

# DER M&A-MANAGER

NEWS UND FACHLICHES AUS BERATUNG UND UNTERNEHMENSVERKAUF



---

## Editorial

*Liebe Leserinnen und Leser,*

*haben Sie schon mal daran gedacht, freiwillig das Finanzamt ins Haus zu holen? Um Geld zu sparen? Wir unterstellen, dass Sie mental flexibel sind und sagen Ihnen, wann es Sinn macht.*

*Ein anderes Thema, dass man dogmatisch nicht lösen kann: Die Unternehmensnachfolge. Wenn Sie jetzt denken: „Das habe ich schon hundertmal gehört“, dann fragen wir SIE, warum man die Nachfolge nur lösen kann, wenn man flexibel ist?! Sind Sie flexibel?*

**Ihr M&A-MANAGER Team**

---

## HANSE Consulting M&A

UNTERNEHMENS(VER)KAUF IST VERTRAUENSACHE.  
ERFOLGSORIENTIERT.

**FREIWILLIG ZUM FINANZAMT?****ZEITNAHE STEUERLICHE AUSSENPRÜFUNG ALS HILFE BEIM UNTERNEHMENSVERKAUF**

*Zum Jahreswechsel 2011/2012 wurden erstmals in der Betriebsprüfungsordnung (BpO) im neu geschaffenen § 4a der Rahmen für eine sogenannte zeitnahe Betriebsprüfung (BP) festgelegt. Danach kann ab 2012 (erstmalig für das Veranlagungsjahr 2010) eine zeitnahe BP bei Unternehmen durchgeführt werden. Zeitnah bedeutet, dass die Prüfung nicht mehr drei oder mehr Jahre umfasst, sondern in deutlich kürzeren Abständen, bis hin zu einer BP im Jahrestakt durchgeführt werden kann.*

*Die zeitnahe BP bietet dabei nicht nur Vorteile im Rahmen der laufenden Besteuerung (Planungssicherheit, zeit- und erinnerungsnah Aufarbeitung der Buchungsvorfälle), sondern kann auch zusätzliche Sicherheit bei einem Unternehmensverkauf geben.*

**Für wen ist die zeitnahe BP interessant?**

Grundsätzlich sollten alle Unternehmen mit sogenannter Anschlussbetriebsprüfung (also lückenloser Prüfung aller Jahre durch die Finanzbehörde) ein Interesse an einer zeitnahen BP haben.

Für Unternehmen ohne Anschlussbetriebsprüfung kann es sinnvoll sein, punktuell für einen geplanten Unternehmensverkauf eine zeitnahe BP zu beantragen. Da dies aber nur ein einmaliger Vorgang ist, dürften die Erfolgsaussichten, dass das Finanzamt dem zustimmt, ungleich geringer sein, als bei einem Unternehmen mit Anschlussbetriebsprüfung.

**Wie kann eine zeitnahe BP bei einer Tax Due Diligence helfen?**

Eine der Wirkungen der zeitnahen BP ist es, dass die Steuerbescheide nach BP nur noch aufgehoben oder geändert werden können, wenn eine Steuerhinterziehung oder leichtfertige Steuerverkürzung vorliegt. Die zeitnahe BP sorgt also dafür, dass die einzelnen Besteuerungsvorfälle der Vergangenheit festgeschrieben werden und grundsätzlich nicht mehr geändert werden können.

Für einen potenziellen Käufer ist dies von Interesse, da er dann die Risiken des zu übernehmenden Unternehmens im steuerlichen Bereich bei der Übernahme zwar nicht ausschließen, aber doch deutlich einschränken kann.

Noch viel interessanter ist die zeitnahe BP aber für den Verkäufer und dies aus zwei Gründen:

Zum einen lässt sich ein potenzieller Erwerber des Unternehmens regelmäßig die möglichen steuerlichen Risiken durch Freihalteerklärungen des Verkäufers absichern. Die wirtschaftliche Belastung bleibt demnach beim Verkäufer des Unternehmens. Diese kann also durch die zeitnahe BP deutlich verringert werden.

Zum zweiten ist die Minderung der steuerlichen Risiken bei der Übertragung ein zusätzliches Argument für die Möglichkeit einer Übertragung im Rahmen eines Share-Deals. Dieser ist für den Veräußerer häufig mit zusätzlichen steuerlichen Vorteilen gegenüber einem Asset-Deal versehen.

**Was kann eine zeitnahe BP nicht?**

Zunächst kann eine zeitnahe BP den Umfang einer durchzuführenden Tax Due Diligence nicht oder nur kaum einschränken (Gefahr von Steuerverkürzungen).

Außerdem gibt es zeitlich unbefristete Risiken aus der Vergangenheit, die sich aus steuerlichen Verstrickungen und Gestaltungen wie Umwandlungen oder Betriebsaufspaltungen ergeben können.

**Wie komme ich zur zeitnahen BP?**

Die erste Hürde auf dem Weg zur zeitnahen BP ist der fehlende Rechtsanspruch des Steuerpflichtigen. Um also zu einer zeitnahen BP zu kommen, empfiehlt es sich, diese im Gespräch mit den Finanzbehörden einzurichten.

Für Unternehmen mit Anschlussbetriebsprüfung ist empfehlenswert, diese Einrichtung möglichst frühzeitig und unabhängig vom Zeitplan eines Verkaufs einzurichten, denn die Verhandlungen mit den Finanzbehörden über die Teilnahme an einer zeitnahen Betriebsprüfung dürften aussichtsreicher sein, je planbarer die Teilnahme für die Behörde ist.

Außerdem ist die zeitnahe BP auch außerhalb eines Unternehmensverkaufs für den Betrieb interessant, da die Sachverhalte bei einer zeitnahen Prüfung besser erinnert und das Risiko erheblicher Steuernachzahlungen (einschließlich Zinsen) gemindert werden.

**Herr Volker Kerz**

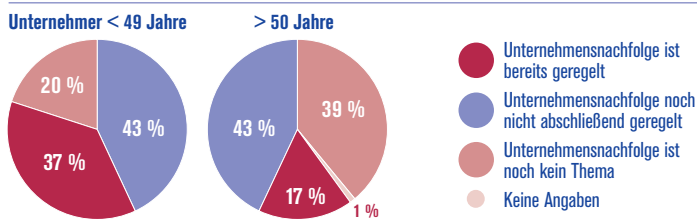
KERZ & PARTHEIL STEUERBERATER, Hamburg  
 Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e.V.)  
 Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e.V.)  
[www.kerz-stb.de](http://www.kerz-stb.de)  
[kerz@kerz-stb.de](mailto:kerz@kerz-stb.de)

**RISIKO: SOHN****WARUM DIE FAMILIENINTERNE NACHFOLGEREGELUNG HÄUFIG SCHEITERT**

Laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) fällt in über 100.000 deutschen Familienunternehmen bis 2014 eine Entscheidung zur Nachfolgeregelung. Hierbei zeigt sich ein altbekanntes Problem: Unternehmerin X übergibt ihr Unternehmen an Sohn Y. Zwei Jahre später ist das Unternehmen insolvent. Was ist passiert?

**Bis dass der Tod uns scheidet**

Die Entwicklung einer Nachfolgeregelung im eigenen Familienunternehmen bedeutet zwangsläufig auch, dass man sich unbewusst mit seinem eigenen Ableben auseinandersetzen muss. Laut einer aktuellen Studie von TNS Emnid (Jahr 2011, 321 Befragte) haben 57 % der Unternehmen die Nachfolge noch nicht oder nicht abschließend geregelt, obwohl viele der Eigentümer bereits die 50-Jahre-Grenze überschritten haben. In der Praxis arbeiten Unternehmer häufig durch, bis sie aus gesundheitlichen Gründen aufgeben müssen, ohne die Risiken und Gefahren für den eigenen Betrieb und dessen Mitarbeiter zu berücksichtigen. Erst im letztmöglichen Zeitpunkt wird über die Nachfolge entschieden, wobei oft grob fahrlässig auf die vermeintlich beste Lösung zurückgegriffen wird: Den eigenen Nachwuchs.

**Nachfolgeregelungen** (Studie TNS Emnid, 2011)**Kinder sind unsere Zukunft – entgegen wirtschaftlicher Rationalität**

In drei von vier Fällen wird das Unternehmen noch an die eigenen Kinder weitergegeben. Jedoch sind gem. obiger Studie nur 44 % der Befragten auch davon überzeugt, dass dieser Führungswechsel langfristig erfolgversprechend ist. Demnach wird häufig konträr zum besseren Wissen, der vermeintlich bequemste Weg bei der Unternehmensnachfolge gewählt. Die Entscheidung, die eigenen Kinder ins elterliche Unternehmen zu holen und ihnen ggf. das gesamte Unternehmen anzuvertrauen, birgt latentes Konfliktpotenzial:

- Die Leistungen der Kinder werden häufig nicht objektiv beurteilt.
- Die Kinder wollen, können aber nicht.
- Sie könnten, aber sie wollen nicht.
- Sie werden im Unternehmen verzerrt wahrgenommen (unterstellte fehlende Kritikfähigkeit).
- Sie werden häufig an langjährigen Mitarbeitern „vorbeibefördert“, was zu Unmut in der Belegschaft führt.
- Sie stehen als „Vermögensverwalter“ der Familie unter höherem Druck nicht zu scheitern.

Der Wunsch, das Unternehmen innerhalb der Familie zu halten, ist eine große emotionale Hürde beim Finden der rational und wirtschaftlich sinnvollsten Lösung.

**Richtige Lösung: Übergang planen**

Das Unternehmen zu übergeben, ganz gleich an wen, ist eine Sache der Terminierung. Spätestens mit Mitte 50 muss die Nachfolgeregelung begonnen werden, da Nachfolger Jahre brauchen, um sich nach oben in eine akzeptierte Position zu arbeiten. Das gilt auch für die eigenen Kinder.

**Denken Sie grau, nicht schwarz-weiß**

Die eigenen Kinder ins Unternehmen zu holen ist natürlich nicht grundsätzlich falsch. Aber sie müssen sich ebenso bewähren wie fremde Dritte. Man muss kalkulieren, dass der eigene Nachwuchs der Aufgabe ggf. nicht gewachsen ist oder einen anderen Weg einschlagen möchte und dementsprechend eine familienexterne Nachfolgeregelung entwickeln.

- Kinder sollten nicht von der Universität direkt in die Geschäftsführung geholt werden, sondern erst ein übliches Trainee-Programm durchlaufen, im Familien- oder besser einem anderen Unternehmen.
- Fähigkeiten der Kinder sollten mit den Fähigkeiten langjähriger Angestellter kombiniert werden.
- In dem Umfang, in dem den Kindern Verantwortung übertragen wird, sollte sich der Senior aus seiner Verantwortung zurückziehen, um nicht als ewiger Geschäftsführer durchs Unternehmen zu „geistern“.

**Dass die Unternehmensnachfolge frühzeitig zu regeln ist, ist keine Neuigkeit. Dennoch scheuen sich viele Unternehmer/-innen wegen emotionaler Schranken davor, das Thema anzugehen. Nur wenn an die eigenen Kinder die gleichen Maßstäbe wie an Fremdgeschäftsführer gestellt werden und – bei einem Scheitern der internen Lösung – auch eine familienexterne Lösung als ein mögliches Ergebnis akzeptiert wird, kann die Nachfolge Erfolg haben.**



Fotos: iStockphoto (3)

## M&A-GLOSSAR

# VON DATA ROOM BIS DRAG-ALONG

### DATA ROOM

Datenraum, in dem alle Unterlagen, die im Zuge einer Due Diligence benötigt werden, bereitgestellt werden; jedwede Möglichkeit der Bereitstellung ist denkbar, von Online bis zur Papierform.

### DEBT

Verzinsliches Fremdkapital; meistens Finanzierung über Bankkredite oder Gesellschaftsdarlehen.

### DEVELOPMENT CAPITAL

Kapital, das zur Finanzierung der weiteren Geschäftsentwicklung reiferer mittelständischer Unternehmen genutzt wird -> EXPANSION FINANCING.

### DIREKTE BETEILIGUNG

Einbringung weiteren Gesellschaftskapitals in eine Kapitalgesellschaft, dabei wird der Investor Mitgesellschafter.

### DISCOUNTES CASH FLOW

Verfahren u. a. zur Bestimmung von Unternehmenswerten -> ADJUSTED PRESENT VALUE-VERFAHREN, -> DISKONTIERUNGSMODELLE.

### DISKONTIERUNGSMODELLE

Bewertungsmodelle, die zukünftig erwartete Erträge eines Unternehmens auf den Investitionszeitpunkt abzinsen, um den Wert des Unternehmens zu bestimmen.

### DISTRESSED M&A

Verkauf eines Unternehmens mit unterdurchschnittlicher Performance.

### DISTRESSED PRIVATE EQUITY

Investitionen in ein Unternehmen mit unterdurchschnittlicher Performance; Gegenteil von -> DISTRESSED M&A.

### DIVESTMENT

Partieller oder kompletter Verkauf von Unternehmensanteilen oder Vermögensbestandteilen an einem Unternehmen durch die Beteiligungsgesellschaft -> EXIT.

### DOWN ROUND

Finanzierungsrunde, in der die Bewertung eines Unternehmens und infolgedessen auch seine Finanzierung heruntergestuft wird und sich die Anteile der Investoren auf diese Weise erhöhen.

### DRAG-ALONG

Auch Bring-Along oder Come-Along genannt; Veräußerungsverpflichtung; bei Verkauf der gehaltenen Anteile durch einen oder mehrere Gesellschafter sind die Übrigen dazu verpflichtet, ihre Anteile ebenfalls zu denselben Konditionen zu veräußern; somit wird dem Käufer ermöglicht, eine kontrollierende Mehrheit oder auch die gesamten Anteile zu erlangen; diese Verpflichtung ist in Beteiligungs- und/oder in Gesellschaftsverträgen geregelt.

## IMPRESSUM DER M&A-MANAGER

Ausgabe 4, Juni 2012

**Herausgeber:** HANSE Management Consulting GmbH



**Jens Rosemann**  
Geschäftsbereichsleiter  
M&A/Corporate Finance  
[Rosemann@HanseConsulting.de](mailto:Rosemann@HanseConsulting.de)



**Hartmut Hitgen**  
Geschäftsführer  
HANSE Consulting  
[Hitgen@HanseConsulting.de](mailto:Hitgen@HanseConsulting.de)

### Büro Hamburg

Fischertwiete 2 – Chilehaus A, 20095 Hamburg  
Tel. (040) 32 32 60-0  
Fax (040) 32 32 60-27

### Büro Düsseldorf

Niederkaßeler Lohweg 18 – Cubus, 40547 Düsseldorf  
Tel. (0211) 58 66 65-0  
Fax (0211) 58 66 65-55

### Büro München

Josephspitalstraße 15 – Stachus, 80331 München  
Tel. (089) 288 90 19-0  
Fax (089) 288 90 45

[www.HanseConsulting-MA.de](http://www.HanseConsulting-MA.de)