

Radiointerview:

## Unternehmensnachfolge – Was ist zu tun? (Teil 2)

UnserRadio sprach mit Hubert Gernoth

**Frage: Herr Gernoth, ich freue mich, dass wir heute das interessante Thema Unternehmensnachfolge fortsetzen können. Wir haben zuletzt über den richtigen Kaufpreis gesprochen. Aber was bleibt davon übrig?**

Gernoth: Das hängt natürlich von vielen Faktoren ab. Einmal davon, ob noch Schulden zurückzuzahlen sind und zum anderen von den zu entrichtenden Steuern. Bei der Steuerermittlung spielen die Höhe der sonstigen Einkünfte im Veräußerungsjahr eine wichtige Rolle. Häufig ist eine Veräußerung zu Beginn des Jahres daher die richtige Wahl. In bestimmten Fällen wie z.B. bei Berufsunfähigkeit oder nach Vollendung des 55. Lebensjahrs erhalten Sie einen Freibetrag und in bestimmten Fällen einen ermäßigten Steuersatz. Planen Sie die Veräußerung auch zeitlich und lassen Sie sich die Steuer im Voraus berechnen. Dann wissen Sie was davon übrig bleibt.

**Frage: Jetzt haben wir so viel über die Veräußerung des Unternehmens gesprochen. Jetzt würde mich schon auch noch die Übertragung innerhalb der Familie interessieren. Was können Sie den Hörern hierzu sagen?**

Gernoth: Diese Fälle begleiten wir natürlich auch sehr gerne. Hier liegt der Erfolg nicht in der Höhe des Verkaufspreises, sondern meist in der Fortsetzung eines Lebenswerks. Jeder Unternehmer sieht es gerne, wenn sein Unternehmen auf die nächste Generation übergeht. Dazu ist es aber erforderlich, dass Sie Ihr Unternehmen übergabefähig machen. Problembehaftete Betriebe sollte man keinesfalls übergeben. Damit belastet man nur die nächste Generation.

**Frage: Spannend. Aber wann ist den ein Betrieb übergabefähig, wie Sie es nennen?**

Gernoth: Ganz einfach. Falls Sie ein Unternehmen verkaufen könnten und einen vernünftigen Preis erzielen könnten, dann können Sie es auch übergeben. Sie müssen also im Vorfeld gar nicht so sehr unterscheiden, ob Sie Ihren Betrieb verkaufen oder übergeben. Nein, Sie müssen es in jedem Fall zukunftsfähig machen. Ein paar handfeste Kriterien möchte ich Ihnen schon noch an die Hand geben. Sie sollten deutlich mehr Gewinn machen, als Sie oder Ihr Nachfolger mit seiner Arbeitskraft unter Berücksichtigung seiner eingesetzten Arbeitszeit als Arbeiter oder Angestellter verdienen könnte. Erst ab dieser Größe beginnt sich ein Unternehmenswert zu bilden. Selbstverständlich gibt es noch andere Kriterien wie Lage, Ausstattung, Investitionsnotwendigkeit, Kundenstamm, Altersstruktur der Mitarbeiter und der Kunden, Branchentrends und vieles mehr.

**Frage: Herr Gernoth, können wir dieses mitreißende Thema nicht noch einmal fortsetzen. Ich hätte noch so viele interessante Fragen zu stellen?**

Gernoth: Natürlich sehr gerne!