



DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE

Folgenreiche Entscheidung

Share- oder Asset-Deal? Die Wahl der Art einer Unternehmensübernahme sollte nach den steuerlichen Aspekten und der individuellen Risikobereitschaft getroffen werden.

AUTOR
Martin Brandscheid ist Partner bei Ernst & Young im Bereich Corporate Tax International. E-Mail: martin.brandscheid@de.ey.com



Wahlmöglichkeit: Beim Erwerb von Kapitalgesellschaften gibt es zwei Wege

Wer eine Kapitalgesellschaft übernehmen will, dem stellt sich die Frage nach der Gestaltung der Transaktion. Generell ist es möglich, durch den Kauf von Anteilen das komplette Unternehmen im Rahmen eines sogenannten Share-Deals zu erwerben. Alternativ lassen sich auch alle oder einzelne Vermögensgegenstände wie Immobilien, Maschinen und Warenbestände aus dem Unternehmen herauskaufen – ein sogenannter Asset-Deal.

Beim Asset-Deal realisiert der Verkäufer einen steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn in Höhe der stillen Reserven und somit eine Steuerlast. Auf der anderen Seite profitiert der Käufer von einer Erhöhung der Abschreibungsbasis. Beide Effekte kompensieren sich, wobei der Vorteil für den Käufer zum Teil erst langfristig durchschlägt. Dies spricht im Grunde gegen

den Asset-Deal. Beim Share-Deal verhält es sich anders: Dort unterliegen die stillen Reserven des Veräußerers einer regelmäßigen effektiven Besteuerung von 1,5 Prozent. Der Käufer kann in diesem Fall die erworbenen stillen Reserven nicht als zusätzliche Abschreibungsbasis nutzen.

Verlustvorträge nutzen

Die Antwort auf die Frage „Asset-Deal oder Share-Deal?“ ist zwar nicht pauschal möglich. Im Einzelfall lassen sich aber Tendenzen ableiten. Ein Asset-Deal kann vorteilhaft sein, wenn der Veräußerer über Verlustvorträge ver-

fügt. Die Verluste können genutzt werden und reduzieren seine Steuerlast – und der Erwerber kann eine erhöhte Abschreibung nutzen. Einschränkend wirkt beim Veräußerer nur die sogenannte Mindestbesteuerung, das heißt, die Nutzung der Verlustverträge ist begrenzt: Lediglich Gewinne in Höhe von bis zu einer Million Euro zuzüglich 60 Prozent des übersteigenden Gewinns können mit den Verlustvorträgen verrechnet werden. Der verbleibende Gewinn unterliegt der Besteuerung. Bei substantziellen Veräußerungsgewinnen bleibt damit ein zu versteuernder Gewinn, der eine sofortige Steuerzahlung

auslöst, was dann wiederum gegen einen Asset-Deal spricht. Auch wenn der Veräußerer seine Verluste anderweitig nutzen kann, erscheint ein Asset-Deal hingegen nicht sinnvoll. Ein Asset-Deal bietet sich in der Regel immer dann an, wenn der Veräußerer aus bestimmten Gründen im Inland vollständig steuerfrei agieren kann oder zumindest nicht der Gewerbesteuer unterliegt. Letzteres ist in Einzelfällen zum Beispiel im Immobilienbereich bei ausländischen Kapitalgesellschaften mit Einkünften aus Vermietung und Verpachtung ohne Betriebsstätte im Inland gegeben. Ein Asset-Deal ist ebenfalls empfehlenswert, wenn die Zielgesellschaft über eine komplexe steuerliche Historie beziehungsweise über signifikante Risiken verfügt. Dies erschwert nämlich in vielen Fällen eine Transaktion. Gerade für Erwerber, welche die Risiken nicht übernehmen möchten, bietet sich ein Asset-Deal an: Dabei gehen lediglich einzelne steuerliche Risiken für einen bestimmten Zeitraum auf ihn über. Letztlich ist immer im Einzelfall zu prüfen, ob ein Asset- oder ein Share-Deal vorteilhaft ist.

OBJEKTE DER WOCHE

Drei ausgewählte Unternehmen, die zum Verkauf stehen. Details und weitere Angebote unter: www.dub.de

01	
STB-KANZLEI IN OBERBAYERN	
Branche	Steuerberatungskanzleien
Umsatz	2,5 Mio. Euro
Mitarbeiter	20
Gewinn	900.000 Euro
Preis	3,2 Mio. Euro
Vermittler	Weigert + Fischer GmbH www.weigertfischer.de

02	
ZEITARBEITSUNTERNEHMEN	
Branche	Dienstleistungen
Umsatz	2 Mio. Euro
Mitarbeiter	200
Gewinn	500.000 Euro
Preis	1,5 Mio. Euro
Vermittler	Eigeninserat

03	
LOGISTIKDIENSTLEISTER	
Branche	Logistik und Verkehr
Umsatz	4,2 Mio. Euro
Mitarbeiter	23
Gewinn	330.000 Euro
Preis	1,8 Mio. Euro
Vermittler	Phiner AG www.phiner.de

Idealtypische Nachfolge mit drei Partnern

Wer übernimmt die Firmenanteile und wer die Geschäftsführung? Optimal ist es, wenn sich der künftige Geschäftsführer am Unternehmen beteiligt und ihm eine starke Beteiligungsgesellschaft zur Seite steht. Ein Erfolgsbeispiel.

INFO
Valentin Reisen ist geschäftsführender Gesellschafter der Kai Capital Management GmbH & Co. KGaA mit Sitz in Düsseldorf.

Bernhard Carpentier war 58 Jahre alt, als er begann, nach Partnern zu suchen, um seine Nachfolge zu regeln. Der Inhaber der Carpentier Verpackungstechnik in Wörrstadt wollte nicht nur die Geschäftsführungskontinuität sicherstellen, sondern gleichzeitig die Kapitalbasis des

Unternehmens verstärken. In der Branche und über Unternehmensbörsen fand er schnell viele Kontakte. Ein jüngerer MBI-Kandidat und eine Beteiligungsgesellschaft mit Engagement in der Verpackungsmaschinenbranche stellten sich als die vielversprechendsten Interessenten heraus.

Kombination aller Stärken

Carpentier erkannte, dass eine ideale Lösung in der Kombination der beiden bestand. Daher wurde kurzfristig und pragmatisch ein Kennenlernen verein-

bart. „Das war kein Problem, da beide verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten gegenüber aufgeschlossen waren“, erinnert sich Carpentier. Stephan Boldt, 38 Jahre alt, Vertriebsleiter und Nachfolgekandidat, sowie Valentin Reisen, geschäftsführender Gesellschafter der Kai Capital Management GmbH & Co. KGaA, die diese Branche über ihre Beteiligung an der Hassia-Redatron GmbH kennt, waren sich schnell einig, das Unternehmen gemeinsam in die Zukunft zu führen. „Mir war klar, dass zusätzliche Erfahrung

und mehr Finanzkraft für mich sehr vorteilhaft sind“, erklärt Boldt. „Für uns war neben den persönlichen und fachlichen Qualitäten des Geschäftsführungskandidaten wichtig, dass sich dieser auch finanziell beteiligt“, sagt Reisen, dessen Holdinggesellschaft kleine und mittelständische Unternehmen vorzugsweise aus der Produktion in Nachfolgesituationen übernimmt. Im Juli 2011 gründeten die Partner die Carpentier Packaging GmbH. Carpentier und Boldt fungieren als Minderheitsgesellschafter, Kai Capital Ma-

nagement hält die Mehrheit der Anteile. Für eine Übergangszeit führen Carpentier und Boldt seitdem die Geschäfte gemeinsam. Der Nachfolger findet zudem Unterstützung durch eine Beteiligungsgesellschaft, die mit ihrem langfristigen Engagement Sicherheit in allen wirtschaftlichen Belangen gibt. Carpentier partizipiert über seine Beteiligung weiterhin am Erfolg, Kai Capital wiederum freut sich über engagierte Geschäftsführer: Letztlich hat die intelligente Konstellation dafür gesorgt, dass es nur Gewinner gibt.



SUCCESS

Der neue Titel für Top-Entscheider der mittelständischen Wirtschaft

SUCCESS erscheint zweimonatlich in Kooperation mit der Deutschen Unternehmerbörse, einer Beteiligungsgesellschaft des „Handelsblatt“. Der Newsletter bietet einen aktuellen Themenmix aus den Bereichen Finanzierung, Unternehmen und Management, Gründung und Nachfolge sowie Recht und Steuern. **SUCCESS** ist ein Ratgeber und idealer Problemlöser für alle Unternehmerfragen rund um strategische Beteiligungsmodelle und den komplexen Verkaufsprozess.

- SUCCESS** liefert Fakten aus der Praxis und nützliche Tipps für:
- Junge Manager, die den Weg in die Selbstständigkeit suchen
 - Unternehmer, die durch Zukäufe oder Beteiligungen Wachstum generieren wollen
 - Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Versicherungsmakler

Jetzt kostenlos anmelden unter WWW.DUB.DE/SUCCESS