



**NIEDERRHEINISCHE INDUSTRIE-
UND HANDELSKAMMER
DUISBURG – WESEL – KLEVE
ZU DUISBURG**



**IHK-Leitfäden für kleine
und mittlere Unternehmen**

UnternehmensSicherheit

	Seite
I. Info-Quellen (Merkblätter und Links)	3
Unternehmens-Check	5
II. Krisenmanagement / KfW-Runder-Tisch	
1. Schritt: Kontaktaufnahme / Hotline	6
2. Schritt: Stärken- und Schwächenanalyse	7
3. Schritt: Lösungsvorschläge	8
Unternehmensberatungsförderung	9
III. Unternehmensnachfolge und Beteiligung	
1. Schritt: Suchen	9
2. Schritt: Prüfen	10
3. Schritt: Umsetzen	11
(u.a.: Vertrag, Firmenwert)	11
Anlage:	
Schwachstellen-Früherkennung (Crash-Test)	14

Informationen zur UnternehmensSicherheit

Ansprech- Partner und Adressen	Niederrheinische Industrie- und Handelskammer		
	Duisburg Mercatorstraße 22 – 24 47051 Duisburg	Wesel Großer Markt 7 46483 Wesel	Kleve Boschstraße 16 47533 Kleve
Existenz-Gründungs- und Finanzierungs- Beratung Konzeptgespräche	Heike Möbius Holger Schnapka Winfried Ballmann Tel.: 0203 / 2821-209		Mario Goedhart Tel.: 02821 / 22233
Krisen- und Nachfolge- Beratung sowie „KfW Runder Tisch -“ und SCSN - Betreuung	Für Unternehmen in Duisburg und im Kreis Wesel: Bernt Dörnemann und Markus Nacke 0203 / 28 21 -261 und 0203 / 28 21 - 435 Für Unternehmen im Kreis Kleve: Mario Goedhart Zweigstelle Kleve, 02821 / 222 33		
Firmenauskünfte	Gudrun Rüdiger, Tel.: 0203 / 2821-226		
Firmenrecht	Ass. Axel Geiling, Tel.: 0203 / 2821-346 Ass. Heidrun Raven, Tel. 0203 / 2821-413 Peter Hüsgen, Telefon 0203 / 2821-233		
Unternehmensbörse - Infos und Aufnahme: - Broschüren- und Börsen-Zusendung:	Margret Eggers-Aldenhoff, Tel.: 0203 / 2821-234 Andrea Averkamp, Tel.: 0203 / 2821-224		

<http://www.niederrhein-ihk.de>

e-mail: ihk@niederrhein.ihk.de

Krisenmanagement – Hotline Telefon: 02821 / 2 15 10

Weitere Ansprechpartner zum Krisenmanagement:

Handwerkskammer Düsseldorf – Betriebsberatungsstelle Kleve

Stechbahn 60, 47533 Kleve, Tel.: 02821 / 12330, Dipl.-Kfm. Bernhard Uebbing
sowie für Unternehmens- und NachfolgeBeratung die HWK-Betriebsberatung Ruhr,
Mülheimer Str. 6 in 46049 Oberhausen, Tel.: 0208-820 5530,
www.hwk-duesseldorf.de sowie das Gründungsnetzwerk-Niederrhein

Dieses Merkblatt soll eine erste Information bieten. Die enthaltenen Angaben sind mit der grösstmöglichen Sorgfalt erstellt worden. Dennoch kann für die Vollständigkeit und Richtigkeit keine Gewähr übernommen werden. Den Rat eines Rechtsanwaltes, eines Steuer- und / oder Unternehmens-Beraters kann und will das Merkblatt nicht ersetzen.

I. a Informationsquellen (Merkblätter & Links)

Allg. Betriebswirtschaft

www.niederrhein-ihk.de [Recht] Informationen, Musterverträge und Merkblätter zum Arbeits-, Handels-, Gesellschafts-, Gewerbe-, Internet-, Schuld-, Vertrags-, Wettbewerbs-Recht sowie [Steuer]-Recht u.v.m.

www.dihk.de [Publikationen] : „Existenzsicherung“ „Franchising“
„Kooperationen“ „Vorbereitung auf das Bankgespräch“
„Kommunikation“ „Soziale Absicherung“ (Tipps für KMU)

www.frankfurt-main.ihk.de bundesweite Sammlung von IHK-Merkblättern und IHK-Info unter [Recht und Steuern], (Suche:...) oder [Rechtslinks]

www.existenzgruender.de Informationen des BMWA (BundesWirtschaftsMinisterium) über die Planung und die erfolgreiche U-Führung - einschliesslich umfangreicher [„Infothek“], Datenbanken & Expertenforum, [Service – Downloads - Publikationen] u.a. „GruenderZeiten“:
Buchführung Kostenrechnung Controlling
Steuern Recht + Verträge Liquidität

Rating

www.niederrhein-ihk.de [Unternehmensförderung] [Mittelstandsförderung]
Merkblätter zum Rating / Basel II und zur Kreditvergabepraxis
Interaktiver Selbsttest [IHK-WIN-Rating](#)

www.dihk.de [Publikationen]
„Externes Rating“ (Vorbereitung auf ein externes Rating)
„Rating für den Mittelstand“ – Fit für das Hausbankgespräch

www.existenzgruender.de BMWA-Info-Datenbank [Service–Publikationen–Downloads]
„GruenderZeiten“: Nr.46 „Unternehmensbewertung / Rating“

Finanzierung – öffentliche Finanzierungshilfen

www.kfw-mittelstandsbank.de Kreditanstalt für Wiederaufbau – KfW-Mittelstandsbank
[Finanzierung] [Beratung] [Gründerzentrum]

www.bmwa.bund.de Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit (oder)
[Unternehmen] [**Förderdatenbank**]

www.nrwbank.de Förderprogramme des Landes NRW

Krise / UnternehmensSicherung

- www.niederrhein-ihk.de [Unternehmensförderung] [Krisenmanagement]
Merkblätter zur UnternehmensSicherung,
Crash-Test zur Schwachstellen-Früherkennung
CheckListe und Merkblatt zum „KfW-Runder Tisch“
- www.go.nrw.de [Junge Unternehmen] [U-Krise] [Informationsmaterial]
„Krisenmanagement in kleinen Unternehmen“ (Kurzinformation)
„Wenn Unternehmen scheitern“ (Info für überschuldete Selbstst.)
- www.kfw-mittelstandsbank.de [Beratung] [Krisenberatung]
„Runder Tisch zur Betreuung von kleinen und mittleren
Unternehmen in Schwierigkeiten (Pannenhilfe)“
- www.gib.nrw.de GIB – NRW-Gesellschaft für Beschäftigungsförderung
[Unternehmensentwicklung] betriebliche Modernisierung
[Krisenmanagement] Früherkennung, Beratung, Abwicklung
- www.bmwa.bund.de [Unternehmer] [Unternehmensführung]
Informationen des BMWA-BundesWirtschaftsMinisteriums zum
Krisenmanagement, Früherkennung, Finanzierungshilfen
sowie zu den Themen: [Insolvenz] & [Problemfelder]
zudem online-Software: Controlling- oder Business – Planer
www.existenzgruender.de BMWA-Info-Datenbank [Unternehmen führen]
[Management-KnowHow] [Checklisten] [Tools & Hilfen]
[Service & Downloads] z.B. „GründerZeiten“ mit den Themen:
„Liquidität „Krisenmanagement“ „Insolvenz“ u.v.m.

Übernahme

- www.niederrhein-ihk.de [Unternehmensförderung] [Nachfolge / UnternehmensBörse]
Informationen zur Unternehmens - Nachfolge
- www.nexxt-change.org Unternehmens - Nachfolge- und –Beteiligungsbörse der IHK
einschliesslich Checklisten und sehr umfangreiche Fach- und
Basis- Informationen für Nachfolger und für Unternehmer
- www.dihk.de [Publikationen] „Unternehmensnachfolge“
- Informationen für Nachfolger und Senior-Unternehmer -
- www.bmwi.bund.de [Unternehmer] [Unternehmensübergabe]
Informationen des Bundeswirtschaftsministeriums über
Auswahl des Nachfolgers Familie und Erbe
Übergabemodelle und -fahrplan Alterssicherung
Verkauf und Finanzierung Unternehmenswert
- www.nexxt-change.org BMWi – Internetportal [Themen und Texte] über
Recht Steuern Unternehmenswert
Übergabe Übernahme Betriebsaufgabe u.v.m.

Erfolgreiche Finanzierungs-, Rating-, Übergabe- und/oder Beratungs-Gespräche können nur dann durchgeführt werden, wenn die **betriebswirtschaftlichen Eckdaten** ständig aktualisiert werden und präsent sind. Eine zeitnahe Buchführung und Abrechnung trägt daher nicht nur wesentlich zur Erfolgskontrolle bzw. zum Erfolg eines Unternehmens bei, die Informationen hieraus dienen auch als Basis für :

- eine Stärken- und Schwächen-Analyse,
- eine Status-/Bestandsaufnahme,
- eine Firmenbewertung
- sowie als Unternehmensführungs-Instrument
- und als Controlling-Instrument

Daher sollten folgende Unterlagen und Informationen vom Unternehmen vor Beginn einer Beratung bereitgestellt bzw. beim Firmenbesuch vorgelegt werden:

1. Beschreibung des Unternehmens (u.a. Leistungsangebot bzw. Kurz-Expose)
2. aktuelle BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung/Saldenbilanz) / Debitorenliste
3. Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre (GuV-Rechnung und Bilanz)
4. Aufstellung der Kredit- und Darlehensverträge (einschl. Zinsen und Tilgung)
sowie Auflistung der ausstehenden Personalkosten und Versicherungsbeiträge,
Finanzamt- und Steuerrückstände sowie insbes. Lieferanten-Verbindlichkeiten
5. sonstige Verträge (Miet-, Pacht-, Leasingverträge usw.)
6. Organisationsstruktur, Beschäftigtenzahl und Personalkosten
7. Aufstellung über den derzeitigen Auftragsbestand und der Forderungsbestand
8. Aufstellung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten außerhalb der Bilanz

Wichtige Hinweise:

- Wesentlich für die Insolvenzprophylaxe ist der Zeitfaktor;
je früher Hilfe beansprucht wird,
desto grösser sind die Erfolgsaussichten
- Hilfreich kann der Aufbau eines Frühwarnsystems sein
(siehe Anlage: Schwachstellen - Früherkennung)
 - Ihre IHK sichert Ihnen absolute Vertraulichkeit zu!

II.

Drei Schritte des Krisenmanagements

Nicht nur junge Unternehmen können in den ersten Jahren ihrer Tätigkeit auf unternehmerische oder betriebliche Probleme stoßen - sondern auch etablierte Unternehmen können in existenzgefährdende Notlagen geraten. Rechtzeitige und schnelle Hilfe durch ein effizientes Krisenmanagement ist dann geboten, um durch sachkundige und frühzeitige Beratung die notwendigen Schritte zu besprechen und einzuleiten. Über die Hotline ist für kleine und mittlere Unternehmen eine sofortige Kontaktaufnahme durch die Berater der IHK garantiert. Jedoch sollte der Rat eines Rechtsanwaltes, eines Steuerberaters und/oder eines Unternehmens-Beraters nicht ausgeschlossen werden.

1. Schritt: Kontaktaufnahme :

für kleine und mittlere Unternehmen in Duisburg und im Kreis Wesel:

**Bernt Dörnemann,
Markus Nacke**

**Niederrhein-IHK, Duisburg,
Niederrhein-IHK, Duisburg,**

**Tel.: 0203 / 2821-261
Tel.: 0203 / 2821-435**

für kleine und mittlere Unternehmen im Kreis Kleve

Mario Goedhart,

IHK-Zweigstelle Kleve,

Tel.: 02821 / 222 33

sowie über die Krisenmanagement-Hotline:

Tel.: 02821 / 215 10

Der „Hotline-Notruf“ ist rund um die Uhr anwählbar. Gegebenenfalls nimmt ein Anrufbeantworter Ihre Wünsche entgegen; in diesem Falle garantiert die Niederrheinische IHK binnen 24 Stunden einen Rückruf, so dass kurzfristig ein Termin zur **Vorbereitung** der gemeinsamen Bestandsaufnahme bzw. Schwachstellen-Analyse sowie zur Planung der weiteren Vorgehensweise vereinbart werden kann.

Für eine erste Einschätzung und Früherkennung kann auch der sogenannte Crash-Test „Schwachstellen – Früherkennung“ (siehe Anlage bzw. Downloadservice) hilfreich sein. Bei der Vorprüfung kann der angerufene IHK-Coach auch gezielt Fachleute aus dem „Krisenmanagement-Ausschuss im Netzwerk Niederrhein“ hinzuziehen. Dieses ehrenamtlichen Gremium besteht u.a. aus Vertretern der Niederrhein-Kammer, der Handwerkskammer, des IHK-Ausschusses für Grundsatzfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, der Wirtschaftsförderungsgesellschaften, der Kreditwirtschaft sowie insbesondere aus dem **Senior – Coaching – Service – Niederrhein (SCSN, Tel.: 0203 / 28 21 – 435)**.

2. Schritt: Stärken- und Schwächenanalyse

Eine umfangreiche Bestandsaufnahme durch den Unternehmensberater / -„Runder-Tisch“-Betreuer kann folgende Bereiche umfassen :

- Organisation, Marketing, Mitarbeiter
- Kostenrechnung, Kalkulation, Controlling
- Verträge, Versicherungen, Lieferanten
- Finanzierung, Liquidität, Bilanzen
- Investitionen und Zukunftsplanung

Rechtsberatungen und Steuerberatungen werden nicht gefördert.

Die in der KfW-Runder-Tisch – **Checkliste** (siehe auch IHK-Downloaddownloadservice bzw. die Hinweise unter I b „Unternehmens-Check“ auf Seite 3) aufgeführten betriebswirtschaftlichen Eckdaten und Unterlagen sind daher dem IHK-Coach bzw. RT-Betreuer vorzulegen.

Die IHK setzt als Koordinator und Kooperationspartner des Projektes „**Runder Tisch zur Betreuung von kleinen und mittleren Unternehmen in Schwierigkeiten**“ (Pannenhilfe) einen bei der Beratungs-Agentur der **KfW** (Kreditanstalt für Wiederaufbau - Mittelstandsbank) auditierten (siehe Seite 8) Unternehmensberater zur Projektbetreuung ein.

Für die Betriebs- und Schwachstellen-Analyse (einschliesslich der Erstellung eines Massnahmenkataloges) sind maximal 10 Betreuungstage (u. a. vor Ort) förderungsfähig. **Ausser den Fahrtkosten fallen für die Unternehmen keine weiteren Kosten an.**

3. Schritt

Lösungsvorschläge

Je nach Ergebnis der Bestandsaufnahme schlägt der Unternehmensberater Lösungsmöglichkeiten zur Krisenbewältigung und / oder die Einberufung des IHK-KfW-Runden Tisches vor. Auf Basis der unterbreiteten Lösungen verabschiedet der Runde Tisch, auch unter Einbindung aller Beteiligten, schließlich ein Konzept zur Rettung des in Schieflage geratenen Betriebes. Parallel dazu wird versucht, ein freiwilliges Stillhalteabkommen mit der Hausbank zu vereinbaren. Damit soll dem Betrieb genügend Luft verschafft werden, um die vorgeschlagenen Rettungsmaßnahmen einzuleiten.

Turn-Around-Beratung nach dem „Runden Tisch“

Zur Umsetzung der erforderlichen Massnahmen können Unternehmen, denen im Rahmen des KfW-Runden-Tisches gute Fortführungs-Chancen bescheinigt wurden, bei der Niederrhein-IHK einen Antrag auf eine Turn-Around-Beratung stellen.

50 % der Beratungskosten (von maximal je 750 € Beratungshonorar pro Tag) werden für maximal zehn Beratungstagewerke von der KfW bezuschusst.

In unserem IHK-Bezirk sind folgende Unternehmensberater bei der KfW auditiert:

Name	Gesellschaft	Anschrift / Telefon / e-mail
Arens, Dr. Hans-J.	Dr. Arens & Partner 46446 Emmerich, Dr. van-Heck Str. 22 02822-68247	info@dr-arens-consult.de
Fink, Dr. Bodo	M:pool consulting GmbH 47445 Moers, Konrad-Zuse-Str. 15 02841-8860848	b.fink@mpool-consulting.de
Gelsdorf, Ursula	Gelsdorf & Partner 47259 Duisburg, Dorfstr. 88 0203-751104	info@gelsdorf-partner.de
Geyer, Norbert	CoachConsult 46537 Dinslaken, Kurt-Schumacher-Str. 269 02064-603617	norbertgeyer@t-online.de
Hüttmann, Gerd	Unternehmensberatung Hüttmann 46446 Emmerich, Georg-Kraushaar-Str 45 Tel. 02822-6651	huettmann@ngi.de
Maikranz, Frank C.	Maikranz & Schindler GmbH Unternehmens-Berater u. -Makler 46487 Wesel, Robert-Koch-Str. 17 Tel.: 0281-331840	info@maikranz.de
Sostmann, Axel	dsp consulting-research gmbh 47119 Duisburg, Rheinallee 14 0203-8787-487 / 8	info@dsp-consulting.de
Skaletz, Michael J.	M.J. Skaletz GmbH-Consulting 46539 Dinslaken, Kappenberg 4 02064-472 0942	info@skaletz.net
Volkenandt, Helmut	Gelsdorf & Partner 47259 Duisburg, Dorfstr. 88 0203-751103	info@gelsdorf-partner.de

Neben der KfW-IHK-Krisenberatung „Runder Tisch“ und der anschliessenden „Turn-around-Beratung“ bestehen noch folgende **Beratungsförderungen:**

- **Beratungszuschuss vom Bund** (40 % der Kosten, max. 1.500 €) Antragsweg z.B. über: www.ihk-gmbh.com ,Berlin (nähere Info auch über www.bafa.de)
- **Unternehmens-POTENTIAL-Beratung NRW** für Unternehmen die älter als 5 Jahre sind (3 – 10 Beratungstage, 50 % Zuschuss, max. 500 € p.T.) Antragsweg über die IHK, Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder www.regionalagenturen.nrw.de
- **NRW-Beratungsprogramm-Wirtschaft (BPW)** für Existenzgründer und Existenzfestigung innerhalb von 5 Jahren. (max. 5 Beratungstage, 50 %, max. 500 € p.T.) Antragsweg über die IHK, die Wirtschaftsförderung oder die Regionalagenturen

III.

Drei Schritte der externen Unternehmensnachfolge

Viele Unternehmen in Duisburg und am Niederrhein müssen sich in den nächsten Jahren mit der Nachfolge ihres Unternehmens befassen, denn die Gründergeneration erreicht zunehmend die Pensionsgrenze. Sollte eine interne Nachfolge (innerhalb der Familie oder des Unternehmens) nicht in Frage kommen, besteht über die Unternehmensbörse der Kammer die Möglichkeit, einen geeigneten Nachfolger zu suchen.

Rechtzeitige und problemorientierte Beratung soll helfen, die Unternehmensnachfolge zu regeln. Damit werden nicht zuletzt negative Auswirkungen auf die Wirtschaftskraft der Region, insbesondere auf den Arbeitsmarkt vermieden. Die Kammer sowie weitere Akteure des niederrheinischen Gründungsnetzwerkes bieten dazu ihre Hilfestellung an.

Unternehmensnachfolge

1. Schritt: Suchen

Die Niederrheinische IHK bietet sowohl Unternehmern, die einen Nachfolger oder auch Teilhaber suchen, als auch Firmenübernehmern, insbes. Existenzgründern die Möglichkeit, durch kostenlose Chiffreanzeigen in der Unternehmensbörse „Change / Chance“ auf neutrale Weise in Kontakt zu kommen. Die Angebote werden bundesweit gepoolt und die Bundesliste kann in den Geschäftsstellen der Niederrheinischen IHK eingesehen werden.

Aktuelle Firmen-Angebote können bundesweit, standort- und branchengezielt im Internet recherchiert (<http://www.nexxt-change.org>) oder für den Kammerbezirk Duisburg-Wesel-Kleve von Andrea Averkamp (IHK, Duisburg, Tel.: 0203 / 2821-224) zugesandt werden.

Weitere Informationen sowie Formulare zur Aufnahme in die Unternehmensbörse können bei der Niederrhein-IHK angefordert werden: www.niederrhein-ihk.de [Unternehmensförderung] oder bei Frau Margret Eggers-Aldenhoff, Telefon: 0203 / 2821-234

Inserate in Tageszeitungen und vor allem Fachzeitschriften können Ihre Nachfolgesuche unterstützen. Dieses gilt auch für Nachfragen bei Ihren Fachverbänden oder bei der Einschaltung von Personal- und Unternehmensberatern.

Wichtige Hinweise:

Der Erfolg einer Firmenübernahme hängt wesentlich vom Zeitfaktor ab:
Je früher Sie sich damit befassen und Hilfe beanspruchen,
desto größer sind die Erfolgsaussichten.

Im Vorfeld ist durch beide Parteien zu prüfen, inwieweit die Voraussetzungen für eine Firmennachfolge vorhanden sind. Dazu müssen Informationen gesammelt und ausgewertet werden.

a) Bestandsaufnahme durch den Firmeninhaber

Grundlage jeder Nachfolgeplanung ist eine umfangreiche und objektive Bestandsaufnahme. Objektiv bedeutet, die Firma nicht nur aus der Sicht des abgehenden Unternehmers zu betrachten. Ferner ist es erforderlich, alle Firmeninformationen (siehe auch Seite 3 – I b „Unternehmens-Check“) zusammenzustellen. Sowie die um Informationen zu den zukünftigen Unternehmenszielen und Investitionsplänen zu ergänzen.

b) Abwägung der Chancen und Risiken durch den Übernehmer

Der Firmenübernehmer sollte die Stärken und die Schwächen des bestehenden Betriebes exakt analysieren, also seine Chancen und Risiken bewerten:

Chancen: laufender Geschäftsbetrieb, vorhandene Kunden- und Lieferantenbeziehungen, eingearbeitete Mitarbeiter, eingespielte Organisationsstrukturen und -abläufe, vorhandene Bilanz- und Ertragswerte.

Risiken: Grundsätzlich ist eine kritische Prüfung des zu übernehmenden Betriebes erforderlich, z. B. im Hinblick auf: Gründe der Übergabe, Ruf des Unternehmens, Zukunftsaussichten des Betriebes, Zustand des Anlage- und Umlaufvermögens, Qualifikation und Entlohnung der Mitarbeiter, Angemessenheit des Kaufpreises.

c) Unterstützung durch IHK-Coach

Der IHK-Coach unterstützt auf Anforderung sowohl den abgehenden Unternehmer bei der Bestandsaufnahme als auch den Existenzgründer / Firmenübernehmer bei der Stärken- und Schwächen-Analyse und steht auch zur Moderation von Vertragsverhandlungen zur Verfügung - ausgeschlossen ist jedoch die Steuer- oder Rechts-Beratung.

Der Einsatz des IHK-Coaches ist für beide Seiten kostenlos. **IHK-Ansprechpartner:**

für Unternehmen in Duisburg und im Kreis Wesel

Markus Nacke, Telefon: 0203 / 28 21 - 435

Bernt Dörnemann, Telefon: 0203 / 28 21 - 261

für Unternehmen im Kreis Kleve

Mario Goedhart, Telefon: 02821 / 222 33

Zudem kann es zweckmäßig sein, einen Steuerberater, einen Rechtsanwalt und / oder einen öffentlich geförderten Unternehmensberater einzuschalten.

Bei Firmenübernahmen sollte auch eine Auskunft über die Handelsregister-Eintragungen eingeholt werden. IHK-Ansprechpartner: Gudrun Rüdiger Tel.: 0203 / 28 21 - 226

Wenn die Kaufentscheidung gefallen ist, muss ein für beide Seiten passendes Übergabe-/Übernahmekonzept und –Vertrag erarbeitet werden. Die folgenden Hinweise aus den Gebieten des Vertrags-, Steuer- und Arbeitsrechts sind ein verkürzter Fragenkatalog, der in der Regel mit Hilfe sachkundiger Rechts-, Steuer- und/oder Unternehmens-Berater überprüft und abgearbeitet werden sollte.

a.) Übernahme-Konzept und –Fahrplan erstellen

(siehe IHK-DU – Merkblatt „5 Schritte zum Unternehmens-Übernahme-Konzept“)

b.) Gestaltung des schriftlichen Kaufvertrages

- Was wird im einzelnen übertragen?

Sofern es nicht um die Übergabe / Übernahme von Gesellschaftsanteilen oder um Firmenbeteiligungen geht, können auch die gesamten bzw. die wesentlichen Teile oder einzelne Wirtschaftsgüter (betriebsnotwendige (!) Anlage- und Umlaufvermögen – auch ohne Forderungen), übertragen werden.

Der Warenbestand sollte bereinigt (Ladenhüter ?) und Kommissionsware, Eigentumsvorbehalts- und Sicherungsübereignungs-Rechte sowie Gewährleistungen besonders berücksichtigt werden.

Bestandsaufnahme- und Übergabe-Zeitpunkte sind festzulegen.

Auch die Vereinbarung über die Übernahme der **Verbindlichkeiten** ist möglich – jedoch nicht empfehlenswert. Hierfür sollte eine (nur im Innenverhältnis gültige und den Kaufpreis mindernde) Freistellung vereinbart werden.

- Wie hoch ist der jeweilige Kaufpreis/Verkaufspreis?

Eine objektive **Unternehmensbewertung** / Kaufpreisfindung gibt es nicht. Üblicherweise wird die Ertragswert- und/oder Substanzwert-Methode angewendet:

Bereinigtes Jahresergebnis
+/- a.o. Erträge/Aufwendungen
- kalk. Unternehmerlohn (bei Pers.-Fa.)
X Kapitalisierungszinsfuß
= Ertragswert

Anlagevermögen (Verkehrswert)
- Abschreibungen
+ Umlaufvermögen (Verkehrswert)
- Schulden und Verbindlichkeiten
= Substanzwert

Der Kapitalisierungszinsfuß richtet sich nach dem Basis(Anlage)-Zinssatz. Wegen der festen und langen Kapitalbindung (Wiederverkaufs- oder Liquiditäts-Zeit) wird ein Immobilitäts-Zuschlag sowie für das allgemeine Unternehmensrisiko (Branchen- und Marktrisiken) und für die individuellen Unternehmensrisiken (Inhaber- und Personengebundenheit, Kundenabhängigkeit und Standortentwicklung) wird ein **Risiko-Zuschlag** – i.d.R. zwischen 10 und 30 %-Punkten – vorgenommen; d.h. je kurzfristiger die gesicherten Zukunftsprognosen (z.B. Software- und Bau-Unternehmen) und bzw. je höher die personengebundene und Unternehmens-Abhängigkeit (z.B. bei inhaberbezogenen Kleinbetriebe) eingeschätzt wird, desto höher fällt der Risiko-Zuschlag aus.

Bei der Unternehmensbewertung empfiehlt es sich, sachverständigen Rat, z. B. von einem Unternehmensberater oder Steuerberater, einzuholen.

- Welche Zahlungsmodalitäten und Absicherungen für den Verkäufer bzw. für den Käufer werden vereinbart ?

Folgende Regelungen kommen für die Zahlung des Kaufpreises in Frage:

- | | |
|------------------|------------------------------|
| a) Einmalzahlung | d) Kaufpreis-Ratenzahlung |
| b) Rentenzahlung | e) Beraterentgelt |
| c) Pachtzahlung | f) Kombination von a) bis e) |

Je nach Zahlungsart, die die Steuerbelastung erheblich beeinflussen, sollten auch Sicherheiten (z. B: Bürgschaft, Treuhandkonto, Grundschuld) vereinbart werden.

- Bestehen Gewährleistungs- und Haftungsregelungen ?

Sämtliche Zusicherungen eines Verkäufers / Käufers sollten im Kaufvertrag schriftlich fixiert werden (nachweisbar und beweisfähig!). Es empfiehlt sich, im Kaufvertrag ferner die Methode zur Berechnung des Minderwertes bei Fortfall einer zugesicherten Eigenschaft zu vereinbaren.

- Welche Formvorschriften sind zu beachten ?

Eine notarielle Beurkundung z.B. zwingend vorgeschrieben bei

- Kauf von Grundstücken oder Erbbaurechten
- Kauf einer GmbH, von GmbH-Anteilen bzw. von im Handelsregister eingetragenen Firmen
- oder wenn das zu verkaufende Unternehmen das gesamte Vermögen des Verkäufers bildet.

Die Hinzuziehung erfahrener Juristen zur Lösung möglicher Probleme ist geboten. Erste Tipps und Infos erhalten Sie auch in der Rechtsabteilung der IHK.

- Gibt es Zustimmungsvorschriften ?

Folgende wesentliche Fälle sind zu beachten:

- Die Zustimmung der Ehegatten ist erforderlich - sofern der gesetzliche Güterstand der Zugewinnngemeinschaft zutrifft und wenn das Unternehmen das gesamte Vermögen der Ehepartner darstellt
- Klärung, ob z. B. öffentlich-rechtliche Konzessionen (und mit welchen Auflagen?) auch dem Firmenkäufer erteilt werden oder bestehende Lieferanten- und Miet-/ Pachtverträge übernommen werden können

c.) Haftung (bei Unternehmens- und Firmenübernahme)

- Haftung aus § 25 HGB

Der Unternehmenskäufer haftet (zusätzlich) für alle Verbindlichkeiten der Altfirma incl. Sachmängelhaftung (Garantieansprüchen), sofern

- der Betrieb als vollkaufmännisches Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist und
- der Name des Unternehmens weitergeführt wird.

Wichtiger Hinweis für den Haftungsausschluss:

Ein Haftungsausschluss gegenüber Dritten wird nur erreicht, wenn der Käufer unmittelbar nach Geschäftsübergabe im Handelsregister den **Haftungsausschluss** anmeldet und dies den einzelnen Gläubigern bekannt gemacht bzw. ausdrücklich mitgeteilt wurde.

- Haftung nach § 75 Abgabenordnung

Die Übernahme eines gesamten Unternehmens hat zur Folge, dass der neue Firmeninhaber für die im letzten Jahr vor der Veräußerung entstandenen Betriebssteuern (insbesondere Umsatz-, Lohn- und Gewerbe-Steuer) haftet. Mit Ausnahme der Übernahme aus einem abgewickelten Konkurs gibt es hier keinen generellen Haftungsausschluss.

Eine interne Absicherungsmöglichkeit besteht nur zwischen dem Käufer und dem Verkäufer (Freistellungserklärung) sowie durch eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes. Im Einzelfall sollten erfahrene Juristen hinzugezogen werden.

d.) Arbeitsrecht

Aufgrund zwingender gesetzlicher Vorschrift (§ 613 a BGB) muss der Firmen-Übernehmer alle Arbeitsverträge fortführen; es gelten die üblichen Kündigungsvorschriften. Zudem besteht eine Mitteilungspflicht gegenüber den Arbeitnehmern.

e.) Steuern

- Wichtig ist, den Kaufpreis zunächst auf die einzelnen zu übernehmenden Wirtschaftsgüter und den Geschäfts- und Firmenwert zu verteilen. Diese Aufteilung beeinflusst über die Abschreibungsmöglichkeiten die zukünftig zu zahlenden ertragsabhängigen Steuern wie Gewerbe-, Körperschaft- und Einkommensteuer.
Auf jeden Fall sollte ein Steuerberater konsultiert werden.
Der Verkaufsgewinn (Veräußerungs- bzw. Ertragswert minus Betriebsvermögen bzw. Substanzwert) unterliegt beim Verkäufer der Einkommensteuerveranlagung.
- **Umsatzsteuer**
Gemäß § 1 Abs. 1a UStG unterliegt der Kaufpreis für den Erwerb eines Unternehmens als Ganzem nicht der Umsatzsteuer. Dagegen ist der Kauf einzelner Wirtschaftsgüter ggf. umsatzsteuerpflichtig. Beachten Sie die Verrechnungsmöglichkeiten der Umsatzsteuervorauszahlungen des Verkäufers mit dem Vorsteueranspruch des Käufers sowie die Konsequenzen einer Umsatzsteuerpflicht für die Finanzierung der Übernahme.
- Grunderwerbsteuer, wenn Grundstücke übertragen werden

f.) Finanzierung

- Der Finanzierungsbedarf sollte nicht nur den Kaufpreis,
sondern auch zusätzliche Investitionen – wie z.B.
 - die Aufstockung der Material- / Warenvorräte
 - und den Betriebsmittelbedarf berücksichtigen.
- **Öffentliche Finanzierungshilfen**
Zur Abdeckung Ihres Kapitalbedarfs steht Ihnen eine breite Palette öffentlicher Finanzierungshilfen zur Verfügung. Diese reichen von zinsgünstigen Krediten über Zuschüsse u.a. für betriebswirtschaftliche Beratungskosten bis zu öff. Bürgschaften. Bei nicht ausreichender Eigenkapitalbasis (unter 15 %) sollte geprüft werden, inwieweit Beteiligungskapital eine Alternative darstellt.

Bei der optimalen Auswahl der Förderprogramme berät Sie Ihr Kreditinstitut oder die IHK gerne. Fordern Sie vorab eine entsprechende Broschüre per Telefon (0203 / 2821-224, Andrea Averkamp) an oder downloaden Sie diese unter www.niederrhein-ihk.de .

Wichtig: Förderanträge müssen bei einem Kreditinstitut gestellt werden, bevor der Kaufvertrag unterzeichnet wird.

Crashtest: Schwachstellen - Früherkennung

	Ja	Nein
Liegt die letztjährige Bilanz bzw. laufende Saldenbilanz vor ?		
Sprechen Sie regelmäßig mit Ihrem Steuerberater z. B. über die BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung) ?		
Liegt Ihre Eigenkapital-Quote bei über 10 % ?		
Wird der maximale KK-Überziehungsspielraum bei weitem nicht ausgeschöpft und der Kapitaldienst für Schulden/ Verbindlichkeiten ohne zeitliche Verzögerung erbracht ?		
Führen Sie regelmäßig Gespräche mit Ihrem Geldinstitut und haben Sie einen Liquiditätsplan aufgestellt ?		
Werden Abrechnungen und Forderungen an Kunden durch ein optimales Mahn- und Rechnungswesen überwacht?		
Führen Sie Nachkalkulationen durch und setzen Sie Controlling-Instrumente ein ?		
Werden Ihre Soll-Planzahlen erfüllt und Sind Umsatz- und Ertragsentwicklungen positiv ?		
Kennen und überwachen Sie ständig den Betriebsablauf und die Organisations-Struktur Ihres Unternehmens ?		
Kennen Sie die aktuellen Markttendenzen ?		
Kennen Sie Ihre Kunden, deren Wünsche und haben Sie ein Marketing-Konzept erstellt ?		
Ist die Anzahl der Reklamationen / Beschwerden rückläufig?		
Haben Sie mehr als zwei Hauptauftraggeber ?		
Haben Sie schon einen Rating-Test vorgenommen ?		
Für Ihre Finanzierungsmöglichkeiten und die Höhe Ihrer Kredit-Zinsen ist eine Bonitätsprüfung (nach Basel – II) von entscheidender Bedeutung !!! Ein interaktiver Selbsttest ist durch „IHK-Win-Rating“ möglich (siehe www.niederrhein-ihk.de / Unternehmens- und / Mittelstandsförderung).		
Wenn Sie mehr als fünf Fragen mit „nein“ beantwortet haben, lohnt sich die Einschaltung des IHK-Coaches bzw. ein Anruf bei Ihrem Steuer- oder Unternehmensberater.	15.01.2007	