



Perspektiven 2016

Kennzahlen 2015

Unternehmensverkauf

Anlässe – Gründe – Möglichkeiten – Chancen

im Februar 2016

Dipl.-Kfm. Peter Harbauer

Dipl.-Kfm. Horst Neubacher

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

München



Horst Neubacher

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater
Partner

Telefon +49 (89) 578382-34

Mobil +49 (170) 9129303

neubacher@raw-partner.de

Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner ist eine mittelständische Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und eines der führenden Beratungsunternehmen im Kfz-Gewerbe.

Deutschlandweit zählen wir mehrere hundert Kfz-Handels- und Servicebetriebe zu unseren Mandanten.

Meine Tätigkeitsschwerpunkte:

- Jahresabschlusserstellung und Jahresabschlussprüfung
- steuerliche, rechtliche und betriebswirtschaftliche Gestaltungs- und Transaktionsberatung
- M & A
- Unternehmensbewertung
- Sanierungsberatung
- Due Diligence-Untersuchungen

Standorte:

München, Bad Wörishofen, Berlin, Gera

1 Kennzahlen

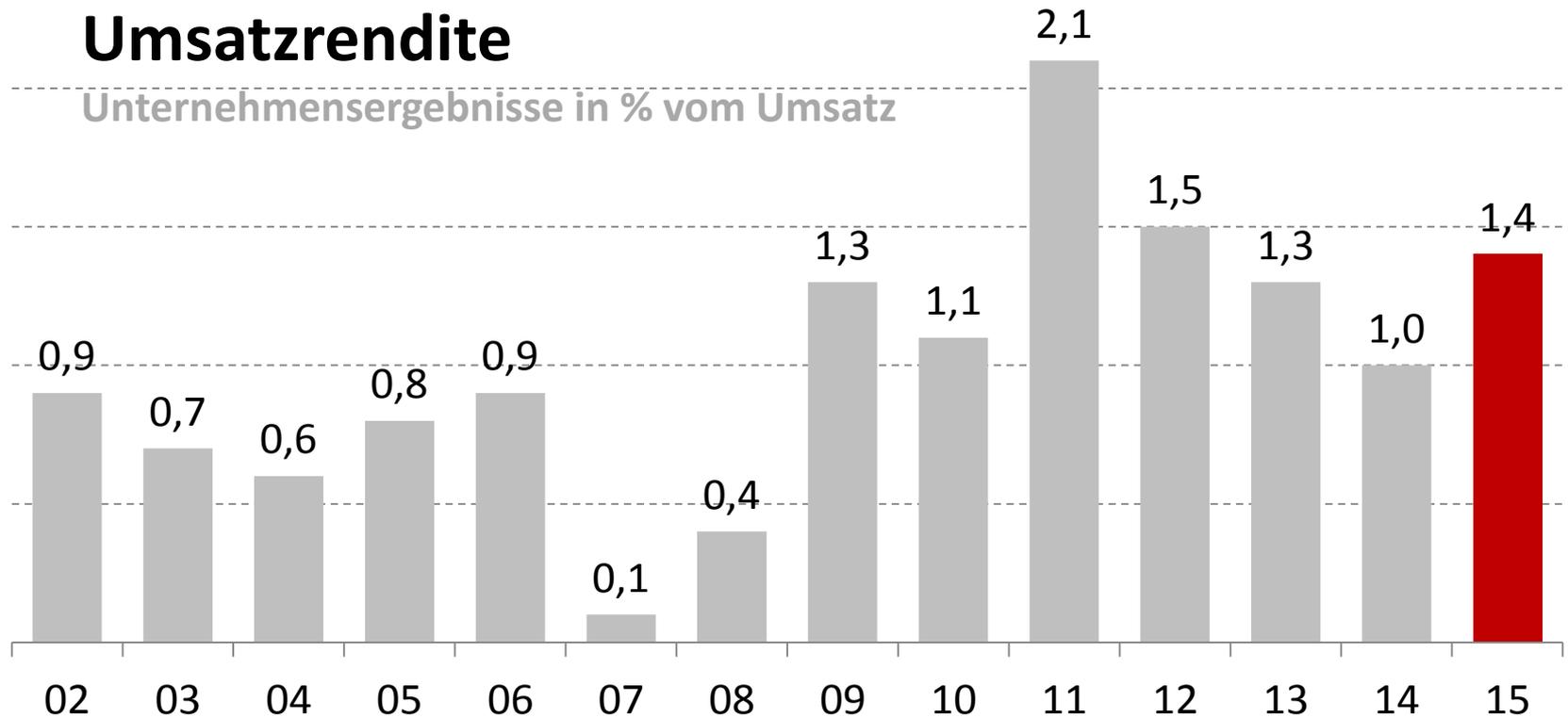
2 Unternehmensverkauf: Anlässe – Gründe – Möglichkeiten – Chancen

1 Kennzahlen

2 Unternehmensverkauf: Anlässe – Gründe – Möglichkeiten – Chancen

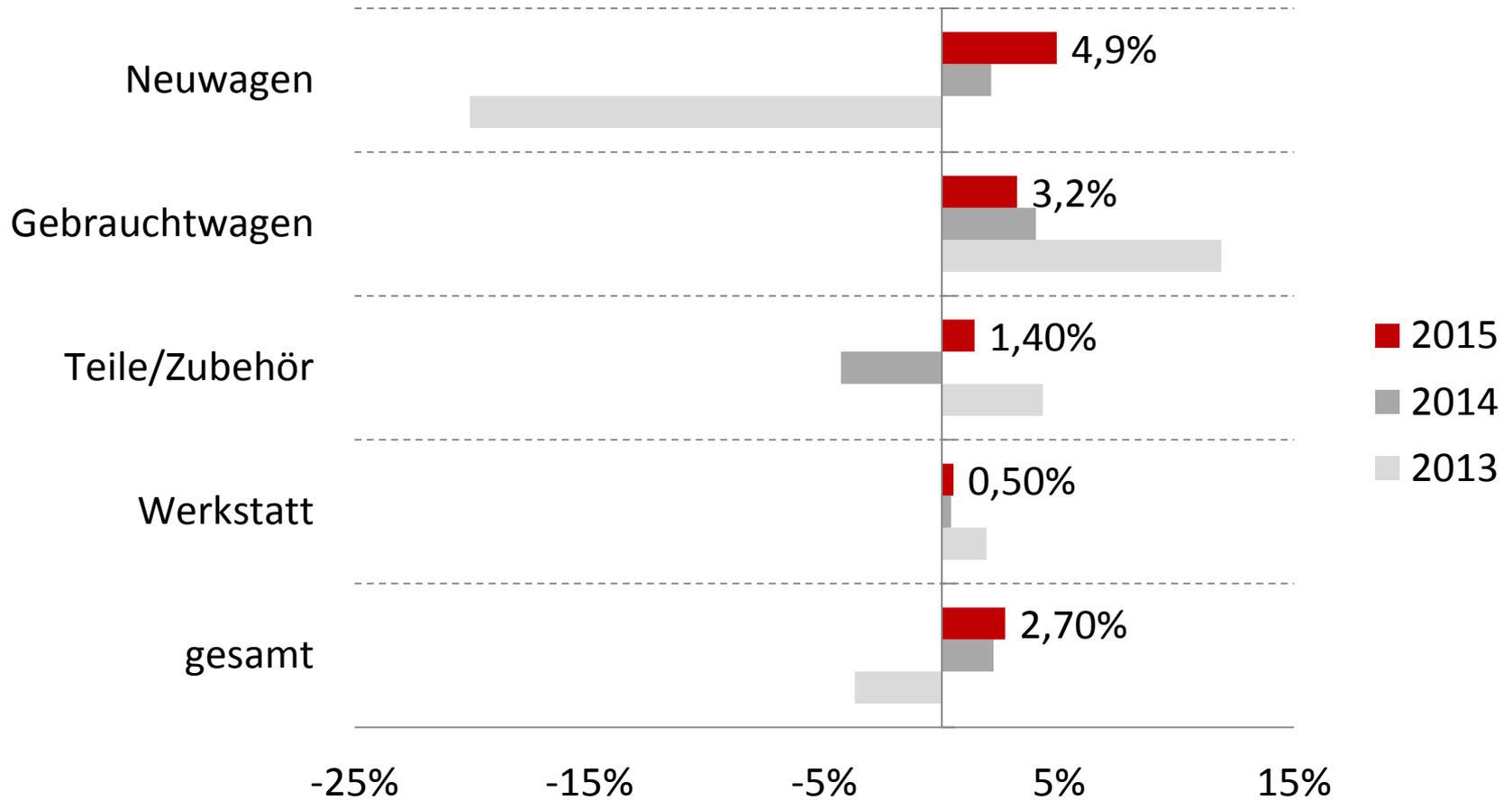
Umsatzrendite

Unternehmensergebnisse in % vom Umsatz



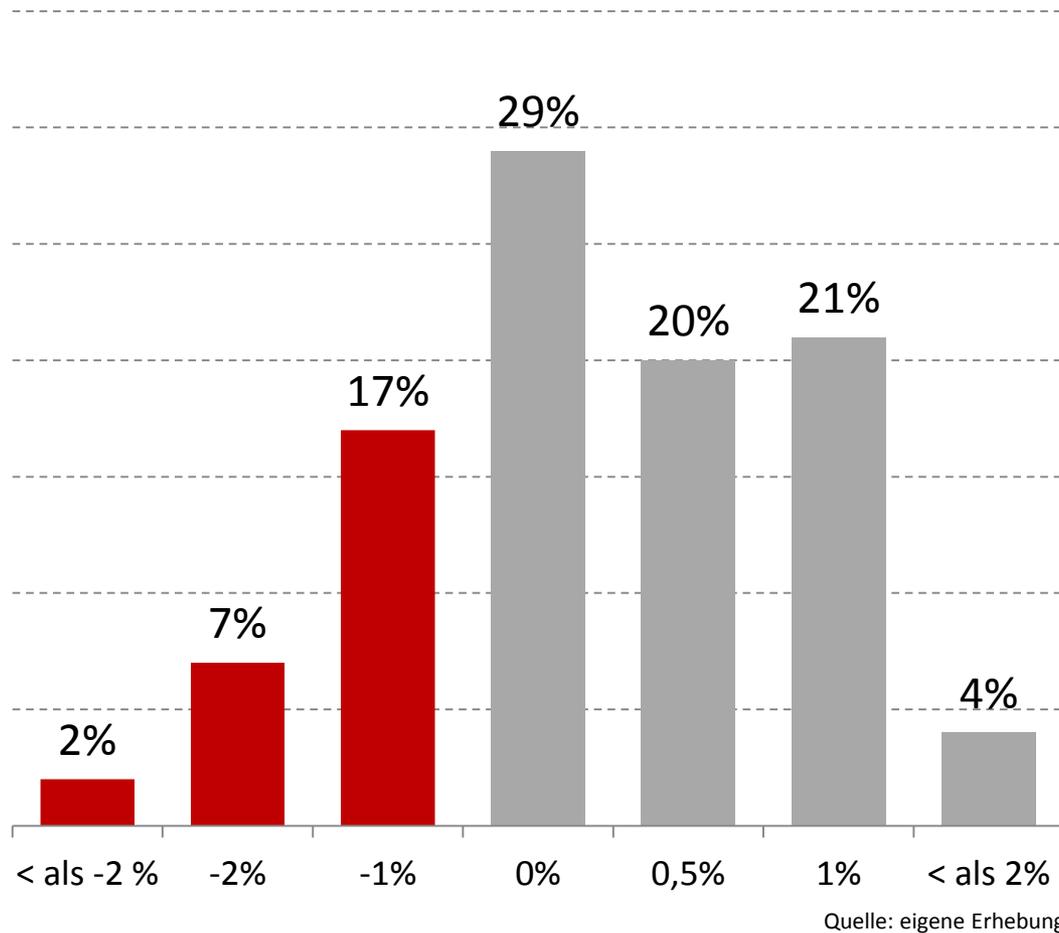
Quelle: eigene Erhebung

Umsatzveränderung im Vergleich zum Vorjahr



Quelle: eigene Erhebung

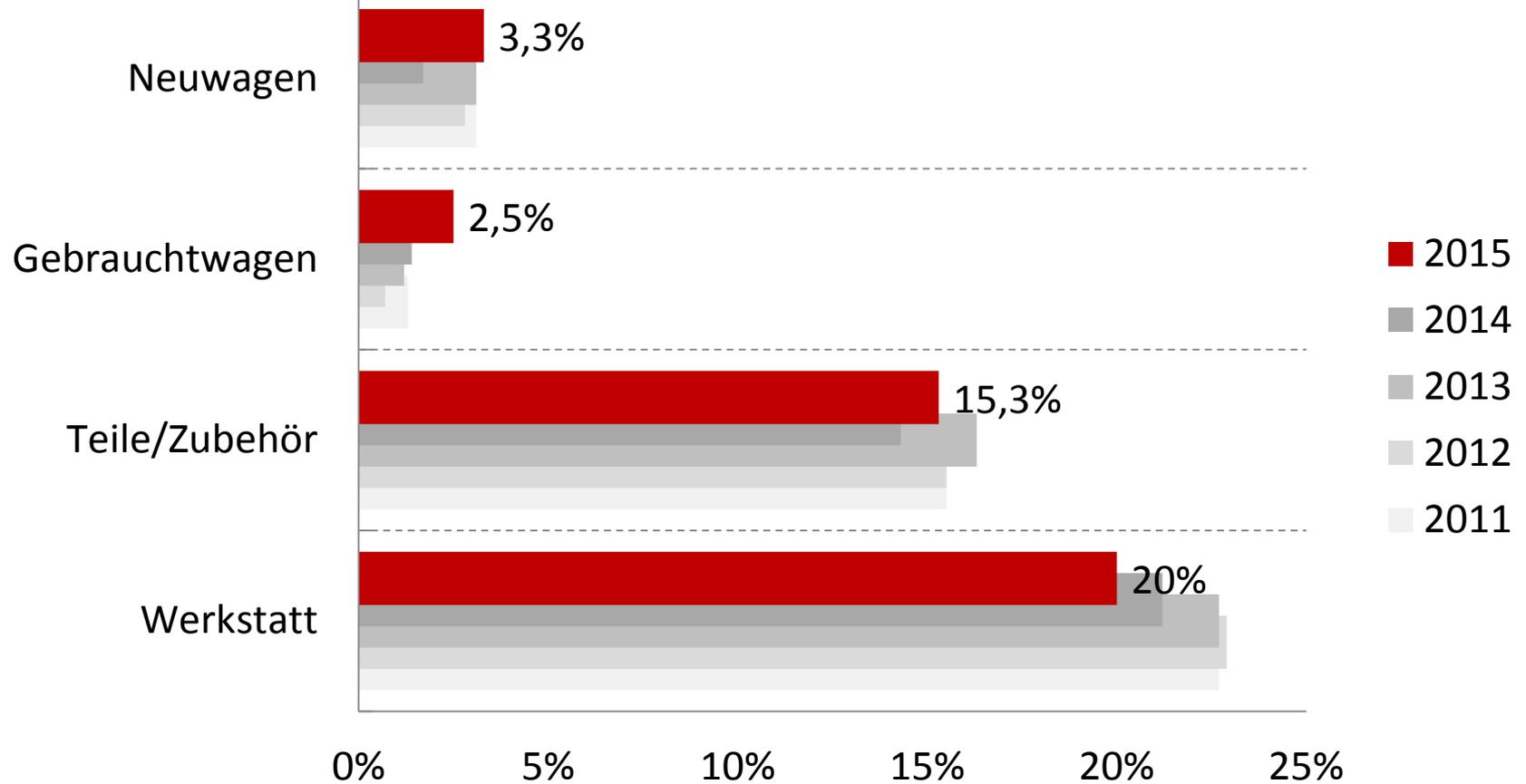
Streubreite Umsatzrendite



26 % der Autohäuser
schrieben 2015 rote
Zahlen
(2014 waren es 30 %)

Deckungsbeitrag III

Erlös – Einsatz – Einzelkosten – Personal – direkte Betriebskosten
in % zum Umsatz

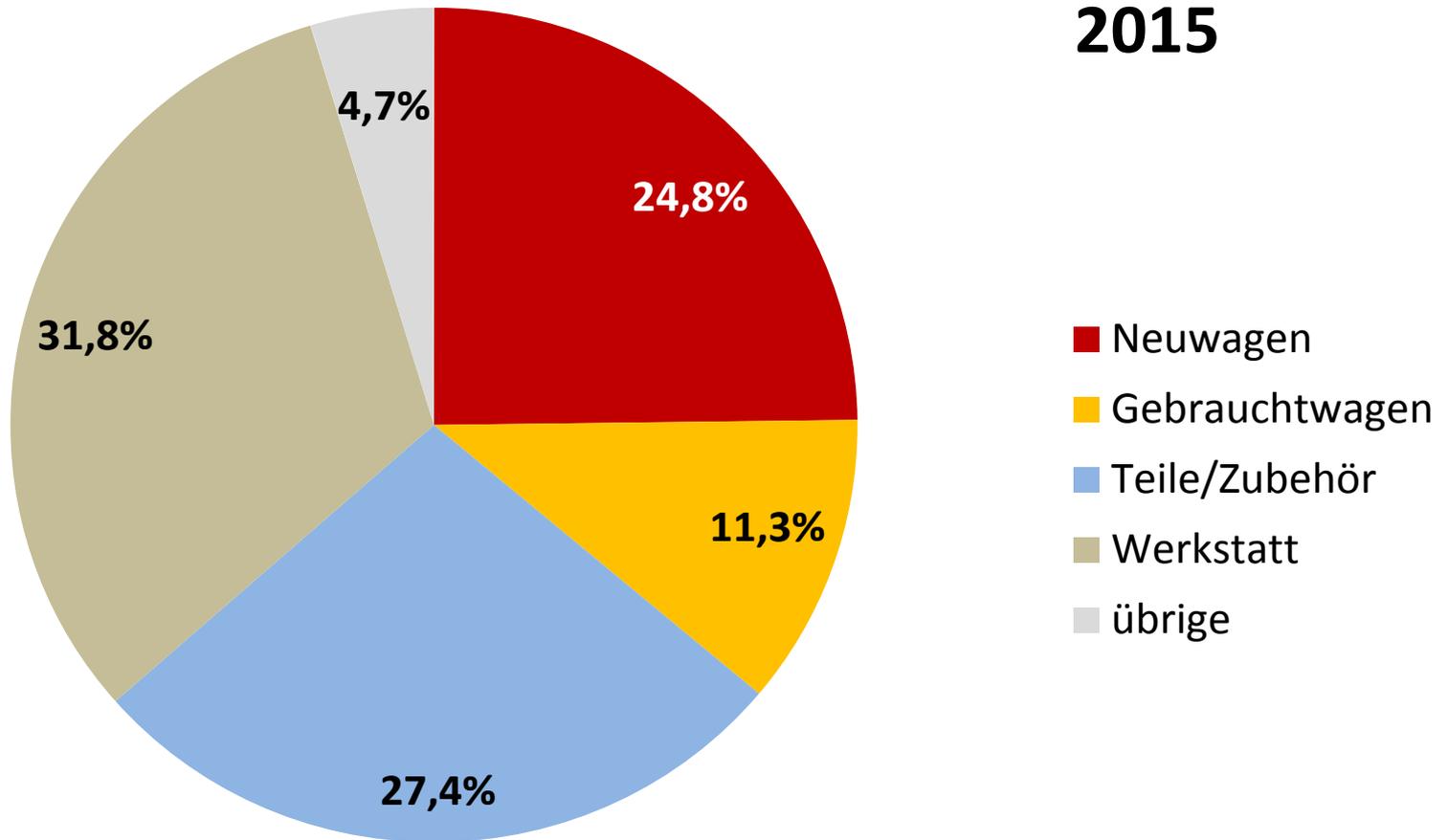


Quelle: eigene Erhebung

Herkunft Deckungsbeitrag III

Erlös – Einsatz – Einzelkosten – Personal – direkte Betriebskosten

2015

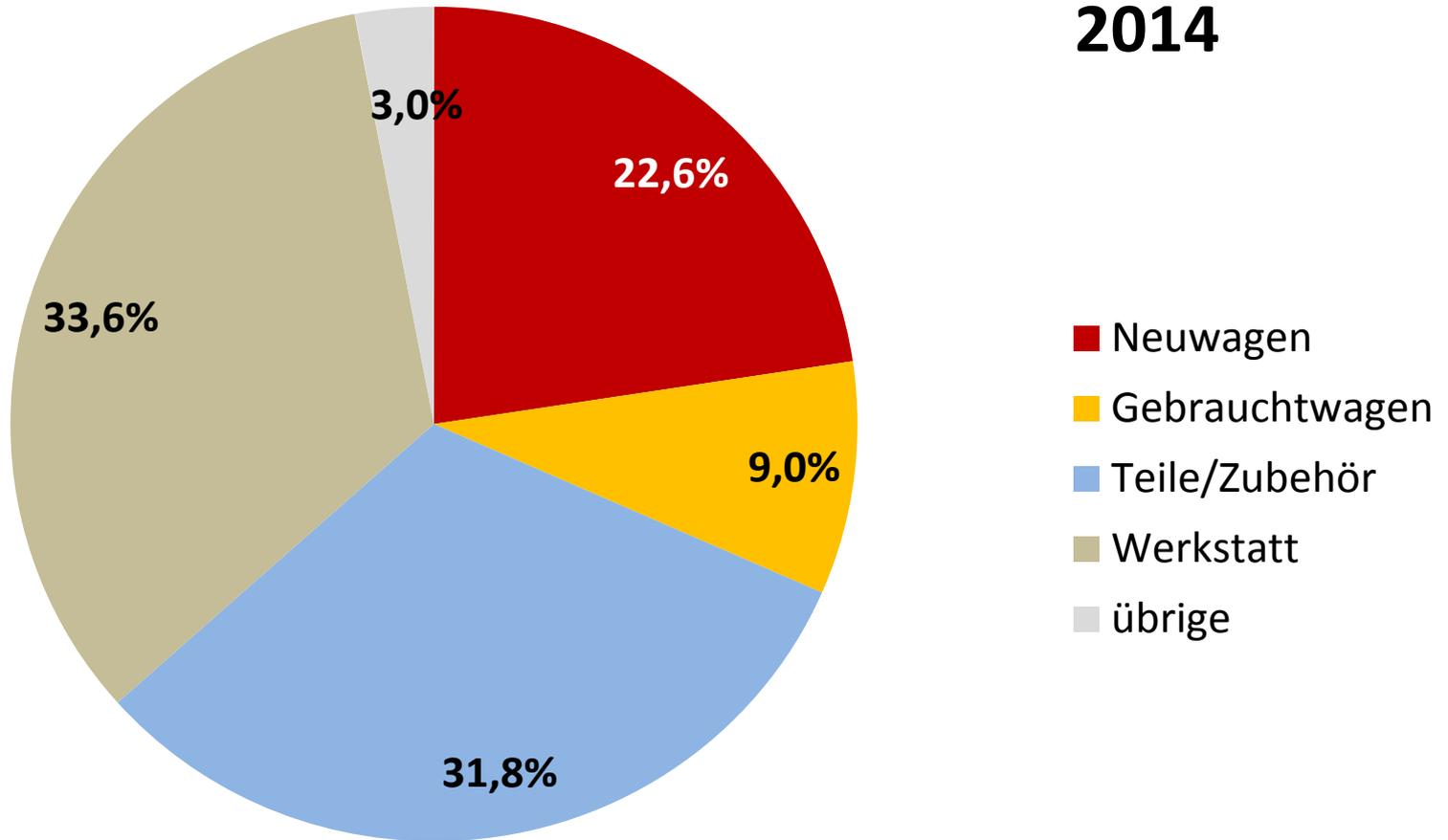


Quelle: eigene Erhebung

Herkunft Deckungsbeitrag III

Erlös – Einsatz – Einzelkosten – Personal – direkte Betriebskosten

2014



Quelle: eigene Erhebung

1 Kennzahlen

2 Unternehmensverkauf: Anlässe – Gründe – Möglichkeiten – Chancen

Unternehmensverkauf

Anlässe und Gründe

keine Nachfolge
innerhalb der
Familie

Hersteller-
forderung /
CI-Investitionen

Ertragslage

richtige Marke/n?

Markt-
konzentration

Vertriebs- oder
Servicevertrag

Finanzierungs-
möglichkeiten

Sanierung?

mangelndes
Unternehmertum
der Kinder

schlechte
Expansions-
möglichkeiten

rückläufige
verkaufte
Stückzahlen

geringes
Marktwachstum

systematisches
Kosten-
management

Prozessoptimie-
rung in allen
Sparten

Bankenverhalten
in Krisen-
situationen

mangelhafte
Handelsstrategie

geringere
Werkstatt-
durchläufe

Personal:
Wettbewerb um
die Besten

Alter und
Gesundheit

Altersvorsorge

regionale
Struktur-
probleme

Konkurrenz-
situation am
Markt

unausschlagbares
Angebot

Differenzen im
Gesellschafter-
kreis

gekündigte
Händlerverträge

... u.U. nicht vollständig ...

persönliche Gründe

- keine Nachfolge
- Unternehmertum
- Alters- und Gesundheitsgründe
- Altersvorsorge
- Kaufpreisangebot
- Gesellschafterdifferenzen
- weitere persönliche Gründe (Freizeit, Sabbaticals usw.)

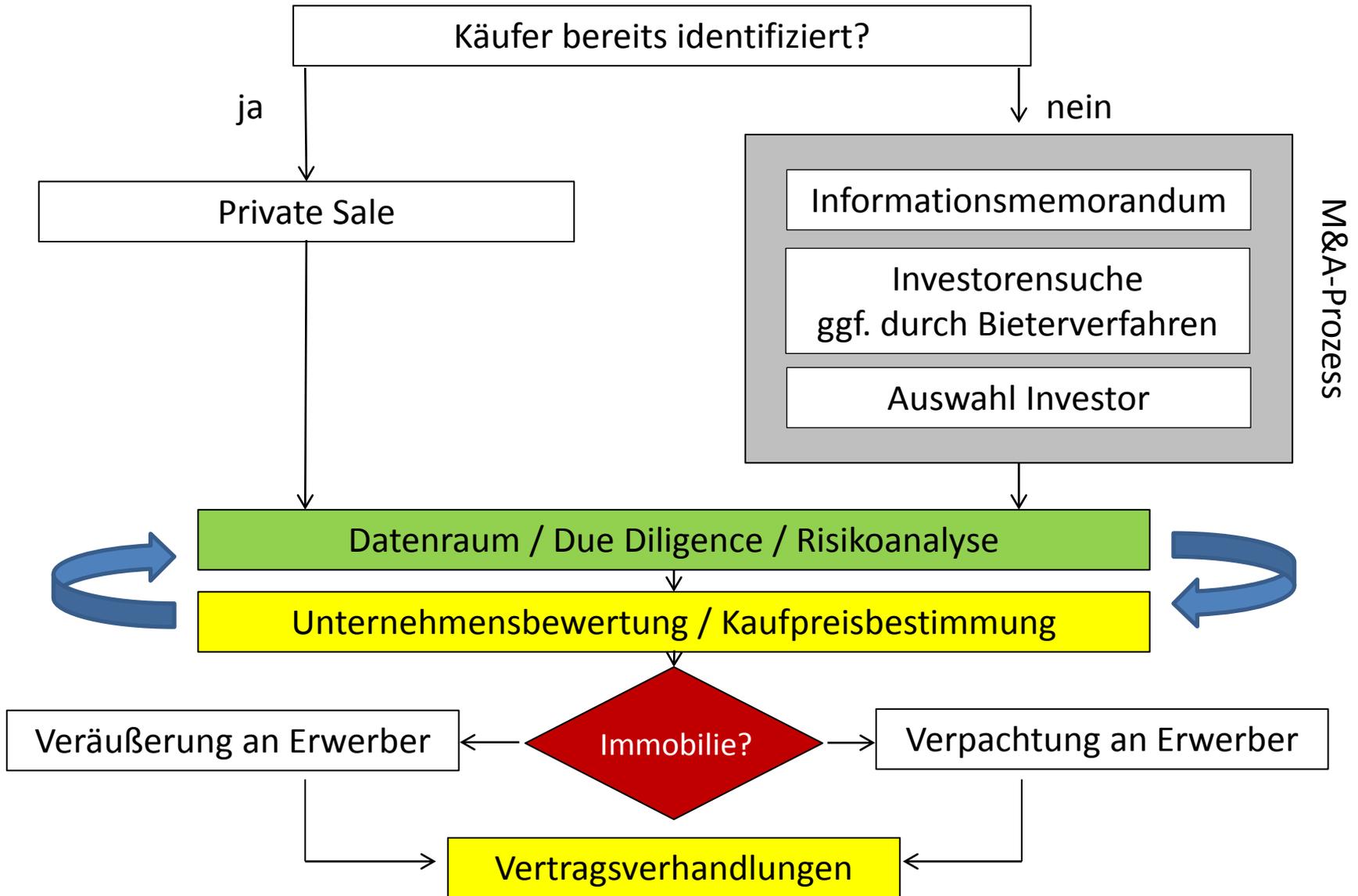
interne Gründe

- Ertragslage
- Marke/n
- Vertriebsvertrag
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Sanierung
- rückläufiges Geschäft
- kein Kostenmanagement
- Prozessoptimierung gescheitert
- Handelsstrategie

externe Gründe

- Herstellerforderungen / Investitionsstau
- Marktkonzentration
- Expansionsmöglichkeiten
- geringes Marktwachstum
- Bankenverhalten
- Wettbewerb um die besten Mitarbeiter
- Strukturprobleme
- wachsende Konkurrenz (auch Internethandel)
- gekündigte Herstellerverträge

Unternehmensverkauf Möglichkeiten



Zwei Formen des Unternehmenskaufs

Asset Deal

- Erworben werden einzelne Vermögensgegenstände u/o Rechtsverhältnisse eines Unternehmens / Unternehmensteils
- Kaufvertrag gem. § 433 BGB mit anschl. dinglicher Übertragung.
- Vermögenswerte werden hierbei einzeln übertragen („Käufer weiß, was er kauft!“)
- Einzelrechtsnachfolge, d.h. Zustimmungserfordernisse bei Übertragung von Rechtsverhältnissen
- idR formfrei, soweit kein Grundvermögen übertragen wird

Share Deal

- Kauf des Unternehmens erfolgt durch den Erwerb von Anteilen der zum Verkauf stehenden Gesellschaft
- Rechtskauf gem. § 453 (1) BGB mit anschl. dinglicher Übertragung der Anteilsrechte (Abtretung).
- Sämtliche Verträge bleiben unberührt
- Veräußerer bleibt nicht mit einer Mantelgesellschaft zurück
- Gesamtrechtsnachfolge, d.h. Übernahme sämtlicher (auch unbekannter Verbindlichkeiten)
- idR formfrei, soweit keine GmbH-Anteile übertragen werden

ASSET DEAL

Vorteile

- Käufer weiß exakt, was er kauft oder nicht kauft
- einzelne Vermögensgegenstände können ausgelassen werden
- Garantienkatalog

Nachteile

- Bestimmtheitsgrundsatz
- Zustimmungserfordernisse bei der Übertragung von Rechtsverhältnissen (auch Kundendaten, BDSG!!)
- Verkäufer bleibt mit einer Mantelgesellschaft zurück, die oft zusätzlich liquidiert werden muss
- Die vollständige bzw. überwiegende Übernahme von Assets eines Unternehmens kann einen sog. Kontrollerwerb im Sinne des Kartellrechts (Fusionskontrolle) darstellen; folglich besteht unter Umständen eine Genehmigungspflicht

SHARE DEAL

Vorteile

- verhältnismäßig einfache Erfassung des Kaufgegenstands; kürzere Durchführung eines Share-Deal-Vertrags
- sämtliche Verträge bleiben unberührt
- gesamtes Unternehmen wird veräußert; Veräußerer bleibt nicht mit einer Mantelgesellschaft zurück

Nachteile

- Bestimmtheitsgrundsatz bzw. Bestimmbarkeitsgrundsatz
- Übernahme sämtlicher (auch unbekannter und ggf. nicht bilanzierter) Verbindlichkeiten
- Bindung an frühere Organbeschlüsse
- Erwerber sollte bedenken:
 - ggf. wirksamkeitsbegründende Zustimmung der Kartellbehörden nötig
 - bei Beteiligung von > 30% an einer börsennotierten AG muss an die übrigen Aktionäre ein Pflichtangebot unterbreitet werden
 - bestimmte Mitteilungs- und Obliegenheitspflichten des Erwerbers

- Erstellung Planungsszenario über die Vorstellungen des Veräußerers
Frage: wie hoch muss der Veräußerungspreis sein, dass eine bestimmte Zielvorstellung realisiert werden kann?
- rechtzeitige Planung / Gestaltungsberatung zur Prozessoptimierung („Brautaufhübschung“, bilanzielles Window-Dressing soweit zulässig, Errichtung Holdinggesellschaft, Beteiligungspooling, Einheits-KG, Zeitpunkt der Veräußerung usw.)
- Umsichtige Verhandlungen über die Höhe des Kaufpreises können zu einem Netto-Veräußerungsgewinn (= Veräußerungspreis abzgl. Buchwert des Kapitalkontos abzgl. Ertragsteuern) führen, der der individuellen Zielvorstellung nahe kommt.
- „halber“ Durchschnittssteuersatz (ab 55. Lebensjahr) gem. §§ 16, 34 EStG schont den Liquiditätsabfluss
- regelmäßig ist der Verkäufer für die Gestaltung des Kaufvertrags verantwortlich (Art des Deals, Bewertung, Garantien etc.)

- wirtschaftliche Gesichtspunkte, insbesondere neue Vertriebsgebiete, Marktarrondierung, Nutzung eigener Synergien und somit geplante Ertragsverbesserung des Zielunternehmens, Steigerung der Herstellerwahrnehmung, Beseitigung Intra-Brand-Wettbewerb im Vertriebsgebiet (bei gleicher Marke), Erweiterung des Angebots bei Fremdmarkenübernahme
- Marktaustritte werden künftig noch zunehmen, Konzentrationsbewegungen, Angebot der zu übernehmenden Unternehmen wird steigen
- steuerliche optimierte Nutzung (Abschreibung) des bezahlten Goodwills von Rechtsform der Zielgesellschaft abhängig
- durch Asset-Deals kann gewisses „Cherry-Picking“ betrieben werden

- Kein Verkauf des Unternehmens möglich (z.B. Kaufpreisvorstellungen zu unterschiedlich, keine Herstellerzustimmung aufgrund change-of-control-Klausel, kein gesetzter Standort, wirtschaftlicher Zeitpunkt falsch gewählt)
- (Spezial-)Immobilien können nicht veräußert werden und müssen nach einer befristeten Pachtzeit des Erwerbers umgenutzt oder drittveräußert werden
- Fehleinschätzung über den Unternehmenswert führt zu einem zu niedrigen Kaufpreis, der nicht den Zielvorstellungen des Verkäufers entspricht. Wird aber oft trotzdem aus persönlichen u.a. Gründen akzeptiert.
- Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer werden regelmäßig nicht übernommen
- Schlechte Beratung im gesamten Verkaufsprozess (Planung, Verhandlung, steuerliche Beratung, Vertragsgestaltungen etc.)

- großer Fehler: Kaufpreisverhandlung vor abgeschlossener Due Diligence
- Alle Arbeitsverhältnisse gehen über (mit Betriebszugehörigkeit, Altersversorgung, Resturlaub, Überstunden, Abfindungen, Betriebsrat usw.)
Daher arbeitsrechtliche Due Diligence sehr zu empfehlen!
- Share-Deal:
alle Lasten – auch stille, nicht bilanzierte – gehen über;
steuerliche Risiken (insbes. Exportgeschäfte), weil Steuerklausel mangelhaft;
Bodenkontamination;
Wird eine GmbH verkauft, keine steuerliche Nutzung des Agios
(üblicherweise muss das Einfluss auf Kaufpreis haben, sonst vorher umwandeln!)
- Asset-Deal:
Garantiekatalog ist oft zu knapp gefasst, daher wenig Rückgriffsmöglichkeit auf den Veräußerer;
übergehender Kundenstamm vs. Datenschutzregelung;
Widerspruchsmöglichkeit § 613a BGB (wenn die Guten nicht mitgehen)

für Verkäufer

- Frühzeitige Beratung und möglichst kein Alleingang!
- Share Deal
- „halber Steuersatz“ §§ 16, 34 EStG

für Erwerber

- Due Diligence (finanziell, (arbeits-) rechtlich) und Risikoallokation
- Asset Deal
- Betriebsübergang § 613a BGB

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!
Persönliche Gespräche gerne in der Pause.



Horst Neubacher

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater
Partner

Telefon +49 (89) 578382-34

Mobil +49 (170) 9129303

neubacher@raw-partner.de