

Herausforderungen Unternehmensnachfolge

Bildquelle: Eigene.

Gern etwas zu mir...

- Jahrgang 1965
- Hauptgeschäftsführer DEHOGA Thüringen und DEHOGA Thüringen KOMPETENZZENTRUM gGmbH
- Geschäftsführender Gesellschafter HOGA Gastgewerbe Service GmbH



Ich bin auch Betroffener...

UNSERE THEMEN HEUTE

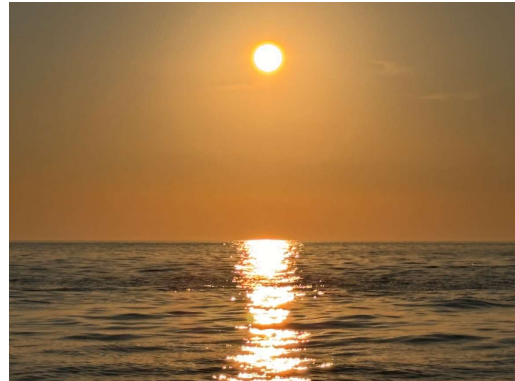
TOP 1 Wo liegen die Herausforderungen?

TOP 2 Grundlagen

TOP 3 Formen der Übergabe

TOP 4 Nachfolge gut geplant

TOP 5 Was sonst noch?



Bildquelle: Eigene.



UNSERE THEMEN HEUTE

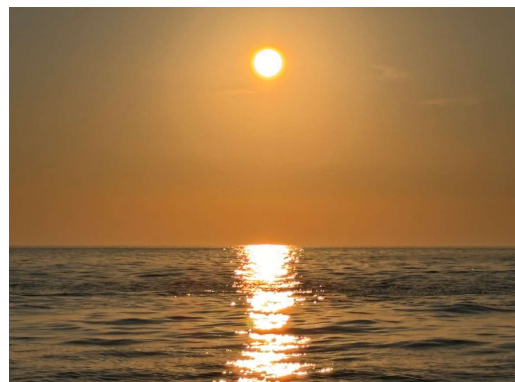
TOP 1 Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

TOP 2 Grundlagen

TOP 3 Formen der Übergabe

TOP 4 Nachfolge gut geplant

TOP 5 Was sonst noch?



Bildquelle: Eigene.



Wo liegen die Herausforderungen?

Dem Gastgewerbe geht es immer schlechter

Berlin – Der Umsatz im deutschen Gastgewerbe ist im März so schwach ausgefallen wie seit der Corona-Krise vor vier Jahren nicht mehr. Die Einnahmen von Restaurants, Kneipen, Hotels und anderen

Beherbergungsstätten sanken um 1,3 Prozent im Vergleich zum Vormonat, wie das Statistische Bundesamt am Mittwoch mitteilte. Inflationbereinigt fiel das Minus mit 2,2 Prozent noch größer aus, ver-

glichen mit dem Vorjahresmonat gab es hier sogar einen Rückgang von 5,2 Prozent. Zu schaffen macht der Branche die steigende Inflation, wegen der viele Verbraucher den Gürtel enger schnallen.

Quelle: Bildzeitung 21. Mai 2026



5

Wo liegen die Herausforderungen?

Das Gastgewerbe verzeichnete einen schwachen Start in das Jahr 2026

Anzeichen für eine baldige Trendwende sind nicht in Sicht. Von Januar bis März 2026 musste die Branche sowohl im Vorjahresvergleich als auch im Vergleich zur Vorkrisenzeit erneut deutliche reale (preisbereinigte) Umsatzverluste hinnehmen.

Damit befindet sich der reale Umsatz im ersten Quartal 2026 auf dem niedrigsten Niveau seit 2022, als die Auswirkungen der Corona-Krise noch spürbar waren.

Der wirtschaftliche Druck auf die Betriebe verschärft sich zusehends. Die konjunkturelle Stagnation in Deutschland und steigenden Kosten für Energie, Waren und Personal zehren die Erträge der Branche auf. Gleichzeitig dämpfen die Sorgen um die langfristigen Effekte des Nahost-Konflikts die Geschäftserwartungen der Unternehmen.

Quelle: Gastgewerbe Zahlenspiegel 1. Quartal 2026 – DEHOGA Bundesverband



6

Nachfolge???

Ein zentrales Thema für Thüringen und Ostdeutschland ist die Unternehmensnachfolge.

Deutschlandweit stehen rund 85.000 Betriebe im Tourismussektor vor einer Nachfolge, es gibt jedoch nur etwa 13.000 potenzielle Nachfolger. Das bedeutet, dass rechnerisch 6,5 übergabewillige Betriebe auf einen Interessenten kommen.

Dieses Ungleichgewicht macht die Nachfolgeplanung zu einer entscheidenden Herausforderung für die langfristige Sicherung des gastronomischen Angebots in Thüringen.

So sind zwischen 2010 und 2023 insgesamt 1.481 Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden. Detailanalysen zeigen, dass es sich bei den Betriebsaufgaben überwiegend um Klein- und Kleinstbetriebe handelt.

Als Hauptgrund kann gelten, dass dort das Verhältnis zwischen dem erforderlichen Engagement der Inhaberfamilie und den Gewinn- bzw. Einkommenserwartungen besonders ungünstig ist.

Auch die Suche nach geeigneten Nachfolgern bei Betriebsübergaben dürfte in den nächsten Jahren nicht leichter werden. Da das Angebot aber – auch nach dieser ausgeprägten Marktberreinigung – noch immer kleinstbetrieblich strukturiert ist, muss befürchtet werden, dass sich auch in Zukunft die Zahl der gastgewerblichen Betriebe verringert.

Quelle: Betriebsvergleich Thüringer Gastgewerbe 2026



Nachfolge???

Rund 37 % der ostdeutschen Betriebe planen innerhalb der nächsten zehn Jahre eine geregelte Übergabe, in Thüringen liegt dieser Anteil bei 31,3 %.

Gleichzeitig geben etwa zehn Prozent der Betriebe an, in den kommenden Jahren durch Geschäftsaufgabe, Stilllegung oder Verkauf aus dem Markt ausscheiden zu wollen, in Thüringen sind es 15,6 %.

Die tatsächliche Zahl dürfte jedoch höher liegen, da sich viele Betriebe erst spät mit dem Thema Nachfolge auseinandersetzen.

Der demografische Wandel und Abwanderungstendenzen verstärken diese Problematik, insbesondere in Ostdeutschland. Zudem zeigt sich, dass Nachfolgefragen in der Gastronomie häufiger ungelöst bleiben als im Beherbergungsgewerbe. Betroffen sind insbesondere Betriebe im ländlichen Raum. Fehlende Nachfolgelösungen wirken dabei nicht nur strukturverändernd, sondern hemmen auch Investitionen, da viele Betriebe keine langfristigen Perspektiven haben.

Quelle: Betriebsvergleich Thüringer Gastgewerbe 2026



Nachfolge???

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass die Investitionshemmnisse im Gastgewerbe nicht auf einzelne Ursachen zurückzuführen sind, sondern das Ergebnis eines komplexen Zusammenspiels aus:

- wirtschaftlicher Unsicherheit,
- vorsichtiger Risikoeinschätzung,
- strategischen Defiziten und
- strukturellen Herausforderungen darstellen.

Investitionen werden zwar grundsätzlich als notwendig erkannt, ihre Umsetzung bleibt jedoch häufig hinter den Erfordernissen einer langfristig tragfähigen und wettbewerbsfähigen Entwicklung zurück.

Thüringen hat im Vergleich mit Ostdeutschland insgesamt einen etwas geringeren Investitionsdruck, dennoch ist der Anteil an Betrieben mit Investitionsstau hoch.

Thüringer Betriebe agieren vorsichtiger und stärker kosten-/risikogetrieben. Investitionen zielen häufiger auf Effizienz, Kostensenkung und Stabilisierung, während Differenzierung, neue Angebote und neue Zielgruppen – also innovative und zukunftsorientierte Bereiche – schwächer priorisiert werden.

Überdurchschnittlich viele geplante Marktaustritte bremsen das Investitionstempo in Thüringen weiter aus.

Quelle: Betriebsvergleich Thüringer Gastgewerbe 2026



Nachfolge???

Neben grundsätzlichem Investitionsmut sorgen die folgenden Faktoren für Erfolg bei Investitionen, gerade wenn die Finanzierung notwendige Investitionen hemmt:

- Vollständiger Businessplan mit klarem Konzept und langfristiger Strategie; Investitionen müssen erkennbar Teil dieser langfristig erfolgversprechenden Ausrichtung sein.
- In touristischen Betrieben ist die Qualifikation der Betreiber ein zentraler Erfolgsfaktor: fachspezifische Ausbildung sowie kontinuierliche Weiterbildung erhöhen die Chancen auf Finanzierungszusagen.
- Reicht die Eigenkapitalquote nicht aus, sollten alternative Finanzierungswege offen geprüft und/oder zusätzliche Sicherheiten (z. B. Bürgschaften) in die Gespräche mit dem Kreditinstitut eingebracht werden.
- Sorgfältiges, laufendes Controlling stärkt das Vertrauen der Geldgeber und liefert entscheidungsrelevante Kennzahlen. Entscheidend sind wenige, aber aussagekräftige Kennzahlen, insbesondere zur Leistungsfähigkeit sowie zur Ertrags- und Innenfinanzierung; der Cash flow-Quotient ist gegenüber der Eigenkapitalquote häufig die aussagekräftigere Größe.
- Kreditinstitut frühzeitig in die Projektplanung einbinden und anschließend kontinuierlich abstimmen; Kritikpunkte sind aufzunehmen und der Businessplan entsprechend nachzubessern.

Quelle: Betriebsvergleich Thüringer Gastgewerbe 2026



Wo liegen die Herausforderungen?

Warum denken immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer ans Aufhören?

- Eine der zentralen Ursachen ist die nach wie vor verfestigte Wirtschaftskrise. Zur Konjunkturschwäche kommen strukturelle Hemmnisse, die in Deutschland zu langsam angegangen werden. Die Unternehmen kämpfen mit schleppender Nachfrage einerseits und hohen Kosten etwa für Energie und Rohstoffe andererseits. Hinzu kommen eine in weiten Teilen des Mittelstands erhebliche Verunsicherung über das geschäftliche Umfeld und eine in vielen Bereichen überbordende Regulierung.
- Zudem zeigen sich in Deutschland die negativen Auswirkungen des demographischen Wandels. Immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter. **72 Prozent wollen bzw. müssen aus Altersgründen abgeben.** Sie wollen oder können die steigenden Belastungen und Unsicherheiten nicht mehr stemmen. Zugleich stehen dem aber immer weniger Personen in gründungsaktiven Jahrgängen zwischen 18 und 40 Jahren gegenüber. Gerade in diesem Alter entscheidet sich, ob man bereit und in der Lage ist, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen.

Quelle: Report Unternehmensnachfolge 2025 - Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) - www.dihk.de/



11

Wo liegen die Herausforderungen?

Warum denken immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer ans Aufhören?

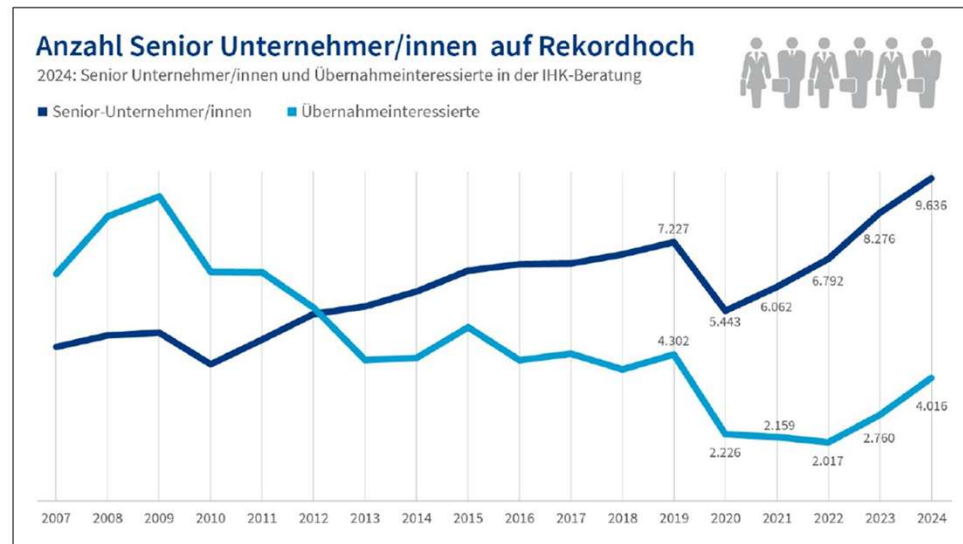
- Lediglich zwölf Prozent der (Alt-)Unternehmen geben betriebswirtschaftliche Gründe dafür an, ihr Unternehmen weiterzugeben zu wollen. Dies deutet darauf hin, dass die deutliche Mehrheit der zur Nachfolge anstehenden Unternehmen sich zumindest nicht in existenziellen wirtschaftlichen Nöten befinden, es also eine gute Chance auf eine Übernahme geben sollte.
- Fehlende Fachkräfte werden nicht nur für Unternehmen auf Nachfolgesuche zum Problem, wenn dadurch z. B. die personelle Neuausrichtung des Unternehmens erschwert wird. Der Engpass schmälert auch das „Angebot“ an Übernahmewilligen – er macht es für eigentlich geeignete Nachfolge-Interessierte einfacher, gute Konditionen in „risikoärmerer“ abhängiger Beschäftigung auszuhandeln.

Quelle: Report Unternehmensnachfolge 2025 - Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) - www.dihk.de/



12

Wo liegen die Herausforderungen?



Quelle: DIHK Report Unternehmensnachfolge 2025

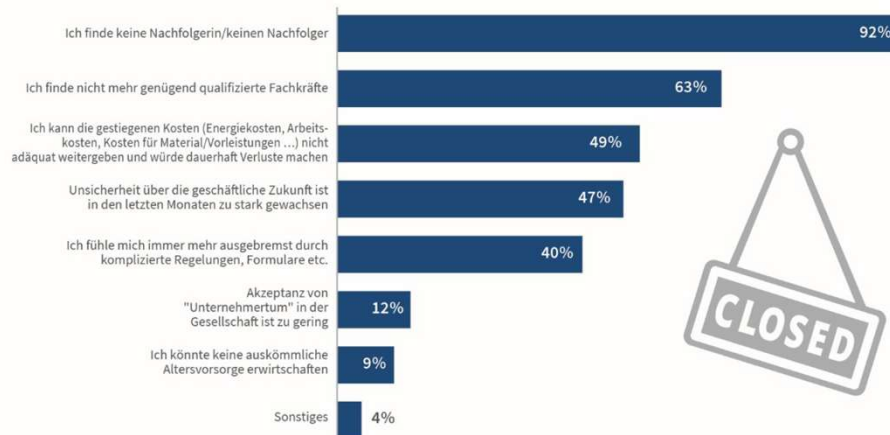


13

Wo liegen die Herausforderungen?

27 Prozent der beratenen Nachfolgeunternehmen erwägen die Schließung

So viel Prozent der IHK-Experten/innen berichten von den nachfolgend genannten Gründen



25 Prozent

Quelle: DIHK Report Unternehmensnachfolge 2025

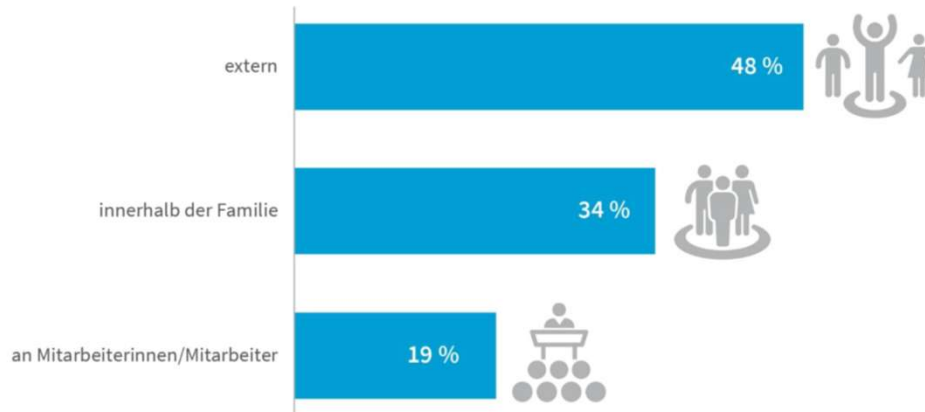


14

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

Jedes zweite Unternehmen soll verkauft werden

2024: So viel Prozent der Beratenden beabsichtigen, ihr Unternehmen ... abzugeben

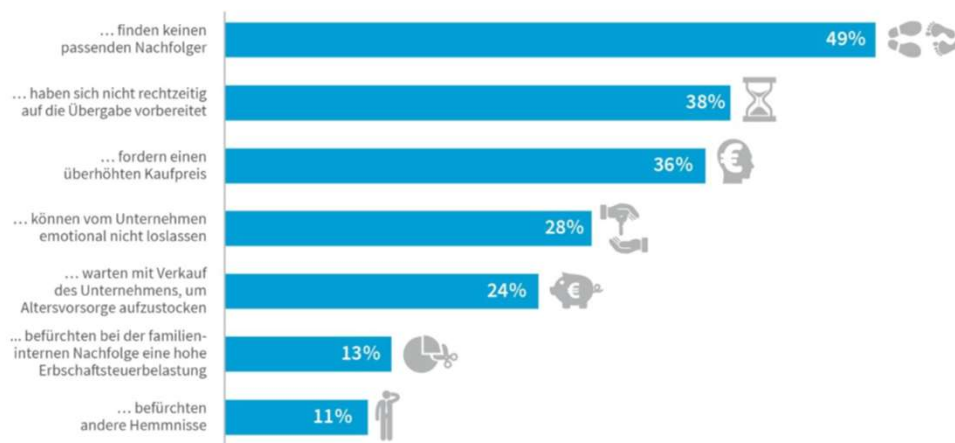


Quelle: DIHK Report Unternehmensnachfolge 2025

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

Dreh- und Angelpunkt: der Kaufpreis ...

2025: So viel Prozent der Senior-Unternehmer/innen ...

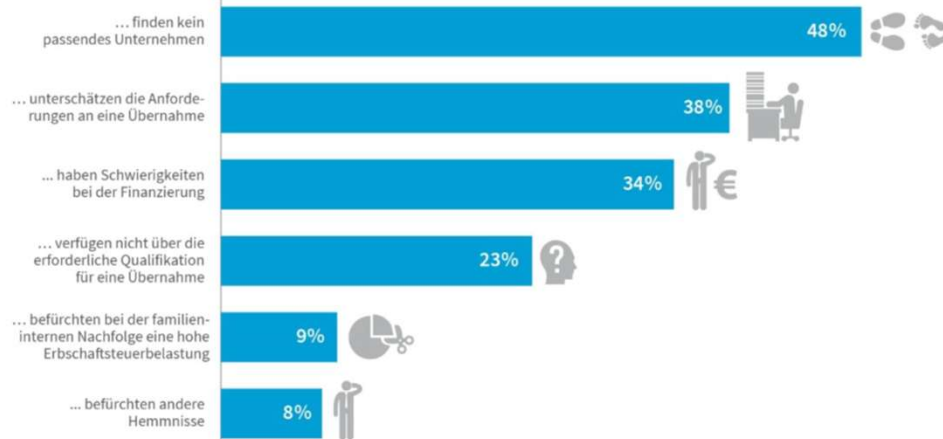


Quelle: DIHK Report Unternehmensnachfolge 2025

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

...auch bei den potenziellen NachfolgerInnen

2025: So viel Prozent der Nachfolgeinteressierten ...

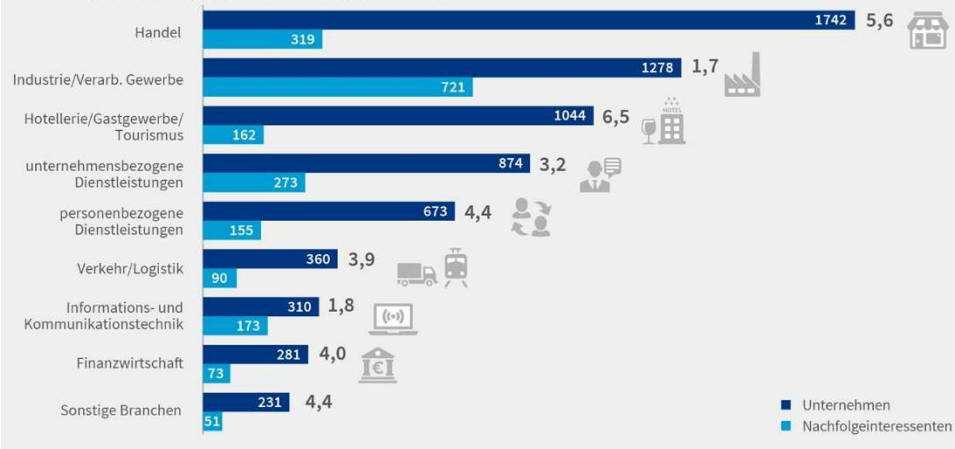


Quelle: DIHK Report Unternehmensnachfolge 2025

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

6,5 mal mehr Unternehmen als Nachfolger bei Hotels und Gaststätten

2022: So viel Senior-Unternehmer/innen und Nachfolgeinteressierte ließen sich in der jeweiligen Branche beraten;
Anzahl angebotener Unternehmen pro Interessentin bzw. Interessent



Quelle: DIHK Report Unternehmensnachfolge 2023

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

So sehen SIE Ihr Haus.



Bildquelle: www.immobilie-selbst-ohne-makler-verkaufen.de/

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

So sieht es der Wertgutachter



Bildquelle: www.immobilie-selbst-ohne-makler-verkaufen.de/

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?



...so sieht's
ein Käufer

Bildquelle: www.immobilie-selbst-ohne-makler-verkaufen.de/

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

...so die Bank



Bildquelle: www.immobilie-selbst-ohne-makler-verkaufen.de/

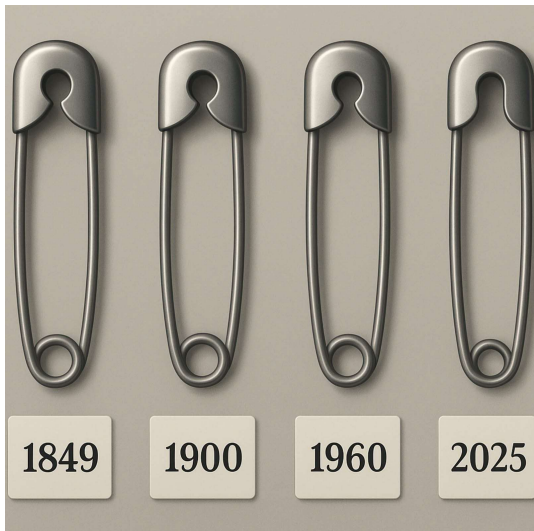
Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?



... und so sieht das Finanzamt Ihr Haus.

Bildquelle: www.immobilie-selbst-ohne-makler-verkaufen.de/

Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?



Seit über 175
Jahren funktioniert
es...

ABER...

Bildquelle: funmail.de

UNSERE THEMEN HEUTE

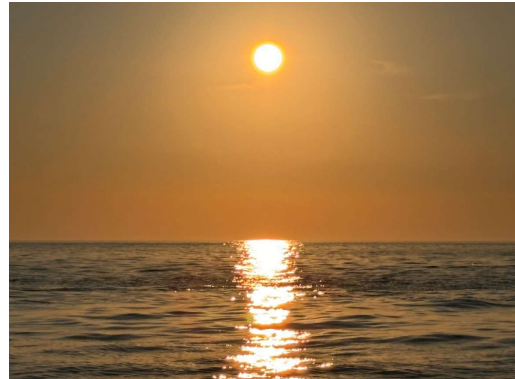
TOP 1 Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

TOP 2 Grundlagen

TOP 3 Formen der Übergabe

TOP 4 Nachfolge gut geplant

TOP 5 Was sonst noch?



Bildquelle: Eigene.

Einführung



Bildquelle: Eigene Graphik – Betriebsberatung Thüringer Gastgewerbe.

Grundlagen

Was ist ein (Ihr) Unternehmen(santeil) wert?

Der Wert eines Unternehmens ist nicht das, was sich mathematisch in Gutachten mit theoretischen Unternehmensbewertungen errechnen lässt.

Der Wert ist das, was der Markt bereit ist zu zahlen oder das, was einem Übernehmer die Möglichkeit gibt eine Refinanzierung zu erlangen.

Grundlagen

Was ist Wert?

- Verkehrswert
- Marktwert
- Buchwert
- Ertragswert nach Bewertungsgesetz
- Ertragswert nach Immobilienwertermittlungsverordnung
- Sachwert
- Substanzwert
- Gemeiner Wert
- Teilwert
- Bodenwert



Bildquelle: Eigene

29

Sie (die Steuerpflichtigen) kommen der Mitwirkungspflicht insbesondere dadurch nach, dass sie die für die Besteuerung erheblichen Tatsachen vollständig und wahrheitsgemäß offenlegen und die Ihnen bekannten Beweismittel angeben. Der Umfang dieser Pflichten richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls.

Quelle: § 90 Abs. 1 Satz 2 AO

Grundlagen

Aus einem aktuellen Beratungsfall...

Grundsätzlich ist die Unternehmensübergabe durch den hier gegenständig beschriebenen Verkauf eine wirksame Strategie das Unternehmen fortzuführen.



Bildquelle: Eigene.

Quelle: Aktueller Beratungsfall HOGA Gastgewerbe Service GmbH

Grundlagen

Aus einem aktuellen Beratungsfall...

	2020	2021	2022	2023	BWA 12/2024
Umsatzerlöse	845.821,53 €	765.394,48 €	1.222.924,95 €	1.361.270,09 €	1.352.959,68 €
Abschreibungen	- 39.763,98 €	- 40.192,25 €	- 38.755,65 €	- 31.807,80 €	- €
Jahresüberschuss	267.141,29 €	180.617,53 €	183.795,27 €	195.727,26 €	127.260,72 €
Umsatzrentabilität	31,58%	23,60%	15,03%	14,38%	9,41%
Einfacher Cash flow	227.377,31 €	140.425,28 €	145.039,62 €	163.919,46 €	127.260,72 €

Quelle: Aktueller Beratungsfall HOGA Gastgewerbe Service GmbH

Grundlagen

Aus einem aktuellen Beratungsfall...

	2020	2021	2022	2023	BWA 12/2024
Umsatzerlöse	845.821,53 €	765.394,48 €	1.222.924,95 €	1.361.270,09 €	1.352.959,68 €
Abschreibungen	- 39.763,98 €	- 40.192,25 €	- 38.755,65 €	- 31.807,80 €	- €
Jahresüberschuss	267.141,29 €	180.617,53 €	183.795,27 €	195.727,26 €	127.260,72 €
Umsatzrentabilität	31,58%	23,60%	15,03%	14,38%	9,41%
Einfacher Cash flow	227.377,31 €	140.425,28 €	145.039,62 €	163.919,46 €	127.260,72 €

Ertragswert gem. § 202 BewG

872.889,16 €

Quelle: Aktueller Beratungsfall HOGA Gastgewerbe Service GmbH

Grundlagen

Aus einem aktuellen Beratungsfall...

Eine Alternative als Verkauf am Markt scheidet realistischer Weise aus, da es keinen Käufer geben wird, der den ermittelten Ertragswert zahlen würde, da die Risiken zum einen, wie beschrieben, viel zu hoch sind und zum anderen eine Finanzierung durch eine Bank in dieser Größenordnung nicht realistisch darstellbar wäre.

Wenn ein potenzieller Interessent über das notwendige Eigenkapital verfügen würde, würde er sich ein solches Unternehmen, wo die Tätigkeit der Inhaber in einem weit über das übliche Maß eines Angestellten hinaus zeitlich erforderlich wäre, wohl kaum kaufen, da eine Kapitalanlage unter Opportunitätsaspekten eine bessere Aussicht auf Erträge hätte und einen zeitlich weitaus geringeren Einsatz erfordern würde.

Quelle: Aktueller Beratungsfall HOGA Gastgewerbe Service GmbH

Grundlagen

Aus einem aktuellen Beratungsfall...

Auch im Gastgewerbe gilt mittlerweile der Ausspruch:

„Ich kaufe mir doch keine Arbeit.“

Als massive Unsicherheit sind, die zukünftigen Kostenentwicklungen sowie die Gewinnung des Personals zu sehen.

.....

Quelle: Aktueller Beratungsfall HOGA Gastgewerbe Service GmbH

Grundlagen

Aus einem aktuellen Beratungsfall...

Ein Investor würde ein solches Unternehmen, dieser Größenordnung und insbesondere auch an diesem Standort, wenn überhaupt nur mit erheblichen Abschlägen, ..., erwerben.

Die Vielzahl der gerade in Thüringen nicht stattfindenden Übernahmen im Gastgewerbe untermauert dies.

Die Unternehmer im Gastgewerbe finden schlicht und ergreifen keine Nachfolger und Käufer.

Insofern werden die Unternehmen dann weiter zurückgefahren oder schließlich geschlossen. Dies ist auch der touristischen Entwicklung im Freistaat nicht gerade zuträglich.

Quelle: Aktueller Beratungsfall HOGA Gastgewerbe Service GmbH

Grundlagen

Wie attraktiv ist ein Unternehmen?

- Entwicklung gegenwärtig und zukünftig
- Marktchancen
- Kundenstamm und Kundenbindung
- Qualität des Produkts/der Dienstleistung
- Wettbewerber
- Unternehmensimage
- Marketingstrategie
- ...

Oftmals scheitern Unternehmensübergaben an zu hohen
Erwartungen der Unternehmer sie überschätzen den Wert ihres
Lebenswerkes.

Bildquelle: <http://images.zeit.de/studium/uni-leben/2010-06/buerokratie-uni/buerokratie-uni-540x304.jpg>

Grundlagen

Warum scheitern so viele Nachfolgen?

- Problemverdrängung
- Übergabe unter Zeitdruck
- Familiäre Situation
- Plötzlich zwingende Ereignisse
- unrealistische Preisvorstellungen
- keine Finanzierung des Kaufpreises
- falsche Nachfolgeregelung
- schlechte Kommunikation
- mangelnde Konkretisierung
- Erbenkonflikte
- keine umfassende Beratung
- ...

Aber auch äußere Bedingungen!

UNSERE THEMEN HEUTE

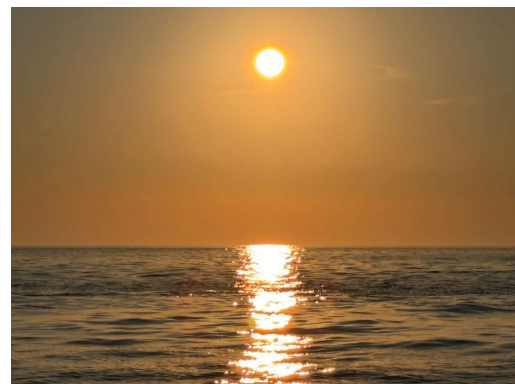
TOP 1 Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

TOP 2 Grundlagen

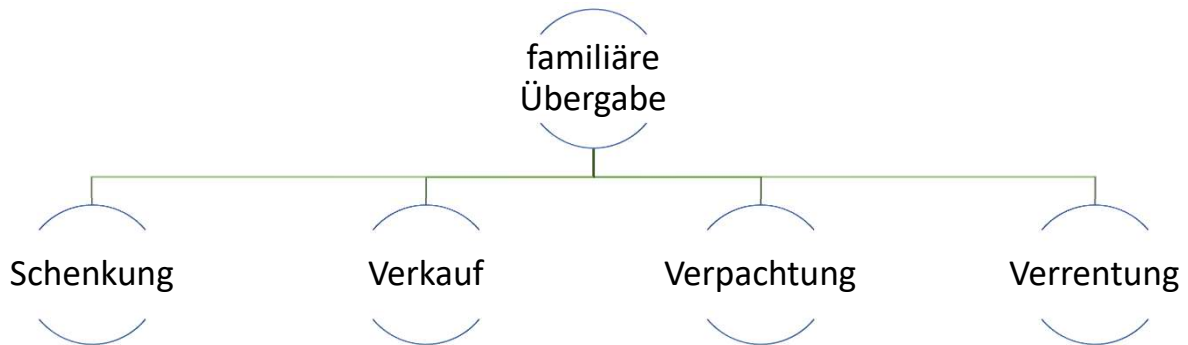
TOP 3 Formen der Übergabe?

TOP 4 Nachfolge gut geplant?

TOP 5 Was sonst noch?

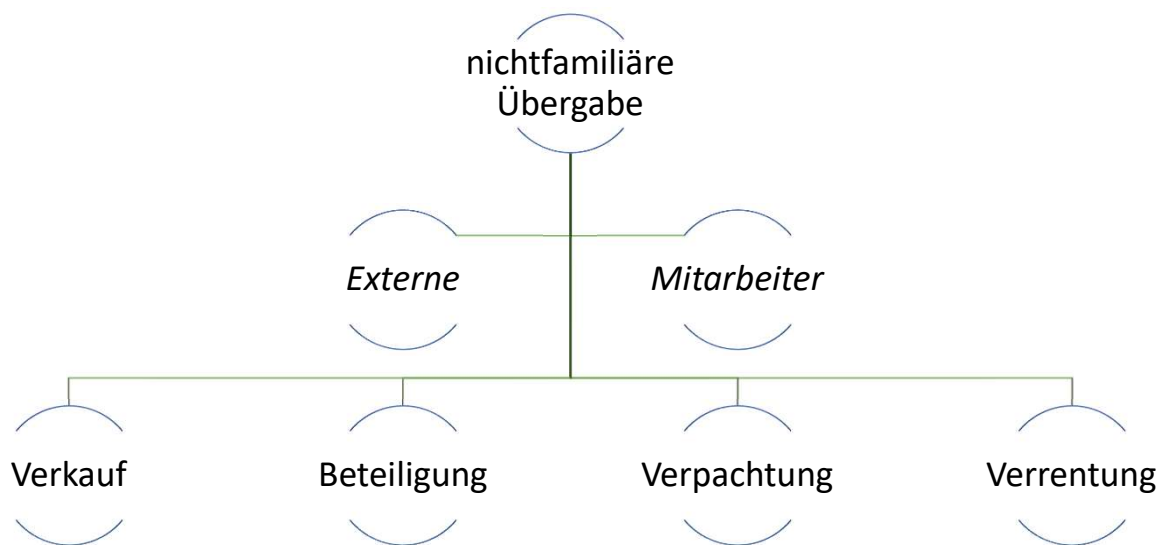


Formen der Übergabe



Bildquelle: Eigene Graphik – Betriebsberatung Gastgewerbe.

Formen der Übergabe



Bildquelle: Eigene Graphik – Betriebsberatung Gastgewerbe.

UNSERE THEMEN HEUTE

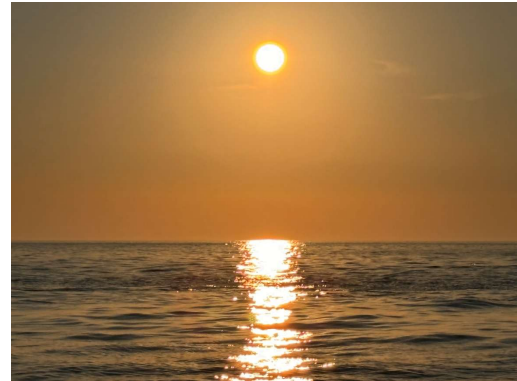
TOP 1 Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

TOP 2 Grundlagen

TOP 3 Formen der Übergabe?

TOP 4 **Nachfolge gut geplant?**

TOP 5 Was sonst noch?



Bildquelle: Eigene.



Nachfolge gut geplant



Vor der Übergabe:

- Planung Übergabezeitraum
- Suche
- Finanzierung
- Altersversorgung

Tag der Übergabe:

- Übergabezeitpunkt
- Verbindliche Vereinbarungen
- Organisation des Betriebsführungswechsels

Nach der Übergabe:

- Akzeptanz
- Übergangszeit
- Rückzug aus dem Arbeitsleben
- Erfahrungsweitergabe

Bildquelle: Eigene Graphik – Betriebsberatung Gastgewerbe.



Nachfolge gut geplant

Zeitrahmen für eine Übergabe

- | | |
|---|--------------|
| • Verkauf an einen Brancheninsider/ext. Dritter | 0,5-3 Jahre |
| • Verkauf an einen Finanzinvestor (wenn attraktiv) | 0,25-2 Jahre |
| • Verkauf an das Management / Mitarbeiter (auch schrittweise) | 0,5-5 Jahre |
| • Unternehmensübergabe an Familienmitglieder (oftmals schrittweise) | 3-10 Jahre |
| • Finanzierungsdauer der Übernahme von Antragstellung bis zur Bewilligung | 3-9 Monate |
| • Einarbeitungszeit begleitend - zusätzlich | 6-18 Monate |

Nachfolge gut geplant

Was ist zu tun?

- Kandidatenprofil und Zeitplanung erstellen
- Analyse Unternehmensdaten
- Abstimmung mit Steuerberater und Rechtsanwalt
- Bewertung des Unternehmens zur Ermittlung der Preisvorstellung und Überprüfung auf deren Finanzierbarkeit
- Systematische Suche und Selektion (Qualifizierung, Eigenkapital, Interessenabgleich)
- Klärung Modalitäten der Übergabe
- Endgültige Kaufpreis- und Vertragsverhandlungen Vertragsabschluss
- Strukturierung unter betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Aspekten

Nachfolge gut geplant

Woran scheitern Übergaben?

- Schlechte Vorbereitung
- Fehlender Nachfolger
- Familie
- Emotionale Aspekte
- Fehlende Kommunikation
- Finanzielle Herausforderungen
- Keine Strategie / Zukunftsvision
- Unwissen

Die häufigsten Gründe für das Scheitern von Unternehmensübergaben sind mangelnde rechtliche und finanzielle Vorbereitung, fehlende Nachfolgeplanung, emotionale und persönliche Herausforderungen, fehlende Kommunikation und Transparenz, keine professionelle Unternehmensbewertung sowie fehlende Strategie und Vision für die Zukunft.

Nachfolge gut geplant

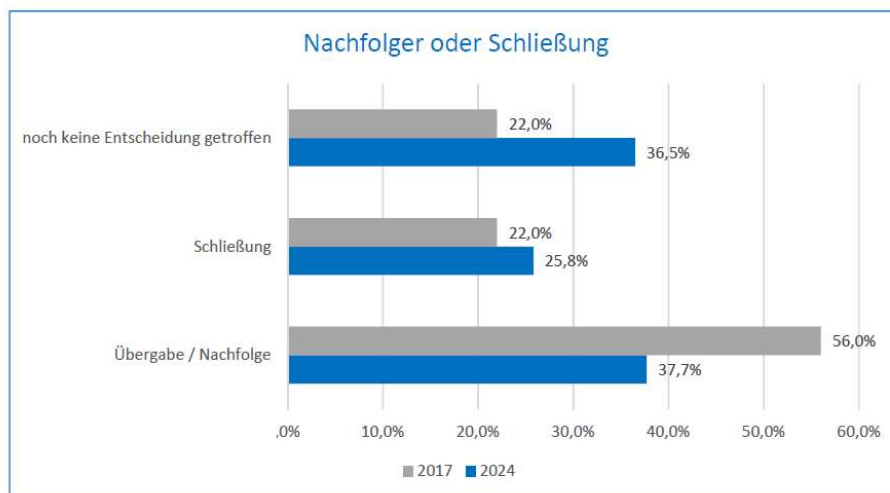


Abbildung 3 Beabsichtigen Sie, Ihren Betrieb an einen Nachfolger zu übergeben oder den Betrieb zu schließen? 2017 zu 2024

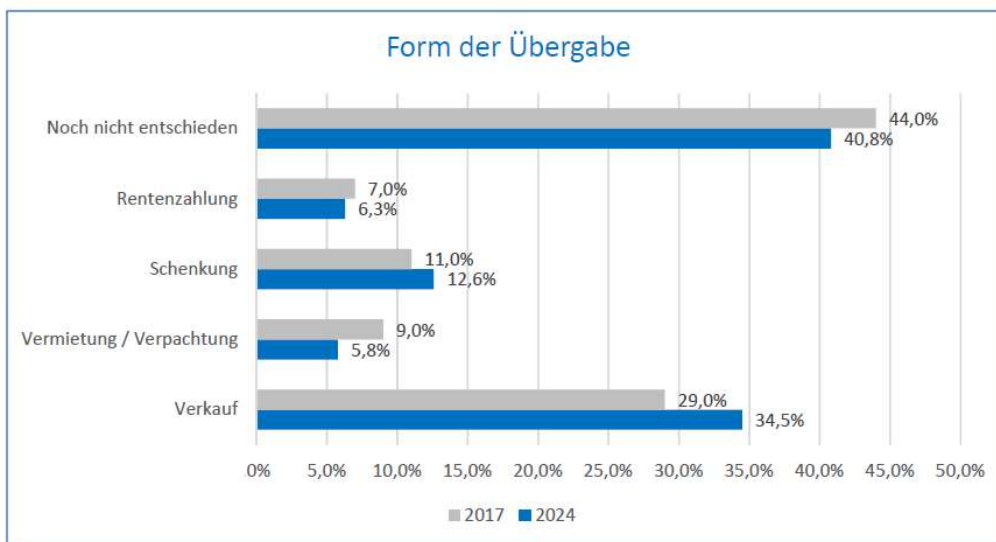
Nachfolge gut geplant

Wenn Sie sich für eine Schließung entschieden haben, welche Gründe gibt es dafür?
(Mehrfachnennungen möglich)



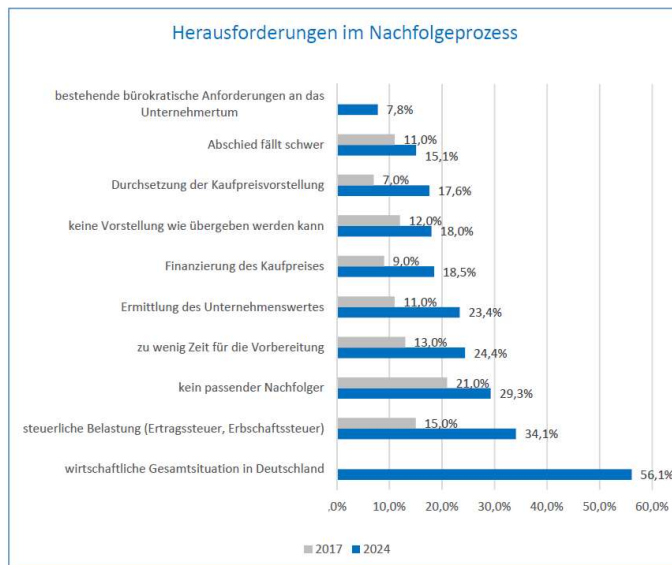
Quelle: Thüringer Nachfolgereport 2024

Nachfolge gut geplant



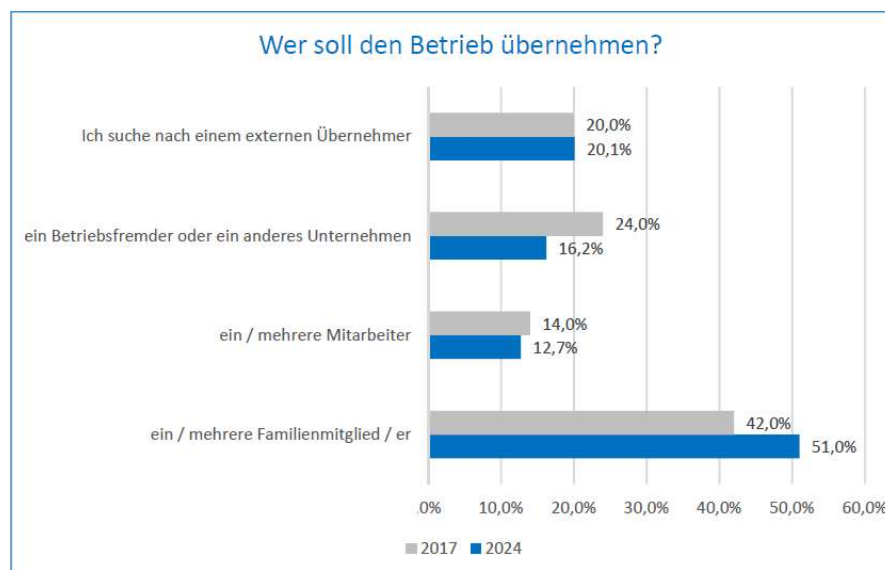
Quelle: Thüringer Nachfolgereport 2024

Nachfolge gut geplant



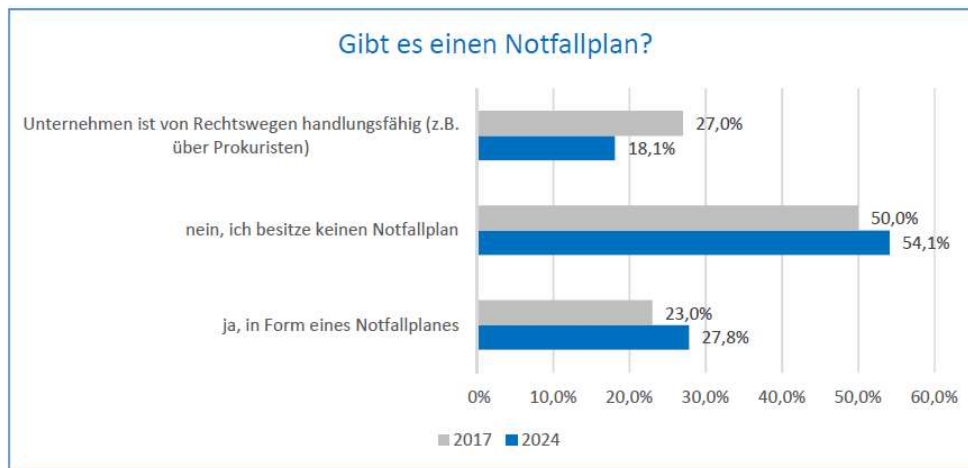
Quelle: Thüringer Nachfolgereport 2024

Nachfolge gut geplant



Quelle: Thüringer Nachfolgereport 2024

Nachfolge gut geplant



Quelle: Thüringer Nachfolgereport 2024

UNSERE THEMEN HEUTE

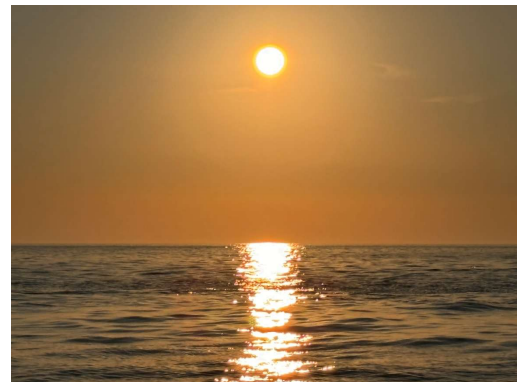
TOP 1 Vorab – Wo liegen die Herausforderungen?

TOP 2 Grundlagen

TOP 3 Formen der Übergabe

TOP 4 Nachfolge gut geplant

TOP 5 Was sonst noch?



Bildquelle: Eigene.



Was sonst noch?

Unternehmensnachfolgen sind individuell und immer Einzelfälle. Es gibt kein Schema F!

Lassen Sie sich ausreichend Zeit, um alle Gegebenheiten richtig einschätzen zu können. Es muss für alle Beteiligten zu einem sinnvollen Ergebnis kommen.

Beziehen Sie Berater zu denen Sie Vertrauen haben (Steuerberater und rechtlichen Beistand) in den Prozess mit ein.

Holen Sie sich Hilfe beim Verband.

Was sonst noch?

Bescheid
über
Grunderwerbsteuer

Festsetzung und Abrechnung

Art der Festsetzung
Der Bescheid ergeht nach § 164 Abs. 1 AO unter dem Vorbehalt der Nachprüfung.

Festsetzung

	Grunderwerb- steuer €
Festgesetzt wird	55.000,00
Abrechnung	
Abzurechnen sind	55.000,00
Bereits getilgt/ausgezahlt	0,00
Noch zu zahlen	55.000,00
Bitte zahlen Sie	
	55.000,00

Sachverhalt

Sie haben beurkundet von Notar folgenden Grundbesitz von den unten aufgelisteten Vertragspartnern erworben:

Grundstück
Grundbuch
Blatt

Vertragspartner

Name:

Der Erwerbsvorgang unterliegt gemäß § 1 Abs. 1 Nr. 1 Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) der Grunderwerbsteuer.

Probleme:

- Grunderwerbsteuer
- Gegenleistung für Altersvorsorge des Vaters war nicht vereinbart

Quelle: Aktueller Beratungsfall

Was sonst noch?

Erwerbsvorgänge

- 1) Der Grunderwerbsteuer unterliegen die folgenden Rechtsvorgänge, soweit sie sich auf inländische Grundstücke beziehen:
 1. ein Kaufvertrag oder ein anderes Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Übereignung begründet;
 -
- 2a) Gehört zum Vermögen einer Personengesellschaft ein inländisches Grundstück und ändert sich innerhalb von zehn Jahren der Gesellschafterbestand unmittelbar oder mittelbar dergestalt, **dass mindestens 90 vom Hundert der Anteile am Gesellschaftsvermögen auf neue Gesellschafter übergehen, gilt dies als ein auf die Übereignung eines Grundstücks auf eine neue Personengesellschaft gerichtetes Rechtsgeschäft.....**
- (2b) Gehört zum Vermögen einer Kapitalgesellschaft ein inländisches Grundstück und ändert sich innerhalb von zehn Jahren der Gesellschafterbestand unmittelbar oder mittelbar dergestalt, **dass mindestens 90 vom Hundert der Anteile der Gesellschaft auf neue Gesellschafter übergehen, gilt dies als ein auf die Übereignung eines Grundstücks auf eine neue Kapitalgesellschaft gerichtetes Rechtsgeschäft.**

Quelle: Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) - § 1 Erwerbsvorgänge



