

Unternehmensverkauf: Share Deal oder Asset Deal?

- Steuerrechtliche Rahmenbedingungen und Auswirkungen für Käufer und Verkäufer -

1. Einleitung

In Verhandlungen über Unternehmenskäufe ist immer wieder festzustellen, dass der von einem Käufer gebotene Kaufpreis auch von der Rechtsform des Unternehmens abhängt. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass der potentielle Käufer wie bei jeder anderen Investition auch innerhalb eines bestimmten Zeitraums eine Amortisation seiner Anschaffungskosten erwartet.

Bei ertragsstarken Unternehmen liegt der gezahlte Kaufpreis in der Regel deutlich über dem im Unternehmen vorhandenen Eigenkapital.

Für den Erwerber von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft bestehen keine Möglichkeiten, den bezahlten Firmenwert steuerlich wirksam abzuschreiben, da es sich bei den Anteilen steuerlich um ein nicht abnutzbares Wirtschaftsgut handelt.

Der Verkauf von Anteilen an einer Personengesellschaft wird steuerlich dagegen wie die Veräußerung eines Geschäftsbetriebs behandelt (sogenannter Asset Deal). Das bedeutet, dass die Anschaffungskosten auf sämtliche im Unternehmen vorhandenen Wirtschaftsgüter verteilt werden (sogenannter Step Up). Soweit sich der Kaufpreis nicht auf einzelne Wirtschaftsgüter verteilen lässt, wird der verbleibende Betrag dem ‚Firmenwert‘ zugeordnet. Dies führt dazu, dass letztlich die gesamten Anschaffungskosten entsprechend der Nutzungsdauer der Wirtschaftsgüter abgeschrieben werden. Dies erfolgt in einer steuerlichen Ergänzungsbilanz. Der aus den Abschreibungen entstehende Aufwand mindert das zu versteuernde Einkommen des erworbenen Unternehmens.

Da ein Erwerber von Anteilen an einer Personengesellschaft durch die Abschreibung des Step Up auf die künftig erzielten Gewinne eine geringere Steuerbelastung zu tragen hat als ein Erwerber von vergleichbaren Anteilen an einer Kapitalgesellschaft, lassen sich seine Anschaffungskosten für die Anteile vergleichsweise schneller amortisieren. Dies rechtfertigt einen höheren Kaufpreis für die Personengesellschaft.

2. Alte Rechtslage

In der Vergangenheit (bis zum Jahr 2000) spielte die Rechtsform zum Erwerbszeitpunkt keine Rolle. Der Käufer hatte die Möglichkeit, eine Kapitalgesellschaft nach dem Erwerb in eine Personengesellschaft umzuwandeln. In Höhe der Differenz zwischen Anschaffungskosten der

Beteiligung und dem Eigenkapital entstand durch die Umwandlung ein steuerlich nutzbarer Step Up.

Nach derzeitiger Rechtslage führt eine Umwandlung nicht mehr zu einem steuerlich nutzbaren Step Up. Eine weitere Möglichkeit, die darin bestand, den Geschäftsbetrieb nach Erwerb der Kapitalgesellschaft an den Erwerber zu transferieren, um schließlich nach Ausschüttung aller Gewinne den Beteiligungsbuchwert steuerlich wirksam abzuschreiben, wurde durch den Gesetzgeber ebenfalls unterbunden.

3. Aktuelle Rechtslage

Aufgrund der heutigen Gesetzeslage müssen sich Käufer und Verkäufer im Vorfeld der Transaktion einigen, ob Anteile an einer Kapitalgesellschaft oder an einer Personengesellschaft Gegenstand der Transaktion sein sollen.

Sollte ein potentieller Käufer bereit sein, für ein Unternehmen einen höheren Kaufpreis zu zahlen, wenn es sich hierbei um eine Personengesellschaft handelt, so besteht die Möglichkeit, eine Kapitalgesellschaft vor dem Verkauf in eine Personengesellschaft umzuwandeln.

Ein solches Szenario ist sowohl aus Käufer- als auch aus Verkäuferperspektive zu betrachten.

Eine wesentliche Voraussetzung für die Umwandlung in eine Personengesellschaft ist die steuerliche Begünstigung des Veräußerungsgewinns aus einem Asset Deal beim Verkäufer. Um diese in Anspruch nehmen zu können, muss der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet haben. Er hat dann die Möglichkeit, einmal im Leben den Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf eines Mitunternehmeranteils bzw. eines Einzelunternehmens zum halben durchschnittlichen Steuersatz zu versteuern. Diese Regelung greift jedoch nur bis zu einem Veräußerungsgewinn von € 5 Mio., darüber hinausgehende Gewinne sind zum normalen Tarif und damit zum Spitzensteuersatz zu versteuern. Soweit der Veräußerungsgewinn der Begünstigungsregelung unterliegt, ergeben sich in der Belastung mit Einkommensteuer keine wesentlichen Abweichungen im Vergleich zu dem Anteilsverkauf nach Halbeinkünfteverfahren wie es beim vergleichbaren Verkauf einer Kapitalgesellschaft Anwendung findet.

Allerdings hat die Umwandlung einer Kapitalgesellschaft in eine Personengesellschaft den wesentlichen Nachteil, dass der später beim Verkauf anfallende Veräußerungsgewinn mit Gewerbesteuer belastet wird.

Im Falle eines Asset Deal, z.B. nach Umwandlung in eine Personengesellschaft, wird der Verkäufer in der Regel fordern, dass die auf den Veräußerungsgewinn anfallende Gewerbesteuer durch den Käufer getragen wird bzw. im Kaufpreis Berücksichtigung findet. Für den Erwerber bedeutet

dies, dass die Abschreibungen aus dem Step Up zu Steuereinsparungen führen müssen, welche die Gewerbesteuerlast mehr als ausgleichen, um dieses Modell insgesamt vorteilhafter werden zu lassen.

Je höher der Gewerbesteuerhebesatz, desto unwahrscheinlicher wird der wirtschaftliche Vorteil des solchen Umwandlungsmodells.

Da die Gewerbesteuer auf den Veräußerungsgewinn sofort nach der Transaktion fällig wird, wird der Käufer eine Kompensation der Steuerbelastung durch Mehrabschreibungen ebenfalls entsprechend kurzfristig anstreben. Voraussetzung hierfür ist einerseits eine Verteilung des Step Up auf möglichst kurzfristige Vermögensgegenstände (Auftragsbestand, Vorräte) nicht dagegen auf den Firmenwert (Grundstück/Gebäude).

Andererseits ist eine gute operative Ertragslage nach der Transaktion eine ebenso wichtige Voraussetzung für die kurzfristige Generierung von Steuerminderungen.

Wenn beide Parteien sich darin einig sind, dass statt Anteilen ein Mitunternehmeranteil verkauft werden soll, ist die Umwandlung bereits vor der Transaktion durchzuführen.

Dem Verkäufer entstehen hierdurch Kosten. Diese resultieren zum einen aus Beraterhonoraren, Notar- und Gerichtskosten, zum anderen auch aus Steuerbelastungen, die auf den Aufdeckungsgewinn bei der Umwandlung entfallen. Die Steuerbelastung entsteht aus der Annahme, dass alle thesaurierten Gewinne der Kapitalgesellschaft im Zeitpunkt der Umwandlung ausgeschüttet werden. Häufig müssen diese Gewinne jedoch auch nach der Umwandlung im Unternehmen verbleiben, um eine ausreichende Kapitalausstattung zu gewährleisten.

Weiterhin hat der Unternehmer in den meisten Fällen bewusst die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft gewählt. Durch die Umwandlung werden Fakten geschaffen, die durch den Unternehmer in der Regel nicht gewünscht werden, wenn die Transaktion später scheitert. Daher ist es wichtig, dass sich beide Parteien im Vorfeld der Umwandlung über eine Kostenregelung einigen für den Fall, dass das Verkaufsvorhaben scheitert.

Wenn hingegen ein Unternehmer nicht Alleingesellschafter einer Kapitalgesellschaft ist und es sich bei seinen Anteilen um sog. einbringungsgeborene Anteile handelt (das heißt, diese sind aus der Umwandlung einer Personen- in eine Kapitalgesellschaft innerhalb der letzten sieben Jahre vor dem Verkauf entstanden), kann eine Umwandlung in eine Personengesellschaft vor der Transaktion schon allein im Interesse des Verkäufers liegen. Der Veräußerungsgewinn aus der Anteilsveräußerung unterliegt nämlich dann nicht dem Halbeinkünfteverfahren und die Besteuerung mit dem halben Steuersatz ist nur dann möglich, wenn ein Unternehmer Anteile an einer

Personengesellschaft veräußert oder wenn er 100% der Anteile an einer Kapitalgesellschaft verkauft.

4. Fazit

Auch angesichts der aktuellen Rechtslage kann ein Asset Deal für den Käufer und den Verkäufer die beste Lösung darstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn ein Anteilsverkauf beim Verkäufer nicht unter das Halbeinkünfteverfahren fallen würde, der Asset Deal dagegen steuerlich begünstigt zum halben durchschnittlichen Steuersatz durchgeführt werden kann. Voraussetzung hierfür ist, dass der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet hat.

Weiterhin ist im Vorfeld der Transaktion zu analysieren, ob die auf den Veräußerungsgewinn anfallende Gewerbesteuer durch spätere Steuereinsparungen aus den Abschreibungen auf den Step Up wieder ausgeglichen werden kann.

Zusammengefasst kann eine Umwandlung in eine Personengesellschaft vor dem Unternehmensverkauf dann sinnvoll sein, wenn

- der Veräußerer das 55. Lebensjahr vollendet hat,
- ein hohes Step Up Volumen entsteht,
- die Abschreibungen des Step Up kurzfristig realisierbar sind (z. B. bei hohen stillen Reserven in Auftragsbestand und Vorräten, möglichst wenig stille Reserven im Immobilienvermögen und letztlich im Firmenwert)
- das Unternehmen einer geringen Gewerbesteuerbelastung unterliegt (niedriger Gewerbesteuerhebesatz)

Sollten beide Parteien eine Umwandlung wünschen, so ist diese vor Abschluss eines Kaufvertrages durchzuführen. Für die Umwandlung (rechtliche und steuerliche Beratung, ggf. Erstellung eines Zwischenabschlusses, Eintragung im Handelsregister) ist ausreichend Zeit einzuplanen, so dass dieses Thema in den Verkaufsverhandlungen rechtzeitig durch den Käufer bzw. durch den Verkäufer, soweit er hierdurch einen besseren Veräußerungserlös erwarten kann, adressiert werden sollte.

Der Autor ist Geschäftsführer der Transfer Partners GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft und begleitete eine Vielzahl von Unternehmenstransaktionen.

Kontakt:

Dipl.-Kfm. Andreas Jaeger

Wirtschaftsprüfer Steuerberater

Transfer Partners Unternehmensgruppe

Rheinallee 15, 40549 Düsseldorf

Tel. 0211/506689-0

jaeger@transfer-partners.de