

# Steuerplanung aus Verkäufer- und Käufersicht

Modul

1

2

3

4

5

6

7

8

9

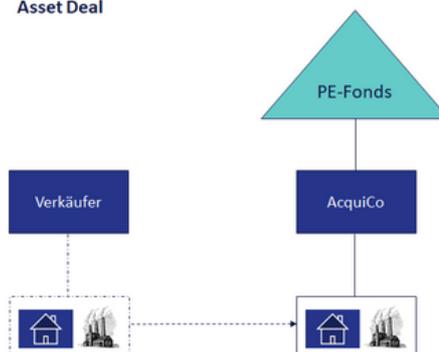
10

Aus wirtschaftlicher Sicht stellt die Steuerplanung einen wesentlichen Aspekt von M&A-Transaktionen dar. Die steuerlichen Effekte von M&A-Transaktionen wirken sich unmittelbar auf den Kaufpreis aus, daher ist die Steuerplanung für den Verkäufer wie für den Käufer von entscheidender Bedeutung.

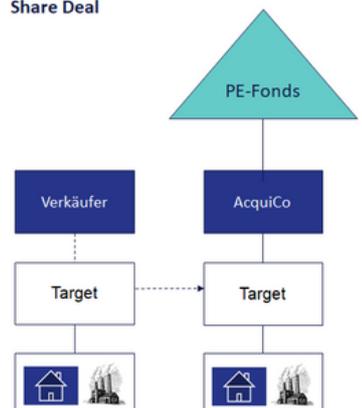
**Zentrale Weichenstellung** für die Steuerplanung ist die Frage, wie die M&A-Transaktion durchgeführt werden soll: durch die Übertragung der einzelnen Vermögensgegenstände eines Unternehmens (*Asset Deal*) oder durch Übertragung der Anteile am Unternehmensträger selbst (*Share Deal*).

Der grundlegende Unterschied zwischen den beiden Transaktionsformen wird in der nachfolgenden Skizze veranschaulicht:

Asset Deal



Share Deal



**Dr. Marco Ottenwälder**  
POELLATH  
Frankfurt am Main  
+49 (69) 247047 - 28  
[marco.ottenwaelder@pplaw.com](mailto:marco.ottenwaelder@pplaw.com)



 22.09.-08.12.2022

 POELLATH Frankfurt

Anmeldung unter:  
[www.pptraining.de](http://www.pptraining.de)

Der **Asset Deal** erfordert, dass zivilrechtlich sämtliche Vermögensgegenstände des Unternehmens vom Verkäufer auf den Käufer (hier die AcquiCo) einzeln übertragen werden (bspw. Immobilien, Maschinen, Betriebsmittel), nicht jedoch der Rechtsträger des Unternehmens selbst. Als Verkäufer tritt hier das beteiligte Unternehmen auf. Schwierigkeiten kann der *Asset Deal* bei der Übernahme einzelner Vertragsverhältnisse oder auch öffentlich-rechtlicher Erlaubnisse (Konzessionen) mit sich bringen, da diese nur mit Zustimmung Dritter übertragen werden können.

Aus steuerlicher Sicht birgt der *Asset Deal* für den Käufer den Vorteil, dass steuerliche Risiken, abgesehen von steuerlichen Sondertatbeständen, minimiert werden können. Ebenso hat der Käufer die Möglichkeit, nach Erwerb die Buchwerte der übernommenen Vermögensgegenstände zu erhöhen (*Step-up*). So kann zusätzliches Abschreibungspotential geschaffen werden. Nachteilig kann sich aus Sicht des Käufers bspw. der fehlende Übergang von Verlustvorträgen auswirken. Für den Verkäufer ist der Veräußerungsgewinn demgegenüber voll ertragsteuerpflichtig und führt, je nach Rechtsform des Verkäufers, zu einer Steuerbelastung von ca. 50% bzw. ca. 30%, obgleich diese z.B. durch Nutzung von Verlustvorträgen gesenkt werden könnte.

## Alle Module im Überblick:

1. Ablauf von M&A-  
Transaktionen und  
Vorfeldvereinbarungen
2. Steuerplanung aus  
Verkäufer- und Käufersicht
3. Legal und Tax Due  
Diligence
4. Unternehmenskaufvertrag
5. Unternehmensbewertung  
und Kaufpreis
6. Akquisitionsfinanzierung,  
Kartellrecht und  
Investitionskontrolle
7. Minderheits- und  
Mehrheitsbeteiligungen
8. Private Equity
9. Managementbeteiligungen
10. Distressed M&A

Der **Share Deal** zeichnet sich dadurch aus, dass mit der Übertragung der Gesellschaftsanteile am Rechtsträger des Unternehmens im Regelfall auch sämtliche Vermögensgegenstände übertragen werden. Als Verkäufer tritt hier der Gesellschafter des „Targets“ auf. Der *Share Deal* bringt jedoch auch mit sich, dass sämtliche steuerliche Verpflichtungen und Risiken mit auf den Käufer übertragen werden. Ebenso nachteilig ist für den Käufer am *Share Deal*, dass keine Möglichkeit zur Erhöhung der Buchwerte der Vermögensgegenstände des Unternehmens besteht.

Demgegenüber sind für den Verkäufer bei einem *Share Deal* erhebliche Teile des Veräußerungsgewinns steuerfrei: bei Kapitalgesellschaften sind dies effektiv 95% (und führen zu einer Ertragssteuerlast von meist ca. 1,7%) bei natürlichen Personen sind in der Regel 40% des Veräußerungsgewinns steuerfrei, d. h. es träte eine effektive Belastung von bis zu ca. 29% auf.

In der Praxis stellt der Share Deal die weit überwiegende Transaktionsform dar. Um steuerliche Risiken zu erkennen und vermeiden zu können, wird bei einer Vielzahl von Transaktionen auch eine **steuerliche Due Diligence** durchgeführt. Als Teil der Steuerplanung ist für den Käufer bei fremdfinanzierten Transaktionen insbesondere bedeutsam, wie der Finanzierungsaufwand steuerlich geltend gemacht werden kann. Lösungsansätze können bestehen in der Begründung steuerlicher Organschaften, in Umstrukturierungen (bspw. Verschmelzung oder Formwechsel) oder in Form eines sog. *Debt-Push-Down* im Nachgang zur Transaktion. Soweit der Finanzierungsaufwand steuerlich geltend gemacht werden kann, ist als weitere Hürde die Zinsschranke zu überwinden, die gerade bei großvolumigen Transaktionen erhebliche Schwierigkeit bereitet und in der Transaktionsstruktur abzubilden ist. Weitere wesentliche Aspekte der Steuerplanung können im Ertragsteuerrecht die Nutzbarmachung von Verlust- und Zinsvorträgen sein. Aber auch die Auswirkungen der Umsatz- und der Grunderwerbsteuer sind unbedingt zu berücksichtigen.

Schließlich hat die ganz überwiegende Mehrzahl von Transaktionen einen **grenzüberschreitenden Bezug**. Dementsprechend gewinnt die Steuerplanung weiter an Komplexität, wenn im Rahmen grenzüberschreitender Erwerbs- und Finanzierungsstrukturen das Steuerrecht weiterer Jurisdiktionen sowie entsprechende Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) einbezogen werden müssen.