

IMPULSWERKSTATT-REIHE
„PERSONALSTRATEGIE & UNTERNEHMENSNACHFOLGE“

Mittwoch, 16. Oktober 2024, 14 – 18 Uhr

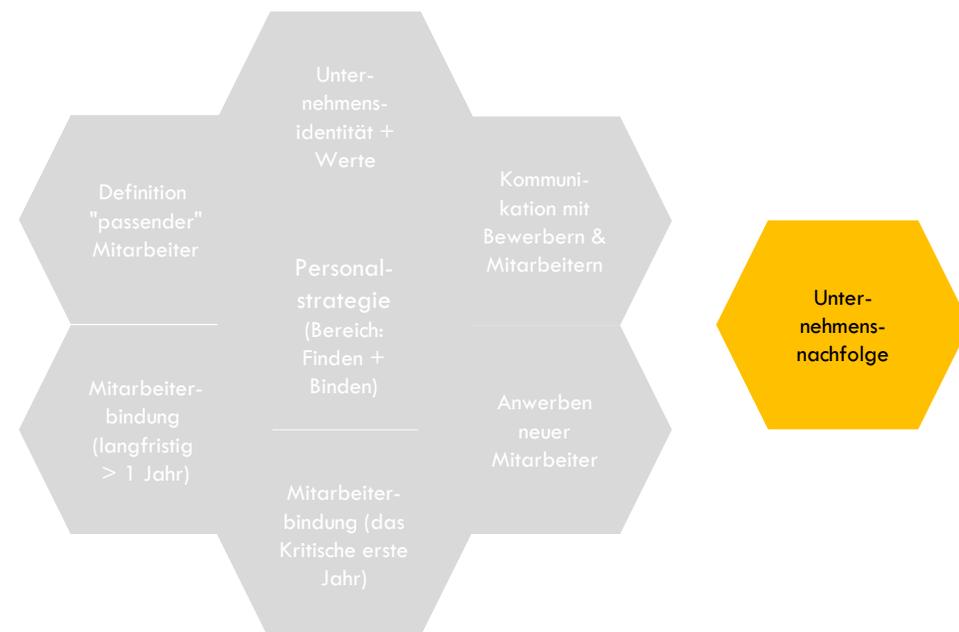


Wolfgang Bürger

„Erfolgreiche Unternehmensnachfolge: Strategien für Bewertung, Steuern und Recht.“

enthält folgende Module:

- Unternehmensbewertung (7.2)
- Nachfolge – Steuern & Recht (7.3)



7.2. UNTERNEHMENSNACHFOLGE: UNTERNEHMENSBEWERTUNG

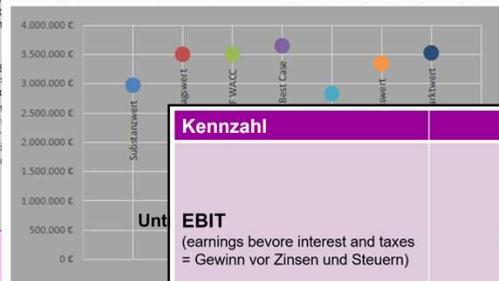
ZIELE DIESER WERKSTATT ...

- Eine der zentralen Themen in der Unternehmensnachfolge ist die Frage, "wie viel ist mein Unternehmen wert"?
- Im Rahmen des Workshops werden die unterschiedlichen Methoden vorgestellt und auf das eigene Unternehmen beispielhaft angewendet
- Ebenso wird gemeinsam der Unterschied zwischen Unternehmenswert und Kaufpreis besprochen
- Die frühzeitige Vorbereitung auf den Unternehmensverkauf kann den Unternehmenswert durch gezielte Maßnahme steigern – diese besprechen wir individuell für die Teilnehmer

WERKZEUGE UND INHALTE

- Besprechung der Methoden für eine sinnvolle Unternehmensbewertung, wie z. B. Substanzwertverfahren, Ertragswertverfahren, DCF-Methode, Multipleverfahren und IDW-S1
- Besprechung aktueller Multiples und deren Entwicklung
- Darstellung von Möglichkeiten, den Unternehmenswert zu steigern
- Verbindung schaffen zu steuerlichen Themen
- Alle Themen werden anhand der individuellen Beispiele der Teilnehmer reflektiert, so dass jeder Teilnehmer seinen eigenen (groben) Unternehmenswert mitnehmen kann

Substanzwertverfahren	Ertragswertverfahren	Discounted Cashflow	Multiple-Verfahren (Marktwert-Verfahren)
<p>Die Substanzwertmethode gilt als die älteste Methode zur Berechnung eines Unternehmenswertes.</p> <p>Der Substanzwert zielt dabei auf den Wert der im Unternehmen vorhandenen Substanz ab, der in Vermögensgegenständen der Unternehmung gebunden ist.</p> <p>Die Vermögensgegenstände werden dabei in betriebsnotwendig und nicht betriebsnotwendig unterteilt.</p> <p>Zu dem betriebsnotwendigen Vermögen gehören die Teile, die zur Erwirtschaftung des Betriebsergebnisses laufend benötigt werden. Das betriebsnotwendige Vermögen ist somit zentraler Bestandteil des Unternehmens.</p> <p>Das nicht betriebsnotwendige Vermögen ist dadurch gekennzeichnet, dass es ohne die Fortführung des Unternehmens zu gefährden, veräußert werden kann.</p>	<p>Der Wert des Unternehmens ergibt sich bei der Ertragswertberechnung (unter der Voraussetzung ausschließlich finanzieller Ziele) durch den Barwert der mit dem Eigentum an dem Unternehmen verbundenen Nettozuflüsse an den Unternehmenseigner (Nettoeinnahm der Unternehmenseigner).</p> <p>Demnach wird der Wert des Unternehmens allein aus der Ertragswertberechnung abgeleitet, finanzielle Überschüsse der Unternehmenseigner zu erwirtschaften.</p> <p>Der Barwert ist dabei der Wert zukünftigen finanziellen Über in der Gegenwart besitzen. Er durch Abzinsung der zukünftigen Überschüsse und anschließende Summieren ermittelt.</p>	<p>Der Discounted Cashflow-Ansatz gehört zu den Entity Verfahren der Discounted Cashflow Verfahren (DCF) zur Unternehmensbewertung.</p>	<p>Zur Bestimmung eines anzunehmenden Marktwertes des Unternehmens wird im Gegensatz zu den zukunftsorientierten Verfahren ein vergleichsorientiertes Discountingverfahren (z.B. Best Case)</p>



Kennzahl	Wert	Bemerkung
EBIT (earnings before interest and taxes = Gewinn vor Zinsen und Steuern)	248.150 €	Jahresüberschuss + Steueraufwand - Steuererstattungen + Zinsaufwand - Zinsertrag = EBIT
Multiplikator	3,5	Siehe Folgeseite
Überschlägiger Unternehmenwert	868.525 €	Spannbreite siehe Folgeseite beachten!

BRANCHE	MICRO-CAP*		EXPERTEN-MULTIPLES SMALL-CAP*			
	EBIT-Multiple		EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple	
	von	bis	von	bis	von	bis
Beratende Dienstleistungen	4,4 ↑	5,8 ↓	6	8,1	0,67 ↓	1 ↓
Software	5,2	7,6 ↑	8,1 ↓	10,1 ↓	1,28 ↓	1,93 ↑
Telekommunikation	4,7 ↓	6,8	7,4	9,4	0,93	1,39 ↓
Medien	4,5	6,3	6,3 ↓	8,3 ↓	0,82 ↓	1,29 ↓
Handel und E-Commerce	4,9	6,7 ↓	6,8 ↓	9 ↑	0,6 ↓	0,91
Transport, Logistik und Touristik	4,2	5,9 ↓	5,7 ↓	7,2 ↓	0,4 ↓	0,7 ↓
Elektrotechnik und Elektronik	5 ↑	6,8 ↑	6,5 ↓	8,3 ↓	0,61	0,97
Fahrzeugbau und -zubehör	4,4	6	5,3	6,9 ↓	0,46 ↓	0,8 ↑
Maschinen- und Anlagenbau	4,7	6,7	5,8	7,1 ↓	0,54 ↓	0,79 ↓
Chemie und Kosmetik	5	7,3 ↑	7,1	9	0,81	1,12
Pharma	5,7	8,3 ↑	8,6	10,7 ↓	1,38	2
Textil und Bekleidung	3,8 ↑	5,4	5,5 ↓	7,5 ↓	0,56	0,84
Nahrungs- und Genussmittel	4,7	6,4	7,4 ↓	9,4 ↓	0,85 ↓	1,21 ↓
Gas, Strom, Wasser	4,6	6,5	6,2	7,8	0,67 ↓	0,99 ↓
Umwelttechnologie und erneuerbare Energien	5	7,1	7,1	9,4	0,85 ↓	1,16 ↓
Bau und Handwerk	4,5	6,3	5,2 ↓	7,2 ↓	0,5	0,76 ↓

7.3. UNTERNEHMENSNACHFOLGE: STEUERLICHE UND RECHTLICHE THEMEN

ZIELE DIESER WERKSTATT ...

- Der Kaufpreis ist nur einer der Stellschrauben, welcher Betrag auf dem Verkäuferkonto nach Abschluss der Transaktion übrig bleibt. Eine geschickte und passende steuerliche Gestaltung der Transaktion kann helfen, den Verkaufsgewinn zu steigern. Dies muss aber frühzeitig aufgegleist werden. Im Rahmen des Seminars werden die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten aufgezeigt und Hinweise zur Optimierung gegeben.
- Ebenso werden rechtliche Hinweise für eine - für beide Seiten – passende Transaktion dargestellt. Neben den Basisinformationen zum "Share Deal" und "Asset Deal" gehen wir im Rahmen des Workshops auch auf relevante Themenfelder wie Haftungsausschlüsse, Gewährleistungen, Meilensteine usw. Ein.

WERKZEUGE UND INHALTE

- Besprechung der steuerlichen Themenfelder im Rahmen der Unternehmensnachfolge sowie deren Gestaltungsmöglichkeiten.
- Darstellung der rechtlichen Gestaltung einer Unternehmensnachfolge mit Hinweis auf relevante Vertragsinhalte, so dass Käufer und Verkäufer Sicherheit in der Transaktion haben.

SHARE DEAL	ASSET DEAL
<p>Bei dieser häufigsten Form des Unternehmensverkaufs erwirbt der Verkäufer die Gesellschaftsanteile an einer zum Verkauf stehenden Firma ganz oder teilweise.</p> <p>Über diesen Kauf wird der Erwerber Anteilseigner und erhält die mit der Beteiligung verbundenen Rechte und Pflichten. Am weitesten verbreitet ist der Share Deal bei juristischen Personen, d.h. GmbHs oder AGs. Unter bestimmten Bedingungen kann der Share Deal auch für Personengesellschaften (z. B. Kommanditgesellschaften mit oder ohne beschränkte Haftung) gelten.</p> <p>Im Rahmen eines Share Deals treffen die Verhandlungsparteien detaillierte Vereinbarungen, inwieweit Risiken (z. B. Forderungen des Finanzamtes oder der Sozialbehörden, Garantiefälle oder die Gerichtsverfahren) vom Käufer oder Verkäufer zu fl. Verkäufer bevorzugen oft einen Share Deal einem Asset Deal, da der Veräußerungsgewinn bei</p>	<p>Der Asset Deal ist eine weitere Variante des Unternehmensverkaufs, die insbesondere für Unternehmer interessant ist. Hierbei werden an einem bestimmten Stichtag Wirtschaftsgüter und Vermögensgegenstände (englisch: »Assets«) einer Firma auf ein anderes Unternehmen übertragen. Dies können materielle Wirtschaftsgüter wie z.B. Grundstücke, Gebäude oder Maschinen sein. Darüber hinaus können dies auch Forderungen, Kunden- oder Lieferantenbeziehungen, Patente, Lizenz- und Markenrechte und weitere immaterielle Vermögensgegenstände sein.</p> <p>Im Rahmen eines Asset Deals muss jedes materielle oder immaterielle Wirtschaftsgut mit Zustimmung des jeweiligen Vertragspartners einzeln an den Käufer transferiert werden. Für Käufer und Verkäufer besteht also die Wahlmöglichkeit, welche Assets veräußert bzw. erworben werden sollen. Findet mit der Übertragung einzelner Vermögenswerte und Wirtschaftsgüter</p>

	Einzelunternehmen < 55a	Einzelunternehmen > 55a	Kapitalgesellschaft z. B. GmbH	Holding-Struktur
Berechnung Veräußerungsgewinn				
Verkaufspreis	868.525 €	868.525 €	868.525 €	868.525 €
Betriebsvermögen (Buchwert des Unternehmens / Anschaffungskosten)	593.900 €	593.900 €	593.900 €	593.900 €
Anlagevermögen	354.700 €	354.700 €	354.700 €	354.700 €
Umlaufvermögen	239.200 €	239.200 €	239.200 €	239.200 €
Veräußerungskosten	12.500 €	12.500 €	12.500 €	12.500 €
Veräußerungsgewinn	262.125 €	262.125 €	262.125 €	262.125 €
Berechnung zu versteuernder Gewinn				
Limit für Freibetrag	0 €	136.000 €	0 €	0 €
Verminderter Betrag	262.125 €	126.125 €	262.125 €	262.125 €
Nutzung Freibetrag (max. 45.000 €)	0 €	0 €	0 €	0 €
zu versteuernder Gewinn	262.125 €	262.125 €	262.125 €	262.125 €
Berechnung der Steuer / Nettogewinn				
	Einkommensteuer	Einkommensteuer	Einkommensteuer	Körperschaftsteuer / Einkommensteuer
Steuersatz Unternehmer	42,00%	42,00%	42,00%	25,00%
Verminderung aufgrund Alter (> 55 a) resp. Teileinkünfteverfahren / Körp.-Steuer	0,00%	56,00%	40,00%	1,50%
(Ermäßigter) Steuersatz	42,00%	23,52%	42,00%	25,00%
zu versteuernder Gewinn	262.125 €	262.125 €	157.275 €	258.193 €
Einkommensteuer	110.093 €	61.652 €	66.056 €	64.548 €
Nettogewinn	152.033 €	200.473 €	196.070 €	197.577 €



Erbschaftsteuer / Schenkungssteuer

Anwendungsfall:

Wenn Sie Ihr Familienunternehmen im Rahmen einer internen Unternehmensnachfolge durch eine vorgezogene Erbschaft / Schenkung übertragen wollen.



Einkommensteuer

Anwendungsfall:

Vorausgesetzt, die Anteile Ihrer Gesellschaft werden von Ihnen als natürliche Person im Privatvermögen gehalten, wird im Falle einer Veräußerung die Einkommensteuer fällig.



Gewerbesteuer / Körperschaftssteuer

Anwendungsfall:

Wenn Anteile an einer juristischen Person (bspw. GmbH) oder einer Personengesellschaft (GmbH & Co. KG) veräußert werden, welche durch eine andere Kapitalgesellschaft gehalten werden.



Betriebl. Steuern (Umsatz-/Lohnsteuer)

Anwendungsfall:

Die Umsatz- sowie Lohnsteuer des Unternehmens für das Kalenderjahr vor dem Übergang werden sowohl vom Noch-Eigentümer als auch vom Nachfolger als Gesamtschuldner geschuldet.

Wolfgang A. Bürger Standorte Nürnberg und Würzburg



Telefon:
+49 911 477 531 38

Mobil:
+49 178 6844 292

Email:
[buenger@kern-
unternehmensnachfolge.com](mailto:buenger@kern-
unternehmensnachfolge.com)
Internet:
[www.kern-
unternehmensnachfolge.com](http://www.kern-
unternehmensnachfolge.com)
www.berater-oberfranken.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Bankkaufmann und Betriebswirt (FH)
- Systemischer Berater und Coach
- div. Fortbildungen u. a. bei MZSG, ZfU u. a.
- Berater und Begleiter von Unternehmen seit 1997
- BAFA registriert

Referenzprojekte

- Professionelle Begleitung des gesamten Nachfolgeprozesses im familiengeführten Mittelstand, beginnend mit der emotionalen Begleitung des/der Inhaber*innen im „Loslassen“ (dem meist schwierigsten Schritt), über die Durchführung der Unternehmensbewertung sowie der Aufbereitung von Exposé und Teaser. Durchführung der Vermarktung, aktive Begleitung der Erstgespräche mit den Kaufinteressenten über den LOI und die DD hin zur Vertragsgestaltung und dem signing/closing.
- Moderation familieninterner Generationswechsel zwischen den beteiligten Mitgliedern inklusive ggf. Konfliktbehandlung.
- Umfassende Begleitung von Kaufinteressenten in der Suche und Ansprache attraktiver Unternehmen einschließlich der Moderation sämtlicher Prozess-Schritte im Kaufgeschehen.
- Situative Begleitung und Unterstützung von Inhaber*innen in allen Themen der Sicherung der Unternehmensnachfolge

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU`s),

Mein Motto, Meine Werte

- Alle sagten dass es nicht geht, bis einer kam, der es einfach machte.

**KERN**®
Zukunft für Lebenswerke