

# Extra

Bezahlte Sonderbeilage zu aktuellen Trends  
rund um das Thema Buchhaltung & Finanzen



## Wie finde ich einen Übernehmer?

JHDT Productions/Shutterstock

Jährlich übergeben in Österreich rund 7000 Klein- und Mittelunternehmen ihren Betrieb in neue Hände. Die Profis der Experts Group Übergabe-Consultants helfen Unternehmern dabei.

„Der Trend geht in Richtung Verkauf an Außenstehende“, sagen die Übergabe-Berater der Experts Group Übergabe-Consultants. Während bis in die 90-er Jahre die überwiegende Mehrheit der Unternehmens- und Betriebsübergaben traditionell innerhalb der Familie erfolgten, finden heute rund 50 Prozent aller Übergaben an familienexterne Personen und/oder Unternehmen statt, sagt Albert W. Huber, Landessprecher der Experts Group Übergabe Wien und zugleich Bundessprecher der Expertengruppe.

### Übergabe innerhalb der Familie

Doch wie finde ich einen Übernehmer für meinen Betrieb? Die erste und nächstliegende Option ist immer die Übergabe innerhalb der Familie. Wenn Kinder oder nahe Verwandte vorhanden sind und sich für den Betrieb interessieren, sollten sie auch Gelegenheit be-

kommen, in den Betrieb einzusteigen und diesen zu übernehmen, so Huber. Üblicherweise erfolgen diese Übergaben im Rahmen von Schenkungen, d. h. diese Art der Übergabe bietet stets die geringste finanzielle Gegenleistung für einen Übergeber.

### Übergabe an einen oder mehrere Mitarbeiter

Seit einigen Jahren kommt es verstärkt zu Übernahmen von kleineren Betrieben durch Mitarbeiter, so Huber. Die Vorteile liegen klar auf der Hand, die Mitarbeiter kennen den Betrieb sehr gut und stehen in den meisten Fällen bereits in einer Führungsverantwortung. Dadurch ist die Veränderung im Betrieb gering. Der Nachteil liegt jedoch oft darin, dass Mitarbeiter nicht über das notwendige Kapital für die Gegenleistung an den Übergeber verfügen bzw. anders gesagt, nach der Übernahme durch ein Familienmitglied bietet die Übernah-

me durch Mitarbeiter den zweitgeringsten finanziellen Erlös für den Übergeber.

### Übergabe an Externe

Die dritte Variante ist der Verkauf an externe Personen oder Unternehmen. Hier kennt der Übernehmer den Betrieb noch nicht und es kann zu größeren Veränderungen im Betrieb kommen, aber

der finanzielle Verkaufserlös ist am höchsten, da eine Mehrzahl an Interessenten - und da vor allem finanzstarke Mitbewerber - einander gegenüber stehen.

### Wie finde ich einen Übernehmer?

Während die Optionen für die Unternehmensübergabe an ein Familienmitglied oder einen Mit-

Damit Sie den Kopf für Ihre Kunden frei bekommen.

 Ihre  
Buchhaltung &  
Personalverrechnung

Tel.: 0660/267 73 78  
office@buchhaltung-blaschka.at  
www.buchhaltung-blaschka.at

  
**Bilanzcoach**  
Dr. jur. Schadensteiner

**Vom Beleg zur Bilanz  
sowie Lohnverrechnung.**

T: 0650 265 01 60  
E: office@schadensteiner.com  
[www.bilanzcoach.at](http://www.bilanzcoach.at)



## „Der Trend geht in Richtung Verkauf an Außenstehende.“

Albert W. Huber, Bundessprecher der UBIT Experts Group Übergabe.

Foto: R. Saringer

arbeiter relativ einfache Varianten darstellen - bei denen Huber dennoch dringend zur Beratung durch Übergabe-Berater rät - kann sich die Suche nach einem externen Übernehmer als Herausforderung darstellen. Auch hier ist vorab zu klären, was der Übergeber will, dies ist immer einer der wesentlichsten ersten Faktoren im Rahmen einer Übergabe. Danach kann die Suche nach dem „Wunschkandidaten“ beginnen. Es ist jedoch nicht so, dass bei Kleinst- und Kleinunternehmen die Übernehmer Schlange vor der Türe stehen, warnt Huber. Angebot und Nachfrage regeln den Preis. Je mehr Betriebe mit selbiger Ausrichtung zum Verkauf stehen, desto geringer ist der Preis. Natürlich sind hier auch Standort, Ausstattung, Kundensegment und

vieles mehr zu beachten - viele Betriebe sind auch sehr veraltet und finden daher keinen Übernehmer. Umgekehrt sind Betriebe mit besonderen Merkmalen und vor allem Betriebe mit hohem Umsatz- und Ertragswachstum leichter zu übergeben.

### Hilfe von spezialisierten Unternehmensberatern

Die Experts Group Übergabe zählt österreichweit rund 110 Mitglieder mit unterschiedlichem Fokus im Rahmen von Betriebsübergaben. Einige sind darauf spezialisiert, Übergeber oder Übernehmer bei der Suche aktiv zu unterstützen und zu beraten. Sie bringen Käufer und Verkäufer zusammen und beraten bis zum erfolgreichen Abschluss. Gilbert Ferner von der kmu-börse.at betreibt beispielsweise eine eigene Börse für Klein- und Mittelunternehmen in Österreich oder Alfred Ackerl von Eurofokus ist auf den Verkauf von mittelständischen Familienunternehmen in der Nachfolgesituation an nationale und internationale Interessenten spezialisiert.

Der Vorteil von spezialisierten Übergabe-Beratern ist, dass Unter-

nehmer sich nicht selbst um die Suche und Formalitäten kümmern müssen und durch die gestiegene Nachfrage ein deutlich höherer Verkaufspreis möglich ist.

In Wien umfasst die Experts Group Übergabe rund 40 Mitglieder, die sich intensiv mit dem Thema Betriebsübergabe und Unternehmensnachfolge beschäftigen. Sie begleiten den Übergabeprozess von der ersten Idee der Übergabe bis zum Abschluss, bewerten den Betrieb, unterstützen bei der Nachfolgersuche und -auswahl, koordinieren den Einsatz zusätzlicher Experten oder unterstützen bei der Umsetzung einer zukunftsfähigen Geschäftsstrategie. Jeder der Experten hat sich auf spezielle Themen und Branchen spezialisiert. Details zu den Experten finden Sie unter [www.uebergabe.at](http://www.uebergabe.at).

### Weitere Infos unter:

Fachgruppe UBIT  
Experts Group Übergabe-Consultants  
T 51450-3600  
Landessprecher Wien:  
Albert Walter Huber  
E [huber@camelot-consulting.at](mailto:huber@camelot-consulting.at)  
T 0664/4302503

## Brancheneinträge Buchhaltung

Buchhaltung Wien G.BH e. U.

**Ana Maria Ivan**

Öffentlich bestellte Buchhalterin

1010 Wien, Herrengasse 1-3, 2. Stock

T 01 5337819

W [www.buchhaltungwien.at](http://www.buchhaltungwien.at)

**Iris Goldberger BA**

Ihr Bilanzbuchhalter

Forchheimergasse 34, 1230 Wien

E [office@pv-goldberger.at](mailto:office@pv-goldberger.at)

Ihre Ersparnis ist unser Gewinn!

**Monika BIEGER**

Bilanzbuchhaltung und Unternehmensberatung

W [www.sbh-bieger.at](http://www.sbh-bieger.at)

die Steuer - das Ungeheuer

Infos zu Brancheneinträgen in den Sonderthemen:

**Thomas Keinrath**

T 01/546 64 DW 225

E [t.keinrath@wirtschaftsverlag.at](mailto:t.keinrath@wirtschaftsverlag.at)

## Erstattung von Vorsteuerbeträgen in einem anderen EU-Staat

Die Frist für österreichische Unternehmer zur Beantragung der Rückerstattung von Vorsteuern des Jahres 2017 aus anderen EU-Mitgliedsstaaten läuft am 30. 9. 2018 aus. Die Frist ist eine Fallfrist, die nicht verlängerbar ist. Wenn die vollständigen Anträge nicht bis zum Ende der Frist im Erstattungsmitgliedstaat eingelangt sind, erfolgt ein abschlägiger Bescheid.

Beantragt werden können die Vorsteuern jeweils über das Portal Finanz-Online des BMF, wobei für jeden Staat ein eigener Antrag zu stellen ist. Die Vorlage einer Unternehmerbescheinigung U 70 ist nicht mehr notwendig; außerdem können alle Anträge in Deutsch gestellt werden.

Eine Vorlage von Originalrechnungen ist im elektronischen Verfahren nicht mehr erforderlich. Der Erstattungsmitgliedstaat kann jedoch bei Rechnun-

gen über 1000 Euro bzw. bei Kraftstoffrechnungen über 250 Euro die Vorlage einer Kopie beantragen.

### In Deutschland ist Übermittlung zwingend

Die Steuerverwaltung Deutschlands verlangt die Übermittlung der Rechnungen mit den oben angeführten Wertgrenzen zwingend. Dies hat in den letzten Jahren zu Ablehnungen vor Erstattungsanträgen geführt. Nunmehr bekommt der Antragsteller per E-Mail die Aufforderung, die Belege nachzureichen, wenn diese nicht schon beim Antrag hochgeladen und übermittelt wurden. Die Belege sind bis zum Ende der Frist einzureichen, da ansonsten der Antrag abgewiesen wird.

### Quelle & Infos:

[wko.at/steuern](http://wko.at/steuern)