

# Unternehmensverkauf als Altersvorsorge

## Rechtzeitig die Weichen für die Steigerung des Unternehmenswertes stellen

Viele Unternehmer beschäftigen sich mit der Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder dem Verkauf des Unternehmens, nicht zuletzt vor dem Hintergrund, aus dem Verkauf des Unternehmens einen wesentlichen finanziellen Baustein für die eigene Altersvorsorge und/oder Familienabsicherung zu gewinnen.

Dabei wünschen sich Unternehmer, einen Erlös erzielen zu können, der ausreicht, den gewünschten Lebensstandard im Ruhestand bis zum Lebensende beibehalten zu können. Das bedingt, neben den sonstigen Vorsorgemaßnahmen (Rente, Depots, Sparpläne, Lebensversicherungen usw.), die Erzielung eines angemessenen Kaufpreises aus einer Unternehmensübergabe oder einem Unternehmensverkauf, um die mögliche Lücke zwischen tatsächlichem und gewünschtem Vermögen vollständig zu schließen. Unsere Erfahrung aus der Begleitung von Unternehmensverkäufen zeigt, dass der vom Unternehmer geschätzte Unternehmenswert häufig über dem tatsächlich erzielbaren Wert liegt. Das kann z.B. an fehlenden Interessenten oder an einem ungünstigen Standort liegen. Weitere Einflussfaktoren wie die allgemeine Wirtschaftslage, die Branchenentwicklung oder das Zinsniveau beeinflussen den erzielbaren Erlös für das zu verkaufende Unternehmen ebenfalls. Letztlich bestimmt sich der Verkaufspreis eines Unternehmens allein nach dem realisierbaren Verkehrswert, d.h. der Bereitschaft von potenziellen Käufern, einen bestimmten Kaufpreis zu bezahlen. Hier bestehen jedoch Möglichkeiten, die Chancen auf einen höheren Kaufpreis im eigenen Sinne zu beeinflussen.

Der Unternehmer, der beabsichtigt, sein Unternehmen zu verkaufen, sollte daher frühzeitig mit den Vorbereitungen beginnen. Mindestens zwei Jahre (je eher, desto besser) vor dem geplanten Verkauf sollte mittels einer



(Foto: ©iStockphoto.com-Cornerman)

den anerkannten Standards entsprechenden Unternehmensbewertung der aktuelle Wert des Unternehmens bestimmt werden. Dann folgen die Berechnung entsprechender Planzahlen und die Ausarbeitung einer Strategie zur Unternehmenswertsteigerung.

Nach erfolgter Unternehmenswertberechnung – und gegebenenfalls der Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen – ist bei der Altersvorsorgeplanung zwingend zu berücksichtigen, dass ein erzielbarer Kaufpreis beim Unternehmer nicht netto verbleibt. So sind Abzüge vom erhaltenen Kaufpreis vorzunehmen: Zunächst wird in aller Regel eine Provision für den Berater fällig, und weiterhin ist die Besteuerung der Erlöse aus dem Verkauf des Unternehmens zu berücksichtigen. Damit reduziert sich der Betrag, der tatsächlich für die Altersvorsorge zur Verfügung steht, unter Umständen ganz beträchtlich. Das folgende Beispiel wird das veranschaulichen. Dabei gehen wir davon aus, dass ein Unternehmer (62 Jahre alt) für sich berechnet hat, dass er eine monatliche Rente von 3.500 Euro bekommen möchte. Folgende Vermögenswerte stehen ihm bereits zur Verfügung:

- ▶ Aus einer bestehenden Lebensversicherung wird eine Rente von 800 Euro ab dem 65. Lebensjahr erwartet.
- ▶ Ein angespartes Vermögen von 50.000 Euro soll als „Reserve“ zunächst nicht angetastet werden.
- ▶ Weitere Verträge und Vermögenswerte existieren nicht.

Daraus folgt, dass ein zusätzliches monatliches Einkommen von ca. 2.700 Euro fehlt. Diese Lücke soll durch den Verkauf des Unternehmens geschlossen werden. Wenn zum Beispiel eine weitere Lebensversicherung (durch eine Einmalzahlung aus dem Erlös des Unternehmens) ca. 2.700 Euro pro Monat bis ans Lebensende auszahlen soll, ist ein einmaliger Betrag von 850.000 Euro an eine Lebensversicherungsgesellschaft fällig.

Schauen wir uns exemplarisch ein Unternehmen der Rollladen- und Sonnenschutzbranche an:

- ▶ Das Unternehmen wird in der Rechtsform der GmbH geführt, der Unternehmer ist seit Gründung Alleingesellschafter der GmbH.
- ▶ Der Umsatz beträgt ca. 1.000.000 Euro p.a.
- ▶ Eine Umsatzrendite von 10 Prozent

Ulrich Ike ist Geschäftsführer der next step Gesellschaft für Unternehmensentwicklung und -nachfolge GmbH & Co. KG mit Sitz in Koblenz. Die Gesellschaft begleitet Unternehmen bei der Vorbereitung und Durchführung von Unternehmensübergaben. Er ist seit mehr als 25 Jahren in der Beratung von Banken und mittelständischen Betrieben tätig.

Ulrich Ike,  
Unternehmensberatung next step,  
Koblenz  
[www.nextstep-beratung.de](http://www.nextstep-beratung.de)



Unternehmenswert von 1.150.000 Euro nötig, d.h. der Gewinn muss auf mindestens 115.000 Euro jährlich gesteigert werden. Und genau hier liegt die Lösung für das Problem: Eine Planung der nächsten Geschäftsjahre muss erstellt und konsequent umgesetzt werden, damit der für den individuellen Bedarf des Unternehmers notwendige Gewinn auch erzielt werden kann. Nur mit einer detaillierten Planung und regelmäßigen Vergleichen mit den erreichten Zahlen können Potenziale erkannt und sinnvolle unternehmerische Entscheidungen vorbereitet werden (z.B., ob Marketing und Vertrieb ausgeweitet werden sollen, ob neues Personal notwendig ist oder ob ein Kostensenkungsprogramm gefahren werden muss).

Wir haben in den vergangenen Jahren gesehen, dass eine Wertbestimmung, eine exakte Planung und ein regelmäßiges Erklären der Planabweichungen (in positiver wie in negativer Richtung) zu den richtigen Entscheidungen der Unternehmer führen, die dann den Unternehmenswert nachhaltig steigern. Und nur so ist eine Altersversorgung in der gewünschten Höhe erreichbar.

führt zu einem regelmäßigen Gewinn von 100.000 Euro pro Jahr.

- ▶ Eine Unternehmensbewertung kommt zu dem Ergebnis, dass der rechnerische Unternehmenswert 1.000.000 Euro beträgt.

Wir unterstellen, dass ein Verkaufserlös von 1.000.000 Euro erzielt werden kann. Davon werden z.B. fünf Prozent Kosten für Berater, Anwälte etc. fällig, d.h. es verbleiben noch 950.000 Euro. Schließlich ist der Veräußerungsgewinn als „Einkünfte aus Gewerbebetrieb“ zu versteuern. Der Unternehmer aus unserem Beispiel muss rechtsformbedingt „nur“ einen Teil des Erlöses versteuern.

Kaufpreis: 1.000.000 Euro

./. Kosten der Veräußerung:  
50.000 Euro

./. Höhe des Stammkapitals:  
50.000 Euro

= Veräußerungsgewinn:  
900.000 Euro

Aufgrund des Teileinkünfteverfahrens müssen 900.000 Euro \* 60 Prozent = 540.000 Euro mit dem persönlichen Steuersatz von beispielsweise 40 Prozent (= 216.000 Euro) versteuert werden. Im Ergebnis verbleiben dann noch netto 734.000 Euro frei verfügbares Kapital zur Sicherung der Altersversorgung.

Es ist zu beachten, dass es sich hier um eine vereinfachende Berechnung

handelt. Wird das Unternehmen als Personengesellschaft geführt, greifen andere steuerliche Folgen. In jedem Fall sollte im Vorfeld eines geplanten Unternehmensverkaufs eine Beratung durch einen Steuerberater erfolgen.

Nach der obigen Berechnung fehlt nun ein Betrag von fast 116.000 Euro der nötig wäre, die Altersversorgung im gewünschten Maße abzusichern. Was tun?

Bis zum 65. Lebensjahr bleiben dem Unternehmer noch drei Jahre zur Vorbereitung des Verkaufs. Um nach Steuern nicht 734.000 Euro zu erhalten, sondern 850.000 Euro, wäre ein

#### SWISSPROBLINDS® GOES TO INDIA

Are you an experienced specialist for external, movable blinds?

We offer two senior positions at our premises in India:

- Production Manager
- Head of Installation

Do you want to spend some years in the biggest economy worldwide – and build Smart Cities?

Will you take the challenge of managing our new company in India, built on solid know-how from Europe?

We offer excellent conditions and top salaries for professionals ready for the biggest challenge of our time:

Sustainable development of future cities in India.

For more information: [www.swissproblinds.ch](http://www.swissproblinds.ch)