



Kauf und Verkauf von Unternehmen

Unternehmenssteuerreform II – Erleichterungen für Personenunternehmen

Kauf und Verkauf von Unternehmen – Stolpersteine beachten!



Michael Heusser
lic.rer.pol.
dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Sursee

In der KMU-Welt finden die meisten Unternehmensverkäufe im Rahmen von Nachfolgeregelungen statt. Unternehmen werden aber auch verkauft, weil sie zu klein sind, um am Markt erfolgreich weiter zu bestehen. Andere wiederum finden einen neuen Besitzer, weil der bisherige Besitzer ein entsprechend lukratives Angebot erhält. Was immer die Gründe für einen Eigentümerwechsel sind, jeder Unternehmenskauf/-verkauf birgt Fallstricke, die es zu vermeiden gilt.

Eindeutige Absichten und klare Erwartungen

Am Anfang jeder Verkaufsverhandlung sollten zwei Partner stehen, die klar beabsichtigen, eine Transaktion auch tatsächlich durchzuführen. Wenn eine Partei nur den Markt testen oder Informationen über Mitbewerber erhalten will oder der Verkäufer aus emotionalen Gründen sich

gar nicht von seiner Firma lösen kann, wird jede noch so gut verlaufende Verhandlung scheitern. Die Verhandlungspartner sollten sich auch klar sein, was ein Verkauf der Firma für sie persönlich bedeutet. Was mit der Firma nach dem Kauf geschieht, sollte offen kommuniziert werden. Denn wenn Uneinigkeit über den weiteren Fortbestand der Firma herrscht, in welcher Form auch immer, gibt es zwangsläufig unzufriedene Verhandlungspartner.

Ablaufplan mit verbindlichen Terminen

Für den gesamten Verkaufsprozess sollte ein klarer Ablaufplan mit festen Terminen bestehen, über den sich die Parteien einig sind. Bei grösseren Unternehmen empfiehlt es sich, auf beiden Seiten entsprechende Projektteams zusammenzustellen, sofern dies unter dem Diskretionsaspekt möglich ist. Für solche Teams sind die Aufgaben klar zu definieren und alle involvierten Personen sind auf dem aktuellen Stand zu halten. Wenig effizient ist es, wenn Aufgaben an einzelne Mitarbeiter oder Berater delegiert werden, ohne dass der Informationsfluss definiert ist. Externe Berater können in einem Verkaufsprozess sehr hilfreich sein und die Parteien zielorientiert begleiten – jedoch nur dann, wenn der Informationsfluss gewährleistet ist. Grundlage dafür ist einerseits das gegenseitige Vertrauen, andererseits



René Kaufmann
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
Truvag Willisau

Markt testen oder Informationen über Mitbewerber erhalten will oder der Verkäufer aus emotionalen Gründen sich

bietet sich aber auch die Möglichkeit, die Spielregeln mit einem «Letter of intent» zu Beginn der Verhandlungen festzulegen.

Unternehmenswert und Kaufpreis

Der Wert des Unternehmens ist der zentrale Eckpfeiler für die Verkaufsverhandlungen. Für die Ermittlung des Unternehmenswertes kommen in der Praxis verschiedene anerkannte Methoden zur Anwendung. Normalerweise nennt der Verkäufer seine Wert- bzw. Preisvorstellung. Um bei der Bewertung mögliches Streitpotenzial im Voraus zu eliminieren, ist es empfehlenswert, sich über die Methode und idealerweise auch über den Bewertungsexperten klar zu werden. Auch wenn die Parteien das Unternehmen unabhängig von einander bewerten lassen, ist es sinnvoll, die Bewertungen offen zu legen. Bei einer fachmännischen Bewertung sollte diese für jede der involvierten Parteien nachvollziehbar sein. Oft differieren die Wertüberlegungen lediglich aufgrund von unterschiedlichen Annahmen. Aber Achtung: Als Resultat können sich ganz unterschiedliche Werte ergeben.

Nicht zuletzt aus Kosten- und Zeitgründen bewährt sich das folgende Vorgehen in der Praxis: Die Unternehmung wird von einer Partei bewertet. Diese legt der andern Partei die Bewertung mit sämtlichen Detailberechnungen und Annahmen offen, so dass anstelle einer doppelten Bewertung die bereits vorhandene Unternehmensbewertung überprüft werden kann. Die sich ergebenden Wertdifferenzen lassen sich in der Regel unter Bewertungsfachleuten innert nützlicher Frist klären, wobei die Frage des Goodwills meistens der schwierigste Punkt ist.

Der ermittelte Unternehmenswert stellt eine rechnerische Grösse dar, während sich der Kaufpreis aus den Verhandlungen der Parteien ergibt. Bei der Preisfindung spielen Überlegungen zum möglichen Synergiepotenzial oder zur Art und Weise der Finanzierung eine grosse Rolle. Ebenso werden subjektive Elemente wie z.B. die Einschätzung der Zukunftsperspektiven mitberücksichtigt. Letztendlich sollte für ein Unternehmen immer nur so viel bezahlt werden, wie der Käufer in Zukunft Nutzen bzw. Gewinn aus dem erworbenen Unternehmen erwirtschaften kann.

Finanzierung

Für einen erfolgreichen Handel müssen sich die Parteien auch der finanziellen Möglichkeiten des Kaufsinteressenten bewusst sein. Oft scheitern Unternehmensverkäufe, weil die Käuerschaft nicht über die erforderlichen Mittel verfügt. Bei internen Nachfolgeregelungen (in der Familie, Verkauf an Mitarbeiter) verfügt der potenzielle Nachfolger oft über zu wenige Eigenmittel. So ist der Verkäufer gezwungen, einen Teil der Finanzierung selber zu übernehmen. Es empfiehlt sich deshalb, auch als Verkäufer bereits im Rah-

men der Nachfolgeplanung Überlegungen zu möglichen Finanzierungsformen anzustellen.

Der frühe Einbezug der Kreditgeber in die Verhandlungen kann helfen, Missverständnisse und auch falsche Erwartungen zu vermeiden. Oft ist es aber unerlässlich, dass der Verkäufer einen Teil des Kaufpreises als Darlehen stehen lässt.

Künftige Führung

In der KMU-Welt werden die meisten Unternehmen von ihren Eigentümern geführt und geprägt. Der Wechsel der Eigentümer hat deshalb oft auch einen Wechsel in der Führung zur Folge. Dieser Wechsel ist einer der heiklen Punkte im Prozess einer Unternehmenstransaktion. Die Parteien sollten sich über die künftige Führung im Klaren sein. Es sollte im Voraus definiert werden, wer die Firma künftig führt und wieweit der bisherige Eigentümer involviert bleibt. Dies kann auf verschiedene Arten geschehen. Dafür braucht es aber klare Spielregeln.

Auch Details klären

Für den erfolgreichen Vertragsabschluss empfiehlt es sich, auch Detailfragen frühzeitig anzusprechen und offenzulegen. Falsche Erwartungen auch in so genannt nebensächlichen Bereichen können gut angelaufene Verhandlungen ins Stocken und schlussendlich zum Scheitern bringen. Häufig werden unausgesprochene Erwartungen des Verkäufers erst in einer späten Phase des Verhandlungsprozesses thematisiert. Verständlicherweise möchten viele Verkäufer ihre Firma am liebsten in der bestehenden Form mit den bestehenden Mitarbeitern am gleichen Standort erhalten. Auf der andern Seite können die Pläne und Vorstellungen des Käufers in eine ganz andere Richtung gehen. Gerade diese emotional belastenden Punkte sollten möglichst frühzeitig besprochen werden.

Zu beachten sind ausserdem die steuerlichen und rechtlichen Aspekte, welche für Käufer und Verkäufer bedeutende Konsequenzen haben können.

Einmaliges und anspruchsvolles Projekt

Unternehmenskäufe bzw. -verkäufe sind sehr anspruchsvolle Projekte. Dazu kommt, dass die beteiligten Parteien in der Regel nur einmal in ihrer unternehmerischen Laufbahn mit dieser Situation konfrontiert sind. In diesem Umfeld bietet ein gut geplanter Prozess mit den richtigen Begleitpersonen Gewähr für die erfolgreiche Projektabwicklung.

Auch zur Bewältigung von emotional schwierigen Situationen kann der erfahrene externe Berater wertvolle Dienste leisten. Unsere Spezialisten beraten und begleiten Sie gerne bei dieser anspruchsvollen Aufgabe.

Unternehmenssteuerreform II – Erleichterungen für Personenunternehmen



Fritz Suter
dipl. Steuerexperte
Inhaber Gemeinde-
schreiberpatent
Truvag Sursee

Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform II ergeben sich per 1. Januar 2011 im Kanton Luzern folgende Neuerungen für Einzelunternehmen sowie für Personengesellschaften:

Ausweitung der Ersatzbeschaffung

Beim Ersatz von betriebsnotwendigem Anlagevermögen wird durch den Verkauf ein steuerbarer Kapitalgewinn erzielt, sofern der Verkaufspreis über dem Buchwert liegt. Bisher konnten die stillen Reserven nur auf ein gleichartiges Ersatzobjekt übertragen werden.

Neu ist nicht mehr zwingend, dass es sich um ein gleichartiges Ersatzobjekt handeln muss. Bei der Ersatzinvestition muss es sich allerdings um betriebsnotwendiges

Anlagevermögen handeln. Beim Ersatz von Liegenschaften gelten besondere Bestimmungen.

Wertschriften im Geschäftsvermögen

Neu werden Wertschriften im Geschäftsvermögen bei der Vermögenssteuer nicht mehr zum Verkehrswert, sondern zum Buchwert bewertet. Dies führt zu administrativen und steuerlichen Erleichterungen.

Überführung von Liegenschaften aus dem Geschäfts- ins Privatvermögen

Eine Liegenschaft gilt als Geschäftsvermögen, wenn sie durch den Betriebsinhaber überwiegend für geschäftliche Zwecke genutzt wird. Sofern die selbständige Geschäftstätigkeit aufgegeben oder die Liegenschaft nicht mehr für steuerpflichtige Zwecke genutzt wird, findet eine steuersystematische Überführung vom Geschäfts- ins Privatvermögen statt. Bei diesem Vorgang fließen dem Unternehmer keine flüssigen Mittel wie bei einem Verkauf der Liegenschaft zu

– trotzdem müssen auf der Differenz Verkehrswert/Buchwert Einkommenssteuern und Sozialversicherungsbeiträge abgerechnet werden.

Ab dem 1. Januar 2011 kann neu verlangt werden, dass bei der Überführung nur auf der Differenz zwischen dem ursprünglichen Erwerbspreis und dem Buchwert (= getätigte Abschreibungen) abgerechnet werden muss. Die Besteuerung des Wertzuwachsungsgewinnes wird auf Gesuch hin bis zur Veräusserung der Liegenschaft aufgeschoben.

Steueraufschub bei einer Erbteilung

Beim Tod eines Personenunternehmers werden die Erben Inhaber der Unternehmung. Sofern nicht alle Erben das Unternehmen weiterführen, ist zwischen dem Teilungswert und dem Buchwert der Unternehmung steuerlich abzurechnen.

Neu können die Erben verlangen, dass die Besteuerung der stillen Reserven aufgeschoben wird. Der Erbe, welcher die Unternehmung weiterführt, übernimmt dann auch die latente Steuerlast auf den stillen Reserven.

Betriebsaufgabe und Liquidation der Personenunternehmung

Gibt ein Unternehmer seine selbständige Erwerbstätigkeit auf und veräussert er seine Unternehmung, wird der Liquidationsgewinn wie ein ordentlicher Gewinn besteuert. Dies bedeutet, dass einmalige hohe Steuer- und Sozialversicherungsfolgen eintreten, auch wenn der Liquidationsgewinn über mehrere Jahre oder gar Jahrzehnte entstanden ist.

Ab dem Jahr 2011 werden, wenn die selbständige Erwerbstätigkeit ab dem 55. Altersjahr oder wegen Invalidität aufgegeben wird, die in den letzten zwei Jahren realisierten stillen Reserven getrennt vom übrigen Einkommen besteuert. Der Liquidationsgewinn wird um Einkaufsbeträge in die berufliche Vorsorge reduziert. Werden keine Einkäufe getätigt, obwohl sie zulässig wären, wird der Teil des Liquidationsgewinnes, welcher der Vorsorgelücke entspricht, analog einer Kapitaleistung aus der Vorsorge besteuert.

Der übrige Liquidationsgewinn wird ebenfalls reduziert besteuert. Die Reduktion erfolgt via Satzbestimmung.

Steuerplanung nutzen

Die erwähnten Neuerungen werden per 1. Januar 2011 in Kraft treten. Falls Sie die Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit oder die Veräusserung Ihrer Personenunternehmung planen, sollte aus steuerplanerischer Sicht

geprüft werden, ob mit diesem Vorhaben nicht bis ins Jahr 2011 zugewartet werden soll.

Für die Optimierung Ihrer Steuerbelastung stehen Ihnen unsere Steuerfachleute gerne zur Verfügung.

Truvag-Dienstleistungen



Kurt Hochreutener
dipl. Wirtschaftsprüfer
dipl. Experte in
Rechnungslegung
und Controlling
Truvag St. Gallen

Die Truvag-Fachleute bieten umfassende Dienstleistungen für verschiedene Branchen und Kunden an:

Rechnungswesen

- Abschlussberatung
- Führung von Kundenbuchhaltungen
- Software zur Buchführung durch den Kunden
- Mehrwertsteuer-Abrechnungen
- Personaladministration
- Budgetierung und Finanzplanung

Wirtschaftsprüfung

- Ordentliche und eingeschränkte Revision von Jahresabschlüssen bei Aktiengesellschaften, GmbH's und Genossenschaften
- Prüfung von Personalvorsorgestiftungen
- Spezialprüfungen gemäss Aktienrecht

Steuerberatung

- Ausfüllen von periodischen Steuerdeklarationen und Prüfung von Veranlagungen sowie Vertretung vor Steuerbehörden
- Erstellen von speziellen Steuerdeklarationen (z.B. Liquidations- oder Grundstückgewinnsteuer)
- Beratung in Bezug auf die Mehrwertsteuer
- Steuerplanung und -optimierung

Unternehmensberatung, Treuhand und Recht

- Gesellschaftsgründungen
- Fusionen, Umstrukturierungen, Sanierung und Liquidationen
- Nachfolgeregelungen und Erbteilungen
- Ausarbeitung von verschiedenen Verträgen
- Unternehmensbewertungen
- Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Ausarbeitung von Businessplänen

Zögern Sie nicht, mit uns in Verbindung zu treten.