



DAS  
**BAYERISCHE**  
BAUWERBE

# „UNTERNEHMEN ERFOLGREICH ÜBERGEBEN – EIN GRUNDLAGENKOMPAß UM FALLSTRICKE ZU VERMEIDEN“

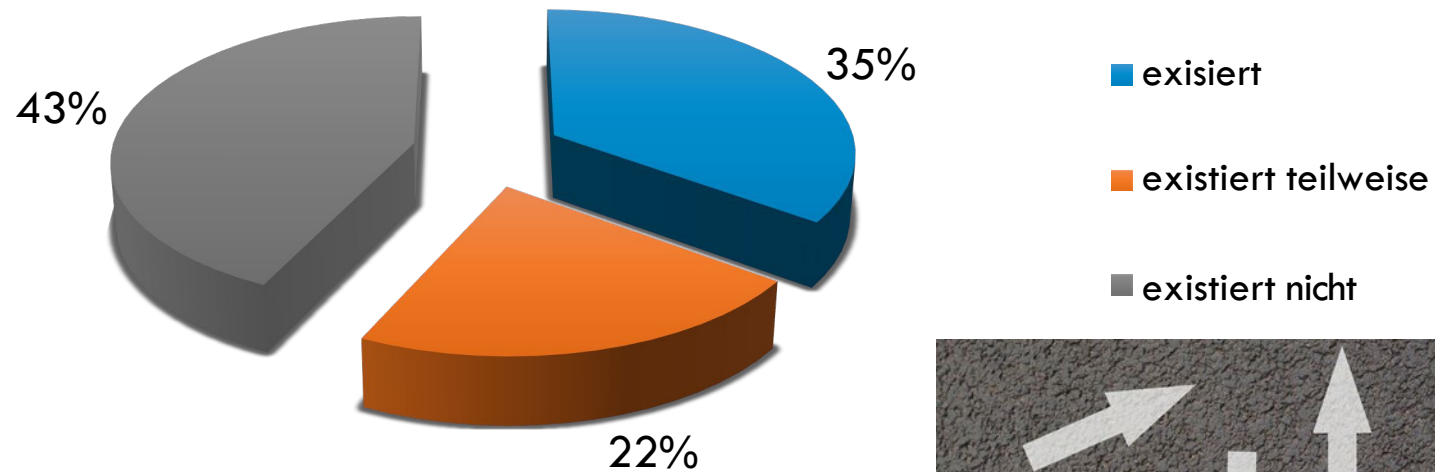
**Online-Seminar am 26.02.2026**

Alexander Spickenreuther

# Unsere Agenda

- Einführung zur Unternehmensnachfolge
- Der Notfallkoffer
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Grundlagen der Unternehmensbewertung
- Der Businessplan
- Die Erbschaftssteuer
- Typische Fallstricke vermeiden
- Die 10 Gebote
- Literaturtipps

# Liegen Regelungen für die Nachfolge bei Unternehmern vor ?



## Ist bei mir eine Nachfolgeregelung notwendig?

- ⇒ Erbrecht/Testament
- ⇒ Soziale Verantwortung
- ⇒ Unternehmenserhalt



## Bedeutung der Nachfolgefrage

- Nur ca. 5 % aller Familienunternehmen bleiben bis in die dritte Generation bestehen!
- Ein Viertel der Unternehmensübergaben treten **unvorhergesehen** durch Unfall, Tod oder Krankheit ein.



# Wie erfolgen Nachfolgelösungen in deutschen Familienunternehmen?

Übergabereife Unternehmen werden zu

- 44 % an Familienmitglieder übergeben,
- 21 % verkauft,
- 17 % an externe Führungskräfte und
- 10 % an Mitarbeiter übergeben
- 8 % mangels Nachfolger stillgelegt.

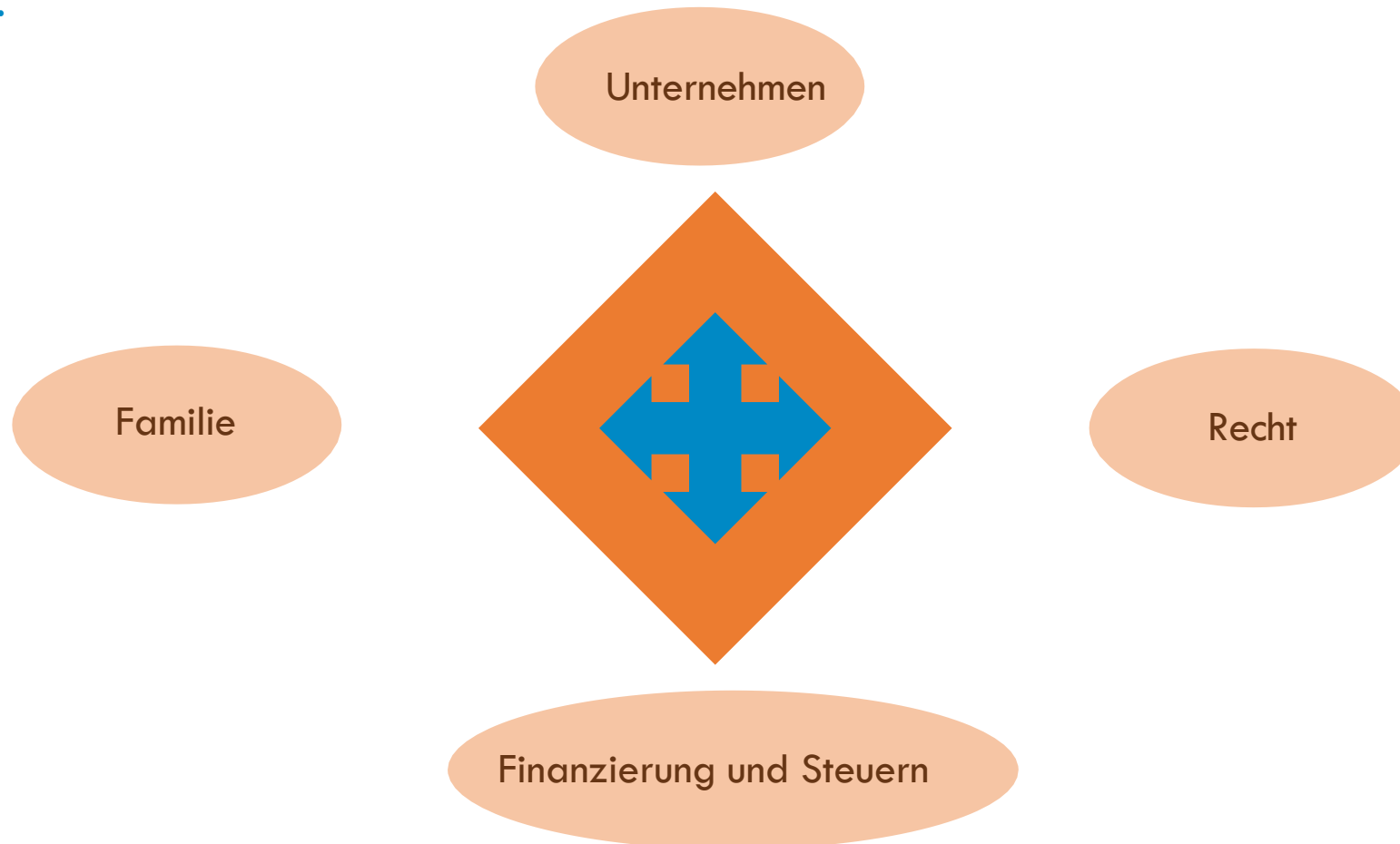
## Unternehmer, die sich schon einmal mit der Nachfolge auseinandergesetzt haben, sehen die größten Schwierigkeiten in folgenden Punkten:

- zu geringe Ertragskraft des Betriebes
- den richtigen Nachfolger finden
- den richtigen (vertraglichen) Weg für die Übergabe finden
- die richtige Rechtsform für den zu übertragenden Betrieb bestimmen
- die mit der Übergabe verbundene Steuerbelastung in Grenzen halten
- die Aufteilung der Haftung zwischen dem Übergeber und seinem Nachfolger
- den „richtigen Wert“ für das Unternehmen ermitteln und einen Preis aushandeln
- die Finanzierung der Übernahme durch den Nachfolger

... die Lösung all dieser Probleme sollte bis zum geplanten Übergabetermin (spätestens das 65. Lebensjahr) erfolgen.

# Magische Quadrat der Unternehmensnachfolge

Ausgleich zwischen den unterschiedlichen Interessen der Beteiligten und den zu berücksichtigenden Rechtsgebieten.



# Notfallkoffer

Grundsätzlich sollte jeder Unternehmer für Krankheit/Unfall Vorsorge treffen:

## Hinterlegung wichtiger Dokumente

- Einzelvollmachten und Vertretungsplan (Wer kann kurzfristig die Geschäftsführung übernehmen?)
- Generalvollmacht (ggf. notariell)
- Schlüsselverzeichnis
- Passwörter, Codes und Pins
- Bankverbindungen, Versicherungen, Kontaktdaten des Steuerberaters, etc.:
- Übersicht über die wichtigsten Kunden und Lieferanten
- Wichtige Verträge und Aufzeichnungen
- Kontaktdaten wichtiger Personen
- Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung



# Vorsorgevollmacht

Wird für eine mögliche dauernde oder vorübergehende Handlungsunfähigkeit erstellt.

**Gesetz:** § 164 ff BGB

## Warum eine Vorsorgevollmacht?

- ➔ Bestellung eines Betreuers durch das Betreuungsgericht soll vermieden werden.
- ➔ Einholung von Genehmigungen des Betreuungsgerichtes soll vermieden werden.
- ➔ Notarielle Beurkundung der Vorsorgevollmacht  
z. B. bei → Grundstücksgeschäften  
→ Aufnahme von Darlehen  
erforderlich.

# Erbrecht

## Gesetzliches Verwandtenerbrecht

1. **Ordnung:** Abkömmlinge des Erblassers (sämtliche vom Erblasser abstammende Kinder, einschließlich der nichtehelichen und adoptierten Kinder, Enkel, Urenkel etc.),
2. **Ordnung:** Eltern des Erblassers und deren Abkömmlinge (Vater, Mutter, Bruder, Schwester, Neffe, Nichte, Großneffe, Großnichte usw.),
3. **Ordnung:** Großeltern des Erblassers und deren Abkömmlinge (Großvater, Großmutter, Onkel, Tante, Cousin, Cousine usw.),
4. **Ordnung:** Urgroßeltern des Erblassers und deren Abkömmlinge (Urgroßvater, Urgroßmutter, Großonkel, Großtante, usw.) ,
5. **und fernere Ordnungen:** entferntere Voreltern des Erblassers und deren Abkömmlinge.

## Gesetzliches Ehegattenerbrecht

Die Höhe des Ehegattenerbteils bestimmt sich nach dem Personenkreis der neben dem Ehegatten erbberechtigt ist

**und**

dem Güterstand in dem die Eheleute zum Zeitpunkt des Erbfalles gelebt haben.

# Testament

Das gesetzliche Erbrecht führt in der Regel zu Erbengemeinschaften mit der Folge einer langwierigen Erbaueinandersetzung.



- **Testamentsvollstrecker**
- **Teilungsanordnung**
- **Erbvertrag**
- **Vermächtnis**
- **Gesellschaftsvertrag**

Der Gesellschaftsvertrag geht dem Erbrecht oder dem Testament vor.

Gesellschaftsvertrag und Testament sind daher inhaltlich aufeinander abzustimmen.

## Arten der Betriebsübergabe

- Vererben (gesetzliche Erbfolge/Testament/Erbvertrag)
- Vorweggenommene Erbfolge (Schenkung)
- Verkauf an Nachfolger (Spielraum beim Preis  $\frac{1}{2}$  Schenkung u.  $\frac{1}{2}$  Kauf)
- Verkauf an Mitarbeiter oder fremde Dritte
- Betriebsverpachtung
- Betriebsaufspaltung (Besitzgesellschaft/Betriebsgesellschaft)
- Gründung einer Familiengesellschaft
  
- Betriebsstilllegung

## Nachfolgemodell Familiengesellschaft

- Gründung einer Gesellschaft
- Verantwortung + Anteile an der Gesellschaft können schrittweise übergeben werden (parallel zur Übertagung von Gesellschaftsanteilen an den Nachfolger)

**Vorteile:** sanfter Übergang  
Mitspracherecht des Übergebers  
Unterstützung bei der Fortführung des „Lebenswerks“

## Vorbereitungen zur Betriebsübergabe

Vermögensaufstellung des Gesamtvermögens und deren Bewertung

<b>Vermögensgegenstand</b>	<b>Schätzwert</b>	<b>Anteil Karl</b>	<b>Anteil Gerda</b>
Eigenheim (Grund + Wohnhaus)	ca. 900.000 €	Hälfte	Hälfte
Baubetrieb (inkl. Maschinen)	350.000 €	ganz	
Gewerbeimmobilie (Grundstück + Halle ohne Maschinen)	1.000.000 €		ganz
Grundstück A	310.000 €	Hälfte	Hälfte
Grundstück B	390.000 €	Hälfte	Hälfte
Apartment	250.000 €	Hälfte	Hälfte
Kapitallebensversicherung	150.000 €	ganz	

# Bewertung Unternehmensvermögen

## Methoden:

Substanzwertmethode

Ertragswertverfahren

## Beispiele :

AWH – Standard

(Arbeitskreis der wertermittelnden Berater im Handwerk)

IDW –Standard S1

(Standardverfahren der Wirtschaftsprüfer zur Bewertung von Unternehmen)

# Steuerliche Verfahren zur Unternehmensbewertung

## Bewertungsgesetz § 199 ff

- 1) Vereinfachtes Ertragswertverfahren nach den §§199-203 BewG
- 2) Evtl. auch andere Bewertungsverfahren die für außersteuerliche Zwecke anerkannt sind (AWH-Standard, IDW Standard S1)

$$\text{Ertragswertmethode} = \frac{(\text{durchschnittl. Betriebsergebnis} \cdot \text{Unternehmerlohn}) \times 70 \%}{\text{Kapitalisierungszins}}$$

Die Ø Betriebsergebnisse (vor Steuern) der letzten drei Jahre werden um einen angemessenen (kalkulatorischen) Unternehmerlohn gekürzt. Anschließend werden 30% zur Berücksichtigung der Steuerbelastung abgezogen.

$$\text{Kapitalisierungszinssatz} = \text{Basiszins} + \text{fixer Risikozuschlag } 6,89 \%$$

Der jährlich vom BMF veröffentlichte Basiszins lag für Bewertungen in 2026 bei 3,25%

Der Kapitalisierungszinssatz beläuft sich daher für 2026 auf 10,14 % ⇒ Kapitalisierungsfaktor 13,75 (gesetzlich fixiert)

<b>Beispiel:</b>	
durchschnittliches korrigiertes Betriebsergebnis vor Steuern	100.000 €
./. Angemessener Unternehmerlohn	70.000 €
= durchschnittliches Betriebsergebnis vor Steuern	30.000 €
./. pauschale Abgeltung Ertragssteuern (30%)	9.000 €
= nachhaltig erzielbarer Jahresertrag	21.000 €
x Kapitalisierungsfaktor 13,75	
= <b>steuerlicher Ertragswert</b>	<b>288.750 €</b>

### Anmerkungen:

Wie am Beispiel deutlich wird, errechnet das vereinfachte Ertragswertverfahren oft zu hohe Unternehmenswerte.

### Gesetzliche Fixierung des Kapitalisierungsfaktors auf 13,75 (§203 Bewertungsgesetz)

# Der Businessplan

Die wesentlichen Inhalte eines Businessplans sind Ausführungen und Kalkulationen:

## **Zur Geschäftsidee/Unternehmensausrichtung**

Was ist Ihre Geschäftsidee und welche Zielgruppe haben Sie? Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot und was ist Ihr besonderes Alleinstellungsmerkmal? Warum sollte jemand Ihr Unternehmen beauftragen? Wird ein spezieller Service angeboten? Wie positioniert sich das Unternehmen preislich? Welche Jahresbauleistungen wollen Sie erzielen? Was sind die Beweggründe für Existenzgründung und wann soll gestartet werden?

## **Zum Gründerprofil**

Was ist Ihre schulische/berufliche Ausbildung? Welche fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen sind vorhanden? Welche persönlichen Stärken bringen Sie mit? Welche kaufmännischen, fachlichen und persönlichen Defizite haben Sie und wie wollen Sie diese ausgleichen? Erhalten Sie Unterstützung durch Dritte?

## **Zur Markteinschätzung**

Wie groß ist das Marktvolumen? Beschreiben Sie die Branche anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc. Welche Entwicklungen/Trends gibt es und wie wird sich der Markt in Ihrem Tätigkeitsgebiet zukünftig entwickeln? Welche Auftraggeber sprechen Sie an? Welche Lieferanten werden Sie haben? Gibt es Kooperationen mit anderen Anbietern?

# Der Businessplan

## **Zur Wettbewerbssituation**

Wer sind Ihre Mitbewerber und wie liegt Ihre Konkurrenz preislich? Wo liegen die Schwächen/Stärken Ihrer Mitbewerber (insbesondere aus Sicht eines Kunden)?

## **Zu Marketing & Vertrieb**

Wie und mit welchen Maßnahmen geht Ihr Unternehmen auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein? Welche Kosten werden für Marketingaktivitäten zum Unternehmensstart und für den laufenden Betrieb veranschlagt? Wie machen Sie die Zielgruppe auf Ihr Unternehmen aufmerksam? Welche Marketingkanäle und Vertriebswege wollen Sie nutzen?

## **Zu Unternehmensorganisation und Personalplanung/-management**

Gründen Sie allein oder in einem Team? Welche Rechtsform streben Sie an? Wie verteilen Sie die Aufgaben im Unternehmen? Wie gestalten Sie die Personalstruktur? Wie organisieren Sie die Arbeitsschritte? Welche Materialien, Maschinen und Geschäftsausstattung benötigen Sie?

# Der Businessplan

## **Zum Standort**

Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen? Gibt es behördliche Auflagen für Ihren geplanten Standort? Ist eine Nutzungsänderung notwendig? Erfüllt Ihr Standort die baulichen Voraussetzungen, Brandschutzauflagen und die Arbeitsstättenverordnung? Sind ausreichend Rettungswege und Stellplätze vorhanden?

## **Zu Chancen und Risiken**

Welche gravierenden Probleme könnten bei Ihnen in finanzieller und persönlicher Hinsicht auftreten? Welche Schutz- und Vorsichtsmaßnahmen planen Sie? Haben Sie eine Krankheits-/Unfallvertretung? Wie hoch bewerten Sie die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken?

## **Zu Zeitplan und Zielen**

Wie ist Ihr Zeitplan für die Realisierung Ihrer Gründung? Welche kurz-, mittel- und langfristigen Ziele (zum Beispiel Qualitäts-, Service- und/oder Wachstumsziele) setzen Sie sich?

# Erbschaftssteuer und Schenkungssteuer bei Übertragung von Betriebsvermögen

- **Regelverschonung § 13 a EStG**

85 % des Betriebsvermögens sind Steuerfrei

(Voraussetzung: Das Unternehmen muss fünf Jahre fortgeführt werden und 400 % der Ausgangslohnsumme darf nicht unterschritten werden).

Kleine Betriebe profitieren von einem gleitenden Abzugsbetrag in Höhe von 150.000 €  
(D.h. Vermögen bis zu 1 Mio. € ist vollständig befreit)

- **Optionsverschonung**

100 % des Betriebsvermögens sind steuerfrei

Behaltefrist = 7 Jahre

700 % der Lohnsumme darf nicht unterschritten werden

**Die Lohnsummenklausel gilt nicht für Betriebe mit 5 und weniger Beschäftigte – gleitende Regelung für Betriebe mit bis zu 15 Beschäftigten**

**Achtung: Neuregelung zeichnet sich ab**

# I. Welche Steuerklassen gibt es?

Je nach dem persönlichen Verhältnis des Erwerbers zum Erblasser bzw. Schenker wird zwischen drei Steuerklassen unterschieden.

Es sind zuzuordnen der

## **Steuerklasse I**

- der Ehegatte oder Lebenspartner
- Kinder und Stiefkinder sowie Abkömmlinge dieser Kinder und Stiefkinder,
- Eltern und Voreltern bei Erwerben von Todes wegen;

## **Steuerklasse II**

- Eltern und Voreltern bei Schenkungen,
- Geschwister und Geschwisterkinder,
- Stiefeltern und Schwiegereltern,
- Schwiegerkinder,
- Geschiedene Ehegatten; Lebenspartner einer aufgehobenen Lebenspartnerschaft

## **Steuerklasse III**

- Alle übrigen Erwerber.

## II. Wie hoch ist die Erbschaftssteuer?

Wert des steuerpflichtigen Erwerbs bis einschließlich ..	Prozentsatz in Steuerklasse		
	Euro	I	II
75.000	7	15	30
300.000	11	20	30
600.000	15	25	30
6.000.000	19	30	30
13.000.000	23	35	50
26.000.000	27	40	50
über 26.000.000	30	43	50

## Anzeigepflicht bei Erbschaft oder Schenkung?

Jeder Erwerb ist vom Erwerber innerhalb von drei Monaten nach erlangter Kenntnis von dem Vermögensanfall dem zuständigen Finanzamt anzuzeigen.

Diese Anzeige sollte folgende Angaben enthalten:

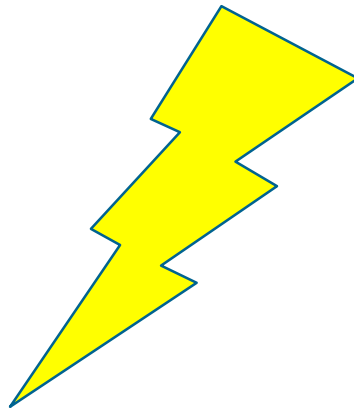
- **Name, Wohnsitz des Erblassers und des Erwerbers,**
- **Todestag und Sterbeort des Erblassers Gegenstand und Wert des Erwerbs,**
- **Rechtsgrund des Erwerbs, wie z. B. gesetzliche Erbfolge,**
- **Persönliches Verhältnis des Erwerbers zum Erblasser, wie Verwandtschaft, Schwägerschaft, etc.**
- **Frühere Zuwendungen des Erblassers an den Erwerber**

Einer Anzeige bedarf es nicht, wenn der Erwerb auf einer gerichtlich oder notariell beurkundeten Schenkung beruht.

## Typische Fallstricke vermeiden

Die 10 Gebote:

- „Familienfriedenkonstellationen“ vermeiden
- Unterschiedliche Interessenslagen von Übergeber („hoher Verkaufserlös“) und Übernehmer („niedriger Kaufpreis“) austarieren (speziell bei familieninternen Nachfolgen)
- Neutrale Stelle (Steuerberater/Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater (HWK!)) einschalten
- Achtung: Mehrere Geschäftsführende GmbH-Gesellschafter - Sozialversicherung!!!!
- Wichtigster Aspekt muss die Fortführung des Unternehmens sein – Steuerliche Aspekte nachrangig



Überforderung des Nachfolgers bzw. des Unternehmens unbedingt vermeiden.

## Typische Fallstricke vermeiden

Die 10 Gebote:

- Nachfolge rechtzeitig angehen und regeln (Notfallkoffer)
- Investitionsstau vermeiden (speziell bei familieninternen Nachfolgen)
- Nachfolger benötigt ausreichenden Finanzrahmen
- Mitarbeiter „mitnehmen“ (speziell in Vertrauens-/Führungspositionen)
- Innungsmitgliedschaft übertragen 😊

Unternehmen erfolgreich übergeben – ein Grundlagenkompaß um Fallstricke zu vermeiden

## Literaturtipps



[Downloads PDF LBB - Landesverband Bayerischer Bauinnungen - München](#)

oder als Broschüre beim LBB, Frau Hauer 089 7679 125 abrufbar.



[https://www.lbb-bayern.de/fileadmin/images/rechte\\_spalte/Existenzgruender-Leitfaden.pdf](https://www.lbb-bayern.de/fileadmin/images/rechte_spalte/Existenzgruender-Leitfaden.pdf)



HOCH- UND  
MASSIVBAU



STRASSEN-  
UND TIEFBAU



FLIESEN UND  
NATURSTEIN



TROCKENBAU



STUCK UND PUTZ



WKSJ-ISOLIERER

# MIT DEM GRÖSSTEN VERGNÜGEN!

ALEXANDER SPICKENREUTHER

TEL: 089/7679126

[spickenreuther@lbb-bayern.de](mailto:spickenreuther@lbb-bayern.de)