Der heiße Draht

Tipps, Tricks und Erfahrungen beim Nachfolgemanagement

Welche Vorteile hat die Umwandlung meiner als Einzelkaufmann geführten Hausverwaltung in eine GmbH für den Verkauf?

Herr Vogel (Name von der Redaktion geändert), 63 Jahre, Inhaber einer als „EK" geführten Hausverwaltung mit zehn Mitarbeitern in der Metropolregion Nürnberg-Erlangen, beabsichtigt, sein Unternehmen demnächst zu veräußern. Potenzielle Käufer haben ihn bereits aufgrund seines Alters auf den Verkauf angesprochen und darauf hingewiesen, dass sie sein Unternehmen gerne – nach Umwandlung in eine GmbH – erwerben würden. Herr Vogel fragt nun an, welche Vorteile oder Nachteile er durch einer Umwandlung in eine GmbH hätte.

Zunächst sollte man diejenigen Vorteile einer Umwandlung in eine GmbH nennen, die unabhängig von einer Veräußerung existieren. Ein als Einzelkaufmann geführtes Unternehmen schließt alle Verträge mit der natürlichen Person – im vorliegenden Fall also Herrn Vogel – ab. Dies bedeutet im Falle des Ablebens des Inhabers, es existiert beispielsweise für die WEGs kein Vertragspartner mehr. Ergo gibt es auch für eventuelle Nachkommen oder den Ehepartner des „Einzelkaufmanns" nichts mehr zu erben.

Ganz anders im Falle einer GmbH. Hier „hängen" die Verträge an der juristischen Person „Hausverwaltungs GmbH", unabhängig ob der Gesellschafter oder der Geschäftsführer wechselt oder verstorben ist. Die Verträge laufen gemäß den Vereinbarungen weiter, und die Erben können die GmbH-Anteile versilbern. Losgelöst von der Veräußerung des Unternehmens, hat die Umwandlung auch einen Vorteil hinsichtlich der Haftung von Herrn Vogel. Als Einzelkaufmann haftet er mit seinem Privatvermögen – als GmbH-Inhaber ist die Haftung in der Regel auf 25.000 Euro beschränkt.

Haben Sie eine Frage zu den Themen Unternehmensnachfolge, Unternehmensbewertung oder Unternehmensvermittlung? Dann bitte Mail an Beratung@dr-s-adams.de.

Entschließt sich Herr Vogel nun gemäß den Anforderungen seiner potenziellen Käufer die zuvor als EK geführte Hausverwaltung in eine GmbH umzuwandeln, so veräußert er lediglich die Unternehmensanteile. Hier ist er flexibel und kann zwischen 0 und 100 Prozent der Anteile veräußern. Ein sukzessiver Ausstieg über mehrere Jahre wird somit möglich. Der Großteil der Verwaltungsverträge beinhaltet nach unserer Erfahrung auch keine Informationspflicht bei Veräußerung der Unternehmensanteile durch den Inhaber, sodass Herr Vogel theoretisch weiter in der Geschäftsführung tätig sein kann, ohne dass er noch Anteilsinhaber des Unternehmens ist – eine häufig von Erwerbern gewählte Variante, die zu keiner Irritation bei Kunden führt und einen geräuschlosen und moderaten Übergang des Verwaltungsbestands auf den Erwerber gewährleistet. Kundenabrieb beziehungsweise Bestandsverluste werden somit deutlich unwahrscheinlicher, und der Kaufpreis kann attraktiver ausfallen.

Die Alternative im Falle der Veräußerung des Einzelkaufmanns lautet „einzelvertraglicher Übergang/Verkauf". Dies bedeutet, dass beispielsweise in jeder WEG-Sitzung der potenzielle Nachfolger vorgestellt wird und jede WEG einen neuen Vertrag mit dem Nachfolger abschließen muss, bevor für Herrn Vogel Geld fließen kann. Ein langwieriges und mühsames Procedere, das meist mit entsprechendem Kundenverlust einhergeht.

Das notwendige Stammkapital zur Gründung einer GmbH (meist 25.000 Euro) wird häufig als Nachteil betrachtet. Bei langjährig etablierten und profitablen Unternehmen wie im Falle von Herrn Vogel lässt sich aber eine Sachgründung durchführen, die das Stammkapital quasi substituiert.

Fazit: Die nach unserer Erfahrung unkomplizierte Umwandlung eines als EK geführten Unternehmens in eine GmbH beinhaltet für den Veräußerer wie auch für den Erwerber deutliche Vorteile. Die einfachere Übertragung sowie die höhere Sicherheit für den veräußerten Kundenbestand im Zeitverlauf sind hier die primären Argumente, die für Herrn Vogel und seinen Erwerber wirklich schlagend sind. ■

Dr. Stefan G. Adams, 55, ist geschäftsführender Gesellschafter der Dr.-Adams-Unternehmensgruppe, die seit 2001 auf Altersnachfolgeregelungen für kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert ist. Dr. Adams ist promovierter Volkswirt (Universität Karlsruhe) und war zuvor Vorstand bei namhaften Unternehmen wie der Alte Leipziger/Hallesche Versicherungsgruppe sowie der Hamburg-Mannheimer Vers. AG. Das Unternehmen vermittelt und begleitet Verkaufsverhandlungen und erstellt qualifizierte Bewertungsgutachten. Detailinformationen sind im Internet zu finden.

www.dr-s-Adams.de