

Oliver Kettner

**Förderhilfen bei der
Unternehmensbeteiligung /
Unternehmensnachfolge durch Übernahme**

Masterarbeit

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

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

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Copyright © 2003 Diplom.de
ISBN: 9783832478384

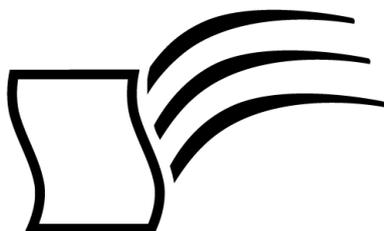
Oliver Kettner

Förderhilfen bei der Unternehmensbeteiligung / Unternehmensnachfolge durch Übernahme

Oliver Kettner

Förderhilfen bei der Unternehmensbeteiligung / Unternehmensnachfolge durch Übernahme

**MA-Thesis / Master
Fachhochschule Kiel
Fachbereich Wirtschaft
Abgabe November 2003**



Diplom.de

Diplomica GmbH _____
Hermannstal 119k _____
22119 Hamburg _____

Fon: 040 / 655 99 20 _____
Fax: 040 / 655 99 222 _____

agentur@diplom.de _____
www.diplom.de _____

ID 7838

Kettner, Oliver: Förderhilfen bei der Unternehmensbeteiligung / Unternehmensnachfolge durch Übernahme

Hamburg: Diplomica GmbH, 2004

Zugl.: Fachhochschule Kiel, Fachhochschule, MA-Thesis / Master, 2003

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden, und die Diplomarbeiten Agentur, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Diplomica GmbH

<http://www.diplom.de>, Hamburg 2004

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis.....	I
Gliederung.....	III
Abkürzungsverzeichnis.....	VI
Abbildungsverzeichnis.....	X
Verzeichnis der Anhänge.....	X
1. Einleitung.....	1
2. Unternehmensbeschreibung (Beispielfall).....	6
3. Theoretische Grundlagen der Unternehmensnachfolge.....	11
4. Unternehmensübernahmemodelle.....	27
5. Rechtsform.....	46
6. Rechtsfragen beim Kauf eines Unternehmens.....	62
7. Finanzierung der Unternehmensnachfolge.....	76
8. Förderhilfen für kleine und mittelständische Unternehmen.....	94
9. Ergebnis für den Beispielfall.....	144
10. Schlussbemerkung.....	147
Anhänge.....	149
Literaturverzeichnis	192

Gliederung

1. Einleitung	1
1.1 Aktualität des Themas.....	2
1.2 Zielsetzung der Ausarbeitung.....	4
2. Unternehmensbeschreibung (Beispielfall)	6
2.1 Das Unternehmen.....	6
2.2 Die betriebliche Situation.....	10
2.3 Der Nachfolger (Existenzgründer).....	10
3. Theoretische Grundlagen der Unternehmensnachfolge	11
3.1 Begriff der Unternehmensnachfolge.....	11
3.2 Unterschied zwischen Neugründung und Nachfolge.....	12
3.3 Vor- und Nachteile bei der Unternehmensnachfolge.....	14
3.4 Interessensabwägung.....	16
3.5 Persönliche und fachliche Voraussetzungen des Nachfolgers.....	17
3.6 Planung und Beratung.....	18
3.6.1 Vorgehensweise in der Suchphase.....	18
3.6.2 Unternehmensbörsen.....	20
3.6.3 Beratungsinstitutionen.....	22
3.7 Sonstige Faktoren.....	25
4. Unternehmensübernahmemodelle	27
4.1 Kauf des Unternehmens.....	29
4.1.1 Kauf durch einen „Externen Dritten“ (Management Buy In)...	32
4.1.2 Kauf durch das Management (Management Buy Out).....	33
4.1.3 Kauf gegen Einmalzahlung.....	35
4.1.4 Kauf gegen wiederkehrende Zahlungen.....	36
4.1.4.1 Kauf gegen Kaufpreistraten.....	37
4.1.4.2 Kauf gegen Rentenzahlungen.....	38
4.1.4.3 Kauf gegen dauernde Last.....	39
4.2 Schrittweise Übernahme durch tätige Beteiligung.....	40
4.3 Zwischenergebnis.....	44
4.4 Anwendung auf den Beispielfall.....	45
5. Wahl der Rechtsform	46
5.1 Allgemeine Erläuterungen.....	47
5.2 Entscheidungsrelevante Gesichtspunkte	51

5.3	Zwischenergebnis	57
5.4	Anwendung auf den Beispielfall.....	58
6.	Rechtsfragen beim Kauf eines Unternehmens.....	62
6.1	Der Kaufvertrag.....	63
6.2	Die Firmenfortführung.....	65
6.3	Haftung.....	67
6.3.1	Haftung gegenüber Altgläubigern.....	68
6.3.2	Haftung bei Firmenfortführung.....	68
6.3.3	Haftung für Steuerschulden.....	70
6.3.4	Haftung für Löhne und Gehälter.....	71
6.3.5	Haftung für Garantieleistungen.....	71
6.3.6	Haftung bei Kauf eines Grundstücks (Altlasten).....	71
6.4	Rechte und Pflichten.....	72
6.4.1	Pflicht zur Übernahme aller Arbeitsverträge und Anwartschaften.....	72
6.4.2	Eintritt in bestehende Verträge.....	73
6.4.3	Konkurrenzverbot.....	74
6.5	Zwischenergebnis.....	74
6.6	Anwendung auf den Beispielfall.....	75
7.	Finanzierung der Unternehmensnachfolge.....	76
7.1	Die Unternehmensbewertung.....	76
7.2	Der Finanzplan.....	81
7.2.1	Kapitalbedarf	81
7.2.2	Rentabilitätsplan	82
7.2.3	Liquiditätsplanung	83
7.2.4	Finanzierung	83
7.2.4.1	Eigenkapital.....	84
7.2.4.2	Fremdkapital.....	84
7.2.4.3	Öffentliche Fördermittel.....	86
7.3	Zwischenergebnis.....	88
7.4	Anwendung auf den Beispielfall.....	89
8.	Förderhilfen für kleine und mittelständische Unternehmen	94
8.1	Fördersituation in Deutschland.....	94
8.2	Arten der Förderhilfen.....	95
8.3	Fördermaßnahmen des Bundes.....	96
8.3.1	Finanzierungshilfen aus dem ERP - Sondervermögen.....	98
8.3.1.1	Allgemeine Vergabebedingungen für Mittel aus dem ERP – Sondervermögen.....	98

8.3.1.2	ERP Förderprogramme für Existenzgründer/Unternehmensnachfolger	101
8.3.1.2.1	ERP-Eigenkapitalhilfe.....	101
8.3.1.2.2	ERP-Existenzgründungsprogramm.....	104
8.3.1.2.3	ERP-Regionalförderprogramm	106
8.3.1.2.4	ERP-BTU-Programm	108
8.3.2	Finanzierungshilfen der KfW – Mittelstandsbank	110
8.3.2.1	Der Unternehmerkredit	110
8.3.2.2	Das Mikro-Darlehen.....	113
8.3.2.3	Das StartGeld	115
8.3.2.4	KfW-Gründercoaching	116
8.3.3	sonstige finanzielle Förderhilfen des Bundes	118
8.3.3.1	Förderung von Unternehmensberatung für kleine und mittlere Unternehmen durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)	118
8.3.3.2	Sonderabschreibungen und Ansparabschreibungen für kleine und mittlere Unternehmen	119
8.3.3.3	Investitionszulage	120
8.4	Fördermaßnahmen des Landes Berlin	121
8.4.1	Zukunftsfonds der Investitionsbank Berlin	122
8.4.2	Innovationsfonds des Landes Berlin	124
8.4.3	Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur (GA) ...	125
8.4.4	Meisterprüfungsprämie für Existenzgründer	128
8.4.5	Beratung und Coaching für technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer	129
8.5	Bürgschaften	129
8.5.1	KfW - Mittelstandsbank-Bürgschaftsprogramm	130
8.5.2	Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank zu Berlin- Brandenburg GmbH	132
8.5.3	Bürgschaften zur Förderung der Berliner Wirtschaft	134
8.5.4	Garantien für Arbeitnehmerbeteiligungen	135
8.6	Fördermittel für Existenzgründerinnen	137
8.7	Hinweis auf sonstige Förderprogramme.....	138
8.8	Weitere nicht finanzielle Förderhilfen	140
8.9	Finanzierungsplan für den Beispielsfall	142
9.	Ergebnis für den Beispielsfall	144
9.1	Zusammenfassung	144
9.2	Übernahmeorganisation	146
9.3	Weitere Formalitäten	146
10.	Schlussbemerkung	147

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AfA	Absetzungen für Abnutzungen
AktG	Aktiengesetz
AO	Abgabenordnung
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
BayObLG	Bayrisches Oberstes Landesgericht
BB	Der Betriebs-Berater
BBB	Bürgschaftsbank zu Berlin- Brandenburg
BBodSchG	Bundes- Bodenschutzgesetz
BewG	Bewertungsgesetz
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BGHZ	Bundesgerichtshof, Entscheidungen in Zivilsachen
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BMWI	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BTU	Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen
DCF	Discounted – Cash – Flow
d.h.	das heißt
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
bzw.	beziehungsweise
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
EG	Europäische Gemeinschaft
EIF	Europäischer Investmentfonds
e.K.	eingetragener Kaufmann
e.K.fr.	eingetragene Kauffrau
e.Kf.m.	eingetragener Kaufmann

EKH	Eigenkapitalhilfe
ERP	European Recovery Program
ESF	Europäischer Sozialfonds
ESTG	Einkommensteuergesetz
EU	Europäische Union
EUR	Euro
etc.	et cetera
e.V.	eingetragener Verein
f.	folgende Seite
ff.	mehrere folgende Seiten
Feb.	Februar
GA	Gemeinschaftsaufgabe
GBO	Grundbuchordnung
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GG	Grundgesetz
ggf.	gegebenenfalls
ggü.	gegenüber
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HandwO	Handwerksordnung
HGB	Handelsgesetzbuch
HRA	Handelsregisterauszug
Hrsg.	Herausgeber
Hs	Halbsatz
HWK	Handwerkskammer
IBB	Investitionsbank Berlin
i.d.R.	in der Regel
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
IHK	Industrie- und Handelskammer
incl.	inklusive

InvZuG	Investitionszulagengesetz
i.S.d.	im Sinne des
i.S.v.	im Sinne von
IT	Informationstechnologie
i.V.m.	in Verbindung mit
IW	Institut für Wirtschaft
IWD	Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft
jur.	juristische
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
Kfz	Kraftfahrzeug
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KMU	Kleine- und Mittelständische Unternehmen
KStG	Körperschaftssteuer Gesetz
M&A	Mergers und Acquisitions
max.	maximal
MBI	Management Buy In
MBO	Management Buy Out
m.w.N.	mit weiterem Nachweis
NJW	Neue Juristische Woche
Mio.	Million
Mrd.	Milliarde
Nov.	November
Nr.	Nummer
OHG	Offene Handelsgesellschaft
OLG	Oberlandesgericht
ProdHaftG	Produkthaftungsgesetz
PwC	Price Waterhouse Coopers
Rn.	Randnummer
S.	Satz
sog.	so genannte

StGB	Strafgesetzbuch
tbg	Technologie- Beteiligungs- Gesellschaft
TCC	Technologie Coaching Center
u.	und
u.a.	unter anderem
u.ä.	und ähnliches
UmwG	Umwandlungsgesetz
UmwelthaftG	Umwelthaftungsgesetz
usw.	und so weiter
VDE	Verband der Elektrotechnik e.V.
VDI	Verein deutscher Ingenieure e.V.
vgl.	vergleiche
VVG	Versicherungsvertragsgesetz
z.B.	zum Beispiel
ZPO	Zivilprozessordnung
z.Zt.	zur Zeit

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Jahresabschluss der Firma MTS	9
Abbildung 2:	Wichtige privatrechtliche Rechtsformen	47
Abbildung 3:	Zielgeflecht der Rechtsformwahl	53
Abbildung 4:	Ablauf der Antragsstellung	87
Abbildung 5:	Rentabilitätsvorschau für den Beispielsfall	92
Abbildung 6:	Finanzierungsbeispiel	93
Abbildung 7:	Selbständige Frauen nach Wirtschaftszweigen	137
Abbildung 8:	Finanzierungsplan für den Beispielsfall	142

Verzeichnis der Anhänge

Anhang I:	Checkliste „Unternehmensnachfolge“	149
Anhang II:	Persönliche und fachliche Voraussetzungen des Nachfolgers	152
Anhang III:	Mögliche Zulassungsvoraussetzungen	153
Anhang IV:	Adressenliste	156
Anhang V:	Beteiligungskapital	162
Anhang VI:	Rechtsformen	165
Anhang VII:	Im Kaufvertrag sollten folgende Punkte geregelt werden	183
Anhang VIII:	Checkliste „Unternehmensbewertung“	186
Anhang IX:	Checkliste „Kapitalbedarf“	187
Anhang X:	Checkliste „Rentabilitätsplanung“	188
Anhang XI:	Checkliste „Liquiditätsplanung“	189
Anhang XII:	Das Bankgespräch	190

1. Einleitung

Die vorliegende Ausarbeitung befasst sich vorrangig mit der Unternehmensnachfolge als eine mögliche Variante der Existenzgründung und den damit zusammenhängenden Faktoren, die für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolgeregelung von Bedeutung sein können. Ziel der Ausarbeitung ist es, interessierten Lesern das Thema Unternehmensnachfolge näher zu bringen, sie gegebenenfalls zu ermutigen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und ihnen zur Förderung ihres Vorhabens über ein breites Spektrum von Problemfeldern eine Hilfestellung in vielfacher Hinsicht zu gewähren. Um eine möglichst praxisnahe Darstellung der Ausarbeitung zu erlangen, wird anhand eines Beispielsfalls in Berlin eine mögliche Variante der Unternehmensübernahme veranschaulicht.

Bereits an dieser Stelle muss jedoch erwähnt werden, dass es keine Patentlösung für eine Unternehmensnachfolgeregelung gibt. Jeder einzelne Fall ist anders gelagert. Die einzelnen Faktoren, die eine Unternehmensnachfolgeregelung beeinflussen, sind zu vielschichtig. So spielen beispielsweise die Altersversorgung des bisherigen Unternehmers und seine familiären Verhältnisse ebenso eine wichtige Rolle, wie der Wert eines Unternehmens und dessen Steuerbelastung. Aber auch die privaten Vermögensverhältnisse des Unternehmers sowie die finanziellen Verhältnisse des Nachfolgers und dessen persönliche Qualifikation beeinflussen die Form der Unternehmensnachfolgeregelung¹.

Eines ist in allen Fällen aber gleich, je früher und gründlicher eine Unternehmensnachfolge vorbereitet ist, desto größer sind die Chancen ein Unternehmen erfolgreich am Markt weiterführen zu können.

¹ Vgl. Neumeier, geregelte Unternehmensnachfolge, S. 11.

1.1 Aktualität des Themas

Das Thema Generationswechsel in Kleinen- und Mittelständischen Unternehmen (KMU)² gewinnt in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung. Jeder vierte Unternehmer und Freiberufler in den alten Bundesländern ist schon heute mindestens 55 Jahre alt, mehr als elf Prozent sind sogar schon über 60 Jahre³. In den neuen Bundesländern ist der Anteil mit rund 16 % bei den über 55- Jährigen zwar etwas günstiger, dadurch sind die anstehenden Probleme jedoch keinesfalls geringer sondern lediglich anders. Vielen Selbstständigen in den neuen Bundesländern blieb seit der Wende 1990 noch nicht viel Zeit, um ein Unternehmen und ein privates Vermögen aufzubauen und zu ordnen⁴. Die Nachfolgefrage stellt sich aber nicht nur aus Altersgründen, auch auf plötzliche Krisen sind die wenigsten Unternehmen eingestellt und geraten dadurch leicht ins „Trudeln“, wenn der Chef aufgrund von Krankheit, Unfall oder Tod plötzlich ausfällt⁵.

Wie wichtig das Thema der Unternehmensnachfolge ist, verdeutlichen auch die aktuellsten Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn. Demnach gab es im Jahr 2002 etwa 2.097.000 Kleine- und Mittelständische

² Kleine Unternehmen aus der Gruppe der KMU sind Unternehmen, die weniger als 50 Personen beschäftigen, einen Jahresumsatz von höchstens 7 Mio. EUR oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 5 Mio. EUR haben und bei denen weniger als 25 % des Kapitals in der Hand von Nicht-KMU Unternehmen ist (Amtsblatt der EU 30.4.1996 96/280/EG). Mittlere Unternehmen aus der KMU haben unter 250 beschäftigte Personen und einen Jahresumsatz von höchstens 40 Mio. EUR oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 27 Mio. EUR. Dabei darf höchstens 25 % des Kapitals in der Hand von Nicht-KMU Unternehmen liegen (Amtsblatt der EU 30.4.1996 96/280/EG). Ab dem 1. Januar 2005 wird diese KMU – Definition durch die Empfehlung der Europäischen Kommission vom 6. Mai 2003 ersetzt (Amtsblatt der EU 20.5.2003 2003/361/EG). Als kleine Unternehmen werden dann Unternehmen definiert, die weniger als 50 Personen beschäftigen und deren Jahresumsatz bzw. Jahresbilanz 10 Mio. EUR nicht übersteigen. Mittlere Unternehmen sind zukünftig Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigen und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens 43 Mio. EUR beläuft.

³ Ermann, Nachfolger gesucht – Jeder vierte Unternehmer ist über 55, Die Welt, 15. Januar 2001, www.welt-online.de.

⁴ Volks- und Raiffeisenbank, Unternehmensnachfolge: Planen und realisieren, S. 11.

⁵ IWD, Unternehmensnachfolge – Stoperstein beim Übergang. Heft Nr. 46 vom 16. Nov. 2000, S. 6.

Unternehmen, darunter ca. 355.000, die innerhalb der nächsten 5 Jahre zur Übergabe bereit stehen. Von den 71.000 übergabereifen Unternehmen mit ca. 907.000 Beschäftigten im Jahr 2002 wurde in 45,6 % der Fälle die Familiennachfolge angetreten, 12,1 % der Unternehmen wurden von ehemaligen Mitarbeitern übernommen, 16,1 % der Unternehmen wurden durch externe Führungskräfte erworben, 19,2 % wurden direkt an fremde neue Eigentümer verkauft und 7 % mangels geeigneten Nachfolger komplett stillgelegt, was einen Verlust von immerhin 32.000 Arbeitsplätzen bedeutet⁶. Damit erlangt das Thema der Unternehmensnachfolge auch erheblich an volkswirtschaftlicher Bedeutung⁷.

Jährlich entstehen volkswirtschaftliche Verluste in Milliardenhöhe, weil Kleine- und Mittelständische Unternehmen (KMU) in Ermangelung eines qualifizierten Nachfolgers stillgelegt werden müssen⁸. Unzureichende Vorbereitung des Wechsels an der Unternehmensspitze, mangelhafte Planung oder schlichtes Verdrängen von Nachfolgeproblemen sind die häufigsten Versäumnisse, die zur Liquidation durchaus fortführungswürdiger mittelständischer Unternehmen führen⁹. Aber auch Informations-, Finanzierungs- und Qualifikationsmängel bei potenziellen Nachfolgern sind häufig die Ursache einer missglückten Unternehmensnachfolge¹⁰. Um dies zu vermeiden und das Fortbestehen eines Unternehmens zu sichern, bedarf es deshalb einer sorgfältigen, gut vorbereiteten und frühzeitigen Planung, denn die Übergabe eines Unternehmens ist sowohl für den ausscheidenden Eigner als auch für den Nachfolger bzw. Existenzgründer immer ein Schritt mit weitreichenden Folgen.

⁶ Institut für Mittelstandsforschung, Neuberechnung 2002, www.ifm-bonn.org.

⁷ Vgl. Rasche, Erfolgreiche Unternehmensnachfolge im Handwerk und Mittelstand, S.8

⁸ Neumeier, geregelte Unternehmensnachfolge, S. 11.

⁹ Vgl. Rasche, Erfolgreiche Unternehmensnachfolge im Handwerk und Mittelstand, S.8

¹⁰ Vgl. Institut für Mittelstandsforschung, Unternehmensnachfolge in Deutschland, S. 1.

Schließlich gewinnt das Thema Unternehmensnachfolge auch bei der Vergabe von Krediten zunehmend an Bedeutung¹¹. Im Rahmen der „Basel II“-Vereinbarungen¹², deren endgültige Fassung Ende des Jahres 2006 in Kraft treten soll¹³, zeichnet sich bereits jetzt ab, dass Firmen ohne geregelte Nachfolge bei der Vergabe von neuen Krediten mit schlechteren Konditionen rechnen müssen¹⁴.

1.2 Zielsetzung der Ausarbeitung

Das Thema Unternehmensnachfolge kann immer aus zwei Perspektiven betrachtet werden. Einmal aus Sicht des bisherigen Unternehmers und zum anderen aus der Sicht des Nachfolgers. Beide haben in der Regel zwar das gleiche Ziel, die erfolgreiche Unternehmensnachfolge, trotzdem liegen oftmals unterschiedliche Interessenschwerpunkte vor¹⁵.

Die vorliegende Ausarbeitung befasst sich überwiegend mit dem Thema der Unternehmensnachfolge aus der Sicht eines möglichen Nachfolgers, der i.d.R. gleichzeitig Existenzgründer ist.

Zu den häufigsten Übergabefehlern, die zu einem Scheitern eines Nachfolgeprojektes führen, gehören eine falsche Beurteilung zivilrechtlicher und gesellschaftsrechtlicher Fragen, die Unterschätzung der psychologischen

¹¹ Vgl. Sparkasse, Was Basel II für Sie bedeutet – Zentrale Fakten und Positionen, www.sparkasse.de.

¹² „Basel II“ steht für eine Veränderung der „Spielregeln“ im Kreditgeschäft: In Zukunft sollen die Kreditkonditionen stärker nach der Bonität des Kreditnehmers differenziert werden. Es findet ein sog. Rating statt, bei dem einerseits Kennzahlen aus verschiedenen Informationsbereichen des Jahresabschlusses oder der betriebswirtschaftlichen Planungsrechnung gebildet, andererseits zukunftsgerichtete, qualitative Faktoren einbezogen werden. Die Ergebnisse des Ratings werden in einer Note/Kennzahl zusammengefasst und dienen dazu, die Kreditnehmer in verschiedene Risikoklassen einzuteilen, die mit jeweils bestimmten Kreditkonditionen verknüpft sind und ein zentrales Kriterium für die Eigenkapitalunterlegung bei den kreditgebenden Banken sein werden.

¹³ Merkblatt der IHK Köln, Basel II / Rating, S. 1.

¹⁴ Vgl. Schäfer, Gretchenfrage Unternehmensnachfolge, Handelsblatt, 2. Oktober 2002, www.handelsblatt.com.

¹⁵ Vgl. Hamel, Unternehmensnachfolge, Forum Nr. 6 des iW Köln, 4. Feb. 2003, S. 3 f.

Komponente, steuerliche Fehlentscheidungen und Finanzierungsfehler¹⁶. Aus diesem Grund besteht die Grobgliederung der Arbeit aus zwei Teilen. Der erste Teil dient als eine Art Leitfaden, in dem als Förderhilfe im weiteren Sinn auf die wesentlichen Gesichtspunkte hingewiesen wird, auf die ein potenzieller Nachfolger bei einer Unternehmensübernahme zu achten hat. Angesichts der Komplexität des Themas und der Fülle unterschiedlicher Faktoren, die im Rahmen der Nachfolgeregelung eine Rolle spielen, sowie der Vielzahl möglicher Fallgestaltungen, kann dieser Teil der Arbeit jedoch keinen lückenlosen und ins Detail gehenden Überblick über alle denkbaren Problem- und Regelungsfelder geben. Ziel ist es vielmehr, durch eine Darstellung der wesentlichen Aspekte und Zusammenhänge der Unternehmensnachfolge ein Problembewusstsein für das Thema zu schaffen, auf eventuellen Handlungsbedarf aufmerksam zu machen und die potenziellen Nachfolger auf Gespräche mit Beratern und Bankvertretern vorzubereiten.

Auf eine detaillierte Darstellung der umfangreichen Themenbereiche der Erbfolgeregelung, Altersvorsorgeregelung und auf steuerliche Aspekte wird bei der Ausarbeitung verzichtet.

Der zweite Teil der Arbeit beschäftigt sich mit dem Thema der Förderhilfen im engeren Sinn, nämlich mit der Finanzierungsplanung und den finanziellen Förderhilfen bei der Unternehmensbeteiligung / Unternehmensnachfolge durch Übernahme. Dabei werden im Wesentlichen die Förderhilfen des Bundes und des Landes Berlin vorgestellt, deren Kombinationsmöglichkeit herausgearbeitet und auf den Beispielsfall angewendet.

Bei den dargestellten Förderprogrammen handelt es sich überwiegend um diejenigen, die unmittelbar mit der Existenzgründungs- bzw. Übernahmefinanzierung im Zusammenhang stehen. Eine Darstellung weiterer Förderhilfen, wie beispielsweise Umweltförderprogramme usw. würde dagegen den Rahmen der Arbeit sprengen.

¹⁶ BMWI, Unternehmensnachfolge: Der richtige Zeitpunkt, S. 8.

Insgesamt ist die Ausarbeitung so aufgebaut, dass zunächst immer eine allgemeine Erklärung der einzelnen Themenbereiche dargestellt wird und am Ende des jeweiligen Abschnitts findet dann eine konkrete Anwendung auf den Beispielsfall statt.

Angesichts der wachsenden Zahl von Existenzgründerinnen, die sich sehr erfolgreich am Wirtschaftsleben beteiligen¹⁷, wendet sich die Ausarbeitung natürlich auch an Nachfolgerinnen und Unternehmerinnen. Der Einfachheit halber wird im folgenden jedoch nur von Existenzgründer, Nachfolger und Übergeber gesprochen.

Durch zahlreiche Angaben von Ansprechpartnern und Verweisen auf Internetseiten soll dem Leser schließlich eine Vertiefung der Thematik „Unternehmensnachfolge“ zusätzlich erleichtert werden.

2. Unternehmensbeschreibung (Beispielsfall)

Bei dem im Folgenden dargestellten Beispielsfall handelt es sich um ein reales Unternehmen anhand dessen auf die einzelnen Punkte der Ausarbeitung eingegangen wird und an dem eine mögliche Variante der Unternehmensübernahme in vereinfachter Form dargestellt werden soll. Aus datenschutzrechtlichen Gründen sind sämtliche Angaben über Personen, Firmensitz und Firmenbezeichnungen verfremdet worden.

2.1 Das Unternehmen

In dem Beispielsfall handelt es sich um die Firma MTS – Metz Transport & Spedition e.K. (im Folgenden nur MTS genannt).

¹⁷ Maikranz F. C. Das Existenzgründungs – Kompendium, S. 2.

Das Unternehmen wurde 1969 durch Herrn Kurt Metz (Speditionskaufmann) als Einzelunternehmen gegründet. Seit Aufnahme des Geschäftsbetriebs hat Herr Metz das Unternehmen kontinuierlich ausgebaut. Er ist alleiniger Inhaber und betreibt bis heute die Firma als Einzelunternehmen.

Der Betriebsitz des Unternehmens befindet sich seit der Gründung in 13597 (West) Berlin Spandau, am Güterbahnhof Ruhleben. Die Eintragung ins Handelsregister beim zuständigen Amtsgericht erfolgte unter der Nummer HRA 3707.

Das Firmenlogo ist als eingetragene Dienstleistungsmarke geschützt.

Gegenstand des Unternehmens ist die Transportabwicklung und Logistik von Wirtschaftsgütern der Möbelindustrie.

Die Firma MTS hat sich von Beginn an auf einen sensiblen und gleichermaßen anspruchsvollen Industriezweig der deutschen Wirtschaft spezialisiert: Die hochwertige Möbelindustrie. Für das Klientel und deren Kunden wird jegliche speditionelle Leistung erbracht, wozu insbesondere gehören:

- Europaweite Spezialverkehre in den Bereichen Neumöbellogistik.
- Nationaler Terminverkehr.
- Umschlag, Kommissionierung und Distribution von Neumöbeln in Deutschland.
- Regionale Möbeltransporte, auch mit Kleinfahrzeugen inklusive Auslieferung, Objektbelieferung mit Vertragen, Versetzen und Aufbau.
- Endkundenbelieferung mit Neumöbelmontagen im Bereich Küchen- und Büromöbel.
- Einlagerungen von Neumöbeln wie auch sonstigen Gütern und Sendungen, Lagergeschäfte.