



Hans-Hermann Schlüter
Steuerberater

Gewinnsteigerung beim Unternehmensverkauf

Rund 71.000 deutsche Familienunternehmen werden in diesem Jahr ihren Chef wechseln. Diese Zahl hat das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM) ermittelt. Jedes fünfte wird mangels geeigneten Nachfolgers ganz oder teilweise zum Verkauf angeboten. Mit einem schönen Verkaufsexposé hier und ein bisschen Bilanzkosmetik da ist es aber nicht getan. Um einen Erlös zu erzielen, der dem Verkäufer den Lebensabend sichert, braucht es mehr Einsatz.

Wer neben den betriebswirtschaftlichen vor allem steuerliche Aspekte beachtet, kann beim Verkauf von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen eine erhebliche Gewinnsteigerung erreichen. Das Ziel ist, beim Verkäufer die Steuerbelastung auf den Veräußerungsgewinn zu reduzieren. Eine gute Verhandlungsposition haben daher Verkäufer, die sich rechtzeitig in die Lage potentieller Käufer hineinversetzen.

Der Verkäufer muss sich auf unterschiedliche Interessen einstellen: Ist der Käufer ein Unternehmer, der ein langfristiges strategisches Interesse hat oder eine Beteiligungsgesellschaft, die nach wenigen Jahren einen lukrativen Exit sucht? Sollte der Käufer Interesse daran haben, den Kaufpreis abzuschreiben, kann der Preis mit einer entsprechenden Transaktionsstruktur nach oben getrieben werden. Wer es dem Käufer ermöglicht, den Firmenwert abzuschreiben und damit eventuell weniger Steuern zu zahlen, hat gute Karten bei der Preisverhandlung.

Den Kaufpreis von der Steuer abschreiben, kann aber nur der Käufer einer Personengesellschaft. Steht eine Kapitalgesellschaft, also eine GmbH oder Aktiengesellschaft zum Verkauf, sind nur Wirtschaftsgüter absetzbar, die aus der GmbH gekauft werden. Wer ganze Gesellschaftsanteile kauft, kann den Preis dafür nicht absetzen. Sie gelten nicht als abnutzbare Wirtschaftsgüter.

Verkäufer sollten also prüfen, ob es Sinn macht, das Unternehmen von einer Kapital- in eine Personengesellschaft umzuwandeln, beispielsweise eine GmbH in eine GmbH & Co. KG.

In jedem Fall sollte ein Unternehmer rechtzeitig vor der Veräußerung beginnen, die steuerlichen Rahmenbedingungen zu verbessern. Sonst riskiert er, dass die Finanzverwaltung bei den Steuervorteilen den Rotstift ansetzt. Oft lässt sich der Wechsel an der Unternehmensspitze gut vorhersehen. Nach den Erhebungen des IfM werden 65% der zum Verkauf stehender Firmen aus Altersgründen verkauft. Steht die Entscheidung zum Verkauf, sollte der Eigentümer schon frühzeitig mit einem Fachmann die Unternehmensstruktur überprüfen. Das kann ohne weiteres fünf bis sieben Jahre vor dem Verkauf erfolgen. Das Ziel der Analyse ist klar: Gewinne sollten so gering wie möglich besteuert, Verluste so steuermindernd wie möglich verwertet werden.

Unternehmer, die Familie haben, könnten schon vor dem Verkauf Unternehmensanteile auf die Familienmitglieder übertragen. Wegen des progressiv ansteigenden Steuersatzes führt das unter Umständen zu einer geringeren Versteuerung des jeweiligen Gewinnanteils. Außerdem wird die Übertragung von Betriebsvermögen auf die Kinder und Ehegatten gegenüber der Übertragung von Barvermögen bevorzugt – durch vorteilhafte Bewertungen, Freibeträge und Bewertungsabschläge. Beispiel: Wer als Kind einen Anteil an einer Kommanditgesellschaft in Höhe von 10 Mio. Euro geschenkt bekommt, erhält einen Bewertungsabschlag von 35 %. Versteuert werden nur 6,5 Mio.

Eine häufig übersehende Falle bei Unternehmenskäufen sind die steuerlichen Halte- und Sperrfristen. Viele steuerliche Vergünstigungen entfallen mit Wirkung für die Vergangenheit, wenn innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens verkauft wird. Werden schon fünf Jahre vor einem geplanten Verkauf Unternehmensanteile auf Familienmitglieder übertragen, besteht das Risiko von Zerwürfnissen und Streiterei über den Umgang mit den Anteilen.

Rücksicht nehmen sollten Verkäufer auch auf den Käufer, der nur mit einem Verhandlungspartner über den Verkauf sprechen will. Dann sollte sich der Hauptgesellschafter am besten schriftlich zusichern lassen, dass die übrigen Minderheitsgesellschafter zu den jeweils vereinbarten Konditionen mitverkaufen.