



Steuerliche Fallstricke und Chancen beim Unternehmenskauf und -verkauf im Mittelstand

LL. M. TIMO UNTERBERG
STEUERBERATER
DÜSSELDORF



UNTERNEHMENSKAUF/-VERKAUF

IM STEUERRECHT

Dipl.-Finw. Fred Unterberg, Steuerberater, Partner

Timo Unterberg, Steuerberater, LL.M., Partner

Unterberg & Unterberg PartG mbB Steuerberater

Spezialkanzlei „Beratung für Berater“

E-Mail: t.unterberg@unterberg-partner.de

April 2024

Dieses Seminar inkl. Arbeitsunterlagen wird von einem qualifizierten Referenten sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Der Referent übernimmt jedoch keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit in Bezug auf die Arbeitsunterlage oder die Durchführung des Seminars. Sollten die Inhalte dieses Seminars bzw. der Arbeitsunterlage für steuerliche und/oder rechtliche Planungen, Gestaltungen o.ä. verwendet werden, wird keine Haftung für sich daraus eventuell ergebende Schäden gleich welcher Art übernommen. Diese Arbeitsunterlage unterliegt dem Urheberrecht, sodass jede Art der Weitergabe ohne ausdrückliche Genehmigung des Herausgebers untersagt ist.

Inhaltsverzeichnis

A.	ASSET DEAL VS. SHARE DEAL	6
I.	Zivilrecht	6
1.	Asset Deal	6
2.	Share Deal	7
3.	Vorteilhaftigkeit	8
II.	Steuerrecht	8
1.	Ertragsteuern	8
2.	USt und GrESt	9
III.	Zusammenfassung	9
B.	STEUERLICHE ZIELE DES UNTERNEHMENSKAUFES UND AUFGABE DES STEUERLICHEN BERATERS	10
I.	Allgemeines	10
II.	Ziele des Verkäufers	10
1.	Hoher Kaufpreis	10
2.	Steuerbegünstigter Veräußerungsgewinn	11
3.	Minimierung von Transaktionskosten	12
4.	Zusätzliche Steuerbelastung durch Sperrfristverstöße	12
5.	Keine Haftung für Alt-Verbindlichkeiten	12
III.	Ziele des Käufers	13
1.	Möglichst geringer Kaufpreis	13
2.	Steuerwirksamkeit des Kaufpreises.....	13
3.	Steuerliche Berücksichtigung der Finanzierungskosten	15
4.	Nutzung von Verlusten	17
5.	Minimierung von Transaktionskosten	17
6.	Keine Haftung für Altverbindlichkeiten des Verkäufers.....	17
IV.	Gegenseitige Interessenlage Verkäufer/Käufer	18
V.	Aufgabe des steuerlichen Beraters	18
C.	BESTEuerung DES VERKÄUFERS	19
I.	Asset Deal – Verkauf von Betrieben, Teilbetrieben und Mitunternehmeranteilen	19
1.	Verkauf durch natürliche Person	19
2.	Verkauf durch Mitunternehmerschaft.....	38
3.	Verkauf durch Kapitalgesellschaft	41
4.	Besonderheiten von Gesellschafterdarlehen bei Mitunternehmerschaften	45
II.	Share Deal – Verkauf Anteilen an Kapitalgesellschaften	48

1.	Verkauf durch natürliche Person.....	48
2.	Verkauf durch Mitunternehmerschaft.....	83
3.	Verkauf durch Kapitalgesellschaft.....	84
4.	Zusammenfassung.....	91
III.	Zeitpunkt der Gewinnrealisation	92
1.	Übergang des wirtschaftlichen Eigentums	92
2.	Besonderheiten bei der Vereinbarung von variablen Kaufpreisbestandteilen	93
3.	Rückbezug der Veräußerung	99
4.	Aufschiebende Bedingungen	100
IV.	Behalte- und Sperrfristen	102
1.	Allgemein	102
2.	Sperrfristen im ESt-Recht	104
3.	Sperrfristen nach dem UmwStG	110
V.	Veräußerer-Umwandlungsmodell.....	122
VI.	Steuerliche Besonderheiten bei § 4f und § 5 Abs. 7 EStG	125
VII.	Treuhand-Modell	129
VIII.	Einlagen junger Wirtschaftsgüter aus dem Betriebsvermögen (WCG)	130
IX.	Auslagerung von Pensionsverpflichtungen.....	133
X.	Steuerliche Optimierungen aus Sicht des Veräußerers	138
1.	Allgemein	138
2.	Steuerliche Optimierungen beim Asset-Deal	138
D.	BESTEuerung DES KÄUFERS.....	170
I.	Asset Deal – Kauf von Betrieben, Teilbetrieben und Mitunternehmeranteilen	170
1.	Transformation des Kaufpreises in AfA-Volumen	170
2.	Berücksichtigung eines „Bad Wills“ (Negativer Firmenwert).....	173
3.	Haftung des Betriebsübernehmers (§ 25 HGB, § 75 AO).....	174
4.	Besonderheiten bei dem Erwerb von Mitunternehmerschaften	177
5.	Abzug von Finanzierungsaufwendungen.....	181
II.	Share Deal – Kauf Anteilen an Kapitalgesellschaften	184
1.	AfA-Volumen auf Kaufpreis.....	184
2.	Abzug von Finanzierungskosten.....	185
3.	Optimierung der Erwerbsstruktur zur Verrechnung der Finanzierungsaufwendungen	187
4.	Haftung beim Share-Deal.....	195
III.	Nutzung von Verlusten	196