtteils, wenn der Erblasser einen Dritten aus seinem Vermögen beschenkt hat. Bei der Berechnung des Pflichtteils wird der Wert der Schenkung mit einem gewissen Prozentsatz – je nach Zeitpunkt der Schenkung (z.B. im zweiten Jahr vor Erbfall mit 90 %, im dritten Jahr mit 80 % usw.) dem Nachlass hinzugerechnet. Die danach sich ergebende Erhöhung des Pflichtteils ist der Wert, um den der Pflichtteil nachträglich zu ergänzen ist. Schenkungen, die mehr als 10 Jahre seit dem Tag der Schenkung zurückliegen, werden nicht mehr berücksichtigt. Bei Schenkungen an Ehegatten zählt eine Schenkung während der Ehezeit nur dann nicht, wenn zur Zeit des Erbfalls 10 Jahre seit der Auflösung der Ehe (Tod, Scheidung) verstrichen waren (§ 2325 BGB).

Maßgebend für die Berechnung des Pflichtteils ist der Nachlasswert zum Zeitpunkt des Erbfalls. Der Wert wird notfalls geschätzt. Wertbestimmungen des Erblassers sind nicht maßgebend (§ 2311 BGB).

Der Pflichtteilsanspruch entsteht mit dem Erbfall (§ 2317 BGB). Er wird fällig, sobald er vom Pflichtteilsberechtigten geltend gemacht wird. Regelmäßig sind Pflichtteilsansprüche also sofort nach dem Erbfall fällige Geldansprüche gegen den oder die Erben. Lediglich wenn die Erfüllung des Pflichtteils eine „unbillige Härte“ darstellen würde, kann eine Stundung geltend gemacht werden (§ 2331 a BGB).

Anlage 2: Gewillkürte Erbfolge durch Testament und Erbvertrag

Die in Anlage 1 dargestellte gesetzliche Erbfolge ist lediglich ein Vorschlag des Gesetzgebers. Jeder Volljährige ist unbeschränkt testierfähig und dadurch in der Lage, ein Testament zu errichten. Damit kann er diesen gesetzlichen Vorschlag abändern. Grenzen setzen ihm in dieser Freiheit lediglich die Pflichtteilansprüche der Ehegatten, der Kinder und der Eltern. Das Gleiche gilt auch für den Abschluss eines Erbvertrages, mit dem ebenfalls Einfluss auf die Erbfolge genommen werden kann. Sowohl beim Testament als auch beim Erbvertrag spricht man daher von einer gewillkürten Erbfolge.

Testament

Das Testament als häufigste Art der letztwilligen Verfügung unterliegt den vom Gesetz vorgeschriebenen Formvorschriften. Ohne Hinzuziehung eines Notars muss es mit „Testament“, „Mein letzter Wille“ oder einer ähnlichen Bezeichnung überschrieben sein. Ferner ist es handschriftlich abzufassen und eigenhändig, möglichst mit Vornamen, zu unterzeichnen. Die Angabe von Ort und Datum der Ausstellung erleichtert die Feststellung der Urheberschaft und sollte daher niemals fehlen. Der Zeitpunkt der Ausstellung ist wichtig, weil bei Vorliegen mehrerer Testamente immer das jüngste gültig ist. Das Testament kann gegen Hinterlegungsschein dem Amtsgericht zur amtlichen Verwahrung übergeben werden. Dort ist das Testament vor Diebstahl oder Abänderung durch Erbschleicher sicher. Die Hinterlegung kostet eine Gebühr, die sich nach dem Nachlasswert richtet.

Ein Testament kann auch als öffentliches Testament von einem Notar errichtet werden. Ein vor dem Notar errichtetes Testament verursacht Kosten. Es hat jedoch den Vorteil, dass man die fachkundige Beratung des Notars in Anspruch nehmen kann und dieser auch zu verschiedenen Sachverhalten belehrungs-

pflichtig ist. Zudem ist dann die Erteilung des Erbscheines schneller möglich.

Nach dem deutschen Erbrecht ist es möglich, dass die Eheleute ein gemeinschaftliches Testament errichten. Das kann ein privates oder ein öffentliches sein. Das private Ehegatten-Testament ist errichtet, wenn ein Ehegatte das Testament eigenhändig verfasst und unterschreibt (mit Ort und Datum) und der andere Ehegatte die gemeinschaftliche Erklärung ebenfalls mitunterschreibt.

Eine besondere Form des gemeinschaftlichen Testaments ist das gegenseitige gemeinschaftliche Testament. In dieser Form können Ehegatten sich gegenseitig ganz oder teilweise zu Erben einsetzen. Sie können bei teilweise gegenseitiger Erbeinsetzung natürlich auch zugunsten Dritter verfügen. Eine besondere Art des gegenseitigen gemeinschaftlichen Testaments ist das sogenannte Berliner Testament. Darin setzen sich beide Ehegatten gegenseitig als Erben ein und bestimmen, dass nach dem Tod des überlebenden Ehegatten der Nachlass an einen Dritten – häufig die Kinder – fallen soll.

Problematisch hierbei ist die Tatsache, dass nach dem Tod eines Partners der überlebende Ehepartner an die testamentarischen Festlegungen unter Umständen lebenslang gebunden sein kann. Zudem kann der persönliche Erbschaftssteuerfreibetrag, welche Kinder gegenüber jedem Elternteil haben, nur einmal geltend gemacht werden.

Wenn ein Mensch krank/verletzt ist und infolgedessen nicht schreiben kann, oder wenn abzusehen ist, dass er vor seinem Tod kein öffentliches Testament mehr verfassen kann, so steht der Weg offen, ein Nottestament zu erstellen:

- das Bürgermeister-Testament
- das 3-Zeugen-Testament
- das See-Testament

In allen Fällen genügt mündliche Kundgabe des Willens. Eine Niederschrift wird dann vom Bürgermeister, vom Zeugen oder vom Kapitän angefertigt und von

den anwesenden Zeugen unterschrieben. Ein noch so sorgfältig aufgesetztes Testament kann im Laufe der Jahre möglichweise den Vorstellungen des Testierenden nicht mehr entsprechen. Deshalb regelt das Gesetz, wie Testamente widerrufen werden können. Ein Widerruf ist möglich, indem der Erblasser

- ein neues, abweichendes Testament errichtet oder
- das Testament verändert oder ergänzt oder
- das Testament vernichtet oder
- ein notarielles Testament aus der amtlichen Verwahrung nimmt.

Dies gilt grundsätzlich auch für das gegenseitige Ehegatten-Testament. Zu Lebzeiten des anderen Ehegatten muss jedoch diesem der Widerruf in Form einer notariellen Erklärung förmlich zugestellt werden. Stirbt ein Ehegatte, so kann der überlebende Teil nicht mehr widerrufen, es sei denn, im Testament ist ausdrücklich vermerkt, dass auch für diesen Fall noch ein Widerrufsrecht des überlebenden Ehegatten bestehen soll.

Erbvertrag

Die gewillkürte Erbfolge kann auch durch einen Erbvertrag festgelegt werden. Er ist ein Rechtsgeschäft zwischen zwei oder mehr Personen, das erst mit dem Tod eines Vertragspartners wirksam wird.

Beispiel

Das Gesamtvermögen des Erblassers besteht aus einem Handwerksbetrieb. Der Sohn möchte den Betrieb übernehmen. Die Tochter hat kein Interesse daran. Nun empfiehlt sich ein Erbvertrag. Dieser regelt, dass der Sohn den gesamten Betrieb erhält. Dadurch jedoch wird das normale Erbteil der Tochter (1/2) bzw. ihr Pflichtteil (1/4) regelmäßig verkürzt. Deshalb muss die Tochter in den Erbvertrag mit einbezogen werden und Erbverzicht erklären. Der Sohn verpflichtet sich dafür, seiner Schwester eine bestimmte Geldsumme zu bezahlen. Ein Erbvertrag bedarf zwingend der notariellen Form. Sein Nachteil besteht darin, dass er nicht einseitig aufgehoben oder widerrufen werden kann. Wie jeder Vertrag kann auch der Erbvertrag nur mit Zustimmung aller Vertragspartner geändert oder aufgehoben werden.

Anlage 3: Betriebsschließung

Eine Betriebsschließung ist in manchen Fällen gezielt beabsichtigt, aufgrund der zunehmend höheren Hürde einen Nachfolger zu finden aber auch vermehrt der einzige Weg, sich aus der Selbstständigkeit zurückzuziehen. In jedem Fall gibt es einige Besonderheiten, auf die Sie achten sollten. Im Folgenden haben wir Ihnen einen Kurzüberblick zusammengestellt, wir empfehlen Ihnen jedoch ein persönliches Gespräch mit den betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Beratern der Handwerkskammer und Ihrem Steuerberater wahrzunehmen.

Beendigung der Arbeitsverhältnisse

Rechtzeitig vor der Betriebsausgabe müssen Sie die Arbeitsverhältnisse ordnungsgemäß zu einem Abschluss bringen. Dies geschieht in der Regel durch eine betriebsbedingte Kündigung oder einen Aufhebungsvertrag, wobei neben gesetzlichen Vorschriften auch vertragliche und tarifliche Regelungen zu beachten sind. Die Berater Ihrer Handwerkskammer unterstützen Sie gern mit Informationen und Mustern.

Eine wirksame Kündigung kann nur schriftlich erfolgen, d.h. mit der eigenhändigen Unterschrift des Arbeitsgebers. Eine mündliche, per E-Mails oder Fax ausgesprochene Kündigung ist unwirksam! Die einschlägige Kündigungsfrist muss in jedem Fall eingehalten werden, wobei sich im Einzelfall auch Fristen von mehr als sieben Monaten ergeben können.

Auch der Aufhebungsvertrag muss zwingend schriftlich geschlossen werden. Er eröffnet einen relativ großen Gestaltungspielraum. So muss neben dem Beendigungsdatum des Arbeitsverhältnisses auch Regelungen zu Arbeitszeugnis, Umgang mit Überstunden, Rückgabe von Gegenständen wie z.B. Dienstfahrzeugen uvm. einvernehmlich geregelt werden.

Für Ihre Auszubildenden sind Sie verpflichtet, sich rechtzeitig um eine Fortsetzung der Ausbildung im bisherigen Ausbildungsberuf in einer anderen geeigneten Ausbildungsstätte zu bemühen. Gerne unterstützen Sie die Ausbildungsberater Ihrer Handwerkskammer dabei.

Steuerliche Besonderheiten

Obwohl Sie Ihren Betrieb mitunter nur schließen und keinen Verkaufserlös erzielen, kann es sein, dass Ihre Betriebsaufgabe steuerliche Konsequenzen nach sich zieht. Dies ist mitunter darin begründet, dass Sie durch die Betriebsaufgabe das vorhandene Betriebsvermögen in Ihr Privatvermögen überführen und sich hierbei möglicherweise ein Veräußerungsgewinn ergibt. Nähere Informationen zur Ermittlung desselben finden Sie im Kapitel 7. Weiterhin gibt es im Zuge der Aufgabe einer Kapitalgesellschaft und ggf. der Auflösung einer Betriebsaufspaltung einige Fallstricke, die es zu beachten gilt. Zur genaueren Bestimmung der steuerlichen Konsequenzen sollten Sie daher in jedem Fall Ihren Steuerberater mit in den Aufgabeprozess einbinden.

Verträge

Beachten Sie, dass die Ihrerseits abgeschlossenen Verträge mit Kunden aber auch den eigenen Auftraggebern, Vermietern, Energieversorgern oder ggf. auch Lieferanten nicht automatisch auslaufen. Zudem sind Service- und Wartungsverträge unter Berücksichtigung der vereinbarten Kündigungsfrist zu beenden. Verschaffen Sie sich frühzeitig einen Überblick über alle laufenden Verträge und die jeweiligen Kündigungsfristen.
Besondere Beachtung sollten Sie den vorhandenen Leasing- und Darlehensverträgen widmen. Falls in den Darlehen noch Subventionen oder anderweitige öffentliche Fördermittel enthalten sind, ist hierbei besondere Vorsicht geboten. Kontaktieren Sie daher frühzeitig die jeweiligen Vertragspartner und klären Sie die Möglichkeiten der Vertragsauflösung oder -ablösung sowie die damit verbunden Konsequenzen.

Versicherungen

Die Kündigungsfristen Ihrer Versicherungen können Sie den jeweiligen Versicherungsbedingungen entnehmen. Da es mitunter nach Ihrer Betriebsschließung noch zu Haftungsfällen kommen kann, ist eine zeitliche Erweiterung des Versicherungsschutzes Ihrer Betriebshaftpflichtversicherung zumeist sinnvoll. Eine Kontaktaufnahme zu Ihren Versicherungsanbietern bzw. -vertretern ist ratsam.

Beachten Sie, dass es je nach Rechtsform deutliche Unterschiede in den Vorgehensweisen der Betriebsaufgabe zu berücksichtigen gilt. Informieren Sie sich daher frühzeitig darüber, wie die für Sie notwendigen Schritte aussehen! Weiterhin sollten Sie die Checkliste in Kapitel 12 (S. 46 ff.) hinsichtlich der einzelnen für Sie relevanten Punkte überprüfen.