

# Unterstützung bei Betriebsnachfolge durch die WKOÖ

Ing. Mag. Josef Hader, Gründer- und Nachfolgeservice WKOÖ, 11.04.2024

[www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)



# Informationsunterlagen

- Broschüre „Leitfaden zur Betriebsnachfolge“ & Online
- Online-Ratgeber KMU Unternehmenswert
  - (<https://ratgeber.wko.at/kmu-unternehmenswert>)



**WKO OBERÖSTERREICH**  
[www.wko.at](http://www.wko.at)



**NACHFOLGEN**

<https://www.wko.at/gruendung/uebersicht-nachfolge>

**WKO** WKO Online Ratgeber

 **KMU Unternehmenswert**

**Der KMU Unternehmenswert Ratgeber:**

- Sie planen einen Unternehmensverkauf in den nächsten Jahren?
- Sie möchten wissen, worauf es bei einer Unternehmensbewertung ankommt?
- Wir helfen Ihnen mit unserem KMU Unternehmenswert Ratgeber!

Nach Eingabe Ihrer Unternehmensdaten erhalten Sie eine erste Einschätzung zu Ertragskraft und Marktwert Ihres Unternehmens. Eine Simulation zeigt, wie Veränderungen den Marktwert beeinflussen. Der Abschlussbericht erläutert die Berechnung und gibt einen Überblick über jene Faktoren, die beim Verkauf eines Unternehmens relevant sind.

[Weiter](#)

 [Social Media Dienste aktivieren](#)

# Nachfolgebörse

- Österreichweite Online-Börse für Übergeber:innen und Übernehmer:innen
- Einschaltung kostenlos
- Eintragung anonym möglich
- Umfangreiche Filter- und Suchmöglichkeit



**NACHFOLGEBÖRSE**  
www.nachfolgebörse.at

The screenshot shows the homepage of the Nachfolgebörse website. At the top left is the WKO logo (Wirtschaftskammer Österreich) and the text 'Nachfolgebörse'. Below this is a teal banner with the text: 'Die Plattform, wenn Sie einen Betrieb übernehmen oder übergeben wollen - suchen und inserieren - rasch und kostenlos'. The main content area features a search section titled 'Schnellsuche' with two input fields: 'Suchbegriff...' and 'Standort...'. To the right of these fields is a teal button labeled 'Suche'. Below the search fields are two links: '> Detailsuche Angebote' and '> Detailsuche Nachfragen'. At the bottom of the search section, it states 'Derzeit 1.107 Inserate online'.

# Beratungen

- Nachfolge-Erstberatung (inkl. NeuFöG)
- Nachfolge-Rechtsberatung
  - (3 WKOÖ-Expert:innen aus Steuerrecht, Sozial- und Pensionsversicherungsrecht, Gewerberecht, Erbrecht, Mietrecht ...).
  - Kostenanteil € 125,-



T 05-90909

W <https://www.wko.at/ooe>



NACHFOLGE

RECHTSBERATUNG

Betriebsübergabe leicht gemacht



# Beratungsförderung (Coaching)

- Beratung durch spezialisierte Unternehmensberater:innen und Mediator:innen
  - z.B. Mediation, Unternehmensbewertung, Übergabeprozess, Konzepterstellung bei Übergabe und Übernahme ...
- Kostenbeteiligung durch WKOÖ und Land OÖ
  - 50% der Nettoberatungskosten, max. € 1.250,-
- Übergeber:innen und Übernehmer:innen werden gefördert
- Abwicklung: Gründer- und Nachfolgeservice (WKOÖ Förderportal);  
Weitere Infos und Antrag unter: <https://foerderungen.wkooe.at/gc>

The screenshot shows the website interface for 'GRÜNDER:INNEN COACHING'. At the top left is the WKOÖ logo (WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH GRÜNDERSERVICE). At the top right is the 'ober österreich' logo. Below the logos are navigation links: 'Home | Selbstcheck | FAQs' and 'Login'. The main heading is 'GRÜNDER:INNEN COACHING' with the subtitle 'Beratung zum Unternehmens-Konzept, zur Unternehmens-Entwicklung, zum Übergabe-Konzept'. A circular call-to-action button says 'JETZT hier beantragen!'. The background image shows three people in a meeting.

# Beratungspartner



- **Kostenlose Erstberatung**
  - Informieren Sie sich im Rahmen einer kostenlosen Erstberatung im Bereich IT, Consulting oder Buchhaltung / Personalverrechnung
- **Huddlex**
  - Das kostenlose Serviceportal hilft bei der Suche nach passenden Unternehmensberater:innen, IT-Dienstleister:innen und/oder Buchhalter:innen/Personalverrechner:innen



In Österreich

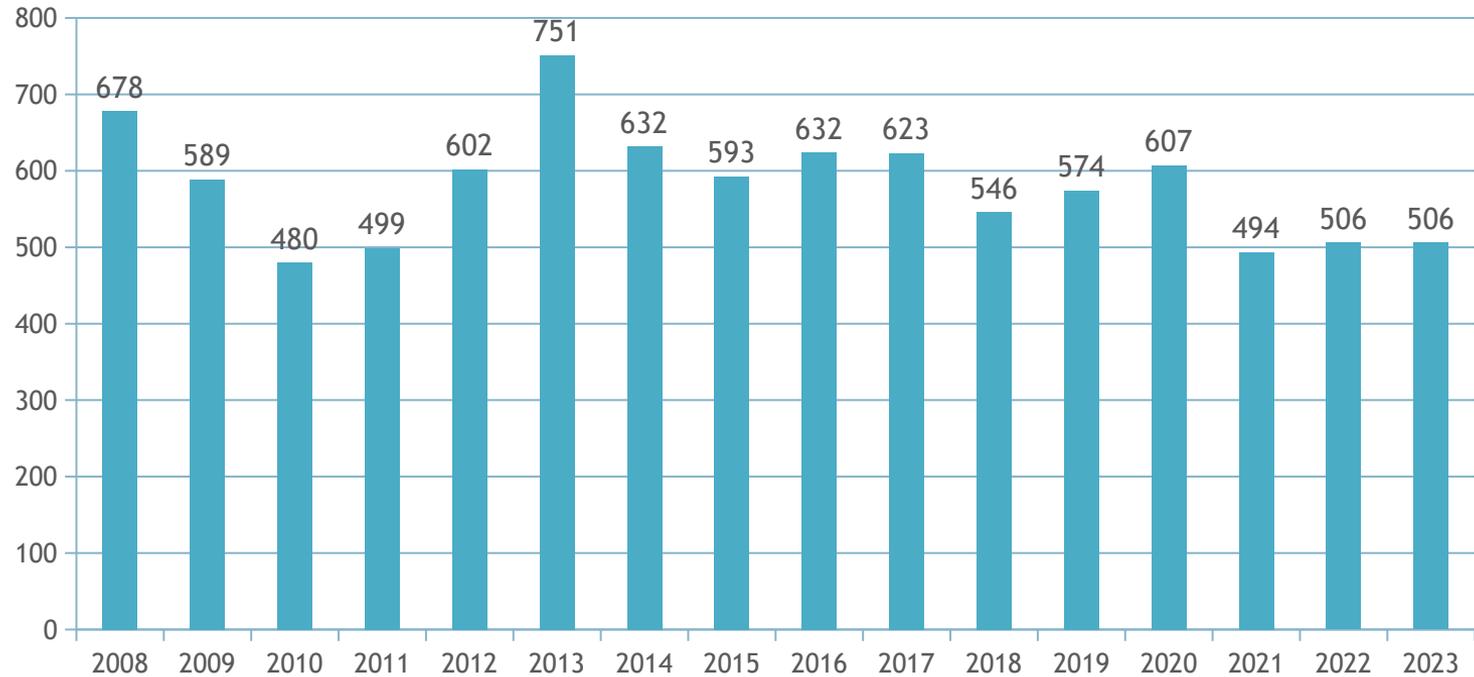
# Betriebsnachfolge

- 51.500 Unternehmen stehen von 2020 bis 2029 in Ö zur Übergabe an
- 692.000 Arbeitsplätze könnten damit gesichert werden
- Unternehmensnachfolgen in der Familie machen ca. 55% aus
- 55% entgeltliche und 45% unentgeltliche Übergaben

Quelle: Studie KMU Forschung Austria, 2021

In Oberösterreich

# Betriebsnachfolge



2023 nach Bezirken

# Betriebsnachfolge

Bezirk	Anzahl
Linz-Stadt	92
Wels-Stadt	18
Steyr-Stadt	12
Braunau	41
Eferding	8
Freistadt	21
Gmunden	37
Grieskirchen	29
Kirchdorf	15
Linz-Land	58

Bezirk	Anzahl
Linz-Land	58
Perg	15
Ried	33
Rohrbach	15
Schärding	16
Steyr	11
Urfahr-Umgebung	16
Vöcklabruck	52
Wels	17

# Finden einer Nachfolge

## Suchmöglichkeiten von Unternehmen

- familieninterne/firmeninterne Betriebsnachfolge
- Nachfolgebörse
- Zeitungen (Branchenzeitung, OÖ Wirtschaft, Wirtschaftsmagazine)
- Immobilienmakler, Unternehmensberater
- bestehende Geschäftskontakte (Kunden, Lieferanten, Handelsagenten ...)
- Branchenpartner/Mitbewerber
- „Ausbildungs Kooperationen“ mit Schulen, FH, Uni (Vergabe von Diplomarbeitsthemen, Betriebsführungen, Praxisplätze ...)

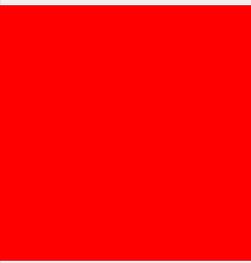
# Warum übernehmen?

## Vorteile Betriebsübernahme

- mühsame Aufbauarbeit entfällt
- vorhandene Betriebssubstanz
- vorhandener Kundenstock
- Know-how und Erfahrungswerte
- Personal vorhanden
- eingeführter Standort
- eventuell geringerer Kapitalbedarf
- kurze Anlaufzeit, rasche Umsätze
- (Familien)tradition wird fortgesetzt



**WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH  
GRÜNDERSERVICE**



# WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH

Mag.<sup>a</sup> Gerda Ferch-Fischer

Service und Innovation | Rechtsservice

# BETRIEBSÜBERNAHME - TO DO-LISTE I

## WELCHE RECHTSFORM HAT DAS UNTERNEHMEN ?

- Einzelunternehmen ?
- Gesellschaft ?
  - Assetdeal / Sharedeal ?

## BETRIEBSANLAGE

- Ist-Zustand erheben
  - Betriebsanlagenbescheid
  - Baubescheid
- § 82b - GewO - Überprüfung

# BETRIEBSÜBERNAHME - TO DO-LISTE II

## MIT WEM BESTEHEN LAUFENDE VERTRÄGE ....?

- Mietvertrag
- Dienstverträge
- Versicherungen
- Kontokorrent-, Kreditverträge
- Telefonie / Internet
- Website
- Wartungsverträge
- Lieferanten/Abo´s
- Werbevertrag
- ...



INHALTE PRÜFEN!

# BETRIEBSÜBERNAHME - TO DO-LISTE III

## ÜBERGANG ALLER RECHTE UND PFLICHTEN

- Vertragsübergang mit Vertragspartnern schon vereinbart ???
- Unternehmenskaufvertrag / Schenkung ??
- Haftungsausschluss (zB Firmenbuch)
- Mitteilungspflichten
- ...

# BETRIEBSAUFGABE - TO DO-LISTE

## WELCHE RECHTSFORM IST ZU BEENDEN ?

- Schließung eines Einzelunternehmens ?
- Auflösung / Liquidation einer Gesellschaft ?

## GEWERBEBERECHTIGUNG ZURÜCKLEGEN

## BEENDIGUNG ALLER VERTRÄGE

- Kündigungsfristen und -termine !
- Auflösungsgrund ?
- Dienstverträge
- Versicherungen
- ...

## BETRIEBSANLAGE ?



**WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH**

# NEU DURCHSTARTEN UND / ODER EINFACH NACHFOLGEN

Unternehmenswert  
und  
Unternehmenskonzept



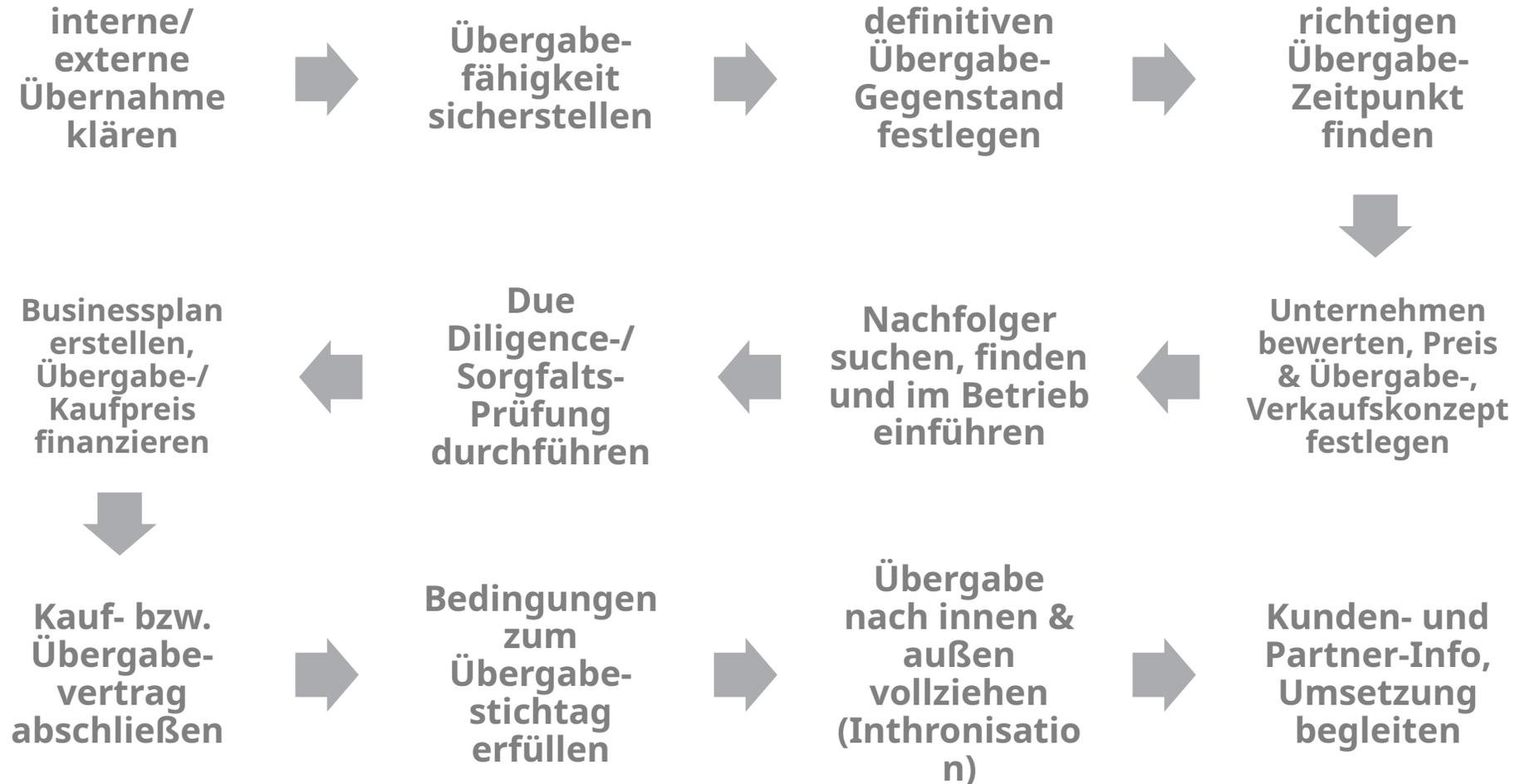
# Nachfolgeprozess



[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)

# Nachfolgeprozess

Idealtypisch und wird individuell angepasst



# Unternehmenswert



[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)

# Unternehmenswert = Investitions-Rechnung

Freier Cash Flow	z.B.	100.000
Diskontierungszinssatz	z.B.	10%
<b>Wert bei unendlicher Rente</b>		<b>1.000.000</b>

# Analyse und Unternehmen bewerten

## Bewertungsverfahren

**Gesamtbewertungen**

**Mischbewertungen**

**Einzel-  
bewertungen**

**Ertragswert**

**Discounted  
Cash-Flow**

**Vergleichs-  
wert,  
Multiplikator (EBIT,  
Umsatz)**

**Mittelwert,  
Wiener  
Verfahren**

**Übergewinn**

**Substanzwert  
(Reproduktion  
Liquidation)**

# Häufigkeit der angewendeten Bewertungsverfahren

(vgl Studie Betrieb-zu-haben.at und Managementcenter Nord 4/2022)

# Analyse und Unternehmen bewerten - Ablauf

## Unternehmensanalyse

- Qualitative Analyse
- Quantitative Analyse

## Planungsrechnung

- Unternehmensplanung
- Cash-Flow/EBIT-Prognose

## Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes

Bewertung (Discounted Cash Flow [DCF],  
Ertragswert, Multiples [Umsatz, EBIT])



Quelle: <a href="http://www.betrieb-zu-haben.at">www.betrieb-zu-haben.at</a>	EBIT Multiplikatoren			Umsatz-Multiplikatoren		
	von	bis	MW	von	bis	MW
Bau und Handwerk	4,40	6,30	5,35	0,41	0,64	0,53
Beratende Dienstleistungen	4,40	6,00	5,20	0,49	0,72	0,60
Chemie, Kosmetik, Kunststoffe, Papier	4,80	7,10	5,95	0,64	0,91	0,77
Elektrotechnik und Elektronik	4,90	6,70	5,80	0,51	0,72	0,62
Fahrzeugbau und -zubehör	4,30	6,10	5,20	0,38	0,66	0,52
Handel und E-Commerce	4,90	6,80	5,85	0,43	0,77	0,60
Maschinen- und Anlagenbau	4,90	6,80	5,85	0,55	0,73	0,64
Medien	4,40	6,10	5,25	0,62	0,87	0,74
Nahrungs- und Genussmittel	4,70	6,50	5,60	0,56	0,81	0,69
Pharma, Bio- und Medizintechnik	5,50	8,10	6,80	0,97	1,37	1,17
Software	5,10	7,40	6,25	0,89	1,18	1,03
Telekommunikation	4,90	6,90	5,90	0,65	0,88	0,76
Textilien und Bekleidung	3,90	5,50	4,70	0,39	0,57	0,48
Transport, Logistik und Touristik	4,10	5,60	4,85	0,33	0,53	0,43
Umwelttechnik, erneuerbare Energien	4,80	6,80	5,80	0,57	0,76	0,66
Versorgung Gas, Strom, Wasser	4,60	6,50	5,55	0,51	0,78	0,65

# Berechnungen zum Unternehmenswert

GuV	nachhaltige Prognose
Umsatz	11.500.000
Material	4.400.000
Personal	4.100.000
Abschreibung	1.000.000
Sonstiger Aufwand	800.000
<b>EBIT</b>	<b>1.200.000</b>
Zinsen (5 Mio x 6 %)	300.000
<b>EBT</b>	<b>900.000</b>
Steuern	207.000
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>693.000</b>
zzgl. Abschreibung	1.000.000
<b>Praktiker- Cash-Flow</b>	<b>1.693.000</b>
abzüglich Reinvestitionsbedarf im eingeschwungenen Zustand	1.000.000
<b>free Cash Flow</b>	<b>693.000</b>
zuzüglich Zinsen	300.000
<b>free Cash Flow unter Eigenkapitalbetrachtung</b>	<b>993.000</b>

Unternehmenswert	V1	V2	V3
free Cash Flow (EK)	993.000	993.000	993.000
Diskontierung	7,5%	9,0%	14,0%
	KFS/BW1	KFS/BW1	Markt
Unternehmenswert brutto	13.240.000	11.033.000	7.093.000
abzüglich zu übernehmendes verzinsliches Fremdkapital	5.000.000	5.000.000	5.000.000
<b>Marktwert des Eigenkapitals</b>	<b>8.240.000</b>	<b>6.033.000</b>	<b>2.093.000</b>
Marktmultiplikatoren (z.B. Mittelwert von Elektrotechnik)			
Umsatz - Multiplikator   Wert	0,62		7.130.000
EBIT - Multiplikator   Wert	5,80		6.960.000
<b>Mischwert</b>			<b>7.045.000</b>

# Spannungsfeld Multiplikatoren (von – bis) extrem groß – *d.h. Unternehmen ist so viel wert, wie der Käufer bereit ist zu zahlen.*

- EBIT KMU ca. **5,3x für Gastronomie, Tourismus, Freizeit im DACH-Raum** (Quelle 1. HJ-2023 von Dealsuite)
- EBITDA noch höher als EBIT und Faktoren bei „Damodaran“ für Westeuropa (Datenstand 01 2023) erheblich höher:

		<i>Only positive EBITDA firms</i>
Industry Name	Number of firms	EV/EBITDAR&D
Hotel/Gaming	106	13,82
Real Estate (Development)	63	10,38
<b>Real Estate (Operations &amp; Services)</b>	<b>241</b>	<b>23,76</b>
Restaurant/Dining	42	15,90
Total Market (without financials)	6279	8,00

- Immobilienwert nach Ertragswertmethode manchmal wertvoller als Discounted Cash Flow –Wert des gesamten Betriebes (immer, wenn Potenziale des z.B. Hotels nicht ausgeschöpft wird)

# Grundaussage in der Bewertung hinsichtlich inkl. oder exkl. Immobilie

- Es ist für die Bewertung egal, ob eine Immobilie im Unternehmen enthalten ist, da ja statt der Abschreibung beim Herausschälen dann höhere Miete fällig wird und den Ertrag und somit den Cash-Flow reduziert. D.h. ich habe bei getrennter Betrachtung einen geringeren Unternehmenswert und dafür aber einen Immobilienwert.
- Ist die Aussage richtig? Denn es macht Sinn trotzdem eventuell Gebäude getrennt zu sehen, da andere Renditeerwartung auf einer Immobilie gegeben sind (siehe Folge-Beispiel)

# Wert inkl. Immobilie und exkl. Immobilie (bei ca. 10% Diskontierungssatz gem. DCF)

DCF

UNTERNEHMENSWERTE			
	GESAMT- UNTER- NEHMEN	BETRIEB	IMMOBILIE
Free - Cash - Flow	225.375	138.000	87.375
<b>Unternehmenswert gesamt</b>	<b>2.239.200</b>	<b>1.378.700</b>	<b>860.500</b>

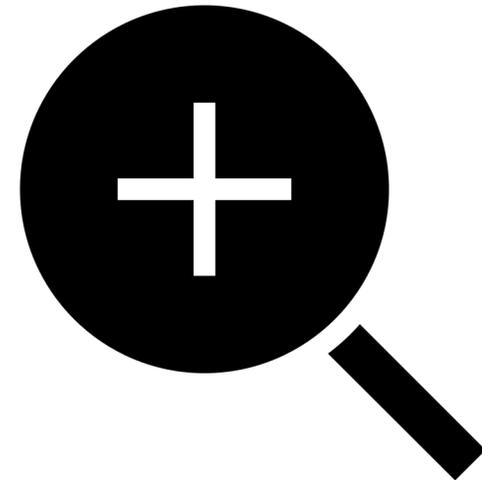
Falls die Immobilie im Betrieb bleibt, so ist der Gesamtbetrieb auch inkl. Immobilie nicht mehr wert.

	GESAMT- UNTER- NEHMEN	BETRIEB	IMMOBILIE
<b>Unternehmenswert gesamt</b>	<b>2.239.200</b>	<b>1.378.700</b>	<b>860.500</b>
<b>aber Substanzwert Immobilie</b>	Miete von 139.000 durch 6% =		<b>2.316.000</b>
eingerechnete Miete			139.000
<b>Unternehmenswert Betrieb und Immobilie</b>			
<b>Substanzwert</b>	<b>3.694.700</b>	<b>1.378.700</b>	<b>2.316.000</b>
<b>Differenz</b>	<b>1.455.500</b>	<b>0</b>	<b>1.455.500</b>

D.h. solange Immobilien geringere Rendite-erwartungen als Unternehmen haben, ist die Herausnahme der Immobilie wert-technisch jedenfalls zu

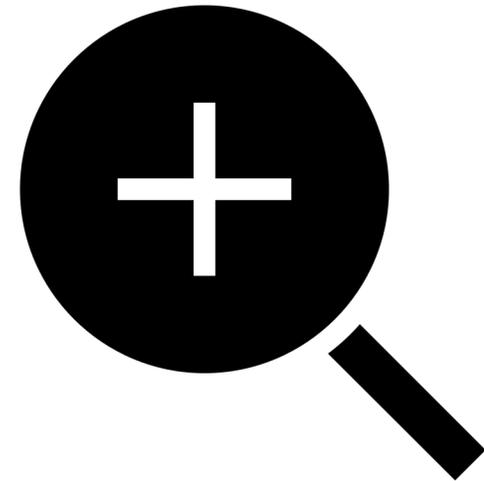
# Unternehmenswert (=UW) positiv verändern (Übergabefähigkeit herstellen)

- **Strategie anpassen** (Sortiment, Fokussierung oder Breiten-Strategie [=Vollanbieter], Spezialisierung, Nischenanbieter, Dienstleistungen, Kooperation und Kommunikation,....)
- Die ursprüngliche **Geschäftsidee weiterentwickeln**, **Geschäftsmodelle anpassen**, auch die Digitalisierung mit berücksichtigen
- Auf ein **ausgewogenes** und /oder bereinigtes **Kundenportfolio** schauen, Abhängigkeiten reduzieren, Kundenbestand pflegen, optimieren, erweitern, Neukunden gewinnen, ...
- **Marketing und Kommunikation** verbessern, auch hier den Stand der Technik mitberücksichtigen, Empfehlungsmarketing forcieren, modernes, dynamisches Erscheinungsbild, Expertenstatus und Unabhängigkeit hervorheben, ...

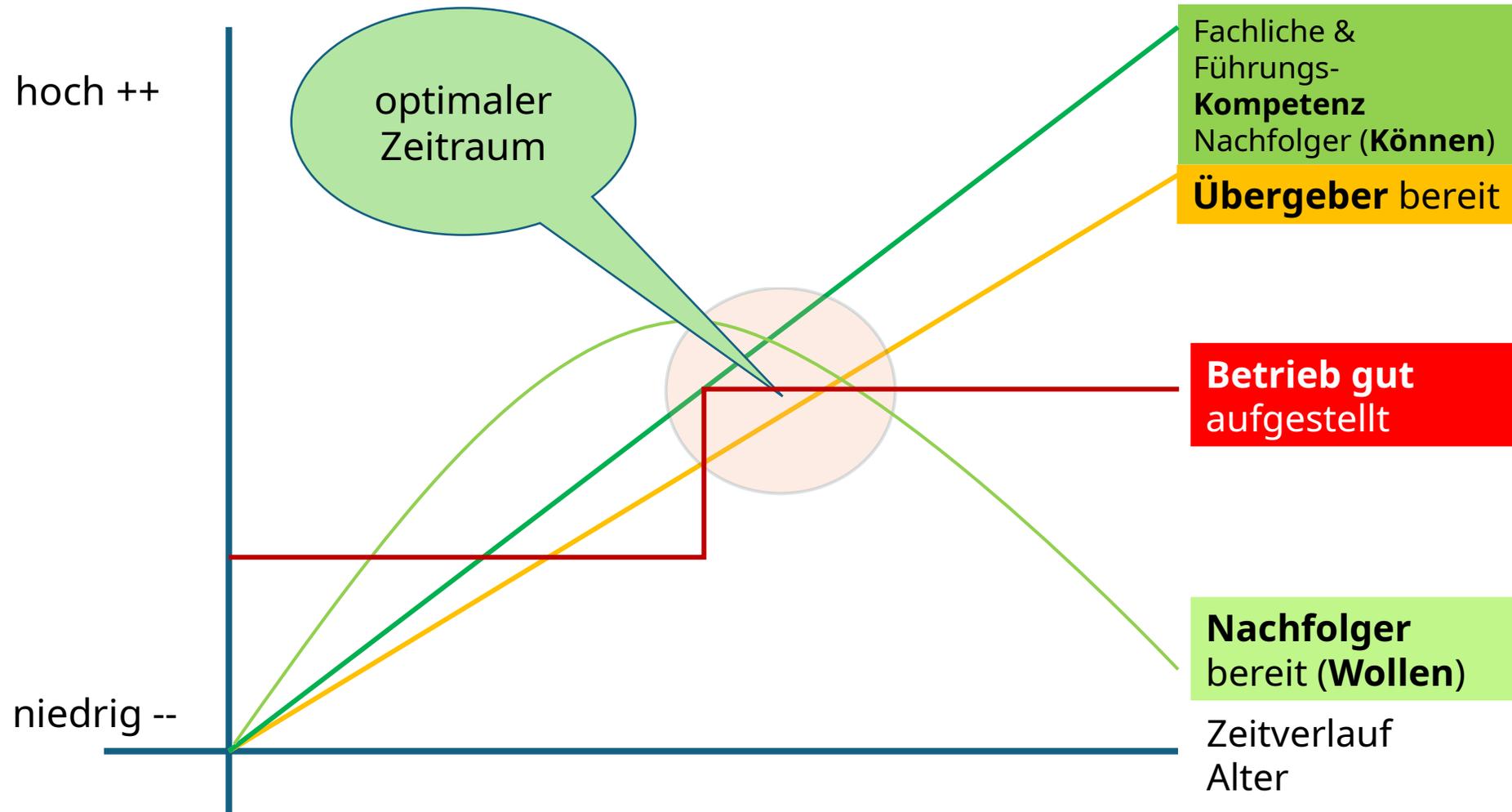


# Unternehmenswert (=UW) positiv verändern (Übergabefähigkeit herstellen)

- **Organisation** optimieren, **Geschäftsprozesse** ständig effektiv und effizient gestalten
- **Rechtliches beachten** und aktuell halten: Dokumentation, Verträge, DSGVO, AGBs, ...
- **Mitarbeiter** (weiter-) **entwickeln**, weiterqualifizieren, Verantwortung übernehmen lassen, ...
- Das Unternehmen **ausgewogen finanzieren** bzw **finanziell** gut aufstellen
- **Produktions-, Lager-, Verkaufs-, Büroräume** und weitere **Betriebsmittel, die IT (Hard- und Software)** am **Stand** der Branche halten
- **U.v.a.m.**



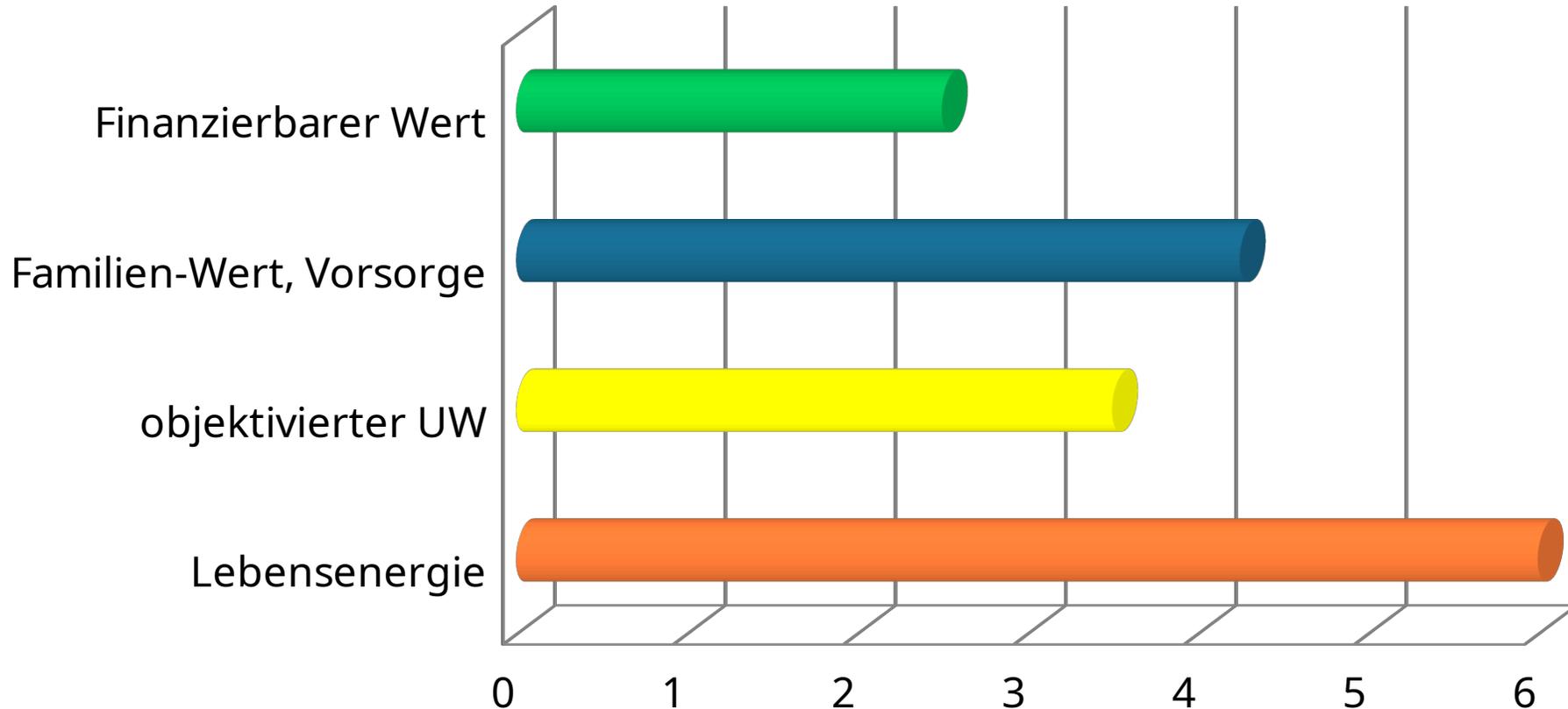
# Den richtigen Übergabe-/ Übernahmezeitpunkt festlegen



# Analyse und Unternehmen bewerten -

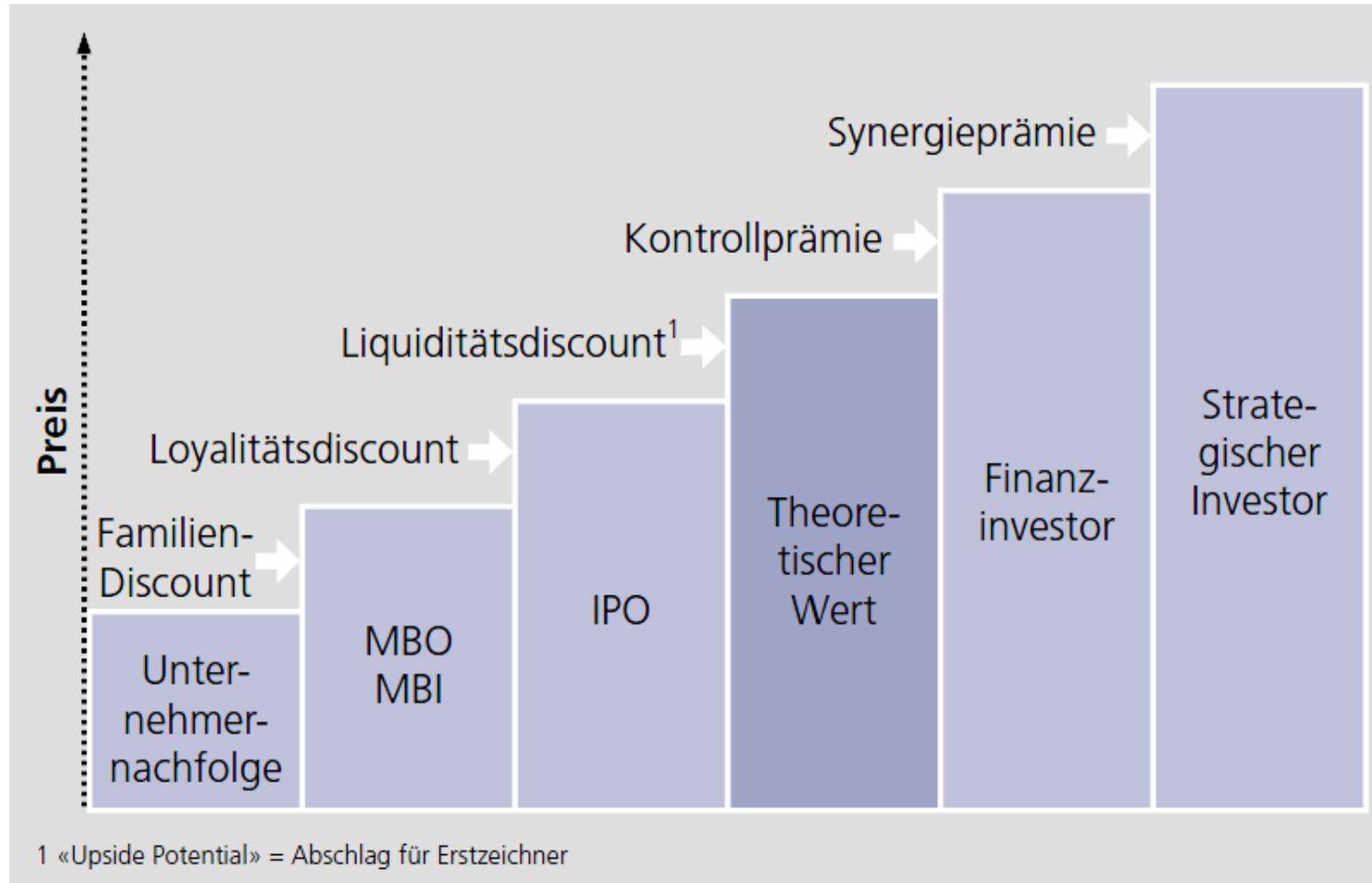
## Aber Werte gibt es verschiedene!

Unternehmenswert? Aber welcher?



# Unterschiedliche Rechtfertigungen für den Wert

Der erzielbare Preis ist auch abhängig von der Verkaufsstrategie



# Nachfolgekonzept



[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)

# Tipp: Vorher – Nachher - Darstellung

<b>aktuell</b>	<b>nach Übernahme</b>
Idee, Strategie, Vision	
Markt	
Konkurrenz	
Personal	
Unternehmensausstattung	
Ressourcen	
Standort	
Rechtsform	
Finanzierung	

# Inhalt und Aufbau eines Nachfolge-Businessplans

Die Struktur und der Aufbau eines Nachfolge-Businessplans könnten wie folgt aussehen:

- Deckblatt, Übersicht, Inhaltsverzeichnis
- **Zusammenfassung (Executive Summary)**
- **Gründungs-, Geschäftsidee, Geschäftsmodell**, Neuerungen und Relaunch (Neugestaltung)
- **Unternehmer, Team** (inklusive zukünftige Rolle Übergeber, wenn er noch im Betrieb verbleiben sollte) sowie Führungsgrundsätze
- Markt-, Konkurrenz-, Umfeldanalysen; Risiko-Analysen; **SWOT-Analyse**

# Inhalt und Aufbau eines Nachfolge-Businessplans

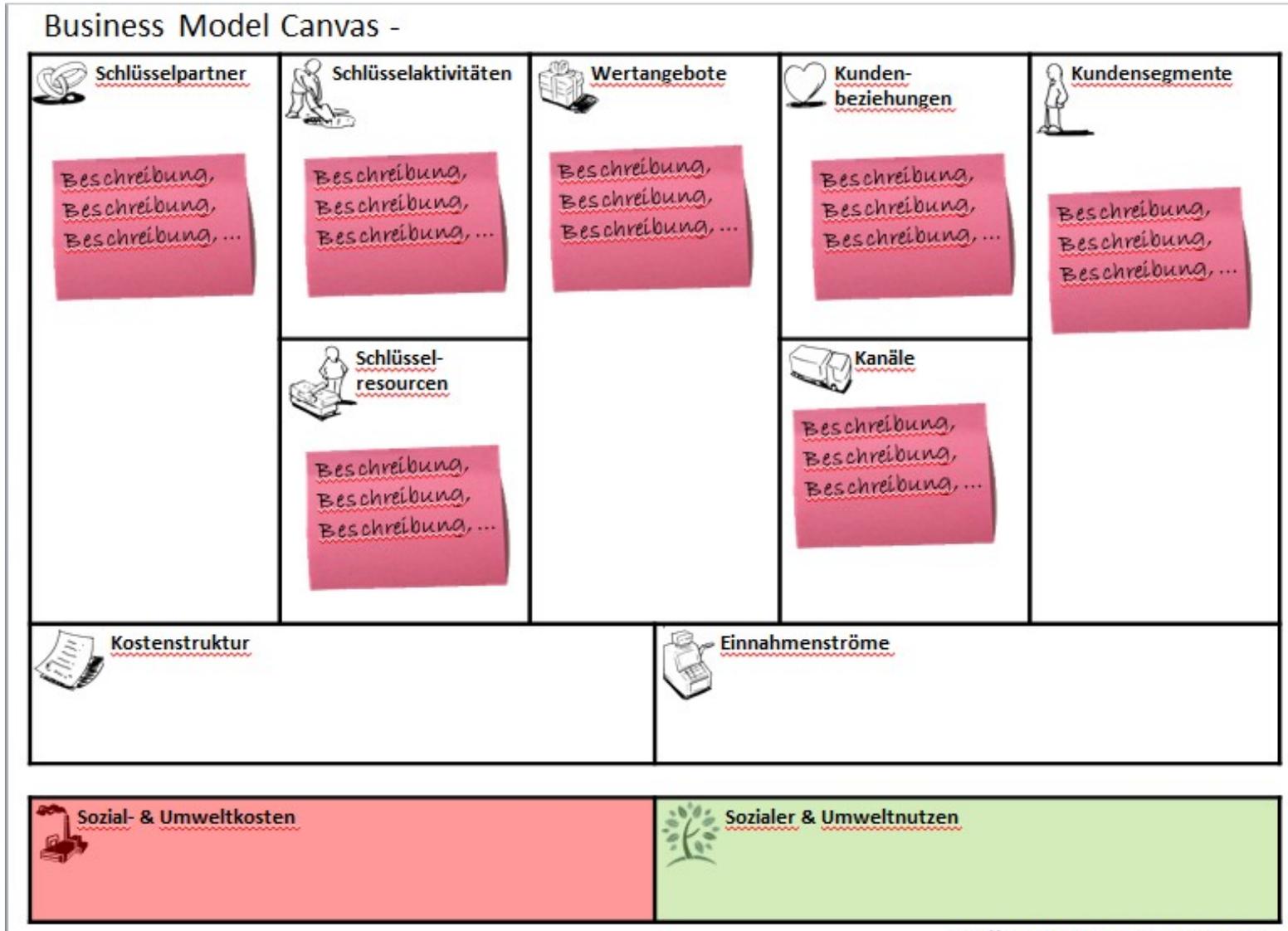
- **Vision, Strategien und Ziele** (ggf. Anpassungen)
- **Marketing** (inklusive USP, Nutzen und Innovationsüberlegungen für Kunden und neue Geschäftsfelder) – siehe weiter unten
- **Ressourcen, Mittelbedarf** ([Nötige] Neu- und **Ersatz-Investitionen**, Bezugsgarantien, Wichtige Partner)
- **Rechtlicher Rahmen** (Gesellschaftsform und Gesellschafterstruktur, Verträge wichtigen Kunden, Befähigungsnachweis und Gewerbeberechtigung, ...)
- **Organisation, Geschäftsprozesse**, Risiko-Management, Kooperationen und Netzwerke, Verbände

# Inhalt und Aufbau eines Nachfolge-Businessplans

- **Planungsrechnungen** (Erfolgs-, Investitions- und Liquiditätsplanung)
- **Unternehmensbewertung** und **Kaufpreis** (sowie [Aus-] Zahlungsrahmenbedingungen, Renten, Ablösen, Abfindung weicher Erben bzw. ausscheidender **Familienmitglieder** ...)
- **Finanzierung, Förderungen, Übergabe-, Nachfolgemodell**
- Wichtige **Maßnahmen, Meilensteine**
- Anlagen (Verträge, Vereinbarungen, Bewertung, Jahresabschlüsse, ...)

# Geschäftsmodell (vorher / nachher) – Entwicklung in Schleifen

(zB nach Osterwalder und Pigneur)



# Nachfolge in der Familie



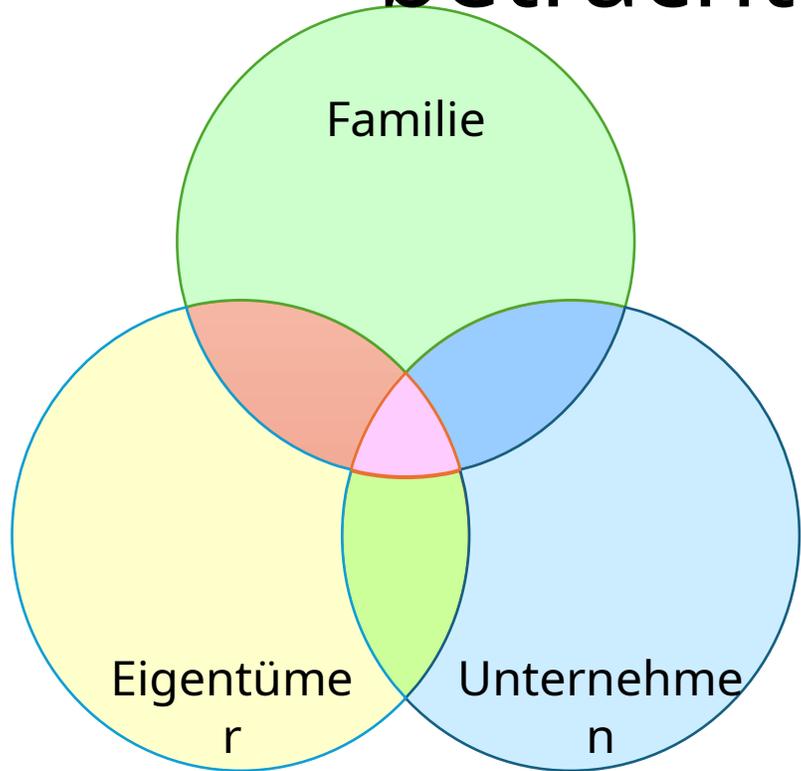
[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)



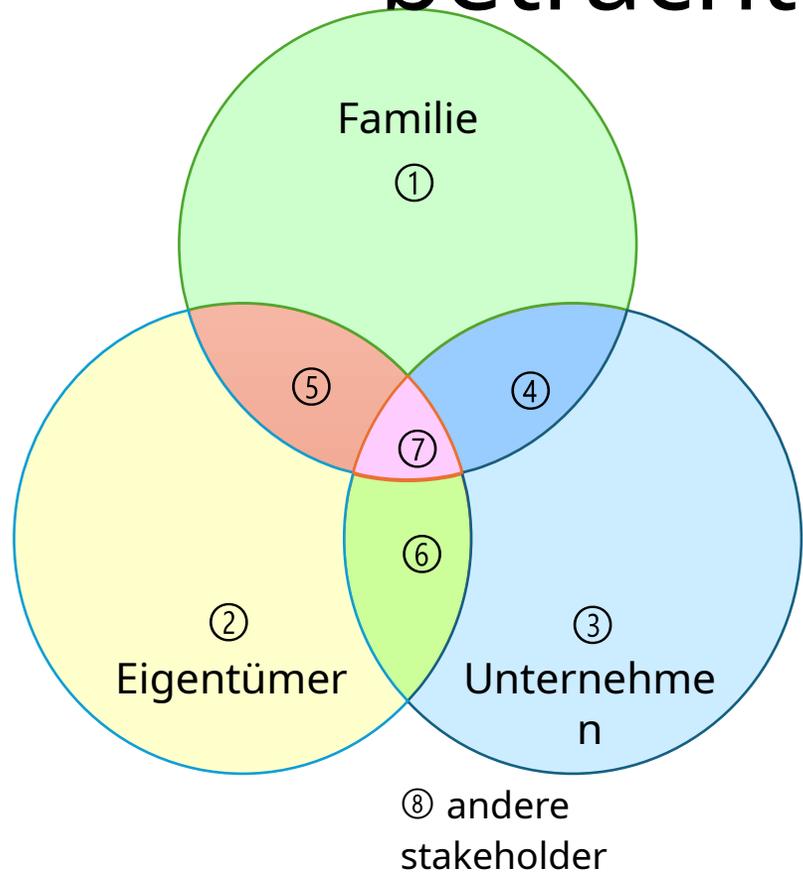
# **Eine wichtige Erfahrung**

**Solange die Soft-Facts nicht geklärt sind,  
gibt es keine Lösung für die Hard-Facts,  
somit keinen Vertrag!!!**

# Familienunternehmen systemisch betrachtet



# Familienunternehmen systemisch betrachtet



- ① Familienmitglied ohne Unternehmensbezug
- ② Gesellschafter extern, ohne Unternehmensfunktion
- ③ GF extern oder Mitarbeiter, ohne Anteile
- ④ Familienmitglied im Unternehmen, ohne Anteile
- ⑤ Familienmitglied mit Anteile, ohne Unternehmensfunktion
- ⑥ Externer Manager mit Anteilen
- ⑦ Familienmitglied geschäftsführender Gesellschafter
- ⑧ andere stakeholder

# Familienunternehmen & Familienkodex

## Das Familienunternehmen

- Mehrheitlich im Besitz einer oder mehrerer Familien
- Ist unabhängig von der Gesellschaftsform und Betriebsgröße
- Eigentümer haben einen entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens
- Strategische Entscheidungen liegen bei der Familie in ihrer Eigentümerrolle

## Die Unternehmerfamilie

- Ist durch ein gemeinsames Unternehmen und Kapital verbunden
- fühlt sich für das Unternehmen verantwortlich und verbunden (auch ohne operative Tätigkeit)
- fühlt sich als Unternehmer – nicht nur als Shareholder

# Familienunternehmen & Familienkodex

## Regeln für Unternehmerfamilie

- Definierter Umgang miteinander
- Eindeutige Kommunikation
- Außenauftritt der Familie
- Eindeutiger Notfallplan – niedergeschrieben - Vorsorgevollmacht
- Gemeinsame Aktivitäten?

## Regeln für Familienmitglieder in Bezug auf Unternehmen

- Führung / Leadership
- Eindeutige Vereinbarung über Mitarbeit von Familienmitgliedern
- Informationswege
- Vergütung
- Entnahmen
- Kontrollsystematik

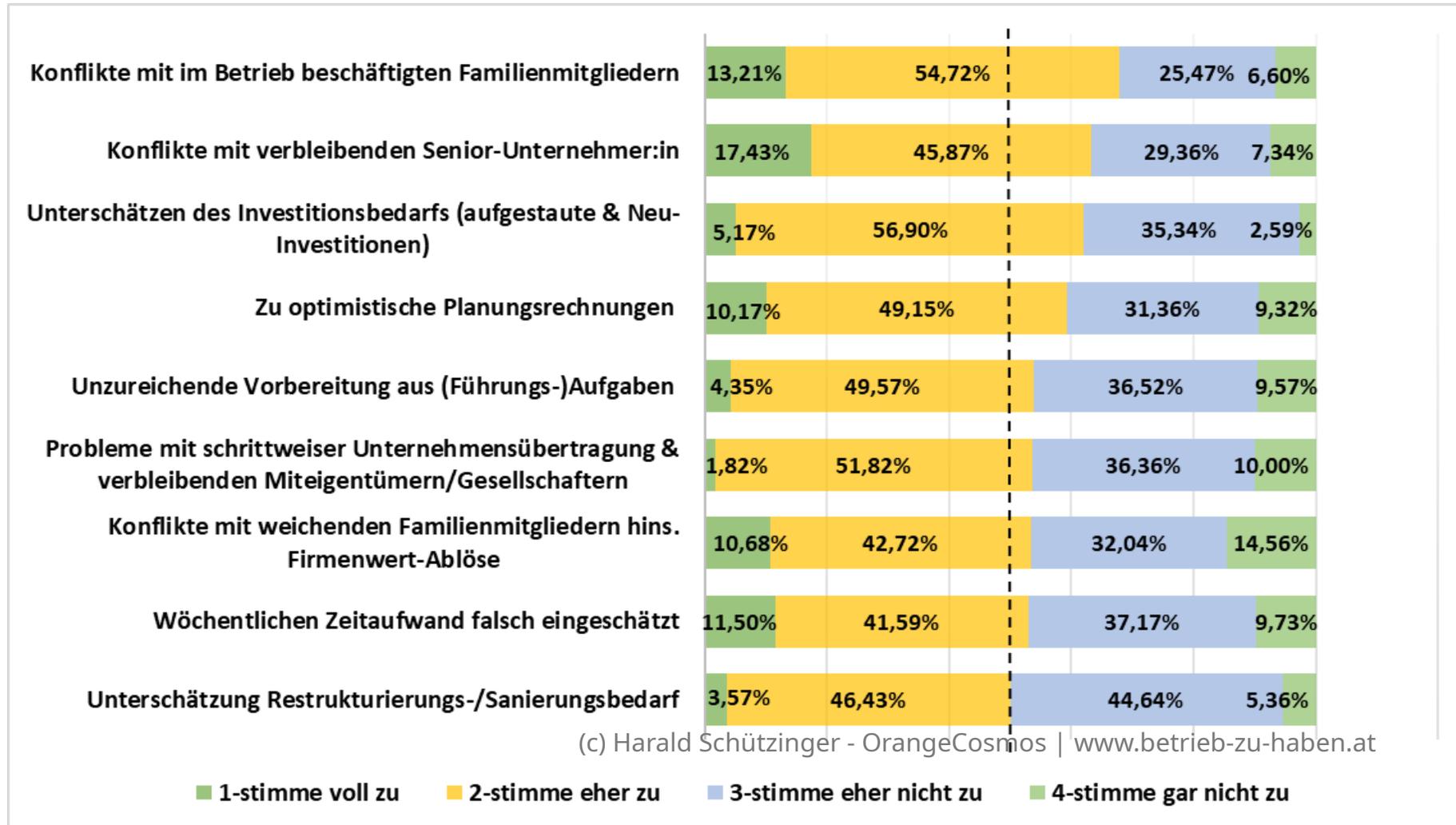
# Typische Problembereiche



[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)

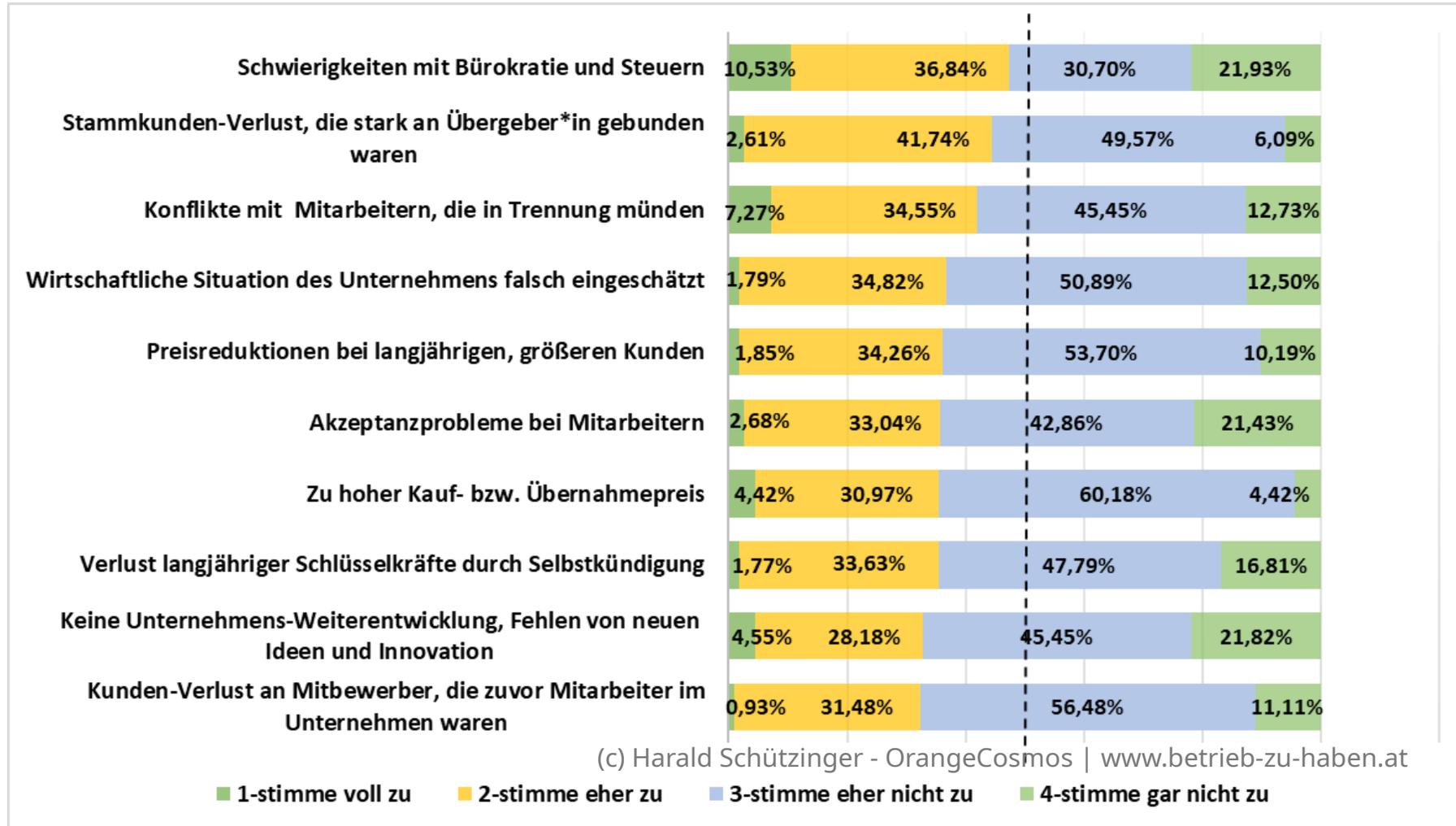
# Größte Probleme Übernehmer und Nachfolger – Teil 1

(vgl Studie Betrieb-zu-haben.at und Managementcenter Nord 4/2022)



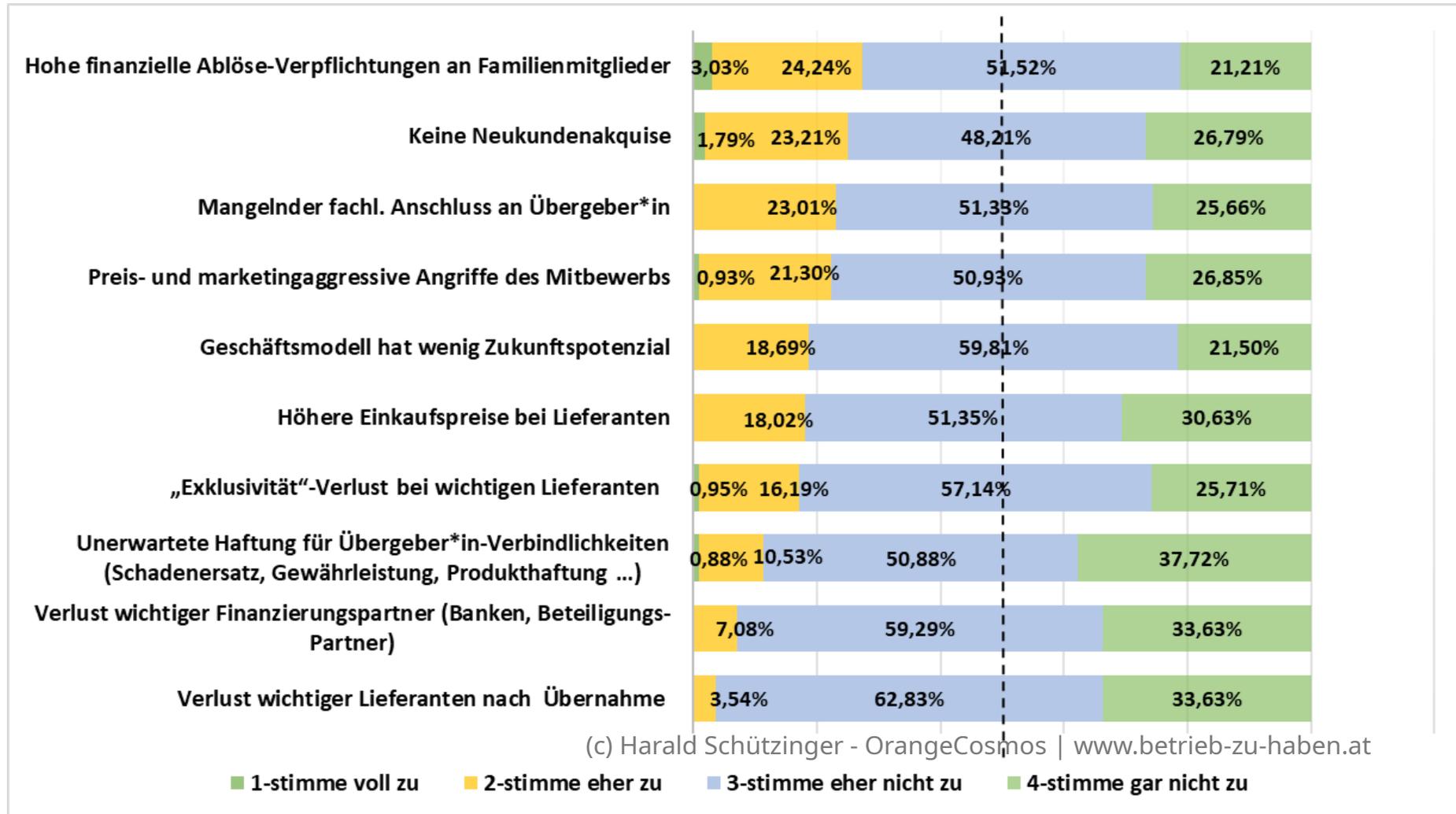
# Größte Probleme Übernehmer und Nachfolger – Teil 2

(vgl Studie Betrieb-zu-haben.at und Managementcenter Nord 4 2022)



# Größte Probleme Übernehmer und Nachfolger – Teil 3

(vgl Studie Betrieb-zu-haben.at und Managementcenter Nord 4 2022)



# Überlegungen zur Finanzierung



[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)

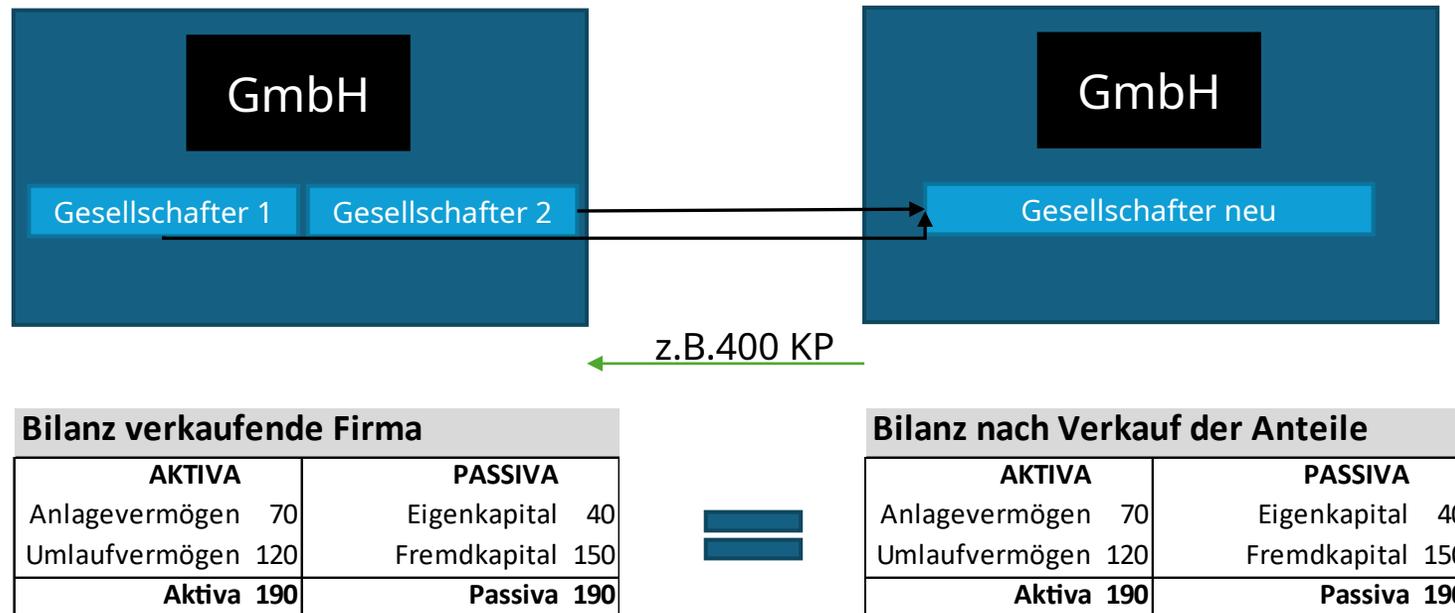
# Finanzierung Unternehmenskauf

I.d.R. sind zwei verschiedene Finanzierungsfragen zu trennen

- 1. Die Finanzierung des **Unternehmenserwerbs**
- 2. Die **Unternehmensfinanzierung**

- ⇒ **Ad 1:** Die Finanzierung des Unternehmenserwerbs belastet den Unternehmens-erwerber zunächst privat. Er muss die Mittel zur Bedienung der Zins- und Tilgungsraten aus den Gewinnen seiner Unternehmensbeteiligung erwirtschaften.  
Je nach Unternehmensform sind die Zinsen steuerlich abzugsfähig oder nicht berücksichtigungsfähig.
- ⇒ Je nach Unternehmensform führen die bezahlten Firmenwerte zu Abschreibungsvolumen oder zu dann erst beim Verkauf zu berücksichtigenden Anschaffungskosten. → GmbH-Beteiligungen sind daher tendenziell langfristiger zu finanzieren.
- ⇒ **Ad 2:** Prinzipien ordnungsgemäßer Finanzierung sind anzuwenden (zB Eigenkapital-Quote, Goldene Bilanzregel, WorkingCapital-Finanzierung, etc.)

# Kauf von GmbH Anteilen als natürliche Person



Kaufpreis von z.B. 400 zahlt Gesellschafter neu an Gesellschafter 1 und 2 (in der Bilanz des Unternehmens passiert selbst nichts)

# VI: Personen- gesellschafts- anteile von Kapital- gesellschaft gekauft

Wirkung quasi verkürzt in dieser Form. Zusätzlich Thema = stille Reserven in AV, UV, da zu diesem Wert angesetzt → Ergänzungsbilanz, die dies darstellt und Bilanz der Personengesellschaft bleibt ebenso.

Bilanz verkaufende Firma	
AKTIVA	PASSIVA
Anlagevermögen 70	Eigenkapital 40
Umlaufvermögen 120	Fremdkapital 150
<b>Aktiva 190</b>	<b>Passiva 190</b>

Freier Cash-Flow pro Jahr 80  
 (Annahme: ident mit Gewinn)  
 Kaufpreis z.B. 5 x freier Cashflow 400

Falls keine stillen Reserven in AV, UV

### Variante 1: OG oder KG - Verkäufer und GmbH Käufer

AKTIVA	PASSIVA
Beteiligung 40	Eigenkapital 120
Firmenwert 360	Fremdfinanzierung 280
<b>400</b>	<b>400</b>

Firmenwertabschreibung 15 Jahre 24



--> sofern nicht verzinslich und damit nicht von Kaufpreis abgezogen.

GmbH

Cash  
 (Gewinnzuweisung ident mit Cash minus Tilgung minus Zinsen minus KÖSt)

	Gewinnzuweisung und Cash	Tilgung	Zinsen 6%	zu versteuern	KÖSt	KÖSt
1	80 24	28	16,80	39,20	9,80	25,40
2	80 24	28	15,12	40,88	10,22	26,66
3	80 24	28	13,44	42,56	10,64	27,92
4	80 24	28	11,76	44,24	11,06	29,18
5	80 24	28	10,08	45,92	11,48	30,44
6	80 24	28	8,40	47,60	11,90	31,70
7	80 24	28	6,72	49,28	12,32	32,96
8	80 24	28	5,04	50,96	12,74	34,22
9	80 24	28	3,36	52,64	13,16	35,48
10	80 24	28	1,68	54,32	13,58	36,74
11	80 24		0,00	56,00	14,00	66,00
12	80 24		0,00	56,00	14,00	66,00
13	80 24		0,00	56,00	14,00	66,00
14	80 24		0,00	56,00	14,00	66,00
15	80 24		0,00	56,00	14,00	66,00

SUMME

640,70

# V2: Kapital- gesellschafts- anteile von Kapital- gesellschaft gekauft

Bilanz verkaufende Firma		Bilanz verkaufende Firma	
AKTIVA		PASSIVA	
Anlagevermögen	70	Eigenkapital	40
Umlaufvermögen	120	Fremdkapital	150
<b>Aktiva</b>	<b>190</b>	<b>Passiva</b>	<b>190</b>

Freier Cash-Flow pro Jahr 80  
 (Annahme: ident mit Gewinn)  
 Kaufpreis z.B. 5 x freier Cashflow 400

## Variante 2: GmbH - Verkäufer und GmbH Käufer

AKTIVA		PASSIVA	
Beteiligung	400	Eigenkapital	120
Firmenwert	0	Fremdfinanzierung	280
<b>400</b>	<b>400</b>		

Firmenwertabschreibung 15 Jahre 0

Operative GmbH

--> sofern nicht verzinslich und damit nicht von Kaufpreis abgezogen.

Beteiligung s-GmbH

Cash  
 (Gewinnausschüttung  
 minus  
 Tilgung  
 minus  
 Zinsen  
 minus  
 KÖSt)

	Gewinnausschüttung		Tilgung	Zinsen 6%	zu versteuern	KÖSt	KÖSt)
1	80	0	28	16,80	63,20	15,80	19,40
2	80	0	28	15,12	64,88	16,22	20,66
3	80	0	28	13,44	66,56	16,64	21,92
4	80	0	28	11,76	68,24	17,06	23,18
5	80	0	28	10,08	69,92	17,48	24,44
6	80	0	28	8,40	71,60	17,90	25,70
7	80	0	28	6,72	73,28	18,32	26,96
8	80	0	28	5,04	74,96	18,74	28,22
9	80	0	28	3,36	76,64	19,16	29,48
10	80	0	28	1,68	78,32	19,58	30,74
11	80	0		0,00	80,00	20,00	60,00
12	80	0		0,00	80,00	20,00	60,00
13	80	0		0,00	80,00	20,00	60,00
14	80	0		0,00	80,00	20,00	60,00
15	80	0		0,00	80,00	20,00	60,00
<b>SUMME</b>							<b>550,70</b>

Unterschied = keine Firmenwertabschreibung; dafür dann beim Verkauf nach 15 Jahren auch Buchwertabgang 400 und nicht 40

# Finanzierungsstrategien: Kauf-, Abfindungspreis

- **Kaufpreisauflösung**

- bar
  - Kaufpreisrente (BW +/- 25%), Versorgungsrente (-75% BW bzw.+125-200%) , Unterhaltsrente (mehr als 200% vom BW)
    - Leibrente versus Zeitrente
  - Kredit (Ratenkredit, Annuität für Kaufpreis)
  - Teilzahlung des Kaufpreises (ein bis zwei Drittel) und verzinsten/wertgesicherten Restkaufpreistraten (bzw. finanziert über zukünftige Gewinne → earn out Modell); tlw. alineare Gewinnausschüttungen (bei GmbH; ansonsten Gewinnverteilungsregeln);
  - Anmerkung – nicht nur an Verkauf denken, sondern auch z.B. an rechtzeitiger Vorsorge aus dem Betrieb wie z.B. Pensionsversicherung für Übergeber
- **Kaufpreisberichtigung** innerhalb gewisser Frist, wenn best. Gewinnpotenziale nicht erreicht werden können (z.B. Kundenstock abwandert)
  - **Kaufpreiseinigung** über **Geschäftsanteile** mit wechselseitigen verbindlichen Put [=Verkaufs-]/Call[=Kaufs-]-Optionen, die längerfristig, d.h. z.B. erst nach 3-5 Jahren gezogen werden können; dazwischen volle Gewinnausschüttungen für Übergeber mit Anrechnung dieser Ausschüttungen auf den letztendlichen Kaufpreis.

# Steuerliche Behandlung von Renten

- Rente (als Leibrente oder Zeitrente)
  - **Kaufpreisrente** (wenn nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelte kapitalisierte Rentenbarwert vom Wert des übertragenen Betriebes (Teilbetriebes) einschließlich Firmenwert um nicht mehr als 25 % (nach oben oder unten) abweicht.) → Einnahmen ab Erreichen des Eigenkapitals; 7.300 ebenso, keine Halbsatzbesteuerung!
  - **Versorgungsrente** (... weniger als 75 % oder mehr als 125 % bis maximal 200 % des tatsächlichen Wertes des übertragenen Betriebes) → Sonderausgaben, Sonstige Einnahmen
  - **Unterhaltsrente** (... mindestens 200% des Wertes des übertragenen Vermögens beträgt, sodass keine adäquate Gegenleistung für die Übertragung eines Betriebes) → keine Ausgaben, keine Einnahmen.

# Empfehlenswerte Vorbereitungen des Verkäufers

- Rechtzeitige **Bereinigung von Vermögensgegenständen** und Aufwendungen, damit weniger „adjusted“ gerechnet werden muss.
  - Z.B. überhöhte Gehälter, nicht betriebsnotwendiges Vermögen (Gebäudeteile, Fahrzeuge, ...), Wertpapiere (dagegen z.B. Pensionsverpflichtungen), Leasing versus Kredit, Immobilie versus operativer Betrieb, ...
- Bereinigung des Kapitals
  - Cash-Free-Stellung
    - Z.B. schon laufend ausschütten; denn oft sind die stehen bleibenden Gewinnvorträge nicht werterhöhend
  - Damit einhergehend:
    - Fristenkongruente Finanzierung im Betrieb nach cash-free-Stellung (z.B. Working Capital; Anlagevermögen langfristig)
    - Hinweis:
      - GmbH -Cash-Free-Stellung = Ausschüttung (d.h. abzüglich KESt);
      - Einzelunternehmen und Personengesellschaft = Entnahme (ohne dies immer volle Versteuerung des zugewiesenen Betrags)

# Förderungen /Finanzierung mit Förderstellen (eine kleine Auswahl (1))

- OÖ-Gründerfonds – „Start up Beteiligung“
  - Was:
    - materielle und immaterielle Investitionen (soweit steuerlich anerkannt)
    - Umlaufvermögen
    - Anlaufkosten für max. das erste halbe Geschäftsjahr
  - Gründer und Übernehmer von kleinen Unternehmen, innerhalb von 6 Jahren ab der Gründung bzw. Übernahme des Unternehmens. Mehr als 50 % müssen übernommen werden.
  - 30% aus echtem Eigenkapital; 20.000 bis 75.000 Förderung/Unterstützung in Form einer Beteiligung.
- OÖ Kreditgarantiegesellschaft Standardbürgschaft
  - Mit der Standardbürgschaft besichert die KGG bis zu 80 Prozent eines Kredites in der Höhe zwischen € 25.000 und € 1.000.000. Die Antragstellung erfolgt durch das Kreditinstitut.
  - Betriebsübernahme: Investitionskredite bis 750.000, Firmenwertablöse bis 250.000, Betriebsmittelkredite bis 500.000
- OÖ Unternehmensbeteiligungsgesellschaft Standardbeteiligung
  - Echte stille Beteiligung mit 2 Modellen (Mezzaninmodell oder Eigenkapitalmodell).  
<https://www.kgg-ubg.at/angebote/standardbeteiligung>
  - Beteiligung 50.000 bis 750.000

# Förderungen /Finanzierung mit Förderstellen (eine kleine Auswahl (2))

- AWS Garantie
- AWS ERP Kredit
  - Zinsgünstiger Kredit von 10.000 bis 30 Mio:
    - Variable tilgungsfreie Zeit
    - Variable Laufzeit von 6–12 Jahren, davon 0,5–5 Jahre tilgungsfrei
    - Fixer oder sprungfixer Zinssatz
  - AWS Kredite zB ERP Gründungskleinkredit zwischen 10.000,- und 1.000.000,-
- Für Tourismus mit z.T. eigenen Bedingungen die **ÖHT** (Österreichische Hotel- und Tourismusbank Ges.m.b.H.) zuständig

Antragstellung meist vor Projektbeginn erforderlich

z.B. Jungunternehmerförderung der ÖHT

Quelle:

<https://www.oeht.at/produkte/jungunternehmerfoerderung/>

## Wer

Gründerinnen und Gründer kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Antragsberechtigt sind Unternehmen der Tourismus- und Freizeitwirtschaft die nicht älter als 3 Jahre zum Zeitpunkt der Antragstellung sind oder sich gerade in Gründung befinden. Diese müssen Mitglieder der Wirtschaftskammer Österreich in der Bundessparte Tourismus und Freizeitwirtschaft sein oder beabsichtigen, eine solche Mitgliedschaft einzugehen.

## Was

Aktivierungspflichtige immaterielle und materielle Kosten, die im Zusammenhang mit der Gründung / Übernahme des Unternehmens stehen

Förderungsfähig sind Investitionen in das Anlagevermögen, wobei ausschließlich Investitionen gefördert werden können, die in der Bilanz der Förderungsnehmerin bzw. des Förderungsnehmers aktiviert werden (Umbau, Einrichtung/Ausstattung, Ablösezahlung im Zuge von Betriebsübernahmen, Lizenzen etc.)

## Wie

Einmalzuschuss i.H.v. max. 7,5% (max. 5% für mittlere Unternehmen) für Projekte zwischen EUR 50.000 bis EUR 500.000. Außerdem bestehen individuelle Kombinationsmöglichkeiten mit anderen geförderten OeHT-Produkten

Bei positiver Projektprüfung wird – unter der Voraussetzung, dass das jeweilige Bundesland einen zumindest ebenso hohen Zuschuss leistet wie der Bund – ein Einmalzuschuss i.H.v. max. 7,5% (max. 5% für mittlere Unternehmen) für förderbare Kosten zwischen EUR 50.000 bis EUR 500.000 gewährt.

## Projektumfang

Ab EUR 50.000

Zur Unterstützung von Investitionen im Zusammenhang mit der Unternehmensneugründung oder -übernahme kann bezogen auf das jeweilige Projekt ein Einmalzuschuss i.H.v. max. 7,5% (max. 5% für mittlere Unternehmen) der förderbaren Gesamtinvestitionskosten für ein Projektvolumen zwischen EUR 50.000 und EUR 500.000 gewährt werden.

# Förderungen /Finanzierung mit Förderstellen (eine kleine Auswahl (3))

- Strukturierte Finanzierung inkl. Eigenkapital z.B. von Private Equity Fonds
  - Z.B. Raiffeisen KMU Invest AG
    - Zielgruppe: mittelständische Unternehmen (meist ab 5 Mio Umsatz)
    - Branche: branchenunabhängig
    - Regionaler Fokus: Österreich
    - Investmenthöhe: ab rd. 0,3 Mio. bis 1,5 Mio. Euro
  - Z.B. SPK OÖ Investment GmbH
    - Wie oben

# Berater-Steckbrief



Mag. Dr. Harald Schützinger, CBSC  
OrangeCosmos Strategie & Innovation  
A - 4202 Sonnberg, Südanger 27

 / Mob +43 (664) 241 39 80

FAX +43 (7215) 39 0 48



schuetzinger@orange-cosmos.com



www.orange-cosmos.com



## Aus- und Weiterbildung

- WU, Wien
- Certified Business Succession Consultant (zertifizierter Nachfolgeberater)
- Unternehmensberater
- Steuerberater

## Spezialgebiete

- Strategie | Innovation
- **Ganzheitliche Begleitung von Unternehmensnachfolgen, -übergaben in der Familie**
- **Unternehmensbewertung**
- **Unternehmensverkäufe und -käufe**
  - **[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)**
- **Unternehmensentwicklung** und -restrukturierung
- Controlling / Business Intelligence



[www.betrieb-zu-haben.at](http://www.betrieb-zu-haben.at)