



Verjährungsfrist  
Beurkundung  
Handelsregister  
Standort Akquise  
Anlagevermögen  
Eigenkapital/Fremdkapital  
Unternehmensbewertung

Klausel  
Abfindungen  
Wettbewerber  
Kapitalbedarf  
Bilanz

Investitionsplan  
Business-Plan  
Investitionen  
Kaufvertrag  
Konkurrenzanalyse  
Letter of Intent (LOI)

# Begriffe rund um die Betriebsübernahme

Glossar in leicht verständlicher Sprache

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

# INHALT

- 5 Einleitung
- 6 – 32 Begriffe von A bis Z mit Praxisbeispielen
  
- 7 Abfindungen
- 8 Anlagevermögen
- 9 Betriebsmittel
- 10 Betriebsübergang
- 12 Beurkundung
- 13 Bilanz
- 14 Businessplan
- 15 Eigenkapital, Fremdkapital
- 16 Firmenwert, Ertragswert, Substanzwert
- 17 Gewerbeanmeldung
- 18 Haftungsausschluss
- 19 Handelsregister
- 20 Investitionen
- 21 Investitionsplan
- 22 Kapitalbedarf
- 23 Kaufvertrag
- 24 Klauseln/Vereinbarungen
- 25 Konkurrenzanalyse
- 26 Letter of Intent (LOI)
- 27 Unternehmensbewertung
- 28 Unternehmensprognose
- 29 Verbindlichkeiten, (Alt-)Verbindlichkeiten
- 30 Verjährungsfrist
- 31 Wettbewerber
- 32 Wettbewerbsverbot
  
- 33 Weitere Publikationen für Gründer
- 34 Nützliche Webseiten für Käufer
- 36 Das IQ Netzwerk Hamburg – NOBI
- 37 Impressum

## **Liebe Käuferinnen und Käufer,**

Sie wollen sich selbstständig machen und einen Betrieb übernehmen. Übernehmen heißt: Sie kaufen einen Betrieb und sind dann der Besitzer/ Eigentümer. Vielleicht haben Sie schon einen Betrieb aufgebaut/eröffnet. Sie möchten Ihren Betrieb vergrößern und kaufen dafür einen weiteren Betrieb. Gute Informationen und eine umfangreiche Beratung unterstützen Sie auf diesem Weg.

Es ist nicht einfacher, sich mit einem Unternehmen, das schon existiert, selbstständig zu machen, als neu zu gründen. Aber es gibt Vorteile:

- Die Mitarbeiter sind eingearbeitet, d.h. sie haben Erfahrung mit der Arbeit.
- Es gibt schon Stammkunden. Stammkunden sind Kunden, die schon lange bei dem Unternehmen Kunden sind.
- Produkte oder Dienstleistungen sind schon erprobt, d.h. sie sind gut geeignet und man hat mit den Produkten und Dienstleistungen gute Erfahrungen gemacht.

Doch es gibt auch viele Risiken, wenn Sie ein Unternehmen kaufen. Deshalb brauchen Sie Beratung von einem Experten. Experten finden Sie zum Beispiel bei den Handels- und Handwerkskammern. Die Kammern bieten kostenlose Informationen und Beratung an. Wenn Sie einen Betrieb übernehmen wollen, bekommen Sie Beratung und Unterstützung bei Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Unternehmensberatern und Notaren. Wenn die Experten Sie zum Kauf eines Unternehmens beraten, hören Sie neue Wörter.

Wir haben hier einige spezielle Wörter zum Unternehmenskauf aufgeschrieben. Wir erklären, was sie bedeuten. Und wir geben zahlreiche Beispiele aus der Praxis. In den Verhandlungen mit dem Verkäufer und den Beratungsgesprächen mit den Experten werden Sie viele von diesen Wörtern brauchen. Fettgedruckte Wörter werden an anderer Stelle im Glossar erklärt.

Damit Sie die Texte besser lesen können, verzichten wir darauf, die männliche und weibliche Schreibweise zu verwenden. Selbstverständlich sind Frauen genauso gemeint wie Männer.

# BEGRIFFE VON A BIS Z

Begriffe mit Erläuterungen  
und Praxisbeispielen

# ABFINDUNGEN

Mit einer Abfindung wird ein Nachteil ausgeglichen/wiedergutmacht, den eine Person hat. Der Person wird für den Nachteil einmalig Geld angeboten. Damit soll verhindert werden, dass die Person vor Gericht klagt.

## EIN BEISPIEL

Sie haben ein Groß- und Außenhandelsunternehmen übernommen. Bisher hat das Unternehmen vor allem mit Südamerika Geschäfte gemacht. Sie wollen jedoch vor allem mit Asien Geschäfte machen. Sie kündigen einem Mitarbeiter, weil die Südamerika-Abteilung kleiner werden soll. Stattdessen stellen Sie einen neuen Mitarbeiter ein, der Chinesisch kann. Dieser gekündigte Mitarbeiter hat also einen Nachteil und erhält von Ihnen 12.000 Euro Abfindung.

# ANLAGEVERMÖGEN

Zum Anlagevermögen eines Betriebes gehören Dinge, die ständig/permanent für den Geschäftsbetrieb eingesetzt werden. Das ist zum Beispiel das Grundstück, auf dem der Betrieb sich befindet. Auch Maschinen gehören zum Anlagevermögen.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen eine Spedition kaufen. Zum Anlagevermögen gehören zwei Grundstücke: das Grundstück vom Büro und das Grundstück von der Lagerhalle. Außerdem noch:

- Gabelstapler
- Regale
- eine Büroeinrichtung mit vier Computerarbeitsplätzen.

Der aktuelle Wert vom Anlagevermögen bestimmt den Kaufpreis mit.

# BETRIEBSMITTEL

Betriebsmittel werden für die Herstellung von Produkten benötigt und längerfristig, d.h. über eine lange Zeit, genutzt. Betriebsmittel sind nicht Bestandteil von dem Endprodukt. Maschinen, Grundstücke, Gebäude, Werkzeuge und Lagerausstattungen zählen zum Beispiel dazu.

## EIN BEISPIEL

Sie möchten eine Tischlerei kaufen und nehmen eine **Unternehmensbewertung** vor. Die meisten Betriebsmittel der Tischlerei sind erst wenige Jahre alt. Werkzeuge, maschinelle Anlagen und Messgeräte sind deswegen in gutem Zustand/guter Form. Das Gebäude, in dem die Werkstatt ist, ist aber in nicht so gutem Zustand. Sie finden die Qualität der Betriebsmittel gut und Sie entscheiden sich, die Tischlerei zu kaufen. Sie wollen das Gebäude der Werkstatt bald renovieren und planen dafür **Investitionen** ein.

# BETRIEBSÜBERGANG

Sie kaufen eine Firma. Dann ist es wichtig zu wissen, ob es sich um einen Betriebsübergang handelt. Wenn es ein Betriebsübergang ist, sind Sie für alle Arbeitsverhältnisse, die bereits vorhanden sind, verantwortlich. Das bedeutet, die Arbeitsverträge vom Personal bleiben mit allen ihren Rechten und Pflichten unverändert, d.h. ohne Änderungen, gültig.

Der alte Arbeitgeber oder der neue Inhaber/Besitzer muss jeden einzelnen Arbeitnehmer/Mitarbeiter vor der Übergabe des Betriebes darüber informieren, dass der Betrieb verkauft wird.

Die Arbeitnehmer/Mitarbeiter müssen in einem persönlichen Brief darüber informiert werden. Der Arbeitgeber/Käufer sollte sich schriftlich bestätigen lassen, dass der Mitarbeiter den Brief bekommen hat.

Wenn Sie Mitarbeitern kündigen und die Mitarbeiter vor das Arbeitsgericht gehen, wird vom Gericht geprüft, ob es sich um einen Betriebsübergang handelt.

Besonders genau wird Folgendes geprüft:

- Was wird sich durch den Verkauf im Betrieb verändern?

Um das zu beurteilen, helfen folgende Fragen:

- Werden **Betriebsmittel** mit in die neue Firma übernommen?
- Bleibt die Organisation des Betriebes (Arbeitsweisen, Struktur des Betriebes) unverändert?
- Werden die Kunden und Kundendaten mitgenommen?

Wenn Sie alle Fragen mit Ja beantworten, spricht man von einem Betriebsübergang.

In diesen Fällen ist es kein Betriebsübergang:

- Der Betrieb wird für immer geschlossen.
- Das Konzept oder die Struktur vom Betrieb ist völlig anders.



## EIN BEISPIEL

Die Inhaberin einer Teppichreinigungsfirma will ihre Firma verkaufen und hat einen Käufer für die Firma gefunden. Die Firma hat fünf Mitarbeiter, die schon lange für die Firma arbeiten.

Mit dem Käufer hat die Inhaberin vereinbart, dass sie die Arbeitnehmer über den Verkauf informiert. Sie überreicht/ gibt den Mitarbeitern in Einzelgesprächen ein Schreiben/einen Brief. In dem Brief steht:

- wann der Betrieb verkauft wird (Zeitpunkt der Betriebsübergabe)
- warum der Betrieb verkauft wird (Grund für die Übergabe/den Betriebswechsel)
- was die Konsequenzen für die Mitarbeiter sind (Informationen über die Konsequenzen für die Mitarbeiter).

Dieses Schreiben erhalten die Mitarbeiter vor der Übergabe des Betriebes.

# BEURKUNDUNG

Für manche Geschäfte sind Urkunden vorgeschrieben, d.h. es muss eine Urkunde geben. Urkunden sind Dokumente in einer ganz bestimmten Form. Das schwierige Wort dafür heißt notarielle Beurkundung. Die Urkunde erstellt ein Experte. Der Experte heißt Notar. Wenn Sie ein Einzelunternehmen kaufen möchten, geht das ohne notarielle Beurkundung.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen ein Fotostudio übernehmen. Es gehört zwei Unternehmern. Jeder besitzt die Hälfte von dem Studio. Sie gehen mit den beiden Unternehmern zu einem Notar. Der berät sie. Er hat Tipps, wie der Kauf ohne Probleme funktioniert. Der Notar stellt auch eine notarielle Beurkundung aus.

# BILANZ

Eine Bilanz zeigt auf, woher das Kapital des Unternehmens kommt und wofür es eingesetzt/genutzt wird. Eine Bilanz informiert über die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens. Sie zeigt auf, wie erfolgreich gearbeitet wurde. Sie zeigt auch, ob das Unternehmen Gewinn oder Verlust gemacht hat.

## EIN BEISPIEL

Sie interessieren sich für einen Getränkemarkt. Sie und Ihr Steuerberater erhalten vom Verkäufer die Bilanzen der letzten vier Jahre. Dabei fällt auf: Der Getränkemarkt hat hohe **Verbindlichkeiten**/Schulden bei einer Bank und bei mehreren Lieferanten. Die **Unternehmensbewertung** ergibt, dass der Wert des Unternehmens/Geschäftswert kleiner ist, als es der Verkäufer gesagt hat. Ihr Steuerberater rät Ihnen deswegen ab, den Betrieb zu übernehmen.

# BUSINESSPLAN

Der Businessplan ist die Beschreibung für die Selbstständigkeit. Er hat einen Textteil und einen Zahlenteil. Der Existenzgründer schreibt auf, wie er seine Geschäftsidee mit Gewinn realisieren kann. Der Businessplan beinhaltet:

- seine Dienstleistung oder was er verkaufen will
- wer seine Kunden sind
- wer seine Konkurrenten sind
- wie er Werbung machen kann.

Die Jobcenter oder zum Beispiel Kreditinstitute prüfen Ihren Businessplan und entscheiden dann, ob die Geschäftsidee Erfolg haben kann oder nicht.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen ein Geschäft für Sportbekleidung übernehmen. Sie schreiben Ihre Ideen und Überlegungen/Gedanken auf. Dann gehen Sie zu einer Beratung. Gemeinsam mit dem Berater schreiben Sie einen Businessplan. Damit gehen Sie zu einem Kreditinstitut.

# EIGENKAPITAL, FREMDKAPITAL

Wenn Sie einen Betrieb übernehmen möchten, brauchen Sie Geld. Eigenes Geld, das Sie für die Übernahme einsetzen/benutzen, ist Ihr Eigenkapital. Auch Dinge können Eigenkapital sein: zum Beispiel ein Computer, ein Haus, ein Grundstück.

Meistens benötigen Sie für den Kauf des Unternehmens mehr Geld, als Sie haben. Geld, das Sie sich leihen, ist Fremdkapital. Dafür zahlen Sie Zinsen. Zu einem bestimmten Zeitpunkt müssen Sie das Fremdkapital zurückzahlen.

## EIN BEISPIEL

Sie möchten eine Kfz-Werkstatt übernehmen. Mit Ihrem Eigenkapital können Sie einen Teil vom Kaufpreis sowie notwendige/wichtige **Investitionen** bezahlen, zum Beispiel wenn Sie neue Hebebühnen und Werkzeuge benötigen. Für den Rest vom Kaufpreis benötigen Sie zusätzlich Fremdkapital von der Bank.

# FIRMENWERT, ERTRAGSWERT, SUBSTANZWERT

Der Firmenwert hängt von vielen Punkten/Aspekten ab. Dazu gehören: der Standort/die Lage, die **Wettbewerber**/Konkurrenten, die Immobilie/das Grundstück, die **Betriebsmittel**, das Alter der Maschinen, das Angebot der Produkte/Dienstleistungen und der Kundenstamm/die Kunden der Firma. Der Firmenwert bestimmt den Kaufpreis sehr stark.

Wenn man von Firmenwert spricht, ist es auch wichtig, die Begriffe Ertragswert und Substanzwert zu kennen.

## ERTRAGSWERT

Wenn man auch die Erträge mitberechnet, die die Firma in Zukunft haben wird, spricht man vom Ertragswert der Firma.

## SUBSTANZWERT

Der Substanzwert einer Firma ist das gesamte Vermögen der Firma ohne die/ minus **Verbindlichkeiten**/Schulden.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen ein Optiker-Geschäft übernehmen. Der aktuelle Inhaber/Besitzer will einen sehr hohen Preis. Der Besitzer erklärt den hohen Kaufpreis und sagt, dass die Firma sehr viele Kunden hat. Sie wollen den Firmenwert herausfinden und führen dazu eine **Unternehmensbewertung** durch.

# GEWERBEANMELDUNG

Wenn Sie Ihr Unternehmen übernommen/gekauft haben, melden Sie das Unternehmen beim Gewerbeamt an. Das Gewerbeamt finden Sie beim Bezirksamt, das für Sie zuständig ist. Für die Anmeldung brauchen Sie:

- einen Personalausweis oder Pass
- für einige Branchen eine Erlaubnis.

Das Gewerbeamt informiert andere Behörden automatisch über Ihr Gewerbe/ Unternehmen. Zum Beispiel:

- das Finanzamt
- die Berufsgenossenschaft
- die Handwerkskammer Hamburg oder die Handelskammer Hamburg.

## EIN BEISPIEL

Sie haben eine Schischa-Bar gekauft. Sie wollen dort auch Alkohol anbieten. Beim Verbraucherschutzamt beantragen Sie dafür eine Konzession. Das ist eine behördliche Erlaubnis für bestimmte gewerbliche Tätigkeiten wie den Betrieb einer Bar. Diese Erlaubnis bekommen Sie für eine bestimmte Zeit.

Um Ihr Gewerbe anzumelden (Gewerbeanmeldung), können Sie selbst zum Gewerbeamt oder zur Handelskammer Hamburg gehen. Diese Dokumente müssen Sie vorlegen:

- Personalausweis oder Reisepass mit letzter Meldebescheinigung
- Auszug aus dem **Handelsregister**
- Verträge
- **Konzession** (behördliche Genehmigung) vom Verbraucherschutzamt.

Sie haben jetzt die Erlaubnis und die Bescheinigung Ihrer Gewerbeanmeldung. Jetzt können Sie Ihre Schischa-Bar eröffnen.

# HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Wenn Sie ein Unternehmen kaufen, das **Verbindlichkeiten**/Schulden bei seinen Geschäftspartnern hat, übernehmen Sie diese **Verbindlichkeiten**. Das gilt auch, wenn das Unternehmen Schulden beim Finanzamt hat. Sie sind aber nur für die Schulden haftbar/verantwortlich, wenn Sie das Geschäft genauso wie bisher fortführen (**Betriebsübernahme**).

Im Vertrag können Sie vereinbaren, dass Sie für **Verbindlichkeiten**/Schulden nicht haftbar/verantwortlich sind. Im **Handelsregister** müssen Sie dieses eintragen lassen.

Oder: Sie informieren jeden Geschäftspartner, bei dem das Unternehmen **Verbindlichkeiten**/Schulden hat, dass Sie nicht für die **Verbindlichkeiten**/Schulden haften/verantwortlich sind. Das müssen Sie schriftlich tun. Achten Sie darauf, eine Empfangsbestätigung von den Geschäftspartnern zu erhalten. Wenn Sie das Geschäft übernehmen, müssen Sie den Haftungsausschluss sofort bekannt machen. Wenn Sie das nicht machen, ist der Haftungsausschluss ungültig.

## EIN BEISPIEL

Sie übernehmen/kaufen eine Bäckerei. Mit dem Verkäufer der Bäckerei haben Sie vereinbart, dass Sie das bisherige Geschäft fortführen. Der frühere Besitzer der Bäckerei hat noch Steuerschulden beim Finanzamt. Sie schicken gleich nach dem Kauf der Bäckerei einen Brief an das Finanzamt. In dem Brief steht, dass Sie nicht für die **Verbindlichkeiten**/Schulden von dem früheren Besitzer haften. Schicken Sie den Brief am besten per Einschreiben mit Rückantwort an das Finanzamt.



# HANDELSREGISTER

Die Amtsgerichte führen ein Verzeichnis. Es heißt Handelsregister und enthält wichtige Angaben/Informationen zu Unternehmen. Zum Beispiel können Sie sich dort informieren, ob der Betrieb einmal oder sogar mehrere Male verkauft worden ist. Jeder kann sich das Handelsregister ansehen. Informationen über Kleingewerbe sind dort jedoch nicht zu finden. Für sie besteht keine Pflicht, sich ins Handelsregister aufnehmen/eintragen zu lassen.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen ein Fahrradgeschäft übernehmen. Sie sind am Anfang der Verhandlungen. Beim Amtsgericht sehen Sie sich die Einträge der GmbH im Handelsregister an. Sie wollen wissen, ob es besondere Angaben zum Fahrradgeschäft gibt.

# INVESTITIONEN

Investitionen sind: der Einsatz von Geld (Kapital). D.h. Sie setzen **Eigenkapital** und **Fremdkapital** ein, um einen Betrieb zu übernehmen. Es gibt Sachinvestitionen, Finanzinvestitionen und Personalinvestitionen.

- Sachinvestitionen: Maschinen, Vorräte
- Finanzinvestitionen: Beteiligung an anderen Betrieben, d.h. Sie haben Teile von anderen Firmen gekauft; Kauf von Aktien
- Personalinvestitionen: Die Mitarbeiter nehmen an Fortbildungen teil.

## EIN BEISPIEL

Nach dem Kauf eines Eisladens bezahlen Sie 15.000 Euro für eine neue Eismaschine. Das ist eine Sachinvestition. Sie schicken eine Teilzeitmitarbeiterin zu einem Kurs. Dort lernt sie, mit der neuen Maschine Eis herzustellen. Die Kosten von 2.500 Euro für den Kurs sind eine Personalinvestition.

# INVESTITIONSPLAN

Bevor Sie ein Unternehmen kaufen, erarbeiten Sie einen Investitionsplan. Sie machen eine Liste mit allen **Investitionen**, die notwendig sind, wie zum Beispiel Fahrzeuge, Büroausstattung, Kosten für den Besuch von Messen, Maschinen und das Grundstück. So ermitteln/errechnen Sie, wie viel Geld Sie für die Übernahme benötigen. Der Investitionsplan ist Teil vom **Businessplan**.

## EIN BEISPIEL

Sie kaufen ein Blumengeschäft. Der bisherige Inhaber will Ihnen die Geschäftsausstattung nur teilweise verkaufen. Sie schreiben in Ihren Investitionsplan deshalb neue Regale als Investition. Außerdem wollen Sie den alten Transportwagen als Firmenfahrzeug nicht übernehmen. Sie schreiben in Ihren Investitionsplan deshalb auch noch ein neues Firmenfahrzeug.

# KAPITALBEDARF

Für den Kauf eines Unternehmens, das bereits existiert, brauchen Sie Geld. Sie müssen genau planen, wie viel Geld Sie brauchen. Dieses Geld ist der Kapitalbedarf. Er setzt sich zusammen aus dem Kaufpreis, Gründungskosten/ Kosten für die Gründung der Firma, notwendigen **Investitionen** und **Betriebsmitteln**. Es können auch noch Kosten für die Ausstattung mit Waren/ Produkten hinzukommen, wenn Sie die nicht mitübernehmen.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen ein Restaurant übernehmen. Die Tische und Stühle sind abgenutzt. Sie wollen neue Tische und Stühle kaufen. Zusätzlich zum Kaufpreis müssen Sie also noch Geld für **Investitionen** einkalkulieren. Auch die Küchenmaschinen, der Herd und der Ofen in der Küche sind alt. Sie benötigen also auch Geld für diese neuen **Betriebsmittel**.

# KAUFVERTRAG

Im Kaufvertrag steht, wann und unter welchen Bedingungen der Betrieb übergeben wird. Außerdem enthält der Kaufvertrag **Vereinbarungen**, wenn es eventuell ein **Wettbewerbsverbot** und andere **Klauseln/Vereinbarungen** gibt.

## EIN BEISPIEL

Sie übernehmen ein Sportgeschäft. Ein Wirtschaftsprüfer unterstützt Sie dabei, den Kaufvertrag auszuarbeiten/zu schreiben. Er achtet darauf, dass zum Beispiel diese Dinge im Kaufvertrag stehen:

- Der Inhaber hat keine Steuerschulden. Sonst wird der Kaufvertrag rückgängig gemacht.
- Zahlungen, die sich aus Arbeitsverträgen ergeben/resultieren, die noch bestehen, zum Beispiel für **Abfindungen**
- Die Zahlung des Kaufpreises und der genaue Zeitpunkt der Zahlung; es ist möglich, den Kaufpreis in einer Summe auf einmal zu zahlen (Einmalzahlung) oder eine Zahlung von Raten oder Rente. Dafür werden im Kaufvertrag Sicherheiten/Garantien für den Verkäufer vereinbart.
- **Wettbewerbsverbot**; der Verkäufer darf dem neuen Inhaber keine Konkurrenz machen. Wenn der Verkäufer sich nicht an die Vereinbarung hält, kann der Verkäufer verpflichtet werden, Schadensersatz zu zahlen.

# KLAUSELN/VEREINBARUNGEN

In dem **Kaufvertrag** für das Unternehmen stehen häufig viele Klauseln. Das sind besondere Vereinbarungen zwischen Ihnen und dem Verkäufer. Sie können ein **Wettbewerbsverbot** oder auch das Zahlen von Schadensersatz regeln, wenn der Verkäufer falsche Angaben gemacht hat. Lesen Sie diese Klauseln sehr aufmerksam durch.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen einen Kurierdienst mit drei Transportfahrzeugen übernehmen. Der Verkäufer wird von einem Wirtschaftsprüfer beraten. Der Wirtschaftsprüfer hat einen Vertrag mit vielen Klauseln ausgearbeitet/geschrieben. Die Klauseln betreffen den Zustand der Fahrzeuge und die Versicherungen des Betriebes. Sie besprechen den Vertrag mit einem Rechtsanwalt. Erst danach unterschreiben Sie.

# KONKURRENZANALYSE

Bevor Sie einen bestehenden Betrieb kaufen, machen Sie eine Konkurrenzanalyse. Das ist eine Prüfung. Durch die Konkurrenzanalyse können Sie die Chancen für den Betrieb besser einschätzen. Sie gibt Auskunft darüber:

- was andere Unternehmen der Branche anbieten und zu welchem Preis
- wie viele andere **Wettbewerber** Sie haben
- in welcher Entfernung die Konkurrenten zu dem Betrieb liegen.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen ein Geschäft für Handys kaufen. In der Branche gibt es viele **Wettbewerber**, auch im Internet. Der Konkurrenzkampf ist deshalb hart. Sie müssen eine Konkurrenzanalyse machen. Danach können Sie die Erfolgchancen Ihres geplanten Unternehmens einschätzen.

# LETTER OF INTENT (LOI)

Wenn die Verkaufsgespräche länger dauern, können der Besitzer der Firma/ Betriebsinhaber und der Käufer/Interessent in einem Dokument schreiben, dass sie Interesse haben, die Firma zu kaufen bzw. zu verkaufen. Dieses Dokument heißt Letter of Intent (LOI). Ein LOI ist ein Vorvertrag und hat die Form von einem Brief. In dem LOI steht, was bisher verhandelt und vereinbart wurde und was weiter geplant ist.

Im LOI können auch erste Punkte/Aspekte stehen, die später in den **Kaufvertrag** aufgenommen werden.

Wenn im LOI Punkte zum **Kaufvertrag** stehen, ist es gut, im LOI zu schreiben/ notieren, dass diese Punkte/Aspekte für den Vertrag nicht relevant/ verbindlich sein müssen.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen einen Betrieb aus dem Gartenbau übernehmen/ kaufen. Der Betrieb hat zwei Inhaber/Besitzer. Ein Besitzer lebt im Ausland. Die Verhandlungen dauern deswegen länger. Es gibt noch drei weitere Interessenten/Personen, die den Betrieb kaufen wollen. Der Inhaber/Besitzer, der in Deutschland lebt, hat einen LOI geschrieben. Er will, dass Sie und die anderen Interessenten diesen Letter of Intent unterschreiben. Denn der Besitzer will sicher sein, dass alle Interessenten auch wirklich die Firma kaufen möchten.



# UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Wie hoch der Wert eines Unternehmens eingeschätzt wird, hängt von vielen Dingen ab. Der Wert bestimmt wesentlich/ist von großer Bedeutung für die Höhe des Kaufpreises.

Auch diese Dinge haben Einfluss auf den Kaufpreis: der Vergleich mit anderen Unternehmen der Branche, die gleich groß sind. Und die Gewinne des Unternehmens, die man erwartet. Fachleute haben Methoden entwickelt, die helfen, ein Unternehmen zu bewerten (Unternehmensbewertung). Die Fachleute beziehen die **Bilanzen** der letzten drei Jahre in die Prüfung ein.

Verkäufer und Käufer kommen oft zu verschiedenen Unternehmensbewertungen/bewerten den Wert des Unternehmens unterschiedlich. Verkäufer sehen die Sachwerte und die Arbeit, die sie in das Unternehmen investiert haben. Es ist deshalb von Vorteil, einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater oder Steuerberater mit einer Unternehmensbewertung zu beauftragen. Die Handwerkskammern bieten für Handwerksbetriebe eine kostenlose Unternehmensbewertung an.

## EIN BEISPIEL

Sie sind daran interessiert, eine Containerfirma zu kaufen. Sie wissen, dass Sie **Kapital** in neue Container investieren müssen. Die aktuellen Container sind in schlechtem Zustand. Sie nennen einen Kaufpreis, in den Sie diese **Investition** schon einkalkuliert haben. Der Verkäufer hat das Unternehmen aufgebaut und viel Zeit in das Unternehmen investiert. Er findet den Preis, den Sie anbieten, zu niedrig. Sie einigen sich darauf, einen Steuerberater zu beauftragen, der den Wert des Betriebes ermittelt (Unternehmensbewertung).

# UNTERNEHMENS PROGNOSE

Die Unternehmensprognose beeinflusst den Kaufpreis. Ein möglicher Käufer ermittelt/errechnet die Chancen und Risiken für den Erfolg des Unternehmens. Dabei informiert er sich über die Entwicklung des Wirtschaftszweigs/der Branche, über die Produkte oder Dienstleistungen der **Wettbewerber**, die Kunden, das vorhandene Personal und den Zustand des **Anlagevermögens**. Diese Ergebnisse werden um die Bilanzzahlen der letzten vier Jahre ergänzt. Alle Informationen zusammen ermöglichen die Unternehmensprognose.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen eine Reinigung übernehmen. Um abzuschätzen/zu beurteilen, ob sich das lohnt, sammeln Sie Informationen über neue Trends/Entwicklungen in der Branche. Sie testen als Kunde Reinigungen, die in der Nähe sind, und prüfen die Preise der anderen Reinigungen. Außerdem lassen Sie sich vom Verkäufer die vorhandenen Maschinen vorführen und lernen das Personal kennen.

# VERBINDLICHKEITEN

Das sind die Verpflichtungen eines Unternehmens. Ein Unternehmen kann Verbindlichkeiten gegenüber seinen Lieferanten haben, Geld zu zahlen. Das Unternehmen kann auch Verbindlichkeiten bei der Bank haben, einen Kredit abzuführen.

## EIN BEISPIEL

Sie haben ein Handelsunternehmen gekauft. Als Erstes bestellen Sie Ware. Wenn Sie die Ware bekommen bis zum Zeitpunkt, an dem Sie die Ware bezahlen, haben Sie Verbindlichkeiten beim Lieferanten.

# (ALT-)VERBINDLICHKEITEN

Wenn ein Käufer das Geschäft, das er gekauft hat, weiterführt, übernimmt er eventuell auch die Altverbindlichkeiten/Schulden bei den Geschäftspartnern und beim Finanzamt. Sie können aber einen **Haftungsausschluss** vornehmen.

## EIN BEISPIEL

Sie haben ein Handelsunternehmen gekauft und führen das Geschäft weiter. Das Unternehmen hat aber noch nicht alle Produkte bezahlt, die es von seinen Lieferanten bekommen hat. Das Unternehmen hat also noch Schulden/Altverbindlichkeiten.

# VERJÄHRUNGSFRIST

Wenn der Verkäufer falsche Angaben/Informationen zum Betrieb gemacht hat, zum Beispiel zu Besitz, Verträgen, Mitarbeitern oder **Verbindlichkeiten** des Unternehmens, kann der Käufer sich dagegen wehren. Voraussetzung dafür ist: Der Käufer macht Forderungen/Ansprüche innerhalb eines bestimmten Zeitraumes/einer Verjährungsfrist geltend. Die Verjährungsfrist liegt in der Regel bei drei Jahren.

## EIN BEISPIEL

Sie haben eine Druckerei übernommen. Kurz danach melden sich bei Ihnen Papierlieferanten. Es stellt sich heraus, dass Ihr Vorgänger/der alte Besitzer seit Monaten keine Rechnungen seiner Lieferanten mehr bezahlt hat. Er aber hatte behauptet, dass es keine offenen/unbezahlten Rechnungen mehr gibt. Es bestehen/gibt also **Verbindlichkeiten**, von denen Sie beim Kauf nichts wussten. Diese betragen 3.000 Euro. Sie beauftragen einen Anwalt, diese Summe vom Verkäufer zu verlangen. Zusätzlich soll der Verkäufer den Anwalt bezahlen.

# WETTBEWERBER

Als Wettbewerber werden die Konkurrenten im „Kampf“ um Kunden bezeichnet. Dieser Kampf kann erfolgen über:

- den Preis
- Werbung
- Qualität
- Service.

## EIN BEISPIEL

Sie wollen einen Gebrauchtwagenhandel kaufen. Ihre **Konkurrenzanalyse** hat ergeben, dass Ihre Wettbewerber/ Konkurrenten vor allem über den Preis um Kunden kämpfen. D.h. die Konkurrenten versuchen, mit niedrigen Preisen miteinander zu konkurrieren. Sie wollen sich von ihren Konkurrenten dadurch unterscheiden, dass Sie eine besonders lange Garantie geben.

# WETTBEWERBSVERBOT

Derjenige, der Ihnen das Unternehmen verkauft hat, darf nicht ihr Konkurrent werden. Das bedeutet: Er darf bis zu zwei beziehungsweise bis zu drei Jahre keinen Betrieb mit den gleichen Produkten oder Dienstleistungen am gleichen Ort betreiben. Wie viele Jahre dieses Wettbewerbsverbot gilt, hängt davon ab, in welcher Branche Ihre Firma tätig ist. Sie können mit dem Verkäufer auch ein individuelles Wettbewerbsverbot vereinbaren. Darin einigen Sie sich auf einen Zeitraum und eine räumliche Region. In dieser Region darf der Verkäufer nicht auf den bisherigen Kundenstamm zurückgreifen.

## EIN BEISPIEL

Sie übernehmen eine Fahrschule im Hamburger Stadtteil Rothenburgsort. Drei Monate später eröffnet der Verkäufer eine neue Fahrschule. Sie liegt im Nachbarstadtteil Hamm, direkt an der Grenze zu Rothenburgsort. Sie meinen: Der Verkäufer hat gegen das Wettbewerbsverbot verstoßen. Dagegen können Sie sich wehren. Sie haben die Möglichkeit, mit Hilfe eines Anwalts vor Gericht zu klagen.

# WEITERE PUBLIKATIONEN DER ASM E.V. FÜR GRÜNDER MIT MIGRATIONSHINTERGRUND



## **Begriffe rund um die Existenzgründung** Für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund

Die ASM hat im Dezember 2013 die Broschüre herausgebracht. Wörter wie Marketing, Gründungszuschuss und Schufa werden anhand von praktischen Beispielen erklärt.



## **Informationen für Existenzgründer**

Wichtige Informationen über Beratungs-Angebote in Hamburg und Förder-Möglichkeiten enthält dieser Wegweiser. Die Broschüre wurde 2014 aktualisiert.

Wegweiser und Broschüre können Sie kostenlos bei der ASM bestellen. Schicken Sie eine E-Mail an: [info@asm-hh.de](mailto:info@asm-hh.de)

# NÜTZLICHE WEBSEITEN FÜR KÄUFER VON UNTERNEHMEN

[www.hamburg.de/existenzgruendung](http://www.hamburg.de/existenzgruendung)

Allgemeine Infos zum Thema Existenzgründung in Hamburg

[www.hk24.de/unternehmensfoerderung\\_und\\_start/unternehmensnachfolge](http://www.hk24.de/unternehmensfoerderung_und_start/unternehmensnachfolge)

Informationen der Handelskammer Hamburg zur Übernahme eines Unternehmens

[www.hwk-hamburg.de/beratung-service/existenzgruendung/betriebsuebernahme.html](http://www.hwk-hamburg.de/beratung-service/existenzgruendung/betriebsuebernahme.html)

Kontakt zur betriebswirtschaftlichen Beratung der Handwerkskammer Hamburg und Verlinkung mit der Online-Betriebsbörse. Dort werden Kauf-Interessenten und Verkäufer zusammengebracht.

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

Existenzgründungs-Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)

[www.bmwi-unternehmensportal.de](http://www.bmwi-unternehmensportal.de)

Unternehmens-Portal des BMWi

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

Das Portal bringt Verkäuferinnen und Verkäufer von Unternehmen mit Interessenten zusammen.

[www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de)

Informationen und Serviceangebote zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Bundesländer und der EU



[www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Gründen-Erweitern](http://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Gründen-Erweitern)

Webseite der KfW Bank mit vielen Tipps und Vorstellung von Förderprogrammen

[www.ifbhh.de/wirtschaft/gruendung/hamburg-kredit-gruendung-und-nachfolge](http://www.ifbhh.de/wirtschaft/gruendung/hamburg-kredit-gruendung-und-nachfolge)

Informationen der Hamburgischen Investitions- und Förderbank zu Fördermöglichkeiten bei einer Betriebs-Übernahme

[nachfolgewiki.de/index.php/Hauptseite](http://nachfolgewiki.de/index.php/Hauptseite)

Umfassendes Nachschlagewerk zum Thema Unternehmensnachfolge, das sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Kinder aus Unternehmerfamilien und potenzielle Nachfolgende richtet

### **Quellen:**

Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

[www.daswirtschaftslexikon.com](http://www.daswirtschaftslexikon.com)

M&A/Unternehmenskauf, Christoph Louven, Verlag Recht und Wirtschaft

Begriffe rund um die Existenzgründung – Für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund, Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM)

Existenzgründung und Unternehmensförderung, Handelskammer Hamburg

Für eventuelle falsche Angaben – trotz sorgfältiger Recherche – übernehmen wir keine Haftung.

# DAS IQ NETZWERK HAMBURG – NOBI

Erwachsene mit Migrationshintergrund, Zuwanderer und Flüchtlinge in den Hamburger Arbeitsmarkt zu integrieren – das ist Ziel des IQ Netzwerks Hamburg - NOBI. Unter dem Dach des bundesweiten Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ bietet das Landesnetzwerk verschiedene Angebote rund um Beratung, Qualifizierung und Schulungen.

Das Projekt „Neue Wege für KMU“ ist ein Teilprojekt im IQ Netzwerk Hamburg - NOBI. Träger ist die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e. V. (ASM). Mit dem Projekt sollen Öffnungsprozesse der Hamburger Wirtschaft für Vielfalt und Migration unterstützt werden - anhand der Themen Unternehmensgründung und -übernahme, Unternehmensstabilität, Wachstum, Betriebsübernahme und Ehrenamt in Gremien. Das Projekt arbeitet eng mit der Handelskammer Hamburg sowie der IQ Fachstelle Migrantenökonomie zusammen und richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



Bundesministerium  
für Arbeit und Soziales

In Kooperation mit:



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung



Bundesagentur  
für Arbeit

# Impressum

**Herausgeber:**

Arbeitsgemeinschaft  
selbstständiger Migranten e.V. (ASM)  
c/o Handelskammer Hamburg  
Projekt „Neue Wege für KMU -  
Interkulturelle Öffnung in der Praxis“  
Schauenburgerstraße 49, 20095 Hamburg  
Tel.: 040/361 38-766, Fax: 040/361 38-774  
E-Mail: [info@asm-hh.de](mailto:info@asm-hh.de)  
[www.asm-hh.de](http://www.asm-hh.de)  
[www.netzwerk-iq.de](http://www.netzwerk-iq.de)  
[www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de)

**Redaktion:**

Susanne Dorn, ASM  
[susanne.dorn@asm-hh.de](mailto:susanne.dorn@asm-hh.de)

**Mitwirkung:**

Landry Atakora, ASM  
Matthias Kienzle, ASM

Betriebsberatung der Handwerkskammer Hamburg

Überarbeitung einfache Sprache:  
Cristina Torres Mendes, Basis & Woge

**Layout:**

[kallendorf.design](http://kallendorf.design)

**Druck:**

Druckerei Grossmann

Stand: Dezember 2015



[www.nobi-nord.de](http://www.nobi-nord.de)  
[www.netzwerk-iq.de](http://www.netzwerk-iq.de)

 Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“