

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Gut geplant und optimal abgesichert



Vinzentz GmbH
Drahtzieherweg 9 | 47877 Willich

Tel.: 02151 / 25621 | Fax: 02151 / 7637015
info@vinzentz-gmbh.de | <https://www.vinzentz-gmbh.de/>



DAS SOLLTEN SIE WISSEN



UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Viele Unternehmer empfinden die Regelung ihrer Unternehmensnachfolge als große Herausforderung – und das völlig zu Recht. Die Thematik ist komplex, vielschichtig und gehört nicht zum täglichen Geschäft. Zahlreiche rechtliche, finanzielle und organisatorische Aspekte müssen bedacht werden – und das erfordert Zeit, Weitblick und eine gute Planung. Idealerweise beginnt dieser Prozess bereits rund zehn Jahre vor dem geplanten Ruhestand. So bleibt genügend Raum, um tragfähige Lösungen zu entwickeln und die Nachfolge strukturiert vorzubereiten.

Diese Broschüre soll Ihnen einen Überblick über die Möglichkeiten der Unternehmensnachfolge geben und beleuchtet, welche Rolle bestehende Versicherungen dabei spielen – und wo zusätzlicher Absicherungsbedarf bestehen könnte. Weiterführende Themen wie rechtliche, steuerliche oder strategische Fragen sollten Sie im engen Austausch mit spezialisierten Experten wie Steuerberatern, Juristen oder Unternehmensberatern klären. Für alle Themen rund um Ihre bestehenden Versicherungen und sinnvolle Ergänzungen zur Absicherung stehen wir Ihnen jederzeit als verlässlicher Partner zur Seite.

MÖGLICHKEITEN DER NACHFOLGE

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, ein Unternehmen zu übergeben. Grundlegend kann die Übergabe des Unternehmens an ein Familienmitglied oder an einen familienexternen Nachfolger geschehen und wenn familienextern, dann entweder unternehmensintern oder

unternehmensextern. Ausgehend vom persönlichen Verhältnis zum Nachfolger muss der Inhaber entscheiden, ob er sein Unternehmen verschenken, vererben, verkaufen oder verpachten möchte.

FAMILIENINTERNER NACHFOLGER

Viele Unternehmer wünschen sich einen familieninternen Nachfolger. Das eigene Lebenswerk bleibt in der Familie, das Abschiednehmen fällt leichter und es bietet sich die Möglichkeit, weiterhin ein Auge auf die unternehmensinternen Entwicklungen zu werfen. Es besteht jedoch die Gefahr, dass betriebliche Vorgänge nicht neu beurteilt und beibehalten werden. Ganz nach dem Motto: „Das haben wir schon immer so gemacht!“ Eventuell bestehendes Potenzial wird so gerne übersehen.

FIRMENINTERNER NACHFOLGER

Steht ein Nachfolger aus der Familie nicht zur Verfügung, liegt die Übernahme durch eine Person aus dem Kreis der Führungskräfte oder der leitenden Mitarbeiter nahe. Für einen betriebsinternen Nachfolger spricht in der Regel, dass dieser bereits mit den Besonderheiten und betrieblichen Abläufen des Unternehmens vertraut ist. Jedoch könnte hier, genau wie bei familieninternen Nachfolgern, eine fehlende innovative Perspektive zur Problematik werden.

EXTERNER NACHFOLGER

Ist eine Nachfolge durch Familienmitglieder oder Führungskräfte aus dem eigenen Unternehmen ausgeschlossen, müssen geeignete externe Interessenten ausfindig gemacht werden. Hierbei ist es sinnvoll, Unternehmer aus der gleichen oder einer angrenzenden Branche anzusprechen. Auch bisherige Konkurrenten könnten ein Interesse an der Übernahme Ihres Unternehmens haben. Mit einer aufbereiteten Unternehmenspräsentation können vorher recherchierte, geeignete Kandidaten direkt kontaktiert und für eine Nachfolge angeworben werden. Auch verschiedene Onlineunternehmensbörsen wie „DUB“ oder „Dealsuite“ bieten eine Plattform, um Unternehmer und potenzielle Nachfolger zusammenzubringen.

Hinweis: Beachten Sie, dass sowohl Sie als Unternehmer als auch Ihr Nachfolger dazu verpflichtet sind, Ihre Belegschaft über die Übernahme – inklusive aller rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen – zu informieren.



UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Eine grundlegende Bestandsaufnahme ist sowohl hilfreich für den Firmeninhaber als auch für den potenziellen Nachfolger. Die aktuellen Finanzen, die Stärken und Schwächen, aber auch die Marktposition des Unternehmens sollten hier zusammengefasst werden. Vor allem bei einer Veräußerung an einen externen Nachfolger empfiehlt es sich, hierfür die Hilfe eines Beraters in Anspruch zu nehmen. Dieser unterstützt Sie bei der Unternehmensbewertung. Vielen Unternehmen ist der genaue Wert Ihres Unternehmens nicht bekannt. Inhaber überschätzen oft Ihren Unternehmenswert, womit potenzielle Käufer verschreckt werden können. Mithilfe eines qualifizierten, unabhängigen Beraters, welcher nicht nur die reinen Zahlenwerte, sondern auch Alleinstellungsmerkmale oder internes Know-how in die Unternehmensanalyse mit einfließen lässt, können Sie in Verhandlungsprozessen mit potenziellen Nachfolgern Ihre Preisvorstellung anhand von Daten und Fakten belegen.

FINANZIELLE ZIELSETZUNG

Ist der Wert des Unternehmens fixiert worden, stellt sich die Frage, welche eigenen Ziele mit der Übergabe erreicht werden sollen. Möchten Sie sich eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit im Alter schaffen? Soll hierfür nur ein Teil des Unternehmens verkauft werden oder die gesamten Anteile? Möchten Sie noch selbst am Unternehmen beteiligt und angestellt bleiben oder nicht? Haben Sie bereits ausreichend für Ihren Ruhestand vorgesorgt und möchten einem Familienmitglied das Unternehmen schenken? Eine generell gültige, ideale Lösung gibt es nicht. Die Gegebenheiten des Unternehmens sowie die eigenen Wünsche und Vorstellungen sind hier ausschlaggebend.

VERPACHTUNG DES UNTERNEHMENS

Mit der Verpachtung des Betriebes hat der Betriebsinhaber die Möglichkeit, weiterhin Eigentümer zu bleiben und je nach vertraglicher Gestaltung, Einfluss auf den Betrieb auszuüben. Der Betrieb wird nicht aufgegeben und als „ruhender Betrieb“ weitergeführt. Das Unternehmen kann aber auch verpachtet werden, ohne den Betrieb weiterzuführen. Der Verpächter erzielt künftig Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

VERKAUF DES UNTERNEHMENS

Die Vereinbarung des Kaufpreises kann hierbei als einmalig zu zahlender Betrag, in Form von Ratenzahlungen oder auch in Form einer Rentenvereinbarung erfolgen. Wobei bei einer Rentenvereinbarung, anstelle einer festen Laufzeit, die Dauer der Zahlung an die Lebensdauer einer Person geknüpft ist. Der Barwert der Rentenvereinbarung wird mithilfe statistischer Sterbetafeln ermittelt. Es besteht auch die Möglichkeit, eine garantierte Mindestlaufzeit zu vereinbaren. Bei früherem Ableben des Empfängers gehen die Leistungen auf dessen Erben über.

VERERBUNG DES UNTERNEHMENS

Wer das eigene Unternehmen weiterführen soll, kann der Eigentümer frei entscheiden und in seinem Testament festhalten. Dieses greift nach seinem Tod. Trifft der Unternehmer keine testamentarisch festgehaltene Nachfolgeregelung, greift nach seinem Tod die gesetzliche Erbfolge. Diese Form der Unternehmensübertragung wird in der Praxis recht selten fabriziert, da sie viele Nachteile mit sich bringt. Abgesehen von den steuerrechtlichen Nachteilen kann der Nachfolger nicht in seine künftigen Aufgaben hineinwachsen.

SCHENKUNG DES UNTERNEHMENS

Soll ein familieninterner Nachfolger (z. B. das eigene Kind) das Unternehmen übernehmen, erfolgt die Übertragung häufig bereits zu Lebzeiten in Form einer Schenkung. Die Schenkung kann als das Vererben zu Lebzeiten betrachtet werden. Eine solche vorweggenommene Erbfolge bietet viele Chancen. Bei der Schenkung kann – im Gegensatz zur allgemeinen Annahme – auch eine Rentenzahlung vereinbart werden. Die Rente stellt in dem Sinne kein Entgelt für die Übertragung des Betriebes dar, sondern wird vom Grunde her lediglich wegen der notwendigen zusätzlichen Altersversorgung des Übergebers gezahlt, weshalb diese Form der Übertragung steuerrechtlich dennoch als Schenkung angesehen wird. Geht man die Sache clever an, können sowohl Sie als Überträger sowie Ihr Nachfolger steuerlich begünstigt werden.



BESTEHENDE VERSICHERUNGEN DES UNTERNEHMENS

Beim Verkauf eines Unternehmens stellt sich regelmäßig die Frage, wie mit bestehenden Versicherungsverträgen umzugehen ist. Je nach Rechtsform und Art des Verkaufs gelten unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen.

Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH, AG)

Kapitalgesellschaften sind eigenständige juristische Personen und selbst Versicherungsnehmer. Wird das Unternehmen durch Übertragung der Gesellschaftsanteile (Share Deal) veräußert, bleibt das Unternehmen als juristische Person weiterhin Versicherungsnehmer. Die Verträge bleiben somit unverändert bestehen, sofern keine abweichenden vertraglichen Regelungen getroffen wurden.

Wichtig: Auch wenn sich der Versicherungsnehmer nicht ändert, kann ein Gesellschafter- oder Geschäftsführungswechsel eine anzeigepflichtige Risikoänderung darstellen. Viele Versicherungsverträge verpflichten zur Information über solche Veränderungen. Eine unterlassene Anzeige kann zu Leistungskürzungen oder Leistungsfreiheit im Schadenfall führen.

Wird nicht die Kapitalgesellschaft selbst, sondern nur deren operative Vermögenswerte (z. B. Maschinen, Vorräte, Kundenverträge) veräußert – also ein Asset Deal durchgeführt –, verbleibt die Gesellschaft als Versicherungsnehmer in den bestehenden Verträgen. Der Erwerber übernimmt in diesem Fall nicht automatisch die Versicherungsverträge. Für eine Vertragsübernahme ist die Zustimmung des Versicherers erforderlich. Alternativ muss der Erwerber neue Policen abschließen.

Wird versichertes Sachvermögen übertragen, besteht gemäß § 96 VVG ein Sonderkündigungsrecht mit einer Frist von einem Monat. Sowohl der Versicherer als auch der Erwerber können in diesem Fall innerhalb eines Monats vom Vertrag zurücktreten.

Einzelunternehmen (z. B. e.K., Freiberufler)

Bei Einzelunternehmen ist der Inhaber selbst Versicherungsnehmer. Wird das Unternehmen verkauft, endet der Versicherungsschutz in der Regel mit dem Eigentümerwechsel, da der Käufer nicht automatisch in die bestehenden Versicherungsverträge eintritt. Versicherungen sind an die Person des Inhabers gebunden. Der Erwerber muss daher neue Verträge abschließen oder eine Vertragsübernahme mit Zustimmung des Versicherers verhandeln. Auch hier gilt: Werden im Zuge des Verkaufs versicherte Sachen (z. B. Maschinen, Fahrzeuge, Gebäude) übertragen, kann § 96 VVG Anwendung finden. Dies eröffnet Versicherer und Erwerber ein Sonderkündigungsrecht mit einmonatiger Frist.

Personengesellschaft (z. B. GbR, OHG)

Personengesellschaften gelten als teilrechtsfähig und können selbst Versicherungsnehmer sein. Wird die Gesellschaft als solche fortgeführt – etwa bei Gesellschafterwechsel ohne Auflösung –, bleiben die Versicherungsverträge grundsätzlich bestehen. Der Versicherer ist jedoch über wesentliche Veränderungen zu informieren, insbesondere wenn sich das Risiko oder die Geschäftsführung wesentlich ändert.

Wird das Unternehmen hingegen durch einen Asset Deal veräußert oder die Gesellschaft aufgelöst, endet der Versicherungsschutz ebenfalls mit dem Ausscheiden der Gesellschaft als Versicherungsnehmer. Der Käufer übernimmt keine bestehenden Verträge, es sei denn, es wird ausdrücklich eine Übernahme mit dem Versicherer vereinbart. Bei bestimmten Sachversicherungen kann § 96 VVG einschlägig sein, sofern versicherte Sachen auf den Erwerber übergehen.

Zur rechtssicheren Abwicklung des Verkaufs empfehlen wir eine individuelle juristische und versicherungstechnische Beratung, abgestimmt auf Ihre konkrete Unternehmenssituation.



NACHHAFTUNGSRISIKEN

Gerade im unternehmerischen Umfeld zeigt die Erfahrung: Viele Haftungsansprüche entstehen nicht unmittelbar, sondern oft erst Jahre nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen. Ob durch eine spätere Insolvenz, eine nachträgliche Betriebsprüfung oder veränderte Gesellschafterstrukturen – mögliche Pflichtverletzungen aus Ihrer aktiven Zeit können lange unentdeckt bleiben und erst deutlich später rechtlich relevant werden. Ohne eine wirksame Nachhaftung besteht in solchen Fällen kein Zugang mehr zum früheren Versicherungsschutz.

Besonderes Risiko für Geschäftsleiter und Organe

Insbesondere für Geschäftsführer und leitende Organe juristischer Personen (z. B. GmbH, AG) ist es daher entscheidend, bestehende Absicherungen frühzeitig in die Nachfolgeplanung einzubeziehen – unabhängig davon, ob es sich um private oder über das Unternehmen abgeschlossene Policen handelt. Besonders bei der D&O-Versicherung, die vor zivilrechtlichen Schadenersatzforderungen im Zusammenhang mit der Organverantwortung schützt, gilt das sogenannte „Claims-made-Prinzip“: Versichert ist nur, was während der Vertragslaufzeit oder innerhalb einer vereinbarten Nachmeldefrist gemeldet wird. Wird diese Frist verpasst, besteht kein Schutz mehr, auch wenn sich der Vorwurf auf die aktive Zeit bezieht.

Nachhaftung bei Einzel- und Personengesellschaften

Auch Einzelunternehmer und Gesellschafter von Personengesellschaften tragen erhebliche persönliche Nachhaftungsrisiken, denn hier haften Inhaber und Gesellschafter persönlich und unbeschränkt – auch nach Verkauf oder Auflösung des Unternehmens. Gleichzeitig enden bestehende Versicherungsverträge häufig automatisch oder werden nach Betriebsaufgabe gekündigt. Das ist besonders relevant bei nachträglich geltend gemachten Ansprüchen, etwa aus der Be-

triebshaftpflicht oder Vermögensschadenhaftpflicht. Ohne ausdrücklich vereinbarte Nachhaftungsregelungen besteht in solchen Fällen kein Versicherungsschutz mehr, obwohl weiterhin eine persönliche Haftung besteht – denn auch Jahre nach Betriebsaufgabe können Schäden aus der früheren Tätigkeit rechtlich relevant werden.

Vertragsprüfung und Absicherung

Viele hochwertige Versicherungstarife enthalten bereits Nachhaftungsregelungen – entweder zeitlich befristet oder sogar unbegrenzt. Entscheidend ist jedoch eine sorgfältige Prüfung sämtlicher relevanter Verträge – etwa bei D&O-, Vermögensschaden-, Betriebshaftpflicht- oder anderen unternehmensbezogenen Versicherungen. Nur so lassen sich Umfang, Dauer und Reichweite der Nachdeckung zuverlässig klären – und Ihr persönliches Haftungsrisiko im Ernstfall wirksam begrenzen.

Haftung für bAV-Verpflichtungen

Beim Unternehmensverkauf sollten bestehende Verpflichtungen aus der betrieblichen Altersversorgung (bAV) unbedingt berücksichtigt werden, denn je nach Unternehmensform und Art der Transaktion können Haftungsrisiken bestehen bleiben. Bei Kapitalgesellschaften gilt: Wird das Unternehmen im Rahmen eines Share Deals verkauft, also durch Übertragung der Geschäftsanteile, bleibt die juristische Person – und damit auch ihre arbeitsrechtlichen Verpflichtungen – unverändert bestehen. Die bAV-Verpflichtungen verbleiben bei der Gesellschaft und gehen automatisch auf den Käufer über, da dieser nun Gesellschafter der Rechtseinheit ist. Anders bei einem Asset Deal (Übertragung einzelner Vermögenswerte – z. B. Warenlager, Maschinen) oder beim Verkauf eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft: Hier ist entscheidend, ob ein Betriebsübergang im Sinne von § 613a BGB vorliegt. Liegt dieser vor und wird demnach der Betrieb mit seinen Mitarbeitenden übernommen, gehen die arbeitsrechtlichen Verpflichtungen einschließlich der bAV automatisch auf den Erwerber über. Der Verkäufer haftet jedoch nach § 613a Abs. 2 BGB für ein Jahr nach dem Übergang weiterhin subsidiär für bereits entstandene Ansprüche. Findet kein Betriebsübergang statt (z. B. nur Übernahme von Vermögenswerten), verbleiben sämtliche arbeitsrechtlichen Verpflichtungen – einschließlich der bAV – vollständig beim bisherigen Arbeitgeber. In diesem Fall haftet der Verkäufer weiterhin allein und unbefristet für die bestehenden Versorgungszusagen. Um Ihre individuelle Situation rechtssicher beurteilen zu können, empfehlen wir eine fundierte juristische Beratung und Begleitung.



JURISTISCHE BEGLEITUNG

Eine Unternehmensnachfolge ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch rechtlich komplex. Kaufverträge, Haftungsfragen, Übergangsregelungen und arbeitsrechtliche Aspekte erfordern eine sorgfältige rechtliche Prüfung. Deshalb empfehlen wir ausdrücklich, eine juristische Begleitung frühzeitig einzubinden.

Gut zu wissen: Gewerbliche Rechtsschutzversicherungen decken i. d. R. keine Streitigkeiten aus Unternehmenskaufverträgen ab. Solche Streitigkeiten gelten als bewusst eingegangene Risiken und sind daher ausgeschlossen. Einige Rechtsschutzversicherer übernehmen aber die Kosten für eine erste anwaltliche Beratung im Rahmen der Unternehmensnachfolge. Diese Leistungen sind besonders hilfreich für eine erste grundlegende rechtliche Einschätzung und Orientierung.

WELCHE VERSICHERUNGEN SIND ZU EMPFEHLEN?

Gewährleistungsversicherung/Transaktionsversicherung – Warranty & Indemnity (W&I)-Versicherung

Für Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen möchten und sich nach dem Ausstieg vor möglichen Haftungsrisiken schützen wollen, kann eine W&I-Versicherung eine wichtige Absicherung darstellen. Im Rahmen eines Unternehmensverkaufs ist es üblich, dass der Verkäufer eine Vielzahl von Garantien und Zusicherungen über das Unternehmen abgibt – etwa zur Bilanz, zu Verträgen etc. Für deren Richtigkeit haftet er häufig mit seinem Privatvermögen, sollte sich nach dem Verkauf herausstellen, dass eine Garantie verletzt wurde. Abhilfe schafft hier eine W&I-Versicherung. Sie ist ein Instrument, mit welchem die Risiken der im Kaufvertrag enthaltenen Garantien auf den Versicherer übertragen werden können. Im Schadenfall übernimmt dieser die finanzielle Verantwortung – und schützt so beide Seiten des Kaufvertrags. Für den Verkäufer bietet sie eine Vermögens-Haftpflichtdeckung, die ihn nach dem Verkauf vor möglichen Rückforderungen absichert. Für den Käufer stellt sie eine Vermögens-Eigenschadendeckung dar und schützt vor unbekannten Risiken oder Verbindlichkeiten, die erst nach der Transaktion sichtbar werden. So sorgt die W&I-Versicherung für zusätzliche Sicherheit, schafft Vertrauen zwischen den Vertragsparteien – und kann den Verkaufsprozess deutlich vereinfachen.