

In der Rubrik „Tipp des Monats“ in Der Immobilien-Verwalter beantwortet Dr. Stefan G. Adams alle Fragen aus dem Fachbereich der Immobilienverwaltung. Der Tipp des Monats erscheint in seiner Regelmäßigkeit und seinem Umfang abhängig vom Eingang der Leserfragen.

Tipps, Tricks und Erfahrungen beim Nachfolgemanagement

Ein Käufer bietet mir einen attraktiven Kaufpreis – möchte diesen aber über zehn Jahre abstottern. Macht das für mich Sinn?

Hausverwalter Christian (60 Jahre) aus Memmingen hat sich nach mehreren Verhandlungsrunden mit einem potenziellen Käufer auf einen attraktiven Kaufpreis für seine Hausverwaltungs-GmbH geeinigt. Im Verlauf der Kaufvertragserstellung bietet der Käufer die Bezahlung mit einem leichten Aufschlag über zehn Jahre an.

Herr Christian ist nun unsicher, ob er sein Unternehmen an diesen Käufer veräußern soll oder einem anderen Käufer den Vorzug geben soll. Diese von Käufern gerne angebotene Variante hat aus Erwerbersicht große Vorteile, da das Unternehmen – sofern es einen adäquaten Gewinn generiert – sich sozusagen aus sich selbst heraus bezahlt und keines großen Eigenkapitaleinsatzes oder einer Bankfinanzierung bedarf.

Aus Verkäufersicht sind aber zahlreiche Nachteile zu berücksichtigen. Der Verkauf von GmbH-Anteilen aus dem Privatvermögen heraus wird nach dem Teileinkünfteverfahren besteuert. Im Rahmen dieser Besteuerung (zirka 29 Prozent auf den Gesamtkaufpreis) ist es für die Finanzbehörden irrelevant, wann der Kaufpreis oder Teile davon fließen. Im vorliegenden Fall

hat Herr Christian den Kaufpreis sofort vollständig zu versteuern und erhält rechnerisch erst mit der vierten Jahresrate beziehungsweise Kaufpreisrate erstmalig einen Betrag zu seiner freien Verfügung. Die Geschäftsführung und die Gesellschafterstellung hat er dann aber schon seit mehreren Jahren abgegeben.



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

In der Praxis planen die meisten Verkäufer mit dem Verkaufserlös ihren Lebensabend und beabsichtigen den Löwenanteil des Kaufpreises mit dem wirtschaftlichen Übergang des Unternehmens zu vereinnahmen.

Der zuvor angesprochene zehnjährige Zahlungsmodus bedeutet aus Sicht des Käufers auch, dass ohne Fixierung des Kaufpreises, unterlegt mit einer Bankbürgschaft oder vergleichbaren Sicherheiten, er

über den gesamten Zeitraum vom wirtschaftlichen Ergebnis und Erfolg seines Nachfolgers abhängig ist. Dieses Risiko gehen heute nach unserer Erfahrung die wenigsten Verkäufer ein.

Der Sinn der Veräußerung liegt für den überwiegenden Teil der Verkäufer gerade in der Abgabe des unternehmerischen Risikos, sodass sich das vorgeschlagene Zahlungsmodell kontraproduktiv für den Großteil der Verkäufer auswirkt.

Fazit: Der Verkauf eines Unternehmens mit einem langfristigen Zahlungsmodus ist aus steuerlicher Sicht suboptimal und beinhaltet Risiken, die Veräußerer nicht tragen sollten, da sie nach dem Verkauf in der Regel keinen Einfluss mehr auf die Geschäftspolitik ausüben können.

Im vorliegenden Fall müssen wir Herrn Christian dringend abraten, diese Risiken einzugehen. Die Selektion eines bonitätsstärkeren Erwerbers der mit zwei oder drei Tranchen zügig den Kaufpreis bedient, ist hier der einfachere und risikoärmere Weg, das Lebenswerk zu versilbern. ■



Dr. Stefan G. Adams, 54, 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