



## **DER IGNAZ-EXPERTEN-TALK:**

### **Die Unternehmensübergabe... ...ein Interview mit Wirtschaftsanwalt Mag. Bernd Trappmaier!**

#### ***Hr. Trappmaier, Wirtschaftsanwalt und Unternehmensübergabe - wie passt das zusammen?***

Das passt sehr gut zusammen.

In meine Kanzlei kommen immer wieder Menschen, die ihr Unternehmen übergeben oder verkaufen wollen. Meistens hat gar keine Beratung im Vorfeld stattgefunden, im Besten Fall gab es Unterstützung durch den Steuerberater; die beschränkt sich aber meistens auf die Übergabe von Bilanzen und Saldenlisten an potentielle Erwerber und auf die Optimierung der Steuerlast für den Kaufpreis.

Die Mandanten wollen dann von mir in der Regel die Erstellung des Kaufvertrages. Dieser Ansatz greift aber viel zu kurz, wenn man bedenkt, welche Punkte man – gerade als Verkäufer eines Unternehmens bedenken, dann mit dem Käufer verhandeln und letztlich im Vertrag vereinbaren muss.

#### ***Was sind die wichtigen Punkte die der Übergeber und der Übernehmer bedenken müssen?***

Für den Übernehmer stellt sich ganz vordringlich die Frage nach Haftungen für Unternehmensverbindlichkeiten. Hier gibt es aufgrund der verschiedenen bei der Unternehmensübergabe anwendbaren Gesetze viele Anknüpfungspunkte: Haftung gegenüber Unternehmensgläubigern, gegenüber dem Finanzamt, der Gebietskrankenkasse, gegenüber Arbeitnehmern. Alle diese Punkte müssen im Vorfeld geklärt und im Vertrag geregelt werden.

Bei den Übergebern herrscht meistens die irrende Meinung, nach dem Verkauf nichts mehr mit dem Unternehmen zu tun zu haben. Das stimmt aber nicht. Hier regelt das Gesetz nämlich die Nachhaftung des Verkäufers für Unternehmensverbindlichkeiten. Das kann für den Verkäufer dramatische Folgen haben, wenn er diese Nachhaftung nicht berücksichtigt und vertraglich regelt. Selbstverständlich ist für den Verkäufer auch wichtig eine rechtssichere Regelung der Kaufpreiszahlung zu haben.

***Welchen Zeitrahmen finden sie sinnvoll?***

Das ist individuell sehr verschieden. Generell lässt sich sagen, dass Übergeber sich schon deutlich mehr Zeit nehmen sollten für die Planung der Übergabe als der Übernehmer.

Je nach Unternehmensgröße und Komplexität kann ein Zeitraum von 3 bis 5 Jahren für den Übergeber als angemessen betrachtet werden. Beim Übernehmer kann der Zeitrahmen je nach Vorhandensein der erforderlichen Dokumente mit 6 bis 12 Monaten angenommen werden.

***Wer soll sich an Sie wenden, und wie genau schauen die nächsten Schritte aus?***

Grundsätzlich sollte jeder, der sein Unternehmen verkaufen oder übergeben möchte, rechtzeitig an mich wenden, das heißt wenn möglich 5 Jahre vor der geplanten Übergabe. In dieser Zeit kann noch viel gestaltet werden. Ich verfüge über ein Netzwerk von Beratern, die auf unterschiedliche Unternehmensanforderungen spezialisiert sind und das Unternehmen in dieser Zeit richtig fit für die Übergabe machen. Dann geht die Nachfolgersuche, die Verhandlung und letztlich auch die Übergabe sehr viel leichter und nicht zuletzt wird dadurch auch der Kaufpreis optimiert.

***Da wird Ignaz jetzt einiges klarer; herzlichen Dank für das Gespräch.***

Bei Interesse und weiteren Fragen wenden Sie sich bitte direkt an:

Rechtsanwaltskanzlei Mag. Bernd Trappmaier  
Stockerauer Straße 5/5  
2100 Korneuburg  
Tel. +43 (0)2262 90196  
Fax +43 (0)2262 90196-20  
E-Mail: [office@rechtsstandpunkt.at](mailto:office@rechtsstandpunkt.at)  
[www.rechtsstandpunkt.at](http://www.rechtsstandpunkt.at)