



Hochschule Meißen (FH)
und Fortbildungszentrum

Fachbereich Steuer- und Staatsfinanzverwaltung

Diplomarbeit

Share Deal versus Asset Deal bei kleinen und mittleren Unternehmen - betriebswirtschaftliche und steuerliche Besonderheiten

Herr Ronny Kunzmann

Herr Michael Heine

Fachbereich Steuer- und Staatsfinanzverwaltung

Name: Andy Schimmelpfennig

E-Mail: Andy.Schimmelpfennig@web.de

Matr. - Nr.: 37044

Adresse: Ringstraße 17
09419 Thum

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	II
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
Symbolverzeichnis	VII
Abbildungsverzeichnis	VIII
Tabellenverzeichnis	IX
1. Einleitung.....	10
1.1 Problemstellung und Zielsetzung.....	10
1.2 Gang der Untersuchung.....	11
2. Die Bedeutung des Mittelstandes	12
2.1 Einordnung in die nationale Unternehmenslandschaft	12
2.2 Familienunternehmen als Motor des Mittelstandes	15
2.3 Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge.....	19
3. Mergers & Acquisitions (M&A).....	21
3.1 Bedeutung und Grundfragen.....	21
3.2 Transaktionsformen einer M&A	25
3.2.1 Share Deal	25
3.2.2 Asset Deal.....	26
3.3 „Drum prüfe, was sich ewig bindet!“ - Due Diligence	28
3.3.1 Merkmale und Grundlagen.....	28
3.3.2 Die wesentlichen Ebenen einer Due Diligence	30
4. Der Erwerb von Geschäftsanteilen oder einzelnen Wirtschaftsgütern - Chancen und Herausforderungen	33
4.1 Asset Deal - Zivilrechtliche Aspekte einer Unternehmensübertragung	34
4.2 Die steuerliche Betrachtungsweise eines Asset Deal	37
4.2.1 Käufer.....	38
4.2.2 Verkäufer	41
4.3 Vor- und Nachteile eines AD.....	45
4.4 Share Deal - Zivilrechtliche Besonderheiten	48
4.5 Der Erwerb von Anteilen und deren steuerliche Wirkung	49
4.5.1 Käufer.....	49
4.5.2 Verkäufer	52
4.6 Vor- und Nachteile eines SD	54
4.7 Besonderheiten eines Share und Asset Deal bei KMU	56

5. Fazit und Ausblick	59
Anhang 1 Unternehmensnachfolge bei KMU und Familienunternehmen.....	62
Anhang 2 Fallbeispiel Due Diligence - Steuerberatungskanzlei.....	63
Anhang 3 Übersicht der angeschriebenen Institutionen	65
Anhang 4 Fragebogen.....	66
Anhang 5 Telefoninterview Deloitte GmbH - Dr. Rudolf Pauli	67
Literaturverzeichnis	71
Ehrenwörtliche Erklärung.....	80

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AfA	Absetzung für Abnutzung
AG	Aktiengesellschaft
AK	Anschaffungskosten
AO	Abgabenordnung
Art.	Artikel
BFH	Bundesfinanzhof
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BiPo	Bilanzposten/ Bilanzposition
bspw.	beispielsweise
BStBl	Bundessteuerblatt
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Buchst.	Buchstabe
BV	Betriebsvermögen
BVMW	Bundesverband mittelständische Wirtschaft Unternehmer Verband Deutschland e.V.
bzw.	beziehungsweise
DAX	Deutscher Aktienindex
destatis	Statistisches Bundesamt
DD	Due Diligence
DMB	Deutscher Mittelstandsbund
Dr.	Doktor
eig.	eigene
et. al	et alii (männlich), et alias (weiblich), et alia (sächlich) und weitere
etc.	et cetera (lat.), und so weiter
EU	Einzelunternehmen
EUR	Euro
FA	Finanzamt

f.	folgende (Seite)
ff.	fortfolgende (Seiten)
GoF	Geschäfts- oder Firmenwert
ggf.	gegebenenfalls
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GewStG	Gewerbesteuergesetz
GiG	Geschäftsveräußerung im Ganzen
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GrErStG	Grunderwerbssteuergesetz
HGB	Handelsgesetzbuch
i.d.F.	in der Fassung
i.d.R.	in der Regel
IfM	Institut für Mittelstandsforschung Bonn
IM	Information Memorandum
i.H.v.	in Höhe von
i.R.d.	im Rahmen des
i.S.d.	im Sinne des
i.V.m	in Verbindung mit
Jhd.	Jahrhundert
K	Käufer
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KStG	Körperschaftssteuergesetz
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LOI	Letter of Intent
MA	Mitarbeiter
M.A.	Master of Arts
M&A	Merger & Acquisition
Mio.	Million
MoMiG	Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen
NDA	Non Disclosure Agreement

Nr.	Nummer
OFD	Oberfinanzdirektion
OHG	Offene Handelsgesellschaft
o.J.	ohne Jahr
o.V.	ohne Verfasser
PV	Privatvermögen
pwc GmbH	PricewaterhouseCoopers GmbH
Rz.	Randziffer
S.	Seite
Tab.	Tabelle
TEV	Teileinkünfteverfahren
u.a.	unter anderem
u.U.	unter Umständen
URL	Uniform Resource Locator
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
USP	Unique Selling Point
UStG	Umsatzsteuergesetz
V	Veräußerer
VG	Veräußerungsgewinn
Vgl.	Vergleich/e
Wgü	Wirtschaftsgüter
z.B.	zum Beispiel

Symbolverzeichnis

+	Addition/ Vorteil
-	Nachteil
=	Ergebnis/ ist gleich/ entspricht
§	Paragraf
§§	Paragrafen
./.	Subtraktion/ abzüglich
&	und

Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1: Zwei- und Drei-Kreis-Modell des Familienunternehmens
- Abbildung 2: Unternehmensübertragung im Rahmen eines Share Deal
- Abbildung 3: Unternehmensübertragung im Rahmen eines Asset Deal
- Abbildung 4: Merkmale einer Due Diligence

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Quantitative und qualitative Merkmale der KMU
Tabelle 2:	Vor- und Nachteile eines Asset Deal
Tabelle 3:	Vor- und Nachteile eines Share Deal

1. Einleitung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

„Made in Germany“

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts (Jhd.) noch als Warnung vor minderwertigen Produkten aus Deutschland verstanden, entwickelte sich der Slogan rasch zu einem Qualitätssiegel für in Deutschland hergestellte Waren und Güter. Aus dem Versuch, vermeintlich minderwertige Produkte aus Deutschland mit dem am 23. August 1887 durch die britische Regierung verabschiedeten „Merchandise Marks Act“¹ mit der Aufschrift „Made in Germany“ zu versehen, ist eine Erfolgsgeschichte geworden.²

Die ungewollte Werbung gilt bis heute als ein Gütesiegel deutscher Produkt- und Dienstleistungsqualität. Industrienationen wie China und die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) investieren mehr denn je in Deutschland und in deutsche Unternehmen. Während in der brandenburgischen Gemeinde Grünheide (Mark) die Tesla Gigafactory des Automobilherstellers Tesla auf das Know-how deutscher Ingenieure baut, steigerte die chinesische Regierung durch umfassende Investitionsprogramme die Direktinvestition im Ausland, um neben der Stärkung der eigenen Wirtschaft den Zugang zu wichtigen Ressourcen zu sichern. Im Fokus sind dabei vor allem die Branchen Maschinenbau und die Automobilindustrie samt ihrer Zulieferer.³

99,6 Prozent aller deutschen Unternehmen zählen zum Mittelstand. So ist es nicht verwunderlich, dass den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) eine große Bedeutung inländischer wie ausländischer Investoren zuteil wird.⁴ Neben Investitionen gilt es vor allem die Merger and Acquisition (M&A) - Kultur bei KMU kri-

¹ Das „Merchandise Marks Act“ bezeichnet das britische Markenschutzgesetz gegen deutsche Waren und Produkte. Begründet wurde dies durch die britische Regierung mit dem Schutz der in Sheffield hergestellten Messerwaren. Statt die importierten Produkte mit Zöllen zu belegen entschied man sich für eine Kennzeichnung der Waren.

² Vgl. Cassier (2012), Im Internet: URL: <https://www.welt.de> (aufgerufen: 14.12.2020, 09:26 Uhr).

³ Vgl. Rusche (2017), S. 41.

⁴ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) (o.J.), Im Internet: URL: <https://www.bmwi.de> (aufgerufen: 14.12.2020, 12:35 Uhr).

tisch zu betrachten. Während die großen Unternehmen und Konzerne mit Wirtschaftsprüfungsgesellschaften die Übernahmen nahezu parallel zum Tagesgeschäft durchführen, sehen sich KMU häufig großen Herausforderungen bei einer Übernahme ausgesetzt. Dabei stehen die Veräußerer, in erster Linie kleiner und mittlerer Unternehmen, vor verschiedenen Fragestellungen:

- Welche Risiken oder Chancen ergeben sich?
- Wann erfolgt die Übergabe/ Übernahme oder wie erfolgt diese?
- Welche Übertragungsmöglichkeiten gibt es?

Im Hinblick auf diese Fragestellung beschäftigt sich die vorliegende Diplomarbeit mit den Hintergründen und Möglichkeiten einer Unternehmensübertragung kleiner und mittlerer Unternehmen unter Anwendung eines Share Deal oder Asset Deal aus betriebswirtschaftlicher sowie steuerlicher Sicht.

1.2 Gang der Untersuchung

Um im Hauptteil der Arbeit die Besonderheiten eines Share Deal und Asset Deal aus betriebswirtschaftlicher wie auch steuerlicher Sicht für den Erwerber und Verkäufer herauszustellen, bedingt es der Schaffung von untersuchungsspezifischer Grundlagen. So befasst sich das zweite Kapitel mit der Bedeutung des Mittelstandes für die Exportnation Deutschland. Dabei werden zunächst die kleinen und mittleren Unternehmen von den großen Unternehmen abgegrenzt, die Besonderheiten von Familienunternehmen herausgestellt sowie deren Herausforderung bei der Unternehmensnachfolge näher beleuchtet. Kapitel drei beschreibt den M&A - Prozess. Neben Begrifflichkeiten gilt es hier die M&A - Kultur und die Transaktionsformen Share Deal und Asset Deal zu definieren, ehe im letzten Gliederungspunkt dieses Kapitels die Risikoprüfung „Due Diligence“ und deren Notwendigkeit im M&A - Prozess abgehandelt werden. Kapitel vier baut auf die begrifflichen Grundlagen der vorgenannten Abschnitte auf und stellt dabei die wesentlichen Aspekte sowohl aus Käufer- als auch aus Verkäufersicht gegenüber, um in einem letzten Punkt die Schnittstelle zu den KMU abzubilden. Das letzte Kapitel fasst die wesentlichen Punkte dieser Arbeit zusammen und gibt einen Ausblick auf weitere Untersuchungsfelder.

2. Die Bedeutung des Mittelstandes

Lässt man diesen Begriff des Mittelstandes kurz auf sich wirken, kommen dem Betrachter Begrifflichkeit wie „logische Mitte, der Durchschnitt“ oder Bewertungskriterien aus der Schul- oder Hochschulbildung, das Mittelmaß, in den Sinn. Allerdings beansprucht der Mittelstand keineswegs diese Stigmatisierung. Vielmehr steht er und damit auch eine Vielzahl von Familienunternehmen für Know-How, Innovationen, Qualität und vor allem wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Das gerade den mittelständischen Unternehmen so eine große Bedeutung zuteil wird, zeigt sich nicht allein in den zahlreichen Forschungsfeldern und Branchen an denen KMU beteiligt sind, sondern auch anhand der Vielzahl von M&A Programmen, um diese Innovationsträger an sich zu binden. Laut Statistischem Bundesamt sind 99,4 Prozent aller Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland als kleine und mittlere Unternehmen zu klassifizieren. Sie beschäftigen 57,2 Prozent aller tätigen Personen und generieren einen Anteil an der Bruttowertschöpfung von 43,0 Prozent.⁵ Aufgrund ihrer wirtschaftlichen und geopolitischen Schlagkraft sind die mittelständischen Unternehmen nicht nur für Investoren sondern auch für die wissenschaftlichen Lehre interessant. Neben dem Institut für Mittelstandsforschung, dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie setzen auch einige Hochschulen auf die Forschung zu KMU.⁶ Aufbauend auf die Bedeutung der KMU gilt es folgend eine Abgrenzung anhand quantitativer und qualitativer Merkmale vorzunehmen.

2.1 Einordnung in die nationale Unternehmenslandschaft

Die Continental AG, Henkel KG & Co KG aA, HeidelbergCement AG, Fresenius Medical Care AG, covestro AG und viele weitere Großunternehmen stehen für die Politik, die Aktionäre und die Medien im Vordergrund. Ihr weitreichendes Netzwerk ermöglicht es ihnen, ihre politische wie wirtschaftliche Dominanz sowohl regional als auch überregional zu etablieren und vereinen nahezu alle Forschungs-

⁵ Statistisches Bundesamt (2020): KMU, Im Internet: URL: <https://www.destatis.de>, (aufgerufen: 15.12.2020, 10:19 Uhr).

⁶ Masterstudiengang (M.A.) „Management von kleinen und mittleren Unternehmen“ an der Hochschule Stralsund.

schwerpunkten der Ökonomie auf sich.⁷ Jedoch sind die KMU die eigentlichen Antriebskräfte der Wirtschaft. Ihre Vielseitigkeit sowie Innovationstechnologien und vor allem die Unternehmenskultur lassen sie für Großunternehmen bedeutend und gleichermaßen zu hochspezialisierten Partnern werden. Kleine und mittlere Unternehmen sind weniger komplex organisiert als Großunternehmen, was ihnen erlaubt, komplexe Prozesse kürzer und effizienter zu gestalten und dadurch den Output als eine wesentliche Determinante der Wirtschaftlichkeit, zu steigern. Neben der Leistungssteigerung ist es den KMU außerdem möglich, wesentlich schneller auf marktspezifische Faktoren wie zunehmende Digitalisierung, rechtliche Restriktionen oder die umweltpolitische Veränderungen zu reagieren.

Eine Unterscheidung zwischen KMU und großen Unternehmen wird in der Praxis ebenso differenziert betrachtet wie in der Literatur. Im § 267 des Handelsgesetzbuches (HGB) wird eine Einteilung in Größenklassen für Kapitalgesellschaften vorgenommen. So zählen zu den kleinen und mittleren Kapitalgesellschaften solche, deren Bilanzsumme 20 Millionen (Mio.) Euro (EUR) beträgt und deren Umsatzerlöse 40 Mio. EUR pro Jahr sowie die durchschnittliche Arbeitnehmerzahl 250 nicht überschreitet. Um diese Voraussetzungen im Sinne des HGB zu erfüllen müssen mindestens zwei der drei Kriterien erfüllt sein.⁸ Die Definition nach dem Handelsgesetzbuch nimmt ausschließlich Bezug auf die Einteilung nach Größenklassen für die Kapitalgesellschaften sowie nicht die durch natürliche Personen als Vollhafter geführten Personengesellschaften.⁹ Eine analoge Anwendung für Einzelunternehmen lässt das HGB in Ermangelung einer Buchführungspflicht nicht zu. In einer Empfehlung vom 6. Mai 2003 hat die Europäische Kommission eine einheitliche Definition für kleine und mittlere Unternehmen für den gesamteuropäischen Raum vorgenommen, um einer unterschiedlichen Klassifizierung zu begegnen.¹⁰ Eine Unterscheidung zwischen kleinen, mittleren und großen Unternehmen erfolgt dabei anhand quantitativer und qualitativer Merkmale.

Eine quantitative Abgrenzung zu Großunternehmen basiert einerseits auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie die Höhe des Umsatzes sowie die Anzahl

⁷ Vgl. Kaefer (2007), S. 4.

⁸ HGB (2020), § 267 HGB.

⁹ HGB (2020), § 267a HGB.

¹⁰ Europäische Kommission (2003), Nr. 1ff.

der im Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter, aber auch weniger klare Voraussetzungen, wie unternehmensspezifische Wesensmerkmale. Parallel zum kennzahlenorientierten Ansatz werden qualitative Merkmale zur Unternehmensklassifizierung herangezogen.¹¹ Ein wesentliches qualitatives Kriterium ist dabei die rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit eines KMU. So ist beispielsweise ein Unternehmen, welches die Größen- und Umsatzklassen eines KMU erfüllt, aber in einem Konzern eingegliedert ist, nicht als ein wirtschaftlich unabhängiges Unternehmen zu betrachten. Vielmehr gelten für sie die gleichen organisationalen und funktionalen Arbeitsanweisungen wie für die übrigen Konzerntöchter.¹² Neben der wirtschaftlichen und rechtlichen Selbstständigkeit bestimmt sich ein weiteres Abgrenzungskriterium in der Person des Unternehmers. Im Gegensatz zu Großunternehmen liegt bei mittelständischen Unternehmen meist sowohl das Eigentum als auch die Führung des Unternehmens in einer Person. Darüber hinaus charakterisieren sie sich durch flache und einfache Organisationsstrukturen bei der der Eigentümer oder Unternehmer häufig eine zentrale Rolle einnimmt. Er ist Ansprechpartner in allen Belangen und im Gegensatz zu Konzernstrukturen Führungsorgan, Personalabteilung, technischer wie wirtschaftlicher Berater in einer Person.¹³ Kaefer postuliert in seiner Abgrenzung zwischen KMU und Großunternehmen ergänzend, dass der Zugang zum Kapitalmarkt bei kleinen und mittleren Unternehmen nicht gewährleistet ist. Zieht man dieser Betrachtung den Deutschen Aktienindex (DAX) mit seinen 30 börsennotierten Unternehmen heran, so wird dies untermauert.¹⁴ Kann dies jedoch als ein qualitatives Merkmal gegenwärtig noch betrachtet werden? In der vergangenen Dekade hat sich nicht zuletzt nach der Lehman-Pleite der Kapitalmarkt verändert. Mehr und mehr kleine Unternehmen oder junge Start-Ups setzen auf die voranschreitende Digitalisierung der Unternehmenslandschaft und damit auch des Kapitalmarktes. Neben den Kryptowährungen Bitcoin, Ethereum & Co ermöglicht vor allem die Blockchain den KMU eine transparente und sichere Transaktion mit allen beteiligten Akteuren und sorgt neben schnelleren Transaktionen zusätzlich für Sicherheit innerhalb der Lieferket-

¹¹ Vgl. Kaefer (2007), S. 4ff.

¹² Vgl. Hamer (2013), S. 1ff.

¹³ Vgl. Klodt (2020), Im Internet: URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de>, (aufgerufen: 15.12.2020, 12:34 Uhr).

¹⁴ Vgl. Kaefer (2007), S. 5f.

ten¹⁵. Die Vielzahl an qualitativen und quantitativen Merkmalen zeigt, dass eine einfache Abgrenzung nicht möglich ist. Vielmehr bedingt es die Zusammenführung von sowohl quantitativen als auch qualitativen Merkmalen. Die nachfolgend abgebildete Tabelle soll dies nochmals verdeutlichen:

Quantitative und qualitative Merkmale der KMU

Merkmale	quantitative Aspekte		qualitative Aspekte		
	Beschäftigte	Jahresumsatz	rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit	Unternehmer-Eigentümer	Zugang zum Kapitalmarkt
Kleinst-unternehmen	bis 9	und bis 2 Mio.	ja	ja	ja/nein
kleine Unternehmen	bis 49	und bis 10 Mio.	ja	ja	ja/nein
mittlere Unternehmen	bis 249	und bis 49 Mio.	ja	ja	ja/nein
große Unternehmen	über 249	oder über 50 Mio.	ja	ja/nein	ja/nein

Tabelle 1: Abgrenzung KMU (Quelle: eig. Darstellung in Anlehnung an Statistisches Bundesamt)

Zu einem kleinen Unternehmen zählen alle wirtschaftlichen Einheiten mit bis zu 49 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von bis zu 10 Mio. Euro. Diese Kriterien werden unter den quantitativen Merkmalen zusammengefasst. Ergänzt werden diese zur genaueren Klassifizierung um qualitative Faktoren, wie der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbständigkeit des Unternehmens sowie der Stellung des Unternehmers als Eigentümer und Unternehmer in einer Person. Der Zugang zum Kapitalmarkt kann als ein mögliches Qualifizierungsmerkmal herangezogen werden, kommt aber in den letzten 10 Jahren zunehmend weniger zur Anwendung.

2.2 Familienunternehmen als Motor des Mittelstandes

Der Untersuchungsgegenstand bezieht sich in der Arbeit im Schwerpunkt auf kleine und mittlere Unternehmen. Viele dieser Firmen liegen im Gegensatz zu den großen Akteuren in der Hand von Familien - dem Familienunternehmen. Ähnlich der KMU beschreibt die Literatur ebenso eine Vielzahl von Definitionen für Familienunternehmen. Laut dem Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn ist ein Unternehmen dann als Familienunternehmen anzusehen, wenn bis zu zwei

¹⁵ Eine Blockchain bietet den beispielsweise (bspw.) am Produktionsprozess beteiligten Unternehmen die Möglichkeiten, durch eine digitale Signatur genau abzubilden, wer, zu welchem Zeitpunkt und in welchem Umfang am Produktions/- Lieferprozess (Block) beteiligt ist (Chain).

natürliche Personen¹⁶ oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 Prozent der Anteile eines Betriebes halten und diese natürlichen Personen der Geschäftsführung angehören.¹⁷ Analog der Begriffsbestimmung zu den KMU werden in erster Linie rein objektive Kriterien zur Einordnung herangezogen. Merkmale wie die Unternehmenskultur oder auch die Führung eines Unternehmens durch mehrere Generationen finden bei einer Abgrenzung keine Betrachtung. Vielmehr wird der Begriff des Familienunternehmens als Synonym für kleine und mittlere Unternehmen oder dem Mittelstand verwendet. Eberhardt bildet die Besonderheit eines Familienunternehmens zutreffend anhand zweier Sozialsysteme ab, wonach sich die Familienunternehmen von nicht durch Familienmitglieder geführte Organisationen dadurch unterscheiden, dass Unternehmen und Familien einen wechselseitigen Einfluss aufeinander ausüben.¹⁸ Wie in Familien herrscht auch in den Unternehmen eine klare Hierarchie und Werteordnung vor. Verknüpft man beide Systeme miteinander, so lassen sich anhand eines Zwei-Kreis-Modells, die Phasen - Verbundenheit, Abhängigkeit und Trennung - und damit die stilisierte Charakteristik eines Familienunternehmens abbilden.¹⁹ Jedoch konnte diese zweidimensionale Betrachtung der zunehmenden Komplexität der Unternehmens- und Familienkultur nicht standhalten, sodass aufgrund einer Vielzahl von Subsystemen in den Unternehmen zu Mehrkreis-Modellen übergegangen wurde.²⁰

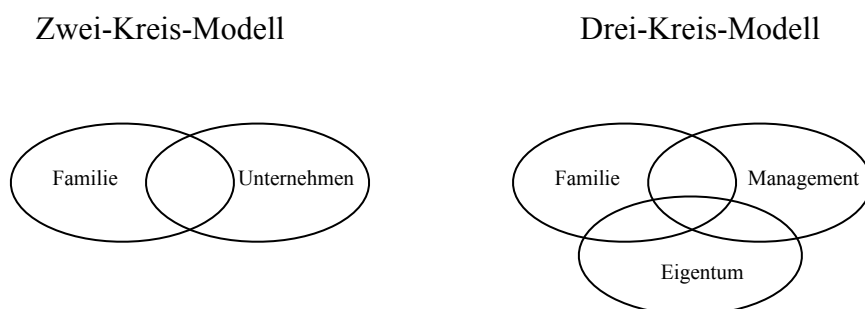


Abb. 1: Zwei- und Drei-Kreis-Modell des Familienunternehmens (Quelle: eig. Darstellung, In Anlehnung an: Eberhardt (2016), S. 21f.

Die Menge aller Subsysteme sowohl beim Zwei- aber auch beim Mehr-Kreis-Modell definieren das Familienunternehmens. Dabei erfahren die Teilsysteme Familie

¹⁶ Gem. § 1 BGB ist eine natürliche Person mit Vollendung der Geburt rechtsfähig.

¹⁷ Vgl. Eberhardt (2016), S. 17, weiter Hauschild & Wolter (2010).

¹⁸ Vgl. Eberhardt (2016), S. 20.

¹⁹ Vgl. Habbershon et.al. (2003), S. 452.

²⁰ Vgl. Eberhardt (2016), S. 21f.

und Unternehmen oder Familie, Management und Eigentum neben einer eigenständigen Betrachtung, ebenso die wechselseitige Wirkung auf die anderen Subsysteme. Während die Familie, Tradition, Familiengeschichte oder auch die Philosophie als ihre wesentlichen Werte versteht, verinnerlichen die organisationalen Strukturen, die strategische Ausrichtung und Positionierung im Markt das Unternehmen.²¹

Gegen Ende der 1990er - Jahre gelangten die Familienunternehmen mehr und mehr in den Fokus der Forschung. Es galt deren einzigartige Charakteristika zu untersuchen und herauszustellen, worin die Besonderheiten im Vergleich zu den Publikumsgesellschaften zu finden sind. Carney nennt im Wesentlichen drei Merkmale und Faktoren, die eine Organisation als ein Familienunternehmen deklarieren:

- 1) Einheit von Eigentum und Geschäftsführung (personalism)
- 2) Vermögen der Familie in der Organisation (parsimony)
- 3) Nicht-monetäre Ziele (particularism).²²

Die herausgestellten Merkmale lassen sich gleich zu den vorgenannten Subsysteme anfügen. Während *PERSONALISM* die Entscheidungsgewalt, und damit die strategische Ausrichtung des Unternehmens in einer Person - dem Eigentümer - Unternehmer- vereint, wird ein Großteil des investierten Kapitals dem Familienunternehmen zugeführt (*PARSIMONY*), um langfristig den sich stetig wandelnden Umfeldbedingungen entgegenzutreten. *PARTICULARISM* oder auch nicht-monetäre Ziele sind im Vergleich zu den herkömmlichen Organisationen ein wesentlicher Pfeiler eines Familienunternehmens. Er umfasst besonders den Gedanken, die Tradition des Unternehmens und die Familiengeschichte über weitere Generationen zu erhalten.²³

In jedem Ort, jeder Stadt oder Metropole sind Familienunternehmen ansässig. Sei es der Gas- und Wasserinstallateur, die Kfz- Werkstatt von nebenan oder das Maschinenbauunternehmen bei dem 50 Prozent der Einwohner eines Ortes beschäf-

²¹ Vgl. Eberhardt (2016), S. 22.

²² Vgl. Carney (2005), S. 265ff.

²³ Vgl. o.V. (2020), S. 7f.

tigt sind. Allein der Umfang von familiengeführten Unternehmen umfasst mehr als 90 Prozent aller in der Volkswirtschaft ansässigen Betriebe. Beteiligt mit über 50 Prozent am Gesamtumsatz der deutschen Wirtschaft halten sie 58 Prozent aller Beschäftigten. Etwa 90 Prozent der von Familien geführten Unternehmen erzielen einen Jahresumsatz von weniger als 1 Mio. Euro und beschreiben die Branchen Baugewerbe, Gastronomie und Handel.²⁴ Gleichwohl von herausragender Bedeutung sind die Branchen Maschinenbau und IT-Dienstleistungen. Gerade diese Branchen sind es, die in den vergangenen Jahren mehr und mehr das Interesse von Investoren geweckt haben und weltweit für die Qualität „Made in Germany“ bekannt sind. So gelten Familienunternehmen oder ihr, in der Literatur weit verbreitetes Synonym, die KMU längst zu den interessantesten Akteuren der Volkswirtschaft. Kennzahlen wie Beschäftigungsquote, Anteil am Wertschöpfungsprozess sowie die Innovationsleistung attestieren den familiengeführten Unternehmen langfristig sogar eine höhere Performance als den Publikumsgesellschaften.²⁵ Hierzu bedarf es jedoch die strategische Positionierung des Familienunternehmens durch eine kontinuierliche Anpassung an die aktuellen Herausforderungen zu forcieren und Innovationen zuzulassen oder voranzutreiben.²⁶ Besonders die zunehmende Digitalisierung der Unternehmenslandschaft, einschließlich der internen und externen Prozesse, stellen für viele Familienunternehmen ebenso eine Herausforderung dar, wie die zunehmende Angst der Unternehmensnachfolge.

Mit dem Eintritt neuer junger Akteure in den Markt bietet sich aber auch die Chance für Familienunternehmen die Digitalisierung gemeinsam in einer Allianz mit smarten Start - Ups zu bewältigen.²⁷ So einfach die Lösung auch scheint, so schwierig gestaltet sich diese in der Umsetzung. Publikumsgesellschaften oder fremdgeführte Organisationen reagieren in Übernahmeangelegenheiten entscheidungsfreudiger, da in der Regel (i.d.R.) die Geschäftsführung in der Hand eines angestellten Geschäftsführers oder des Aufsichtsrates liegt und somit eine persön-

²⁴ Vgl. o.V. (2020), Im Internet: URL: <https://www.familienunternehmen.de> (aufgerufen: 28.12.2020, 14:27 Uhr).

²⁵ Vgl. Felden/ Zumholz (2009), S. 7.

²⁶ Vgl. Kammerlander/ Prügl (2016), S. 1.

²⁷ Vgl. o.V. (2020), Im Internet: URL: <https://www.familienunternehmen.de> (aufgerufen: 28.12.2020, 14:27 Uhr).

liche Verbundenheit, wie es bei Familienunternehmen der Fall ist, nicht oder zumindest nur in geringerem Maße vorliegt.

2.3 Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge

Mangelnde Führungskompetenz, Krankheit, persönliche Gründe oder die gegenwärtige Pandemie und die damit einhergehenden Reglementierungen sowie Umsatzeinbußen animieren viele Unternehmer nach einem geeigneten Nachfolger zu suchen. Trotz der seit 2006 steigenden Beschäftigungszahlen auf nunmehr 32,3 Mio. Erwerbstätigen, stellt sich die Suche für die mittelständischen Unternehmen als ein schwieriges Unterfangen heraus.²⁸ Wenige der Unternehmensnachfolgen sind auf strategisch langer Sicht geplant und verlaufen reibungslos. Vielmehr wird dieser Prozess der Nachfolge erst durch eine zu späte Planung oder das Finden eines geeigneten Kandidaten komplex.²⁹

Wie aktuell das Thema der Unternehmensnachfolge in der Wirtschaft präsent ist, zeigt die im Anhang 1 beigefügte Abbildung. Dabei werden Herausforderungen anhand empirischer Untersuchungen durch das Unternehmermagazin „Der Mittelstand“ in Zusammenarbeit mit dem Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn et. al. anhand relativer und absoluter Kennzahlen veranschaulicht. Die Abbildung verweist unter anderem (u.a.) darauf, dass 47 Prozent aller in Deutschland ansässigen Familienunternehmen nicht familienintern die Geschäfte übertragen.³⁰ Die zumeist junge Generation ist nicht bestrebt das familiär geführte Traditionsunternehmen fortzuführen.³¹ Ist der eigenen Nachwuchs nicht gewillt oder mangelt es an einer geeigneten familieninternen Nachfolge, bietet sich für den Unternehmer die Möglichkeit des Unternehmensverkaufs. Aber wie verkauft man ein Unternehmen? Am schwarzen Brett im Supermarkt oder im lokalen Stadtanzeiger? Ähnlich wie bei der Partnersuche, welche in der heutigen Zeit überwiegend digital stattfindet, gibt es Partnerbörsen für Unternehmen bei dem Käufer und Verkäufer zusammengeführt werden. Mit Unterstützung des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, der KfW Bankengruppe, der Deutschen Industrie -und Han-

²⁸ Vgl. o.V. (2020), S. 13.

²⁹ Vgl. Ratmeyer (2020), S. 47f.

³⁰ Vgl. o.V. (2020), S. 66.

³¹ Vgl. Ratmeyer (2020), S. 47ff.

delskammer und weiteren bietet die Unternehmensbörse nexxt-change die Möglichkeit, den Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. Laut BMWi wurden seit Bestehen der Börse im Jahr 2005 mehr als 12.000 Unternehmensübernahmen erfolgreich zum Abschluss gebracht.³²³³ Während sich bei Neugründungen die Unternehmer den Kundenstamm, die Zulieferer oder die Belegschaft mühsam erarbeiten oder rekrutieren müssen, bietet eine Übernahme den Vorteil, dass zumeist funktionierende Strukturen und Prozesse, einschließlich der Arbeitsabläufe, aufgenommen werden können. Gleiches gilt für Mitarbeiter, Lieferanten oder die Unternehmensphilosophie. Jedoch hat alles seinen Preis - und dieser ist im Fall einer Veräußerung an den Erwerber von wesentlicher Bedeutung. Einflussfaktoren wie die Marktposition, die Jahresergebnisse, die Prognosen für die kommenden Jahre und nicht zuletzt das Know - How bestimmen Wert des Unternehmens. Die Preisfindung muss aber auch kurz- wie langfristige Verbindlichkeiten berücksichtigen. Welche Besonderheiten dabei dem Unternehmensvermögen einschließlich den Steuern und Verbindlichkeiten bei der Unternehmensübertragung beziehungsweise (bzw.) dem Erwerb zum Tragen kommen, wird im Hauptteil dieser Arbeit näher beleuchtet.³⁴ Hat sich in einem langen Prozess der Entscheidungsfindung der Unternehmer dazu entschlossen sein Unternehmen abzugeben, spielt neben anderen Aspekten vor allem die Frage des Verkaufs eine wesentliche Rolle. Der lange Prozess der Veräußerung oder die Übernahme durch andere Unternehmen unterliegt in der Literatur wie auch der Forschung einer stetigen empirischen Betrachtung. Im folgenden Kapitel soll dazu der M&A Prozess, dessen Grundlagen und deren Bedeutung für den Unternehmenskauf/ -verkauf näher erörtert werden.

³² Vgl. BMWi (2020), Im Internet: URL: <https://www.bmwi.de> (aufgerufen: 29.12.2020, 10:32 Uhr).

³³ Einen ähnlichen Weg bestreitet die 2016 gegründete Carl Finance GmbH. Im Kern begleitet sie KMU mit einer Kapitaldecke von bis zu 50 Mio. EUR von der Idee bis zum Kaufvertrag.

³⁴ Vgl. Ratmeyer (2020), S. 49.

3. Mergers & Acquisitions (M&A)

Die Motive für einen Unternehmenskauf oder -verkauf könnten unterschiedlicher nicht sein. Die Erschließung oder der Eintritt in neue Märkte, Kostenoptimierung durch Übernahme von Zulieferbetrieben oder gar der Erwerb von konkurrierenden Organisationen bilden dabei nur einen Bruchteil der Motive ab. Vor allem aber ist es die, wie bereits dargestellt, nicht geeignete oder vorhandene Unternehmensnachfolge, die die Senior-Chefs vom Ruhestand abhält. Bei mehr als 50 Prozent der Unternehmen in den neuen Bundesländern (Anhang 1) ist die Nachfolge in Familienunternehmen nicht geregelt, was die Unternehmen zum Verkauf anregt.³⁵ In diesem Abschnitt wird ein kurzer Überblick über die M&A Politik, die Transaktionsformen und die Sorgfältigkeitsprüfung gegeben.

3.1 Bedeutung und Grundfragen

Die Anglizisierung Mergers & Acquisitions erfährt in der Literatur einer Vielzahl von Definitionen. Im Allgemeinen versteht sich „Merger“ als die Fusion zweier unabhängiger Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Einheit, wohingegen der Erwerb von Unternehmensteilen oder eines ganzen Unternehmens als „Acquisition“ definiert wird. Die M&A vereinen dabei alle Vorgänge und Prozesse im Zusammenhang mit dem Erwerb bzw. der Veräußerung von Eigentumsrechten von Unternehmen.³⁶

Während der Rechtsbegriff des Unternehmens alle in einer Organisation zusammengefassten materiellen- wie immateriellen Wirtschaftsgüter, Geschäfts- und Firmenwerte sowie das mit ihr in Verbindung stehende Personal umfasst, bezeichnet der in der Rechtslandschaft komplementär verwendete Begriff des Rechtsträgers das Rechtssubjekt, welches Eigentümer der Sachen oder Rechten ist. Dies beinhaltet neben den nach § 1 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) postulierten natür-

³⁵ Vgl. Preisser/ Cavailles (2011), S. 6f.

³⁶ Vgl. Mietzner (2018), Im Internet: URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de>, (aufgerufen: 30.12.2020, 15:18 Uhr).

lichen Personen, die juristischen Personen³⁷ (§ 33 HGB) sowie Personenvereinigungen^{38,39}

Die diffizile Definition des Unternehmensbegriffes implementiert die Komplexität einer solchen Transaktion, denn Mergers & Acquisitions bilden nicht nur für scheidende Unternehmer einfache Lösungen, sondern bieten darüber hinaus die Möglichkeit eine drohende Insolvenz abzuwenden. Hierbei spricht man von Distressed M&A.⁴⁰ Eine detaillierte und strategische Planung sind infolgedessen unabdingbar, um beiderseitiger Interessen (Verkäufer und Erwerber) im Rahmen des M&A Prozesses vollumfänglich zu entsprechen. Der Unternehmer sieht sich in Vorbereitung auf die Übertragung einer Vielzahl bürokratischer wie rechtlicher Herausforderungen ausgesetzt.

- Wann ist der richtige Zeitpunkt?
- Wie soll der Unternehmenskauf erfolgen?
- Erfolgt dabei der Übergang von Anteilen im Form eines „Share Deals“ oder werden die einzelnen Vermögensgegenstände mittels eines „Asset Deals“ übertragen?

Fragen die es im Rahmen eines M&A zu begegnen und im Zuge des M&A - Prozesses zu beantworten gilt.

Ein Rechtsträgerwechsel im Rahmen von M&A erfolgt mittels eines Kaufvertrages (Notarvertrag). Dieser Vorgang ist weitaus komplexer als eine subversive Abhandlung im Zuge eines allgemeingültigen Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäftes i.S.d. § 433 BGB. Der Prozess des M&A wird daher in Phasen unterteilt. Die Vorbereitungs-, die Transaktions- und Integrationsphase.⁴¹ Abhängig von Branchen und Umfang des zu übertragenden Unternehmens sieht sowohl die Literatur als auch die Wirtschaft eine ganzheitliche Trennung der einzelnen Phasen als unzureichend an.⁴² Vielmehr erfolgt ein fließender Übergang zwischen den ein-

³⁷ Zu den juristischen Personen des Privatrechts zählen u.a. der eingetragene Verein (e.V.), die Aktiengesellschaft (AG), die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KG aA), et. al. (Quelle: o.V. (2018), Im Internet: URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de> (aufgerufen: 13.01.2021, 20:43 Uhr).

³⁸ GbR, OHG, KG, GmbH&Co. KG, Erbengemeinschaft, et al.

³⁹ Vgl. Semler (2010), S. 708f.

⁴⁰ Vgl. Preisser/ Cavailles (2011), S. 7.

⁴¹ Vgl. Hölters (2010), S. 13ff. sowie Preisser/ Cavailles (2011), S. 6ff.

⁴² Vgl. Höhne (2013), S. 3.

zelen Abschnitten, welche zusätzlich aufgrund der erwähnten Diversität der Branchen, ergänzt, angepasst oder umgewandelt werden können.⁴³

Mit dem Entschluss des Unternehmers sein Unternehmen zu veräußern beginnt die *Vorbereitungsphase* und damit der Prozess des M&A. Dieser umfasst er eine Vielzahl von Aktivitäten, welche durch Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Fachanwälten und anderen spezialisierten Dienstleistern durchgeführt werden.⁴⁴ Sind im Rahmen der Vorbereitungsphase potentielle Interessenten gefunden, wird eine M&A Strategie erstellt, bei der es zu einer ersten Kontaktaufnahme mit den Interessenten kommt. Gleichzeitig werden mittels eines Information Memorandum (IM) alle wesentlichen Informationen des zu übertragenden Unternehmens dem Kaufinteressenten zur Verfügung gestellt.⁴⁵ Für dessen Vorbereitung erfolgt eine interne Bewertung des zu veräußernden Unternehmens.⁴⁶ Besteht nach den ersten Verhandlungen ein weiteres Kaufinteresse, beginnt der Übergang in die *Transaktionsphase* - der Übertragung des Unternehmens. Bis zur notariellen Beurkundung des Kaufvertrages kann eine Unternehmensübertragung scheitern. Da zu diesem Zeitpunkt dem Kaufinteressenten bereits vertrauliche Informationen durch den Veräußerer zur Verfügung gestellt wurden, gilt es verschiedene Maßnahmen zu ergreifen um Betriebsgeheimnisse, das Know-How oder den Unique Selling Point (USP) ähnlich eines Patentes, des zu übertragenden Unternehmens, zu schützen. Die Geheimhaltungserklärung, das Non Disclosure Agreement (NDA) ist ein Vertrag, der beide Seiten dazu verpflichtet, Stillschweigen über Vertragsverhandlungen, deren Ergebnisse sowie das Know-How und betriebsinterne Informationen und Kennzahlen zu wahren. Als Ergänzung zum NDA wird dem Interessenten eine Absichtserklärung übermittelt. Im Letter of Intent (LOI) werden hierbei alle Kriterien eines späteren Kaufvertrages manifestiert. Zwar entfaltet der LOI keine rechtliche Bindung, allerdings kann aus ihm eine Bindungswirkung in der Gestalt hervorgehen, dass der Verkäufer auf einen Vorvertrag als eine rechtliche Absicherung besteht.⁴⁷ Dieser Vorvertrag muss jedoch alle im späteren Vertrag aufgeführten Punkte beinhalten, was als Rechtsfolge bei Vertragsbruch dazu führt, dass bei-

⁴³ Vgl. Hölter (2010), S. 55.

⁴⁴ Vgl. Höhne (2013), S. 2f.

⁴⁵ Vgl. o.V. (2012), S. 19 sowie Höhne (2013), S. 3ff.

⁴⁶ Vgl. Hölter (2010), S. 55.

⁴⁷ Vgl. Göthel (2011), S. 21ff und Hölter (2010), S. 56f.

de Seiten die Möglichkeit haben, auf Abschluss des Kaufvertrages zu klagen.⁴⁸ Neben den Kaufpreisvorstellungen und in Frage kommender Zahlungsoptionen, bedingt es vor allem der Definition der Transaktionsstruktur. Erfolgt ein Rechtsträgerwechsel mittels Anteilsverkauf „Share Deal“ (SD) oder durch Veräußerung der einzelnen Vermögensgegenstände „Asset Deal“ (AD). Diese Unterscheidung ist gerade aus steuerlicher, zivilrechtlicher wie auch finanzierungstechnischer Perspektive von großer Bedeutung. So ist es erstrebenswert bereits in der Vorbereitungsphase die für den Veräußerer günstigeren Option anhand der spezifischen Kriterien abzuwägen. Nicht zuletzt spielt dabei die Unternehmensform eine entscheidende Rolle.⁴⁹

Die M&A Kultur wurde hauptsächlich im angloamerikanischen Raum geprägt und fand infolge der zunehmenden Globalisierung und Konzernbildung ebenso in der nationalen Unternehmenslandschaft Anklang.⁵⁰ Die Sorgfältigkeitsprüfung, welche in der Vorbereitungs- und Transaktionsphase parallel eingebunden ist, kommt neben den Unternehmenskennzahlen, wie Umsatz, Wirtschaftlichkeit und Rentabilität, eine entscheidende Rolle bei der Übertragung eines Unternehmens zu. Vordergründig erfolgt dies, um das Risiko auf allen Ebenen zu minimieren.⁵¹ Die Durchführung einer Due Diligence - Prüfung (DD) geschieht im Zuge dessen auf allen Ebenen des Unternehmens. Eine detaillierte Abbildung erfolgt hierzu in Kapitel 3.3. Nach Prüfung aller notwendigen Aspekte kommt es in aller Regel zum Abschluss des Kaufvertrages und somit dem Übergang des rechtlichen wie wirtschaftlichen Eigentums. Die letzte Phase eines M&A Prozesses ist die *Integrationsphase*. Die Integration und die damit einhergehenden Prüfprozesse beziehen sich im überwiegenden Teil auf Fusionen oder Übernahmen durch andere Unternehmen.⁵² Zumeist geht es dabei um die Übernahme vorhandener personeller wie organisationaler Strukturen oder einer Implementierung in das bestehende Unternehmen. Aber auch die Planung neuer Prozesse sowie die Nutzung von Res-

⁴⁸ Vgl. Hölter (2010), S. 56f.

⁴⁹ Vgl. Berens/ Mertens/ Strauch (2011), S. 21ff.

⁵⁰ Vgl. Mulherin/ Netter/ Poulsen (2017), S. 235ff.

⁵¹ Vgl. Berens/ Strauch (2011), S. 1f.

⁵² Vgl. Höhne (2013), S. 5.

sourcen und Know-How bedingt eine Anpassung an die neuen Rahmenbedingungen.⁵³

3.2 Transaktionsformen einer M&A

Mit dem Entschluss sein Unternehmen zu übertragen oder aufgrund mangelnder Unternehmensnachfolge zu veräußern, spielt neben allgemeinen Gesichtspunkten, vor allem die Frage der Umsetzung des Verkaufs eine entscheidende Rolle. Denn weder das BGB, HGB noch andere Gesetze postulieren ein „Unternehmenskaufrecht“ als solches.⁵⁴ Da sich ein Unternehmen, wie bereits aufgezeigt, über die Summe aller materiellen wie immateriellen Sachen und Rechten einschließlich der unternehmerischen Handlung definiert, ist in Ermangelung einer klaren juristischen Umrahmung der Organisation ein Rechtsträgerwechsel in der Form eines Share Deal oder Asset Deal zu gestalten.⁵⁵ Im Folgenden sollen hierzu kurz aber erschöpfend die wesentlichen Merkmale eines Share Deal bzw. Asset Deal herausgestellt werden.

3.2.1 Share Deal

Der *Share Deal* oder auch Beteiligungsverkauf lässt bereits durch seinen nationalen Sprachgebrauch Rückschlüsse auf dessen Inhalt zu. So beschreibt ein SD die Veräußerung eines Unternehmens durch die Übertragung von Beteiligungsrechten oder der Übertragung von Anteilen.⁵⁶ Diese Form der Übertragung obliegt jedoch ausschließlich den Gesellschaften und juristischen Personen und lässt die Einzelunternehmer (EU) oder Gesellschaften des bürgerlichen Recht (GbR) außen vor.⁵⁷ Während bei Personengesellschaften, wie einer Offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder Kommanditgesellschaft (KG) eine Beteiligung übertragen wird, vollzieht sich ein Rechtsträgerwechsel bei einer juristischen Person, wie der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder einer Aktiengesellschaft (AG) mittels eines Übergangs von Anteilen an die jeweilige Gesellschaft. Eine rein auf den

⁵³ Vgl. Höhne (2013), S. 5f.

⁵⁴ Vgl. Berens/ Mertes/ Strauch (2011), S. 23.

⁵⁵ Vgl. Preisser/ Cavailles (2010), S. 7.

⁵⁶ Vgl. Göthel (2011), S. 6.

⁵⁷ Vgl. Julich (2020), S. 6, weiter Rödder et al. (2003), S. 10.

Unternehmenskauf bezogenen rechtliche Grundlage lässt die Gesetzgebung vermissen, sodass der Share Deal zunächst als ein reiner Rechtskauf i.S.d. § 453 Abs. 1 BGB verstanden wird, welcher jedoch um die allgemeinen Bestimmungen zum Sachenrecht nach §§ 433 ff. BGB entsprechend ergänzende Anwendung findet.⁵⁸ Somit besteht das im Rahmen eines Share Deal erworbenen Unternehmen an sich weiter, da wie in Abbildung 2 lediglich ein Gesellschafterwechsel durch die Übertragung der Anteile stattfindet.

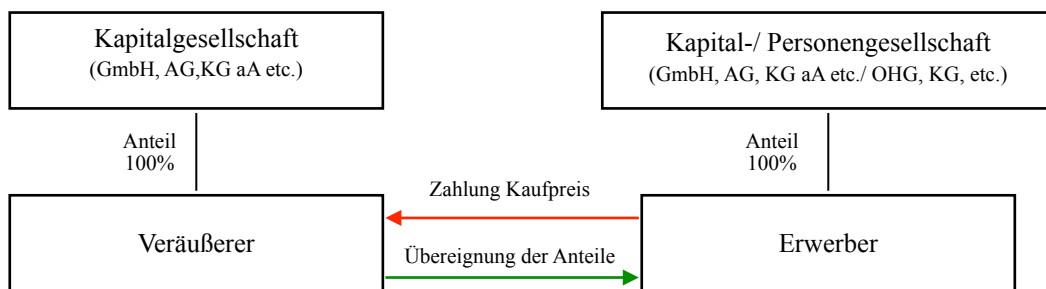


Abb. 2: Unternehmensübertragung im Rahmen eines *Share Deal* (Quelle: eig. Darstellung, In Anlehnung an: Jüttner (2009), S. 43.)

Nach Zahlung des Kaufpreises durch den Erwerber gehen die Anteile am Stammkapital der Kapitalgesellschaft (KapG) in vollem Umfang auf den Käufer über. Der Verkäufer hat im vorliegenden Fall einen entstehenden Veräußerungsgewinn zu versteuern.⁵⁹

Die steuerlichen Auswirkungen eines Share Deal aus Verkäufer- wie Käufersicht werden eingehend in Kapitel 4.4 abgehandelt.

3.2.2 Asset Deal

Das Pendant zum Share Deal bildet der *Asset Deal*. Werden bei einem Share Deal die Anteile einer Gesellschaft oder Beteiligungsrechte übertragen, erfolgt der Übergang von wirtschaftlichem und zivilrechtlichem Eigentum bei einem Asset Deal (AD) durch die Veräußerung der einzelnen Wirtschaftsgüter im Wege der juristischen Einzelrechtsnachfolge.⁶⁰ Bei dieser Form der Unternehmensübertragung werden alle dem Unternehmen zugehörige Aktiva und Passiva einschließlich

⁵⁸ Vgl. §§ 433, 453 ff. BGB sowie Beisel/ Klumpp (2009), S. 74 und Berens/ Mertes/ Strauch (2011), S. 23.

⁵⁹ Vgl. Jüttner (2009), S. 43f.

⁶⁰ Vgl. Rödder et al. (2003), S. 9.

aller mit dem Geschäftsbetrieb in Zusammenhang stehenden Verbindlichkeiten einzeln veräußert oder erworben. Ausgeschlossen dem Rechtsträger selbst, da dieser zumeist als EINZEL-Unternehmer, Träger dieser Rechte ist.⁶¹ Neben dem Einzelunternehmen kann eine Übertragung ebenso auf mehrere Erwerber in Form einer Körperschaft übertragen werden.⁶²

Im Zuge dieser Übertragungsmöglichkeit tritt der Erwerber und somit neue Rechtsträger anstelle des bisherigen Eigentümers der Rechte und Sachen, welcher von der Unternehmung getrennt wird. Dies bietet dem Erwerber die Möglichkeit, das gesamte Unternehmen in einer Vielzahl von Einzelkaufverträgen nach § 433 ff. BGB zu erwerben oder sich lediglich ausgewählte Bestandteile zu bedienen (siehe Abbildung 3).

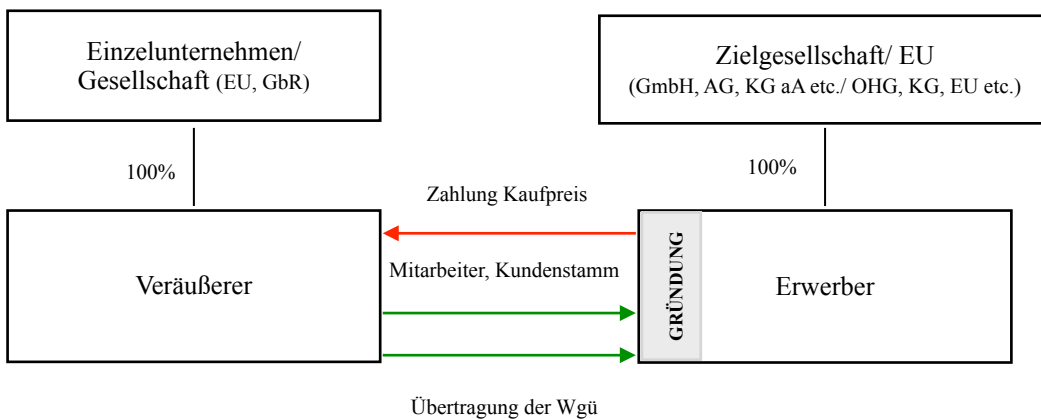


Abb. 3: Unternehmensübertragung im Rahmen einer *Asset Deal* (Quelle: eig. Darstellung, In Anlehnung an: Jüttner (2009), S. 76.)

Dadurch wird beiden Seiten ermöglicht, sich über jedes einzelne Wirtschaftsgut oder den Bilanzpositionen auszutauschen, um zum einen den Mantel des Unternehmens für den alten Rechtsträger zu erhalten (im Zuge einer etwaigen neuen unternehmerischen Tätigkeit) und zum anderen Risiken abzuwägen sowie der Möglichkeit des Ausschlusses von Verbindlichkeiten für den Erwerber zu wahren.

⁶¹ Vgl. Holzapfel/ Pöllath (2010), S. 117 und Göthel (2011), S. 6f.

⁶² Heyd und Prohaska verdeutlichen, dass die Veräußerung eines Mitunternehmeranteils i.S.d. § 16 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG an einer Personengesellschaft grundsätzlich als ein Share Deal anzusehen sind. Im deutschen Steuerrecht wird diese Veräußerung als eine Übertragung der einzelnen Wirtschaftsgüter der Gesellschaft verstanden, denn diese abweichende steuerliche Behandlung begründet sich darin, dass eine Personengesellschaft einkommensneuerlich kein eigenes Rechtssubjekt abbildet. Gewinne aus dem laufenden Geschäftsbetrieb werden direkt den Gesellschaftern entsprechend ihrer Anteile zugerechnet. Man spricht hierbei vom Transparenzprinzip. Bei der Veräußerung von Mitunternehmeranteilen findet das Transparenzprinzip eine analoge Anwendung, wonach der Beteiligungsverkauf als anteiliger Verkauf der Wirtschaftsgüter verstanden wird (Vgl. Heyd/ Prohaska (2004), S. 395f.).

Durch die Wahl einer Transaktion mittels Asset Deal kann die Aktiva klar von der Passiva und damit von den unbeliebten lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten getrennt werden.⁶³ Durch diese Trennung und der Überführung einzelner Wirtschaftsgüter und nur eines Unternehmens in das neue Unternehmen erfolgt der Übergang im Wege der Einzelrechtsnachfolge. Werden neben den Wirtschaftsgütern auch bestehende Miet-, Leasing- oder Pachtverträge übertragen, bedarf es der Zustimmung des Leasinggebers, et al. i.S.d. § 415 Abs. 1 BGB.⁶⁴ Weitere Ausführungen werden im Kern der Arbeit näher erörtert.

3.3 „Drum prüfe, was sich ewig bindet!“ - Due Diligence

„Drum prüfe, was sich ewig bindet!“ Meist als mahnende Worte von Eltern, Großeltern oder Freunden verstanden, spiegeln sie jedoch genau diese Sorgfaltpflicht wieder, welcher es nicht nur im täglichen Leben bei der Partnersuche, sondern auch bei der Unternehmensgründung oder einem Rechtsträgerwechsel durch die beteiligten Akteure zu beherzigen gilt. Beide Seiten bedienen sich daher dem Konzept der Due Diligence, um im Rahmen des M&A Prozesses die Chancen und Risiken, die sich aus dem Rechtsgeschäft ergeben, genau abzuwägen. Diese Chancen- und Risikobewertung erleichtert im Folgenden die Wahl zwischen einem Asset Deal oder einem Share Deal.

3.3.1 Merkmale und Grundlagen

In der Literatur sinngemäß als „gebotene Sorgfalt“⁶⁵ aus dem englischen Sprachgebrauch abgeleitet, entspringt die Konzeptionierung zur Durchführung einer Due Diligence bei Unternehmensübertragungen dem US-amerikanischen Wertpapierrecht. Zunächst als Exkulpationsmöglichkeit im Rahmen der Haftung im Wertpapiergeschäft verstanden, steht er vielmehr für einen privatrechtlichen Verhaltensmaßstab.⁶⁶ Dieses Prinzip des *caveat emptor*⁶⁷ forderten den Kaufinteressenten

⁶³ Vgl. Preisser/ Cavailles (2010), S. 9.

⁶⁴ Vgl. Göthel (2011), S. 6f., Wollny (2005), S. 215 sowie Berens/ Herdes/ Strauch (2011), S. 24f.

⁶⁵ Vgl. Hirdes/ Katzorke (2011), S. 494.

⁶⁶ Vgl. Göthel (2011), S. 28 und Hirdes/ Katzorke (2011), S. 494.

⁶⁷ Aus dem lateinischen abgeleitet bedeutet „*caveat emptor*“ umgangssprachlich „Möge der Käufer sich in Acht nehmen.“

dazu auf, das Kaufobjekt (Unternehmen) einer eingehenden Prüfung zu unterziehen, da der Veräußerer grundsätzlich nicht dazu verpflichtet ist, auf Ungereimtheiten oder Mängel im Zusammenhang mit dem Unternehmen hinzuweisen, denn die Haftung bezieht sich beim Unternehmenskauf lediglich auf die Vertragsinhalte und Tatsachen welche in unmittelbarem Zusammenhang mit der Veräußerung stehen.⁶⁸ Wie wichtig eine Due Diligence Prüfung ist, zeigt das unter Anhang 2 abgebildete Beispiel einer Steuerberatungskanzlei, welche aufgrund der anstehenden Geschäftsübergabe durch die zuständige Betriebsprüfungsstelle des Finanzamtes (FA) Annaberg einer Prüfung unterzogen wurden.

Die DD - Prüfung zielt in erster Linie darauf ab, die Chancen sowie Risiken aus dem Rechtsträgerwechsel aufzudecken und eine Transparenz für alle beteiligten Akteure zu erreichen, damit sichergestellt werden kann, dass das Unternehmen den Vorstellungen entspricht.⁶⁹ Die Prüfung erfolgt nach keiner definierten Konzeption. Zwar wird wie im weiteren Verlauf dargestellt, die DD verschiedene Unternehmensbereiche tangieren, jedoch unterliegen diese einem kontinuierlichen Anpassungsprozess und entwickeln sich stetig branchenspezifisch weiter.⁷⁰

In der folgenden Abbildung werden dabei die wesentlichen Merkmale eines Due Diligence dargestellt:

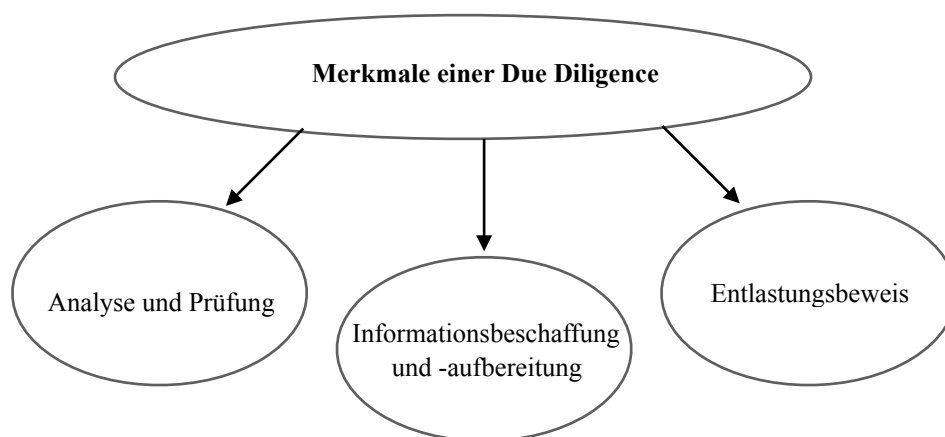


Abb. 4: Merkmale einer Due Diligence (Quelle: eig. Darstellung, In Anlehnung an: Berens/ Strauch (2011), S. 10.)

⁶⁸ Vgl. Göthel (2011), S. 29f.

⁶⁹ Vgl. Hirdes/ Katzorke (2011), S. 495.

⁷⁰ Vgl. Höhne (2013), S. 6.

Die Due Diligence untersucht durch eine Analyse und Prüfung interner und externer Faktoren das zu übernehmenden Unternehmen. Die dabei gewonnenen Informationen werden aufbereitet und im Rahmen einer Chancen- und Risikoanalyse abgewogen und dienen im weiteren Verlauf der Vertragsverhandlung als Entlastungsbeweis für Dritte.⁷¹

3.3.2 Die wesentlichen Ebenen einer Due Diligence

Bei einer Unternehmenstransaktion erfolgt eine Unterscheidung der Due Diligence zumeist in betriebswirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und umweltspezifische Betrachtungen.⁷² Sie werden dabei entsprechend ihrer branchenspezifischen Ausrichtung differenziert gewichtet und bei der Unternehmensbewertung herangezogen. In technisierten Branchen, wie der Automobilindustrie einschließlich ihrer Zulieferer, kann unter Umständen (u.U.) eine technische (technical) DD mindestens genauso ein beeinflussender Faktor sein, wie die steuerliche oder rechtliche DD.

Unter einer *betriebswirtschaftliche Due Diligence* werden die finanzielle (Financial) DD und die wirtschaftliche (Commercial) DD zusammengefasst. Im Rahmen der *finanzielle DD* erfolgt die Erfassung des Ist-Zustandes der Unternehmung. Grundlage dessen sind die Jahresabschlüsse nach § 242 Abs. 3 HGB der vergangenen drei Jahre einschließlich des Lageberichtes und etwaiger Prüfungsvermerke durch die Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Auf Grundlage der vorgelegten Bücher erfolgt die Analyse der Aktiva, Passiva einschließlich der Rückstellungen und Verbindlichkeiten.⁷³ Die *wirtschaftliche Prüfung* dient der Bewertung der Geschäftstätigkeit der zu betrachtende Gesellschaft. Die Literatur spricht hierbei von der Betrachtung des Unternehmens aus der Mikro- und Makroperspektive.⁷⁴ Die Mikroperspektive beschäftigt sich dabei mit einer internen und externen Unternehmensanalyse. Diese bilden die gegenwärtige und zukünftige Marktposition des Unternehmens sowie das künftige Potenzial des Marktes ab, auf dem das offerier-

⁷¹ Vgl. Berens/ Strauch (2011), S. 10.

⁷² Vgl. Berens/ Strauch (2011), S. 12.

⁷³ Vgl. Hirdes/ Katzorke (2010), S. 497f.

⁷⁴ Die Analyse der Makroperspektive der Umwelt erfolgt zumeist mittels der im strategischen Management weit verbreiteten PESTL-Analyse. Dieses Akronym beschreibt die Ebenen: Political, Economical, Social, Technical, Legal.

te Unternehmen aktiv ist.⁷⁵ Die Struktur der Kunden und Vertriebspartner erweitert das Prüfungsspektrum. Auf der Makroebene werden alle äußeren Faktoren die das Unternehmen beeinflussen, analysiert. Dazu zählen neben der nationalen wie internationalen Gesetzgebung, der demographische Wandel sowie volkswirtschaftliche Größen. Das Wirtschaftswachstum, die Arbeitslosenquote oder das Bruttoinlandsprodukt werden hier stellvertretend für die Vielzahl der einflussnehmenden Faktoren genannt.⁷⁶ Zusammenfassend zielt die betriebswirtschaftliche DD darauf ab, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des zu übernehmenden Unternehmens perspektivisch abzuschätzen.

Mit einem Rechtsträgerwechsel werden auch die umweltspezifischen Herausforderungen übertragen. Bedingt durch eine durch die junge Generation vorangetriebene Umweltpolitik, ist es unausweichlich die Umweltrisiken näher zu betrachten. Die *Umwelt Due Diligence* begegnet u.a. Fragestellungen wie sich gegenwärtig und perspektivisch die umweltspezifischen Faktoren auf das Erwerbsobjekt auswirken. Wie erfolgt die bisherige Produktion? Liegen alle umweltrechtlichen Genehmigungen durch die Gesundheits- oder Bauämter vor? Gibt es etwaige Altlasten auf Betriebsgrundstücken? Fragen, welche nur einen Auszug abbilden, die es im Rahmen einer Umwelt DD zu analysieren gilt.⁷⁷

Von weitaus größerer Entscheidungsgewalt sind die Analysen der rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten. Eine *rechtliche Due Diligence* hat zum Ziel die Risiken und Chancen aus zivilrechtlicher Sicht zu verifizieren. Sie umfasst dabei, das Vertragswerk zu Miet- und Leasingverträgen auf der einen, aber auch die Ausgestaltung und Inhalte mit Lieferanten und Kunden, auf der anderen Seite. Weiterhin ist es erstrebenswert, eine Prüfung aller arbeitsrechtlichen Vereinbarungen sowie öffentlich - rechtliche Genehmigungen, wie Baugenehmigungen mit einzubinden.⁷⁸ Bei Know - How basierten Unternehmen gilt es vor allem das aktive und passive Patentmanagement in die legal DD einzubeziehen, um so die gewerblichen Schutzrechte und deren Bedeutung für das unternehmen objektiv bewerten zu können.

⁷⁵ Vgl. Höhne (2013), S. 13f.

⁷⁶ Vgl. Hirdes/ Katzorke (2010), S. 499.

⁷⁷ Vgl. Hirdes Katzorke (2011), S. 505.

⁷⁸ Vgl. Höhne (2013), s. 8f.

Ein Verzicht auf die Durchführung der rechtlichen DD ist ebenso unmöglich, wie die steuerliche Due Diligence. Die *tax Due Diligence* versucht die aus dem operativen wie finanziellen Bereich entstehenden Risiken transparent zu gestalten.⁷⁹ Dazu werden neben den Jahresabschlüssen der vergangenen Wirtschaftsjahre, die zugehörigen Steuererklärungen und -bescheide sowie Prüfberichte, Handelsregister- und Grundbuchauszüge herangezogen, um die steuerlichen Sachverhalte zur Einkommens-, Körperschafts-, Gewerbe- oder Umsatzsteuer einer eingehenden Prüfung zu unterziehen. Für den Erwerber ist es von Interesse, für welchen Zeitraum eine Veranlagung bereits durchgeführt wurde und welcher Zeitraum noch offen beziehungsweise bzw. mit einer Nachzahlung oder Erstattung zu rechnen ist. Jedoch gilt es auch aufzudecken, ob steuerliche Risiken in der Bilanz hinreichend Anwendung fanden. Hat sich im Rahmen der Tax Due Diligence herausgestellt, dass die Rückstellungen zu niedrig gebildet wurde, ist dies ein Punkt der sich negativ auf den Kaufpreis auswirken kann.⁸⁰

⁷⁹ Vgl. Sinewe (2010), S. 21.

⁸⁰ Vgl. Sinewe (2010), S. 21ff.

4. Der Erwerb von Geschäftsanteilen oder einzelnen Wirtschaftsgütern - Chancen und Herausforderungen

Ein Unternehmensverkauf kommt in erster Linie bei den mittelständischen Unternehmen in Betracht, da sie wie bereits abgebildet 99,4 Prozent aller in Deutschland ansässigen Unternehmen darstellen.⁸¹ Häufig ist eine mangelnde Unternehmensnachfolge Ursache für eine Veräußerung. Hat sich der Unternehmer einmal zu dem Verkauf entschlossen, stehen für ihn neben den zivilrechtlichen Fragen vor allem eine kosteneffiziente Gestaltung des Unternehmensverkaufs im Vordergrund.⁸² Dies betrifft vorrangig steuerliche Fragestellungen. Sie bestimmen den Wert des zu erwerbenden/ veräußernden Kaufobjektes sowie die in Erwägung zu ziehende Transaktionsform.⁸³ Der Unternehmer kann dabei seine Firma in einer Vielzahl von Einzelübertragungen (Sachen und Rechte) - dem *Asset Deal* - oder der Übertragung von Anteilen an einem Unternehmen, welches eine eigenen Rechtspersönlichkeit besitzt, übertragen - *Share Deal*.⁸⁴ Jedoch muss bei der Wahl der Transaktionsform zwischen zwei Sichtweisen differenziert werden. Die des Verkäufers und die des Erwerbers. Denn zwischen beiden Parteien besteht ein Zielkonflikt, da sowohl der Veräußerer als auch der Erwerber mit der Unternehmenstransaktion das Ziel verfolgen ihre jeweilige steuerliche Zahllast auf ein Notwendiges zu reduzieren.⁸⁵ Während dem Veräußerer daran gelegen ist seinen entstehenden Veräußerungsgewinn nach § 16 Abs. 1 Satz 1 EStG zum einen möglichst steuerfrei oder steuerbegünstigt zu vereinnahmen sowie etwaige Verlust- und Zinsvorträge nach § 4h EStG zu erhalten, zielt der Erwerber darauf ab, u.a. seine Anschaffungskosten steuermindernd geltend zu machen und die eventuell mit dem Erwerb in Zusammenhang stehenden Finanzierungskosten steuerbegünstigt zum Abzug zu bringen.⁸⁶ So beschreibt Kapitel vier die unterschiedlichen Sichtweisen der Vertragspartner im Zuge der Unternehmensübertragung mittels

⁸¹ Statistisches Bundesamt (2020): KMU, Im Internet: URL: <https://www.destatis.de>, (aufgerufen: 15.12.2020, 10:19 Uhr).

⁸² Vgl. Wegner (2001), S. 274, weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

⁸³ Vgl. Gröger (2010), S. 308f.

⁸⁴ Vgl. Preisser/ Cavailles (2010), S. 7.

⁸⁵ Vgl. Gröger (2010), S. 309f.

⁸⁶ Vgl. Gröger (2010), S. 310.

einer Vielzahl von Einzelübertragungen (Asset Deal) und der Übertragung von Anteilen (Share Deal). So gilt es neben den grundlegenden zivilrechtlichen Aspekten vor allem die steuerlichen Besonderheiten allgemein und spezialisiert für KMU herauszustellen. Um neben der Literatur auch die Sichtweise der Wirtschaft in die thematische Abhandlung mit einzubeziehen, wurden im Rahmen einer Umfrage neben dem Bundesministerium für Wirtschaft und Information, dem Bundesministerium für Finanzen, ebenso Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, wie Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, PricewaterhouseCoopers GmbH (pwc) sowie die Beratungsgesellschaft Rödl&Partner angeschrieben. Da die Untersuchung vordergründig auf die kleinen und mittleren Unternehmen gerichtet ist, sind u.a. der Deutscher Mittelstandsbund (DMB), der Bundesverband mittelständischer Wirtschaft (BVMW) sowie das Forschungsinstitut für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) und das statistische Bundesamt (destatis) näher befragt worden. Die Resonanz und die Ergebnisse der Umfrage sind sowohl in den Anhängen 3 bis 5 als auch in den folgenden Abhandlungen postuliert.

4.1 Asset Deal - Zivilrechtliche Aspekte einer Unternehmensübertragung

Beim Asset Deal werden Sachen oder Rechte des Unternehmens an den Erwerber veräußert und fokussieren in erster Linie das dingliche Recht.⁸⁷ Da der Begriff der Veräußerung gesetzlich nicht hinreichend bestimmt ist, definiert das Zivilrecht eine Veräußerung mit der Übertragung des rechtlichen Eigentums - unabhängig ob eine Übertragung entgeltliche oder unentgeltlich erfolgt.⁸⁸ Hierzu kommen die Regelungen über den Kaufvertrag i.S.d. § 433 BGB zur Anwendung.⁸⁹ Da diese Vorschrift lediglich die Sachen (§ 90 ff. BGB) an sich aufgreift, versucht der Gesetzgeber den Unternehmenskauf mit § 453 Abs. 1 BGB zu ergänzen, wonach die

⁸⁷ Vgl. Schulenburg (2011), S. 44 sowie Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 92.

⁸⁸ Vgl. Wollny (1994), S. 169.

⁸⁹ Das Trennungs- und Abstraktionsprinzip findet auch beim Unternehmenskauf seine Anwendung. So werden das schuldrechtliche Verpflichtungsgeschäft (Kaufvertrag nach §§ 433 i.V.m. § 453 BGB) vom sachenrechtlichen Verfügungsgeschäft (tatsächliche Übertragung des Unternehmens) getrennt und als rechtlich zwei unabhängige Vorgänge betrachtet. Darüber hinaus entfalten sowohl das Verpflichtungs- als auch das Verfügungsgeschäft ihre Wirksamkeit unabhängig von einander (Vgl. dazu Jauernig (1994), S. 721f.).

Regelungen über den Kauf von Sachen nach § 433 BGB auch auf *sonstige Gegenstände* Anwendung findet.⁹⁰ Dies bekräftigt der Bundesgerichtshof (BGH) in seinem Urteil vom 12. November 1975, indem der Unternehmenskauf als ein Sachkauf beurteilt wird.⁹¹

Zeichnet sich keine Nachfolgeoption für den Unternehmer ab, muss unterschieden werden ob das Unternehmen als Ganzes oder die einzelnen zum Unternehmen gehörenden Gegenstände veräußert werden.⁹² Es bedarf einerseits den Willen beider an der Transaktion beteiligten Akteure und andererseits der Übertragung der wesentlichen Betriebsgrundlage auf den Erwerber. Die Veräußerung im Ganzen setzt somit nicht automatisch voraus, dass die Gesamtheit aller im Unternehmen befindlichen Vermögensgegenstände auf den neuen Eigentümer übergehen. Vielmehr muss es durch die Übertragung dem Erwerber möglich sein, die Unternehmung durch die Übertragung fortzuführen. Weitere Übertragungsmöglichkeiten sieht das Schuldrecht in Form eines Tausch (§ 515 BGB), einer Schenkung (§§ 516, 518 BGB) oder durch sonstige Verträge vor. Als Beispiel für letztgenanntes kann ein Auseinandersetzungsvertrag unter Miterben nach § 2042 ff. BGB benannt werden.⁹³ Die Besonderheit bei der Übertragung eines Unternehmen im Ganzen liegt in der Ermangelung eines einheitlichen Übertragungsaktes für den Betrieb als Ganzes. So wird der Erwerber beispielsweise Eigentümer des zum Unternehmen gehörenden Grundstückes mit der Eintragung im Grundbuch (Einigung beider Vertragsparteien mittels Notarvertrag und der anschließenden Eintragung §§ 873 und 925 BGB) und bei Waren und Gütern (Sachen) durch Einigung und Übergabe (Singularsukzession⁹⁴).⁹⁵ Somit richtet sich die Übertragung der einzelnen Wirtschaftsgüter nach den Einzelvorschriften des BGB und lässt eine steuerrechtliche Einordnung der Gegenstände unbeachtet.⁹⁶ Gegenständlich für eine weiteren Betrachtung im Rahmen eines Asset Deal sind zumeist die Vielzahl von Einzelübertragungen an beweglichen, wie unbeweglichen Sachen. Hierzu defi-

⁹⁰ Vgl. § 433ff. BGB, § 453 BGB sowie Schulenburg (2011), S. 45.

⁹¹ BGH - Urteil vom 12. November 1975 VIII ZR 142/74, BGHZ 65, 246, 250.

⁹² Vgl. Wegner (2001), S. 274 weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

⁹³ §§ 433, 515, 2042 ff. BGB

⁹⁴ Die Singularsukzession beschreibt die Einzelrechtsnachfolge wohingegen die Universalsukzession die Gesamtrechtsnachfolge umfasst.

⁹⁵ Vgl. Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 91.

⁹⁶ Vgl. Wollny (1994), S. 183.

niert das BGB im § 90 BGB Sachen als körperliche Gegenstände, welche es hinsichtlich ihrer Eigenschaft weiter zu differenzieren gilt.⁹⁷ Bei der Übertragung beweglicher Sachen i.S.d. § 929 BGB ist es erforderlich, dass sich beide Vertragsparteien darüber einig sind, dass zum einen das Eigentum an der Sache übergehen soll und andererseits die Sache durch den Veräußerer auf den Erwerber übergeht. Grundlage dessen ist wie eingangs erwähnt ein nach § 433 i.V.m. § 453 BGB geschlossener Kaufvertrag.⁹⁸ Dieser kann entgegen der Übereignung von Grundstücken und Grundstücksteilen nach den allgemeinen Vorschriften über Rechtsgeschäfte formlos erfolgenden soweit der Gesetzgeber keine andere Regelung vorsieht.⁹⁹ Verträge über Grundstücke bedingen grundsätzlich bestimmter Formerfordernissen. Die Regelung über die Übertragung von Grundstücken, Grundstücksteilen und unbeweglichen Sachen regelt das BGB und den §§ 873 und 925 BGB. Grundlage dessen, ist die den Vertragsverhandlungen zugrundeliegende beiderseitige Willenserklärung nach § 311b BGB. Sind sich beide Vertragsparteien darüber einig (§ 925 BGB), dass im Wege der Unternehmensübertragung auch das zum Betriebsvermögen gehörende Geschäftsgrundstück übertragen werden soll, bedarf es einer notariellen Beurkundung über den Grundstückskauf.¹⁰⁰ Die Übertragung des Eigentums an einem Grundstück nach § 873 Abs. 1 BGB erfolgt anschließend der Eintragung ins Grundbuch und dem gleichzeitigen Löschen des Veräußers im Grundbuch.¹⁰¹

Wie der Gesetzgeber eine Unternehmensübertragung im Rahmen eines Asset Deal im Zivilrecht beschreibt wurde hinlänglich diskutiert. Die im Rahmen einer Kurzumfrage (Anhang 3) angeschriebenen Organisationen verwiesen u.a. auf Fachbeiträge und Publikation. Sie sehen vor allem den Bestimmtheitsgrundsatz, die Formvorschriften über Kaufverträge sowie die Zustimmung zur Übertragung von Vertragsverhältnissen als wesentliche rechtliche Herausforderungen.¹⁰² So sind mit dem Bestimmtheitsgrundsatz alle zu übertragenen Vermögensgegenstände eindeutig zu benennen. Dies umfasst exemplarisch jeden einzelnen Arbeitsvertrag,

⁹⁷ Vgl. § 90 BGB.

⁹⁸ § 929 BGB, weiter Wollny (2005), S. 216.

⁹⁹ Vgl. § 311 BGB.

¹⁰⁰ §§ 873 Abs. 1 sowie 925 BGB.

¹⁰¹ Vgl. Wollny (2005), S. 218ff.

¹⁰² Vgl. Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr).

Mietverträge sowie bei einer Übertragung von mehreren Betriebsstätte, jede Betriebsstätte für sich in vollem Umfang. Allgemeingültige Formulierungen sind hierbei zu vermeiden. Die Übertragung von Wirtschaftsgütern mittels eines AD kann grundsätzlich formlos erfolgen. Wird jedoch ein oder mehrere Betriebsgrundstücke mit veräußert, so unterliegt der *gesamte Kaufvertrag* einer notariellen Beurkundung.¹⁰³ Unter Kapitel 3.3. wurde die Notwendigkeit einer Due Diligence Prüfung herausgestellt. So gilt es für den Erwerber rechtzeitig alle notwendigen, den Erwerb betreffenden Informationen über das Kaufobjekt einzuholen. Dies umfasst im Rahmen der legal Due Diligence u.a. alle bestehenden vertraglichen Regelungen des zu erwerbenden Unternehmens. Hier sehen Rödl&Partner vor allem die Herausforderung in bestehenden Verträgen. Wird beabsichtigt, Verträge die mit dem bisherigen Unternehmen bestanden im Rahmen des Unternehmensverkaufs auf den Erwerber zu übertragen, bedarf es der Zustimmung der Vertragspartner des Veräußerers. Unterbleibt eine Zustimmung, gehen die Verträge im Zuge des Asset Deal nicht auf den Erwerber über. Daher gilt es wie abgebildet, im frühen Stadium der M&A sich um die Zustimmung der Vertragspartner zu bemühen.¹⁰⁴

4.2 Die steuerliche Betrachtungsweise eines Asset Deal

Das Steuerrecht sieht analog dem Zivilrecht keine spezifischen Regelungen für den Unternehmenserwerb oder der Veräußerung vor. Vielmehr erfolgt eine differenzierte Betrachtung der Besteuerung in Abhängigkeit der Rechtsform des Unternehmens und damit der unternehmerischen Tätigkeit.¹⁰⁵ Mit dem Entschluss des Unternehmers seinen Geschäftsbetrieb zu veräußern, rücken neben den zivilrechtlichen und wirtschaftlichen Überlegungen, vor allem die steuerlichen Aspekte in den Vordergrund.¹⁰⁶ Somit gilt es die ertrags- und verkehrssteuerlich Besonderheiten im Rahmen eines Asset Deal aus Käufer- wie Verkäufersicht sowie in Abhängigkeit der Rechtsform des Unternehmens abzubilden.

¹⁰³ Vgl. Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr).

¹⁰⁴ Vgl. Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr).

¹⁰⁵ Vgl. Fischer (2009), S. 218.

¹⁰⁶ Vgl. Fischer (2009), S. 218.

4.2.1 Käufer

Lässt man den Zielkonflikt zwischen Veräußerer (V) und dem Erwerber/ Käufer (K) außer Acht, so ist der Käufer darin bestrebt den über die Buchwerte hinaus gezahlten Kaufpreis abzuschreiben.¹⁰⁷ Bei einem Asset Deal gestaltet sich dies in der Mehrheit der Fälle als unproblematisch, denn anstelle einer Beteiligung aktiviert der Käufer alle mit dem Erwerb in Verbindung stehenden Wirtschaftsgüter.¹⁰⁸ Der aufgewendete Gesamtkaufpreis wird dabei gleichmäßig auf die erworbenen bilanzierten materiellen und immateriellen Wirtschaftsgüter verteilt. Die über die Buchwerte hinausgehenden Werte (stille Reserven) sind aufzudecken und entsprechend der Restnutzungsdauer dieser Wirtschaftsgüter abzuschreiben.¹⁰⁹ Ein etwaiger darüber hinausgehender Betrag beschreibt den Geschäfts- oder Firmenwert.¹¹⁰ Da dieser durch den Erwerber nicht selbst geschaffen, sondern im Rahmen des Rechtsträgerwechsels erworben wurde, ist dieser in der Bilanz des Erwerbers zu aktivieren und kann über einen Zeitraum von 15 Jahren steuerbegünstigt abgeschrieben werden.¹¹¹ Es gilt dabei der Grundsatz der Einzelbewertung.¹¹² So werden Verbindlichkeiten wie auch Rückstellungen entsprechend der geltenden Vorschriften einzeln bewertet und passiviert.¹¹³ Dies kann auch für betriebliche Verbindlichkeiten in Betracht kommen, welche auf Seiten des Veräußerers in der Handelsbilanz zum Ansatz gebracht wurden, jedoch in der Steuerbilanz beispielsweise einem Passivierungsverbot nach § 5 Abs. 4a EStG unterlegen haben.¹¹⁴ So ist der BFH in seinem Urteil vom 16.12.2009 der Auffassung, dass ein Passivieren für ungewisse Verbindlichkeiten sowohl in der Handels- als auch der Steuerbilanz erfolgen kann, wenn die dem Passivierungsverbot beim Veräußerer unterliegenden betrieblichen Verbindlichkeiten im Rahmen des Unternehmensüberganges als Schulden übernommen werden. Ein Ansatz ist daher als eine Freistellungsver-

¹⁰⁷ Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 118.

¹⁰⁸ Vgl. Wegner (2001), S. 276, weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

¹⁰⁹ Vgl. Fischer (2009), S. 222.

¹¹⁰ Vgl. Gröger (2010), S. 340 f.

¹¹¹ Vgl. § 16 Abs. 1 EStG, § 6 Abs. 1 Nr. 7 sowie § 7 Abs. 1 Satz 3 EStG und Gröger (2010), S. 343.

¹¹² Vgl. Gröger (2010), S. 341.

¹¹³ §§ 6 Abs. 1 Nr. 3 i.V.m. Nr. 2 sowie Nr. 3a EStG.

¹¹⁴ Als Beispiel soll hier der Ansatz von drohenden Verlusten aus schwebenden Geschäften i.S.d. § 5 Abs. 4a EStG herangezogen werden.

pflichtung möglich und zu passivieren.¹¹⁵ Ein weiteres Interesse besteht in der steuerlichen Berücksichtigung von Finanzierungskosten.¹¹⁶ In aller Regel umfasst dies die mit dem Erwerb in Zusammenhang stehenden Kredite und Verbindlichkeiten und der daraus resultierenden Zinsaufwendungen, welche im Rahmen eines Asset Deal als Betriebsausgaben nach § 4 Abs. 4 EStG abzugsfähig sind.¹¹⁷ Der Ansatz als Betriebsausgaben wird auf 60 Prozent abgemindert, sofern sich eine Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft im Betriebsvermögen (BV) des zu erwerbenden Unternehmens befindet und der Käufer als natürliche Person der Einkommensteuer unterliegt.¹¹⁸ Die damit in Zusammenhang stehenden Aufwendungen sind daher nur zu 60 Prozent als Betriebsausgaben abzugsfähig, da die Beteiligung als Einzelwirtschaftsgut zu steuerfreien Einkünften i.H.v. 40 Prozent nach § 3 Nr. 40 EStG führt.¹¹⁹

Der Erwerb eines Anteils an einer **Personengesellschaft** folgt aufgrund des Transparenzprinzipes¹²⁰, im Ergebnis dem des Einzelunternehmens.¹²¹ Diese Transparenz wird ausschließlich im Steuerrecht der Personengesellschaft attestiert und ermöglicht somit die Übertragung der Einzelwirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset Deal. Wohingegen es sich beim Erwerb um Anteile einer Personengesellschaft im Zivil- und Handelsrecht um einen Share Deal handelt.¹²² Daher scheidet zunächst eine Neubewertung der einzelnen Wirtschaftsgüter innerhalb der Gesamthandsbilanz aus.¹²³ Eine Besonderheit im Vergleich zum Einzelunternehmen, bildet die Abbildung der über die Buchwerte hinausgehenden Zahlungen in positiven Ergänzungsbilanzen¹²⁴, da der gezahlte Kaufpreis meist den wirtschaftlichen Wert des Unternehmens aus Sicht des Erwerbers darstellt.¹²⁵ Analog dem des Einzelunternehmen stockt der Erwerber der Einzelwirtschaftsgüter auch beim Kauf von Anteilen an Personengesellschaften die Buchwerte entsprechend

¹¹⁵ Vgl. BFH - Urteil vom 16.12.2009 - I R 102/08 sowie Gröger (2010), S. 342 sowie Holzapfel/Pöllath (2000), S. 126f.

¹¹⁶ Vgl. Fischer (2009), S. 228 sowie Gröger (2010), S. 344.

¹¹⁷ Vgl. Gröger (2010), S. 344 und Fischer (2009), S. 228 sowie § 4 Abs. 4 EStG.

¹¹⁸ Vgl. Fischer (2009), S. 228.

¹¹⁹ Vgl. § 3c Abs. 2 EStG sowie § 3 Nr. 40 EStG.

¹²⁰ Vgl. BFH vom 25.02.1994, GrS 7/89, BStBl. 1991 II, 700.

¹²¹ Vgl. Fischer (2009), S. 225.

¹²² Vgl. Gröger (2010), S. 347 sowie Fischer (2009), S. 230.

¹²³ Vgl. Gröger (2009), S. 347f.

¹²⁴ Wird ein Kaufpreis vereinbart und gezahlt, welcher die steuerrechtlichen Buchwerte unterschreitet erfolgt eine Darstellung in einer negativen Ergänzungsbilanz (Minderwerte).

¹²⁵ Vgl. Gröger (2010), S. 347f.

dem Verhältnis zu den Teilwerten auf oder ab.¹²⁶ Jüttner und Fischer greifen hierbei die Vorgehensweise einer Stufentheorie des BFH auf und nennen die im Rahmen einer Aufstockung durchzuführenden Verfahrensweise:

1. Bilanzierte (bewegliche/unbewegliche) Wirtschaftsgüter des Veräußerers sind mit den jeweiligen Teilwerten zu aktivieren.
2. Ansatz der immateriellen und bisher aufgrund des Ansatzverbotes nicht bilanzierten immateriellen Wirtschaftsgüter des Veräußerers.
3. Ein danach verbleibender Differenzbetrag ist als Geschäfts- oder Firmenwert zu aktivieren.¹²⁷

Der Unternehmensverkauf ist in vielerlei Hinsicht meist der letzte Ausweg - vor allem in einer Krise. Befindet sich ein Unternehmen in einer derartigen Schieflage, dass die Wirtschaftlichkeit der Organisation nicht mehr erzielt werden kann, erfolgt die Unternehmenstransaktion meist in Form eines Asset Deal. Der Grund liegt in der Wahlmöglichkeit des Erwerbers. Denn dieser möchte einzig das Unternehmen mit seinen noch zukunftssträchtigen Assets erwerben und den in Insolvenz befindlichen Rechtsträger ausschließen.¹²⁸ So ermöglicht es dem neuen Käufer ein Unternehmen zu erwerben, welches trotz eines anhaftenden Insolvenzverfahrens zukunftssträchtig sein kann. Ebenso ermöglicht der Erwerb aus der Insolvenzmasse einen Haftungsausschluss für den Betriebsübernehmer nach § 75 Abs. 2 Abgabenordnung (AO).¹²⁹ Darüber hinaus gehende Haftungstatbestände gilt es zu berücksichtigen wie die steuerliche Integration in ein Zielunternehmen oder etwaiger Sanierungsmaßnahmen.¹³⁰

Befindet sich ein Unternehmen in einer wirtschaftlichen und finanziell schwierigen Situation und eine Insolvenz ist noch nicht begründet, so sind beide Formen der Unternehmenstransaktion möglich. Zwar kann im Rahmen eines Asset Deal die Haftung nach § 75 AO nicht ausgeschlossen werden, jedoch bietet sich die

¹²⁶ Vgl. Jüttner (2009), S. 112f. sowie Fischer (2009), S. 226.

¹²⁷ Vgl. Schmidt/ Wacker, EStG 2008, § 16 Rn 487ff. sowie Jüttner (2009), S. 112f. und Fischer (2009), S. 226.

¹²⁸ Vgl. Gröger (2009), S. 393.

¹²⁹ Vgl. BFH - Urteil vom 23.07.1998 - VII R 143/ 97, BStBl. II 1998, 765.

¹³⁰ Vgl. Gröger (2010), S. 393.

Möglichkeit für den Käufer einen für sich wirtschaftlichen Unternehmensteil kostengünstig zu erwerben.¹³¹

Die Regelungen über die Verkehrssteuern bei der Betriebsübernahme im Rahmen eines Asset Deal erfahren einer weiteren Betrachtung im folgenden Gliederungspunkt.

4.2.2 Verkäufer

Die Gründe für eine Veräußerung sind bereits in den vorgenannten Punkten hinlänglich diskutiert worden. Unterstellt wird zunächst, dass der Veräußerer als natürliche Person i.S.d. § 1 BGB sein *Einzelunternehmen* aufgrund einer mangelnden Nachfolge zu übertragen beabsichtigt. Hierbei kommt es nicht auf die Übertragung der Aktiva und Passiva auf den Erwerber im zivilrechtlichen Sinne an, sondern nach § 39 Abs. 2 AO auf den Übergang des wirtschaftlichen Eigentums (tatsächliche Sachherrschaft) zum Zeitpunkt der Übergabe der wesentlichen Betriebsgrundlage auf den neuen Rechtsträger.¹³² Der entstehende Veräußerungsgewinn aus der Unternehmensübertragung hat der Veräußerer der Besteuerung zu unterwerfen.¹³³

Der Gesetzgeber regelt die Ermittlung des Veräußerungsgewinnes im § 16 Abs. 2 Satz 1 EStG und bestimmt die steuerliche Bemessungsgrundlage im Rahmen eines Asset Deal nach folgendem Schema:

	Veräußerungspreis
./. Wert des Betriebsvermögens ¹³⁴	
./. Veräußerungskosten	
=	<hr/> <hr/> Veräußerungsgewinn ¹³⁵

¹³¹ Vgl. Preisser/ Cavailles (2010), S. 14f sowie Gröger (2010), S. 393f.

¹³² Vgl. Gröger (2010), S. 311 sowie § 39 Abs. 2 AO.

¹³³ Vgl. Widmann (2002), S. 78f.

¹³⁴ Der Wert des Betriebsvermögens im Zeitpunkt der Veräußerung ermittelt sich i.S.d. § 16 Abs. 2 Satz 2 i.V.m § 4 Abs. 1 und § 5 EStG und zieht die Buchwerte einer Betrachtung heran.

¹³⁵ Vgl. Geissler (2020), § 16 EStG, Rz. 55.

Somit kann ein über den Wert des Betriebsvermögens (BV) und den Veräußerungskosten hinausgehender Kaufpreis zum einen die Wertsteigerung der im Unternehmen befindlichen Wirtschaftsgüter aber auch die künftige Wirtschaftskraft und Marktpositionierung anhand der Erwartungen des Käufers abbilden.¹³⁶ Analog der Veräußerungsgewinne sind die Veräußerungsverluste im Veranlagungszeitraum der Veräußerung des Unternehmens zu erfassen. Zur Berücksichtigung dieser Verluste ist ein horizontaler Verlustausgleich möglich, was dem Veräußerer die Möglichkeit bietet den Veräußerungsverlust dem Gewinn aus dem laufenden Wirtschaftsjahr gegenüber zu stellen. Ist eine Berücksichtigung im Jahr der Entstehung nicht möglich, kann dieser unter Anwendung des § 10d EStG sowie der damit einhergehenden betragsmäßigen Begrenzungen zurück- und vorgetragen werden. Der am Schluss eines Veranlagungszeitraumes verbleibende Verlustvortrag bedarf einer gesonderten Feststellung.¹³⁷ Wird ein Unternehmen nicht aus der Not heraus oder gar einer Insolvenz veräußert, wird mit der Übertragung auf einen neuen Rechtsträger zumeist ein Veräußerungsgewinn erzielt. Dieser unterliegt einer hinreichenden Besteuerung, da der bisherige Inhaber zur Aufdeckung der stillen Reserven angehalten ist.¹³⁸ Aus diesem Grund sieht das deutsche Steuersystem neben einer partiellen zum Teil auch einen volle Steuerbefreiung oder Steuerbegünstigung der Transaktion vor.¹³⁹ Um von einem Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG¹⁴⁰ sowie einen ermäßigten Steuersatz (§ 34 Abs. 3 EStG) profitieren zu können, bedarf es des Vorhandenseins dezidiert unter § 16 Abs. 1 EStG angeführter Voraussetzungen. Demnach liegt eine Veräußerung vor, wenn der ganze Betrieb oder Teilbetrieb oder im Falle einer Personengesellschaft der gesamte Mitunternehmeranteil veräußert wird. Dem gleichgesetzt wird eine Betriebsaufgabe nach § 16 Abs. 3 EStG.¹⁴¹ Der Freibetrag in Höhe von (i.H.v.) 45.000 EUR ist auf Antrag des Steuerpflichtigen (Veräußerer) bis zu einem Veräußerungsgewinn von 136.000 EUR einzuräumen. Wird dieser Betrag überschritten, unterliegt der Frei-

¹³⁶ Vgl. Widmann (2002), S. 78 ff.

¹³⁷ Vgl. Hallerbach (2016), Erläuterungen zu Abs. 4 sowie § 10d Abs. 1-3 EStG.

¹³⁸ Vgl. Paus (2015), S. 144 f.

¹³⁹ Vgl. § 16 Abs. 4 i.V.m. § 34 EStG sowie Gröger (2010), S. 313.

¹⁴⁰ Gemäß § 16 Abs. 4 EStG sieht der Gesetzgeber beim Vorliegen der Voraussetzungen einen Freibetrag von bis zu 45.000 EUR vor. Dies ist der Fall, wenn der Veräußerer das 55. Lebensjahr vollendet oder dauerhaft berufsunfähig ist.

¹⁴¹ Vgl. § 16 Abs. 1 EStG sowie Paus (2020), S. 144ff.

betrag einer anteiligen Kürzung. Ab einen Veräußerungsgewinn von 181.000 EUR entfällt dieser vollumfänglich.¹⁴² Nach einer entsprechenden Kürzung des Veräußerungsgewinnes kann dieser gegebenenfalls (ggf.) einem ermäßigten Steuersatz nach § 34 EStG unterliegen. Hat der Steuerpflichtige das 55. Lebensjahr vollendet oder ist dieser dauerhaft berufsunfähig kann aus ertragssteuerlicher Sicht ein Veräußerungsgewinn von bis zu 5 Mio. zu 56 Prozent i.S.d § 34 Abs. 3 EStG gewährt werden.¹⁴³ Diese steuerliche Begünstigung kommt nicht zur Anwendung, wenn wesentliche Betriebsgrundlagen¹⁴⁴ nicht mit übertragen werden.¹⁴⁵

Das Zivilrecht definiert den Verkauf von Anteilen an eine Personengesellschaft als einen Verkauf von Gesellschaftsrechten. Dem folgt auch das Steuerrecht.¹⁴⁶ Steht somit anstatt eines Einzelunternehmens ein Anteil an einer **Personengesellschaft**, der Mitunternehmeranteil nach § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG, zum Verkauf, führt dies beim Veräußerer zu ähnlichen steuerlichen Auswirkungen. So ermittelt sich der Veräußerungsgewinn bei der Übertragung eines Mitunternehmeranteils analog dem der Veräußerung eines Einzelunternehmens nach § 16 Abs. 2 EStG.¹⁴⁷ Wie hoch der zu veräußernde Mitunternehmeranteil ist, richtet sich nach den jeweiligen Vereinbarungen im Gesellschaftsvertrag.¹⁴⁸ Mithilfe des steuerlichen Kapitalkontos wird die Beteiligung am Betriebsvermögen der Gesellschaft abgebildet. Es umfasst dabei das steuerliche Kapital der Gesamthandsbilanz wie auch das der Ergänzungs- und Sonderbilanzen des Unternehmers.¹⁴⁹ Mit der Transaktion entsteht im Gegensatz zum Verkauf von Anteilen an Kapitalgesellschaften nur dann keine Gewerbesteuer, wenn die Gewinne aus der Veräußerung auf eine natürliche

¹⁴² Vgl. § 16 Abs 4 EStG sowie Gröger (2010), S 313.

¹⁴³ Vgl. § 34 Abs 3 EStG, Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 98 und Gröger (2010), S. 314.

¹⁴⁴ Der Bundesfinanzhof (BFH) und die damit einhergehenden Einkommensteuerichtlinien bestimmen die wesentlichen Betriebsgrundlagen anhand einer funktionalen wie qualitativen Betrachtungsweise. Während die funktionale Betrachtungsweise auf die Funktion der Wirtschaftsgüter innerhalb des Unternehmens abzielt, stellt die quantitative Betrachtung auf den Wert der Wirtschaftsgüter und damit den stillen Reserven ab (Vgl. Gänger (2020), § 16 EStG Rz. 44 ff.).

¹⁴⁵ Vgl. Gröger (2010), S. 314.

¹⁴⁶ Vgl. Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 129f.

¹⁴⁷ Vgl. § 16 Abs. 2 EStG.

¹⁴⁸ Beispiel OHG: Auf die offene Handelsgesellschaft nach § 105 Abs. 3 HGB finden die Vorschriften über die GbR entsprechend Anwendung (Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts ist die Grundform einer Personengesellschaft und richtet sich nach den Vorschriften §§ 705 BGB.), soweit die §§ 106 ff. HGB nichts Abweichendes regeln. Abweichungen können daher die Beteiligung an der Gesellschaft, die einzubringenden Wirtschaftsgüter oder die Geschäftsführung- und Vertretungsbefugnisse der Mitunternehmer betreffen.

¹⁴⁹ Vgl. Gröger (2010), S. 314f.

Person als unmittelbar beteiligte Mitunternehmer i.S.d. § 7 Satz 2 GewStG entfallen.¹⁵⁰ ¹⁵¹ Die einkommenssteuerliche Behandlung bei der Veräußerung von Mitunternehmeranteilen folgt den Ausführungen zum Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG sowie zu den tariflichen Begünstigungen nach § 34 EStG. Obgleich es auch im vorliegenden Fall Restriktionen zu beachten gilt, so gewährt der Gesetzgeber die Vergünstigungen und Steuererleichterungen ausschließlich bei einer Veräußerung des gesamten Mitunternehmeranteils.¹⁵² Die erzielten Gewinne aus der Übertragung von Anteilen einer Mitunternehmerschaft werden folglich den laufenden Gewinnen nach § 16 Abs. 1 Satz 2 EStG zugerechnet und erfahren somit keiner begünstigten Betrachtung im Rahmen des §§ 16 Abs. 4 sowie 34 EStG.¹⁵³ Bis zum 31. Dezember 2001 unterwirft die Finanzverwaltung aus Vertrauensschutzgründen Gewinne aus der Veräußerung eines Teils eines Mitunternehmeranteils nicht der Gewerbesteuer. Dies änderte sich mit der Rechtslage ab 01. Januar 2002. Gewinne aus der Veräußerung eines Anteils aus der Mitunternehmerschaft erfahren einer einkommensteuerlichen Berücksichtigung als laufende Gewinne und sind somit stets gewerbesteuerpflichtig.¹⁵⁴

Betrachten wir in einem letzten Abschnitt die **Kapitalgesellschaft** als Veräußerer. Überträgt diese - aufgrund ihrer eigenen Rechtspersönlichkeit - einzelne Wirtschaftsgüter der Gesellschaft im Wege eines Asset Deal, so unterliegt der hieraus entstehende Veräußerungsgewinn der Körperschafts- und Gewerbesteuerpflicht.¹⁵⁵ Neben den ertragssteuerlichen Auswirkungen benötigt es einer ergänzenden Beleuchtung der verkehrssteuerlichen Aspekte im Rahmen eines Asset Deal. Hierzu sei kurz aber erschöpfend auf die umsatzsteuerlichen Folgen abzustellen. Die Veräußerung im Wege eines Asset Deal unterliegen grundsätzlich der Umsatzsteuer, bei der die Bemessungsgrundlage nach § 10 Umsatzsteuergesetz (UStG) die Gegenleistung und somit den Kaufpreis vorsieht.¹⁵⁶ Der Erwerber ist diesem Fall

¹⁵⁰ Vgl. Wegner (2001), S. 276, weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

¹⁵¹ Aufgrund der Vielfältigkeit und Tiefe der einzelnen steuerlichen Aspekte einer Personengesellschaft sei im Rahmen dieser Arbeit lediglich auf eine herkömmliche Personengesellschaft eingegangen. Doppelstöckige Personengesellschaften und Unterpersonengesellschaften erfahren in dieser Arbeit, samt deren steuerliche Auswirkungen keiner Betrachtung.

¹⁵² Vgl. Bauer/ Baumgärtner (2015), S. 838f.

¹⁵³ Vgl. Gröger (2010), S. 316.

¹⁵⁴ Vgl. OFD Düsseldorf vom 10.09.2002, S. 1151.

¹⁵⁵ Vgl. Fischer (2009), S. 225.

¹⁵⁶ Vgl. Gröger (2010), S. 383.

entsprechend § 13a UStG Steuerschuldner und ist gleichermaßen zum Vorsteuerabzug berechtigt.¹⁵⁷ Jedoch definiert der Gesetzgeber im § 4 UStG diverse für einen Asset Deal von Bedeutung kommenden Steuerbefreiungen. Dies umfasst die Übertragung von Grundstücken (§ 4 Nr. 9a UStG), die Beteiligung an Personen- und Kapitalgesellschaften (§ 4 Nr. 8f UStG) sowie ggf. Forderungen (§ 4 Nr. 8c UStG). Dabei obliegt es zum einen dem Veräußerer ob er im Rahmen des § 9 UStG zur Umsatzsteuerpflicht optieren möchte und zum anderen ob der Erwerber alle zur Berechtigung des Vorsteuerabzuges vorliegenden Voraussetzung erfüllt.¹⁵⁸ Da im Rahmen einer Unternehmensübertragung meist das ganze Unternehmen auf den Erwerber übergeht, fällt Umsatzsteuer in der Regel (i.d.R.) nicht an.¹⁵⁹ Denn im Ergebnis handelt es sich nach § 1 Abs. 1a UStG um eine Geschäftsveräußerung im Ganzen (GiG).¹⁶⁰ Geht im Rahmen der Geschäftsveräußerung ein Grundstück auf den Erwerber über so entsteht Grunderwerbssteuer, welche nach § 13 Nr. 1 Grunderwerbssteuergesetz (GrErStG) von beiden Vertragsparteien geschuldet wird.¹⁶¹ Zumeist geht die gesamte Steuerschuld aufgrund vertraglicher Regelungen auf den Erwerber über.¹⁶²

4.3 Vor- und Nachteile eines AD

Um die Vorteilhaftigkeit und deren Herausforderung abzubilden, bedarf es einer differenzierten Betrachtung. Denn sowohl der Käufer als auch der Verkäufer verfolgen in erster Linie das Ziel, ihre jeweilige Steuerzahllast zu minimieren oder zu vermeiden.¹⁶³ Aufgrund der Gegensätzlichkeit führt die Erreichung der Zielvorstellungen zu einem Zielkonflikt. Die Auswirkungen der in Kapitel 4.1 und 4.2 beleuchteten zivilrechtlichen wie steuerrechtlichen Aspekte einer Unternehmens-

¹⁵⁷ Vgl. § 13a UStG sowie § 15 UStG.

¹⁵⁸ Vgl. § 9 UStG sowie Gröger (2010), S. 383.

¹⁵⁹ Vgl. Wegner (2001), S. 276, weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

¹⁶⁰ Vgl. § 1 Abs. 1a UStG wie Gröger (2010), S. 383.

¹⁶¹ Vgl. § 13 Nr. 1 GrErStG sowie Fischer (2009), S. 229.

¹⁶² Da die Übertragung von Grundstücken und Grundstücksteilen einer notariellen Beurkundung bedarf (siehe zivilrechtliche Würdigung eines Asset Deal im Kapitel 4.1), ist dem Veräußerer i.d.R. daran gelegen mit der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages die Steuerschuldnerschaft nach § 13 Nr. 1 GrErStG auf den Erwerber zu übertragen.

¹⁶³ Vgl. Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 93f.

transaktion im Rahmen eines Asset Deal sind im Folgenden unter Tabelle 2 zusammengefasst.

Vor- und Nachteile Asset Deal

Rechtsggebiet	Vorteil		Nachteile	
	Zivilrecht	Steuerrecht	Zivilrecht	Steuerrecht
Verkäufer		+ ggf. Freibetrag für Betriebsaufgabe/ -veräußerung	- Risiko aus Betriebsübergang/ Haftung	- kein Teileinkünfteverfahren
		+ VG ist oft niedriger	- Vertragszustimmung durch Kunden (hoher Zeitaufwand)	- Haftung für Steuern des Alt-Unternehmens
		+ Verlustvorträge sind nutzbar	- aufwendige Vertragsgestaltung (Singularsukzession)	
Käufer	+ keine Risiken aus Sachverhalten vor dem Stichtag	+ AfA für Aktiva vollumfänglich möglich/ Erfassung der AK der Vermögensgegenstände (bilanzier)	- Widerspruch durch MA möglich	- Kaufpreisverteilung bei den einzelnen Wirtschaftsgütern
		+ aktivierbarer GoF	- Kunden und Lieferanten müssen aktiv zustimmen	- Ermittlung des Goodwill (GoF)
		+ Finanzierungsaufwand nutzbar	- aufwendige Vertragsgestaltung (Singularsukzession)	- Verlustvorträge bleiben beim Veräußerer
		+ Risiko über versteckte Verbindlichkeiten ist gering (Detailauswahl)		- Haftung für Steuern des Alt-Unternehmens

Tabelle 2: Vor- und Nachteile eines Asset Deal (Quelle: eig. Darstellung in Anlehnung an Kapitel 4.1 und 4.2, Gröger (2009), S. 340 ff. et al.)

Die Tabelle stellt hierbei die zivilrechtlichen wie steuerrechtlichen Vorteile eines Asset Deal aus Käufer- und Verkäufersicht, den Nachteilen gegenüber.¹⁶⁴ Der Asset Deal bietet im Vergleich zum Share Deal bestimmte Vorteile, tritt aber in einigen Punkten auch hinter dem Share Deal zurück. Der Bestimmtheitsgrundsatz sowie zahllose Formvorschriften und einer detaillierten Spezifikation des Verkaufsobjektes bedingen einer umfangreichen Vertragsgestaltung.¹⁶⁵ Die Steuerberatungskanzlei Rödl&Partner sieht damit die Zustimmung zu bestehenden Vertragsverhältnissen der Lieferanten, Kunden oder Arbeitnehmer ebenso als eine Herausforderung an, wie die Berücksichtigung der einzelnen Formvorschriften.¹⁶⁶

¹⁶⁴ Die Inhalte der Tabelle bilden eine Zusammenfassung der Kapitel 4.1 und 4.2.

¹⁶⁵ Vgl. Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr) sowie Holzapfel/ Pöllath (2000), S. 91f.

¹⁶⁶ Vgl. Schulenburg (2011), S. 49 sowie Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr).

Jedoch erlaubt der Asset Deal dem Käufer genau abzuwägen, welche Bestandteile er zum Vertrag hinzuwählt und welche er außen vor lässt. So sind dem Käufer im Regelfall alle Verbindlichkeiten und Altlasten bekannt, was ihm ermöglicht diese von der Übertragung auszuschließen oder gegen Zahlung eines angepassten Kaufpreises mit zu übernehmen.¹⁶⁷ Die zivilrechtliche Betrachtung eines Asset Deal ist zweifellos ein wesentlicher Aspekt, im Rahmen der Unternehmensübertragung. Vielmehr rückt jedoch die steuerlichen Vorteilhaftigkeit der Unternehmenstransaktion in den Fokus der Betrachtung. Mit der Veräußerung bietet sich gerade für den Einzelunternehmer die Möglichkeit unter bestimmten Voraussetzungen den Veräußerungsgewinn durch Anwendung des Freibetrages nach § 16 Abs. 4 EStG zu minimieren und diesen allzugleich einem begünstigten Steuersatz nach § 34 EStG zu unterwerfen.¹⁶⁸ Aber auch für den Käufer ergeben sich zahlreiche Vorteile. So kann beispielsweise ein über den Buchwert und stille Reserven hinausgehender Betrag¹⁶⁹ - der Geschäfts- oder Firmenwert - als ein immateriell erworbenes Wirtschaftsgut nach § 7 Abs. 1 Satz 3 EStG über eine Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben werden.¹⁷⁰ In Summe führt die Aufdeckung der stillen Reserven beim Käufer zu einem neuen Abschreibungsvolumen, welches entsprechend der geltenden Vorschriften des Einkommenssteuergesetzes gewinnmindernd Berücksichtigung erfahren.¹⁷¹ Weiterhin kann das Risiko von Altverbindlichkeiten ausgeräumt werden, da der Erwerber mit dem Kaufvertrag genau definiert, welche Wirtschaftsgüter er übernehmen möchte und welche er außen vor lässt.¹⁷²

¹⁶⁷ Vgl. (o.V) (2005), Im Internet: URL: <https://www.ihk-nuernberg.de> (aufgerufen am: 02.02.2021, 16:00 Uhr).

¹⁶⁸ Vgl. § 16 Abs. 4 EStG und § 34 EStG sowie Gröger (2010), S. 313f.

¹⁶⁹ Der Buchwert einschließlich die darauf entfallen stillen Reserven bilden den Teilwert ab.

Nach Rechtsauffassung des BFH vom 31.01.1991 - BStBl II S. 627 ist der Teilwert als ein rein objektiver Wert anzusehen, welcher zum jeweiligen Bilanzstichtag aufgrund der gegenwärtigen Marktlage bestimmt wird. Im § 6 Abs. 1 Nr. 1 Satz 3 EStG ist der Teilwert als der Betrag definiert, den ein Erwerber des ganzen Betriebes im Rahmen des Gesamtkaufpreises für das einzelne Wirtschaftsgut ansetzen würde.

¹⁷⁰ § 7 Abs. 1 Satz 3 EStG.

¹⁷¹ Vgl. Fischer (2009), S. 225.

¹⁷² Vgl. Schulenburg (2011), S. 47.

4.4 Share Deal - Zivilrechtliche Besonderheiten

Kommt es zur Veräußerung von Beteiligungsrechten oder Anteilen an einem Unternehmen beschreibt dies den Unternehmenskauf mittels eines Share Deal.¹⁷³ So findet diese wesentlich einfachere und günstigerer Transaktionsform Anwendung, wenn der Träger des Unternehmens eine Gesellschaft¹⁷⁴ ist.¹⁷⁵ Im Zivilrecht versteht sich daher der Erwerb von Anteilen als ein reiner Rechtskauf nach § 453 Abs. 1 BGB auf welchen die Vorschriften über den Sachkauf §§ 433 ff. BGB entsprechend Anwendung finden.¹⁷⁶ Bei der Unternehmensübertragung in Form eines Share Deal ist zwischen dem Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäft zu differenzieren. Entgegen dem Asset Deal¹⁷⁷ bedarf es bei der Übertragung von Unternehmensanteilen der Beachtung spezieller Formvorschriften sowohl beim Verpflichtungs- als auch beim Verfügungsgeschäft.¹⁷⁸ So verweist beispielsweise der Gesetzgeber auf § 15 Abs. 3 und 4 Gesetz über die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbHG), wonach bei der Übertragung von Geschäftsanteilen an einer GmbH sowohl das Verpflichtungs- als auch Verfügungsgeschäft einer notariellen Beurkundung bedürfen.¹⁷⁹ Mit dieser Beurkundungspflicht für die Gesellschafter der GmbH bestimmt das GmbHG die Form der Anteilsübertragung und erlangt ihre volle Wirksamkeit mit Schließung der Urkunde durch den Notar ungeachtet der Bekanntgabe im Handelsregister.¹⁸⁰ Ist dies erfolgt, ist nach § 40 Abs. 1 GmbHG der Geschäftsführer verpflichtet unmittelbar nach Eintreten einer Änderung die Personen betreffenden Gesellschafterstand oder eine dem Umfang der Beteiligung betreffenden Änderung in Form einer unterschriebenen Gesellschafterliste im Handelsregister bekannt zu geben.¹⁸¹ Die Gesellschafterliste ist seit der Einführung des Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) am 23. Oktober 2008 notariell nach § 40 Abs. 2 GmbHG zu beurkunden und an-

¹⁷³ Vgl. Wollny (2005), S. 211.

¹⁷⁴ Als Beispiel seien hier die Gesellschaftsanteile einer GmbH, die Beteiligung an einer Personengesellschaft sowie die Aktien einer Aktiengesellschaft als Kaufgegenstand benannt.

¹⁷⁵ Vgl. Berens/ Mertes/ Strauch (2011), S.23.

¹⁷⁶ Vgl. Wollny (2005), S. 211.

¹⁷⁷ Eine Besonderheit beschreibt die Übertragung von Grundstücken (siehe hierzu Kapitel 4.1).

¹⁷⁸ Vgl. Göthel (2011), S. 272.

¹⁷⁹ Vgl. § 15 Abs. 3 und 4 GmbHG sowie Göthel (2011), S. 271f.

¹⁸⁰ Vgl. Göthel (2011), S. 278f sowie § 16 Abs. 1 GmbHG.

¹⁸¹ § 40 Abs. 1 GmbHG.

schließlich beim zuständigen Handelsregister einzureichen.¹⁸² Das am 01. November 2008 in Kraft getretene MoMiG reformierte u.a. das GmbHG, da Befürchtungen bestanden gegenüber ausländische Rechtsformen Benachteiligungen zu erfahren.¹⁸³

4.5 Der Erwerb von Anteilen und deren steuerliche Wirkung

Sind ein oder mehrere Gesellschafter gewillt Ihre Beteiligungen zu veräußern, kann eine Übertragung nur im Rahmen eines Share Deal erfolgen. Dies ist immer dann gegeben, wenn wie bereits dargestellt der Träger des Unternehmens die Gesellschaft ist.¹⁸⁴ Welche steuerlichen Besonderheiten aus Käufer- wie Verkäufersicht zum Tragen kommen, gilt es folgend abzubilden.

4.5.1 Käufer

Im Zuge der Unternehmensübertragung bedingt es einer differenzierten Betrachtung des Erwerbsobjektes.

Im Steuerrecht beschreibt das Transparenzprinzip die Anteilsübergang an einer **Personengesellschaft** handelsbilanziell und juristisch als Share Deal.¹⁸⁵ Der Käufer erwirbt somit rechtlich gesehen einen Anteil an der Personengesellschaft. Jedoch wird ein Anteilskauf aufgrund der hinter der Gesellschaft stehenden Wirtschaftsgüter bei Personengesellschaften als Asset Deal behandelt.¹⁸⁶ Den Ausführungen zu den Anschaffungskosten sowie der Verteilung auf die Einzelwirtschaftsgüter und deren Auswirkung auf die Ergänzungsbilanz wurde bereits in Kapitel 4.2.1 hinreichend Rechnung getragen. Ergänzend bedingt es einer Betrachtung der Finanzierungskosten sowie etwaiger Verlustnutzungen. Entstehen dem Erwerber im Rahmen des Anteilskauf Aufwendungen, so sind diese abzugsfähig. Dies umfasst in aller Regel Finanzierungskosten in Form von Zinsaufwendungen, welche als Sonderbetriebsausgaben eine steuerliche Berücksichtigung

¹⁸² Vgl. Göthel (2011), S. 278 sowie § 40 Abs. 2 GmbHG.

¹⁸³ Vgl. Berwanger (2018), Im Internet: URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de> (aufgerufen am: 05.02.2021, 09:47 Uhr).

¹⁸⁴ Vgl. Schulenburg (2010), S. 46 sowie Berens/ Mertes/ Strauch (2009), S. 23.

¹⁸⁵ Vgl. Fischer (2009), S. 230.

¹⁸⁶ Vgl. Gröger (2010), S. 347.

erfahren.¹⁸⁷ Unter dem Begriff der Sonderbetriebsausgaben werden alle Aufwendungen des einzelnen Gesellschafters verstanden, welche durch seine Beteiligung an der Personengesellschaft oder durch sein Sonderbetriebsvermögen oder durch Sondervergütungen i.S.d. § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG veranlasst sind.¹⁸⁸ Diese Aufwendungen werden in der Sonderbilanz abgebildet und mindern den Gewinnanteil des Gesellschafters und folglich auch den Gesamtgewinn der Gesellschaft. Steuerlich stellen die Sonderbetriebsausgaben, sofern sie von privat eingezahlt werden eine Einlage i.S.d. § 4 Abs. 1 S. 8 EStG dar und werden nach § 6 Abs. 1 Nr. 5 EStG bewertet.¹⁸⁹ Erwirbt ein Käufer einen Anteil an einer Personengesellschaft, verbleiben etwaige Verluste beim Veräußerer, da diese unmittelbar mit ihm als Steuersubjekt in Verbindung stehen.¹⁹⁰ Eine analoge Betrachtung erfährt der gewebesteuerliche Verlustabzug nach § 10a GewStG. Dieser setzt voraus das in Bezug auf die Personengesellschaft eine Unternehmens- und Unternehmeridentität besteht. Insofern kann durch einen Gesellschafterwechsel die Identität nicht mehr gewahrt werden, da laut Gröger die Gesellschafter als Unternehmer betrachtet werden.¹⁹¹

Erwirbt der Käufer Gesellschaftsanteile an einer **Kapitalgesellschaft** so handelt es sich steuerrechtlich um ein selbständiges Wirtschaftsgut. Dieses ist mit Übergang des Eigentums an der „Beteiligung“ in der Steuerbilanz des Anteilseigners zu bewerten. Somit hat der Erwerber das eigenständige Wirtschaftsgut unter der Bilanzposition „Beteiligung“ mit seinen Anschaffungskosten nach § 255 Abs. 1 HGB zu erfassen und zu aktivieren.¹⁹² In Ausnahmefällen erlaubt der Gesetzgeber eine Teilwertabschreibung nach § 6 Abs. 1 Nr. 2 S. 2 EStG i.V.m. § 6 Abs. 1 Nr. 1 S. 3 EStG auf die erworbenen Anteile einer Kapitalgesellschaft. Diese Konstellation tritt dann ein, wenn:

- „der Substanzwert der Beteiligung infolge einer nachhaltigen Erzielung von Verlusten unter den bilanzierten Wert der Beteiligung abgesunken ist,

¹⁸⁷ Vgl. Gröger (2010), S. 347.

¹⁸⁸ Vgl. § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG sowie Hinweis 4.7 „Sonderbetriebseinnahmen/ Sonderbetriebsausgaben“ EStH.

¹⁸⁹ Vgl. § 4 Abs. 1 S. 8 EStG sowie § 6 Abs. 1 Nr. 5 EStG.

¹⁹⁰ Vgl. Gröger (2010), S. 351.

¹⁹¹ Vgl. Gröger (2010), S. 351.

¹⁹² Vgl. Fischer (2009), S. 231 sowie § 8 Abs. 1 KStG i.V.m. § 6 Abs. 1 Nr. 2 EStG.

- sich die Anschaffung der Beteiligung als eine Fehlmaßnahme erweist sowie
- sich der Substanzwert der Beteiligung infolge von Gewinnausschüttungen erheblich unter dem aktivierten Beteiligungswert bewegt.“¹⁹³

Da es sich bei einer Beteiligung um ein nicht abnutzbares Wirtschaftsgut handelt, wirken sich die Anschaffungskosten erst im Zeitpunkt der Veräußerung steuermindernd aus.¹⁹⁴

Die Abzugsfähigkeit der Finanzierungszinsen im Rahmen eines Share Deal spielt wie beim Erwerb von Anteilen an Personengesellschaften ebenso beim Anteilserwerb an Kapitalgesellschaften eine entscheidende Rolle, so Pauli von Deloitte Deutschland.¹⁹⁵ Hierbei ist die Höhe der Abzugsfähigkeit im Wesentlichen von der Rechtsform des Erwerbers abhängig.¹⁹⁶ Ist beispielsweise der Erwerber selbst eine Kapitalgesellschaft, so sind die im Rahmen der Finanzierung des zu erwerbenden Anteils entstehenden Zinsaufwendungen in vollem Umfang als Betriebsausgaben abzugsfähig obgleich der laufende Gewinn sowie der Veräußerungsgewinn zu 95 Prozent steuerbefreit sind.¹⁹⁷ Erfolgt hingegen der Erwerb durch eine natürliche Person oder eine Personengesellschaft und wird die Beteiligung dem Betriebsvermögen zugeordnet, so sind die Finanzierungskosten nur i.S.d. § 3c EStG nur zu 60 Prozent abzugsfähig.¹⁹⁸ Die Begründung ergibt sich aus dem Teileinkünfteverfahren (TEV), wonach nach § 32d Abs. 2 Nr. 3 EStG eine unmittelbare oder mittelbare Beteiligung an der Gesellschaft zu mindestens 25 Prozent oder eine unmittelbare oder mittelbare Beteiligung von mindestens einem Prozent bei einer gleichzeitigen Ausübung einer Tätigkeit für das Unternehmen vorliegen muss, um die Abgeltungsbesteuerung zu verwehren.¹⁹⁹ Da nach § 3 Nr. 40 S. 1 Buchst. d und e EStG im TEV eine Steuerbefreiung in Höhe von 40 Prozent des laufenden wie auch des Veräußerungsgewinn vorsieht, ist nur der

¹⁹³ Fischer (2009), S. 231f.

¹⁹⁴ Vgl. Gröger (2010), S. 351.

¹⁹⁵ Vgl. Pauli (2021), Interview vom 05.02.2021 (siehe Anhang 5).

¹⁹⁶ Vgl. Fischer (2009), S. 232.

¹⁹⁷ Vgl. § 8b Abs. 2 und Abs. 3 KStG sowie Gröger (2010), S. 352.

¹⁹⁸ Vgl. Juhn (2018), Im Internet: URL: <https://www.juhn.com/fachwissen/gmbh-steuerrecht/share-deal-gmbh/> (aufgerufen am 05.02.2021, 13:04 Uhr).

¹⁹⁹ Vgl. § 32d Abs. 2 Nr. 3 EStG sowie Fischer (2009), S. 232.

Anteil der Zinsen abzugsfähig, welcher den steuerpflichtigen Teil in Höhe von 60 Prozent umfasst.²⁰⁰

Erwirbt eine natürliche Person einen Anteil an einer Kapitalgesellschaft, so kann sie diese neben dem Betriebsvermögen auch dem Privatvermögen zuordnen. Werden mindestens ein Prozent der Anteile an einer Kapitalgesellschaft im Privatvermögen erworben, so besteht ein Wahlrecht hinsichtlich der Besteuerung und der damit einhergehenden Abzugsfähigkeit der Finanzierungskosten.²⁰¹ Wird die Abgeltungsbesteuerung präferiert, ist ein Abzug der Zinsaufwendungen als Werbungskosten i.S.d. § 20 Abs. 8 EStG ausgeschlossen wohingegen bei der Wahl der Besteuerung auch dem TEV ein Abzug i.H.v. 60 Prozent erfolgen kann.²⁰²

4.5.2 Verkäufer

Anknüpfend an die steuerlichen Ausführungen zum Erwerber, gilt es nachfolgend die Besteuerung eines Share Deal beim Veräußerer näher zu beleuchten. Bei der Übertragung eines Anteils an einer Kapitalgesellschaft hat der Veräußerer einen potentiellen Veräußerungsgewinn zu versteuern. Dieser ermittelt sich im Rahmen eines Share Deal wie folgt:²⁰³

	Veräußerungspreis
./.	Anschaffungskosten ²⁰⁴
./.	Veräußerungskosten
=	<hr/> <hr/> Veräußerungsgewinn ²⁰⁵ <hr/> <hr/>

Werden die Anteile an einer Kapitalgesellschaft durch eine **natürliche Person** veräußert, muss zunächst abgegrenzt werden ob es sich hierbei um Anteilen des

²⁰⁰ Vgl. Gröger (2019), S. 353, Fischer (2009), S. 232 sowie § 32d Abs. 2 Nr. 3 EStG i.V.m. § 3 Abs. 40 EStG.

²⁰¹ Vgl. Gröger (2010), S. 353.

²⁰² Vgl. Juhn (2018), Im Internet: <https://www.juhn.com/fachwissen/gmbh-steuerrecht/share-deal-gmbh/> (aufgerufen am 05.02.2021, 13:04 Uhr).

²⁰³ Vgl. Jüttner (2009), S. 44f.

²⁰⁴ Die Anschaffungskosten entsprechen den gehaltenen Anteilen im PV, werden die Anteile im BV gehalten ist anstelle der Anschaffungskosten der Buchwert heranzuziehen.

²⁰⁵ Anstelle eines Veräußerungsgewinns kann ebenso ein Veräußerungsverlust entstehen.

Privat-²⁰⁶ oder Betriebsvermögen (PV/ BV) handelt. Erfolgt eine Veräußerung aus dem Privatvermögen heraus hat die Höhe der Beteiligung einen wesentlichen Einfluss auf die Besteuerung.²⁰⁷ Umfasst die Beteiligungshöhe weniger als ein Prozent unterliegt der Veräußerungsgewinn i.S.d. § 20 Abs. 4 S. 1 EStG der Abgeltungsbesteuerung nach § 32d EStG.²⁰⁸ Die Anwendung der Abgeltungsbesteuerung scheidet aus, wenn der Veräußerer zu mindestens einem Prozent innerhalb der letzten fünf Jahre mittelbar und unmittelbar an der Kapitalgesellschaft beteiligt war.²⁰⁹ Somit scheidet die Zuordnung zu den Einkünften aus Kapitalvermögen nach § 2 Abs. 1 S. 1 Nr. 5 EStG aus und sie erfahren einer Betrachtung als Einkünfte aus Gewerbebetrieb i.S.d. § 15 EStG i.V.m. § 17 Abs. 1 EStG. Liegen die Voraussetzungen nach § 17 EStG vor, so findet das TEV nach § 3 Nr. 40 Buchst. c EStG i.V.m. § 3c Abs. 2 EStG Anwendung, wonach der Veräußerungsgewinn zu 60 Prozent der Besteuerung unterliegt.²¹⁰

Werden Anteile einer Kapitalgesellschaft aus dem BV heraus veräußert, erfährt die Beteiligungshöhe keine Berücksichtigung, da die Besteuerung grundsätzlich nach dem TEV durchgeführt wird und zu 60 Prozent der Einkommensteuer unterliegt.²¹¹ Während so nach § 3 Nr. 40 Buchst. a EStG 40 Prozent der Einkünfte einer Steuerbefreiung unterliegen, sind etwaige Verluste aus der Veräußerung von Anteilen an der Kapitalgesellschaft im BV gemäß § 3c Abs. 2 EStG nur zu 60 Prozent berücksichtigungsfähig.²¹² Die **Personengesellschaft** spielt bei der Betrachtung im Rahmen eines Asset wie auch Share Deal aufgrund ihrer Transparenz eine spezielle Rolle. Wie schon herausgearbeitet erfolgt eine Besteuerung der Personengesellschaft aufgrund eben dieser Transparenz auf Gesellschafterebene. Handelt es sich somit bei dem Gesellschafter um eine natürliche Person, so ist diese der Besteuerung eines Einzelunternehmers gleichzusetzen.²¹³

²⁰⁶ Die Betrachtung des PV erfährt im Rahmen dieser Arbeit lediglich eine ergänzende Betrachtung, um das Gesamtspektrum zu vervollständigen.

²⁰⁷ Vgl. § 17 Abs. 1 EStG sowie § 20 Abs. 2 S. 1 Nr. 1 EStG.

²⁰⁸ Vgl. §§ 17 Abs. 1 i.V.m. 20 Abs. 2 S. 1 Nr.1 EStG sowie § 32d EStG.

²⁰⁹ Vgl. § 17 Abs. 1 EStG.

²¹⁰ Vgl. Fischer (2009), S. 230f.

²¹¹ Vgl. Juhn (2018), Im Internet: <https://www.juhn.com/fachwissen/gmbh-steuerrecht/share-deal-gmbh/> (aufgerufen am 05.02.2021, 13:04 Uhr).

²¹² Vgl. Gröger (2010), S. 318.

²¹³ Vgl. Fischer (2009), S. 231.

Erfolgt eine Übertragung jedoch selbst durch eine **Kapitalgesellschaft**, ist der Veräußerungsgewinn²¹⁴ grundsätzlich von der Steuer nach § 8b Abs. 2 KStG befreit. Dem Gesetzeswortlaut zufolge gilt dies jedoch nur zu 95 Prozent, da nach § 8b Abs. 3 KStG fünf Prozent des Veräußerungsgewinns nicht abzugsfähige Betriebsausgaben darstellen und somit der Körperschaftssteuer unterliegen.²¹⁵

4.6 Vor- und Nachteile eines SD

Wie bereits dargestellt gehen im Rahmen eines Rechtskaufes alle Rechte und Pflichten auf den Erwerber über. Dies umfasst im Gegensatz zum Asset Deal - bei dem es beispielsweise die Zustimmung der Vertragspartner zum Übergang vorhandener Verträge bedarf - ebenso alle Forderungen und Verbindlichkeiten. In der Rechtslandschaft wird dies als Globalsukzession verstanden.²¹⁶ Mit dem lateinischen Begriff wird in die Vorteilhaftigkeit eines Share Deal eingestiegen. Entgegen eines Asset Deal bei dem jedes einzelne Wirtschaftsgut und jeder Vertrag einer detaillierten Betrachtung bedarf, folgt der Anteilskauf mittels eines Share Deal aufgrund seines schlanken Vertragshandwerkes einer zügigen Abwicklung.²¹⁷ Da der Käufer beim Share Deal alle Verbindlichkeiten und somit auch die daraus resultierenden Haftungsrisiken erwirbt, sollte der Erwerber bereits im Rahmen einer Due Diligence daran interessiert sein, die im Letter of Intent manifestierte Haftungsregelung vertraglich zu vereinbaren.²¹⁸ Dies soll dem Käufer ein Gewährleistungsrecht am Bestand und der Beschaffenheit der erworbenen Vermögensgegenstände einräumen.²¹⁹

²¹⁴ Nach § 8b Abs. 2 S. 2 KStG versteht der Gesetzgeber den Veräußerungsgewinn als den Betrag, um den der Veräußerungspreis oder der an dessen Stelle tretende Wert nach Abzug der Veräußerungskosten den Wert übersteigt, der sich nach den Vorschriften über die steuerliche Gewinnermittlung im Zeitpunkt der Veräußerung ergibt (Buchwert).

²¹⁵ Vgl. Gröger (2010), S. 317 sowie Fischer (2009), S. 231.

²¹⁶ Vgl. Winterstetter (2015) im Internet: URL: <https://www.psp.eu/artikel> (aufgerufen: 30.01.2021, 14:03 Uhr).

²¹⁷ Vgl. Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr).

²¹⁸ Vgl. Schulenburg (2011), S. 45.

²¹⁹ Vgl. Berens/ Mertes/ Strauch (2011), S. 23.

Vor- und Nachteile eines Share Deal

Rechtsgbiet	Vorteil		Nachteile	
	Zivilrecht	Steuerrecht	Zivilrecht	Steuerrecht
Verkäufer	+ Anteilsübergabe als Paket (mit allen Rechten und Pflichten)	+ Teileinkünfteverfahren		
	+ klare Trennung zum Stichtag	+ weniger komplexe Gestaltung		
Käufer	+ Übergang von Kunden und Mitarbeitern	+ Regelungen über Haftungsrisiken und Verbindlichkeiten	- Risiken vor dem Stichtag werden übernommen (Verbindlichkeiten und Altlasten)	- Erwerb einer Kapitalgesellschaft (KapG) - BiPo „Beteiligung“ - keine AfA
	+ keine Genehmigungspflicht bei Verträgen	+ Aktiva und Passiva bleiben unverändert (Abschreibung der Wirtschaftsgüter unter Fortführung der vorhandenen Buchwerte)	- Kauf „Alles oder nichts“	- Verlustvorträge gehen unter
	+ bestehende Verträge bleiben unberührt			- Finanzaufwand wirkt nicht steuermindernd

Tabelle 3: Vor- und Nachteile eines Share Deal (Quelle: eig. Darstellung in Anlehnung Kapitel 4.4 und 4.5.)

Wie die tabellarische Aufstellung ergänzend hervorhebt, kommt vor allem das Teileinkünfteverfahren bei der Besteuerung der Einkünfte für den Veräußerer nach § 3 Nr. 40 EStG zur Anwendung. Gleichmaßen gestaltet sich ein Share Deal ebenso für den Erwerber aufgrund des schlanken Vertragswerkes aus zivilrechtlicher Sicht von Vorteil. Rödl&Partner, Dr. Pauli et. al. attestieren vor allem die nicht notwendige Genehmigungspflicht von Verträgen, das Bestehenbleiben dieser sowie der nahtlose und unkomplizierte Übergang von Kunden und Mitarbeitern eine Vorteilhaftigkeit gegenüber dem Asset Deal.²²⁰ Nachteilig gestaltet sich der Erwerb einer Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft vordergründig in der mangelnden Berücksichtigung der Abschreibung. Erwirbt ein Käufer einen Anteil an einer Kapitalgesellschaft, so erwirbt er eine Beteiligung, obgleich diese dem Privat- oder Betriebsvermögen zugeordnet wird, keiner planmäßigen Abschreibung.²²¹ Eine gewinnmindernde Berücksichtigung scheidet somit für den Erwerber aus.

²²⁰ Vgl. Rödl&Partner (2018), im Internet: URL: <https://www.roedl.de> (aufgerufen 29.01.2021, 14:30 Uhr) siehe auch Anhang 3 und 5.

²²¹ Vgl. Gröger (2010), S. 351.

4.7 Besonderheiten eines Share und Asset Deal bei KMU

Die kleinen und mittleren Betriebe dominieren wie hinlänglich dargestellt den wertschöpfungsprägenden Kern der deutschen Wirtschaft. Folglich kann eine strikte Trennung bei der Wahl der Transaktionsform im Rahmen einer Unternehmensübertragung im Wesentlichen nicht eindeutig abgebildet werden. So spielt neben der Rechtsform des Übertragungsobjektes vor allem die steuerlichen Ziele sowie die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Vertragsparteien eine Rolle.²²² Ist eine familieninterne Übertragung (Unternehmensnachfolge) ausgeschlossen, so kommt für den Veräußerer nur eine Unternehmensübertragung durch Verkauf in Betracht. Um einer Berücksichtigung bei kleinen und mittleren Unternehmen Rechnung zum Tragen, wurden hierzu ausgewählte Institutionen mittels eines Fragebogens angeschrieben (Anhang 3). Eine exemplarische Abbildung des Fragebogens sowie eines damit einhergehenden Auskunftersuchens ist dem Anhang 4 beigelegt. Während die Antworten des Bundesverbandes für Mittelständische Wirtschaft (BMWV) sowie des Deutschen Mittelstandsbundes (DMB) noch ausstehen, ist das Antwortverhalten mit durchschnittlich einer Woche als sehr positiv zu werten. Ebenso in Anhang 3 dargestellt, erfolgte zumeist eine Antwort mit dem Hinweis auf die jeweiligen Internetpräsenzen. Als Gründe hierfür wurden mangelnde Kapazitäten sowie das allgemeine Absehen von Anfragen zu Studien-, Praxis, oder Seminararbeiten hervorgebracht. Einzig die Steuerberatungsgesellschaft Rödl&Partner - Rödl & Partner Beteiligungs GmbH & Co. KG, die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn verwiesen unter Berücksichtigung des zugesandten Fragebogens auf entsprechende Artikel. Ergänzend den Publikationsverweisen wurde durch die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ein Telefoninterview mit Dr. Rudolf Pauli²²³ akquiriert. Sein Schwerpunkt obliegt der Unternehmensnachfolge einschließlich der Unternehmensübertragung an Dritte bei kleinen und mittleren Betrieben.

²²² Vgl. Pauli (2021), Interview vom 05.02.2021 (Anhang 5).

²²³ Dr. Rudolf Pauli ist Partner, Rechtsanwalt und Steuerberater bei Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in München.

Analog der familieninternerer Regelungen bedingt es gerade bei der Übertragung von KMU eine umfassende Vorbereitung und vor allem Prüfung. Während Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab ca. 50 Mio. Euro ganze Berater-Teams²²⁴ beschäftigen, welche das Vertragsobjekt im Rahmen der Due Diligence in allen Belangen bis ins Detail prüfen, gilt es für die Erwerber als potentielle neue Betriebsinhaber ihre Kaufrisiken i.S.d. § 75 AO sowie § 25 HGB in dem ihnen möglichen Umfang abzufedern.²²⁵ Im überwiegenden Anteil der Fälle erfolgt daher lediglich eine Prüfung der Verträge oder der Geschäftsunterlagen durch den Erwerber selbst oder mittels eines Steuerberaters, da gerade im ländlichen Bereich die Kosten dem Nutzen gegenüberstehen, so Pauli. Hat sich der Unternehmer zu dem Schritt entschlossen sein Unternehmen zu veräußern, gilt es in erster Linie das Unternehmen übertragungsreif zu machen. Hierzu kann unter Umständen die Schaffung einer Umwandlungsstruktur gehören, bei der beispielsweise ein Einzelunternehmen in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt wird. Im Grunde stellt der Share-Deal den klassischen Verkauf einer GmbH dar. Wie dargestellt wechseln im Rahmen eines Share Deal die Anteile an einer Kapitalgesellschaft den Eigentümer. Aus steuerlicher Sicht ist dieser für den Verkäufer von Vorteil.²²⁶ Blickt man auf die Ebene des Käufers, stellt der Asset Deal die attraktivere Transaktionsform dar. Gerade bei den kleineren und mittleren Unternehmen dominieren die gegensätzlichen Interessen der Vertragsparteien. Die Abhängigkeit spiegelt sich zumeist in der Kapitalstärke der Parteien oder des jeweiligen Verhandlungsgeschickes wider.²²⁷ Dabei werden neben den finanziellen und steuerlichen Aspekten, vor allem betriebswirtschaftliche Punkte wesentliche Entscheidungsträger sein. So spielen Standortentscheidungen, Akzeptanz im unternehmerischen Umfeld sowie ein zukunftssträchtiges Wachstumspotenzial eine entscheidende Rolle bei den Verhandlungen.²²⁸ Am

²²⁴ Die Beraterteams oder Abteilungen, strukturieren sich in Abhängigkeit des Wirtschaftszweiges des Erwerbsobjektes. Als Beispiel können Berater in steuerrechtlichen, zivilrechtlichen, arbeitsrechtlichen oder patentrechtliche Fragestellungen ebenso in die Due Diligence Prüfung eingebunden sein wie Umweltsachverständige, welche die ökologische Bilanz des zu übernehmenden Unternehmens einschließlich der Bodenbegutachtung (Kontamination) durchführen. (Vgl. Rödl&Partner (2019), Im Internet: <https://www.roedl.de> (aufgerufen am 02.02.2021, 19:50 Uhr.) sowie Pauli (2021), Interview vom 05.02.2021 (Anhang 5).

²²⁵ Vgl. Pauli (2021), Interview vom 05.02.2021 (Anhang 5).

²²⁶ Vgl. Pauli (2021), Telefoninterview vom 05.02.2021 (Anhang 5).

²²⁷ Vgl. Wegner (2001), S. 277, weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

²²⁸ Vgl. Pauli (2021), Telefoninterview vom 05.02.2021 (Anhang 5).

Ende der Verhandlung, werden alle entscheidungsrelevanten Tatsachen auf beiden Seiten über den Kaufpreis und womöglich auch auf die Transaktionsform Einfluss nehmen. Jedoch wird im Rahmen eines Share Deal der Käufer immer versuchen, einen Teil seines steuerlichen Schadens in die Kaufpreisverhandlungen einfließen zu lassen.²²⁹

²²⁹ Vgl. Wegner (2001), S. 277, weiter im Internet: URL: www.iww.de (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).

5. Fazit und Ausblick

Zielsetzung dieser Arbeit war es aufzuzeigen, welche betriebswirtschaftlichen wie steuerlichen Aspekte bei einer Unternehmensübertragung kleiner und mittlerer Unternehmen unter Anwendung eines Share Deal oder Asset Deal Anwendung finden.

Um eine adäquate Untersuchung dieses Forschungsgegenstandes vornehmen zu können, ist es unabdingbar, den Mittelstand sowie die damit eng verbundenen Familienunternehmen in die nationale Unternehmenslandschaft einzuordnen und restriktiv für die Teildisziplinen der Betriebswirtschaft und Steuerlehre näher zu beleuchten.

In einer ersten Analyse galt es die wesentlichen Überlegungen zur Merger & Acquisition Kultur im Rahmen einer Unternehmensübertragung herauszuarbeiten. Dabei wurde gleichermaßen eine Abgrenzung zwischen dem Begriff der Unternehmensnachfolge sowie der Unternehmensübertragung vorgenommen. So ist die Unternehmensnachfolge als eine rein familieninterne Übertragung im Wege einer eventuellen vorweggenommenen Erbfolge oder Schenkung zu verstehen, während die im weiteren Verlauf des M&A Prozesses dargestellten Transaktionsformen nur auf die Unternehmensübertragung durch Verkauf ihre Anwendung finden. Bevor es zu einer Übertragung der Unternehmung kommt, bedarf es einer hinreichenden Prüfung der wirtschaftlichen, steuerlichen, finanziellen sowie umweltpolitischen Gegebenheiten des „Zielunternehmens“ im Rahmen einer Due Diligence Prüfung. In Abhängigkeit des Potenzial sowie der Kaufkraft des potentiellen Erwerbers erfolgt dies in unterschiedlichem Umfang. Während Erwerber mit einer größeren Kapitaldecke ganze Beraterstäbe damit beauftragen, die Bilanzen, Haftungsrisiken oder steuerlichen Rahmenbedingungen des Unternehmens einer detaillierten Prüfung unterziehen, genügt es kleineren ortsansässigen Unternehmen einen Blick in die Bücher und der künftige Auftragslage zu werfen.

Um dabei neben der Literatur auch die Standpunkte der Wirtschaft einfließen zu lassen, wurden neun Institutionen, u.a. Bundesministerien, Wirtschaftsverbände oder Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften akquiriert, um praxisnahe Handlungsmöglichkeiten für Unternehmensübertragung im Rahmen eines

Asset Deal sowie Share Deal abzubilden. Im Zuge des M&A Prozesses gilt es die Übertragung geeignetste Transaktionsform zu wählen. Da beide Vertragsparteien dasselbe Ziel - eine Minimierung der Steuerzahllast präferieren - sehen sich der Erwerber und Veräußerer einen Zielkonflikt gegenübergestellt.

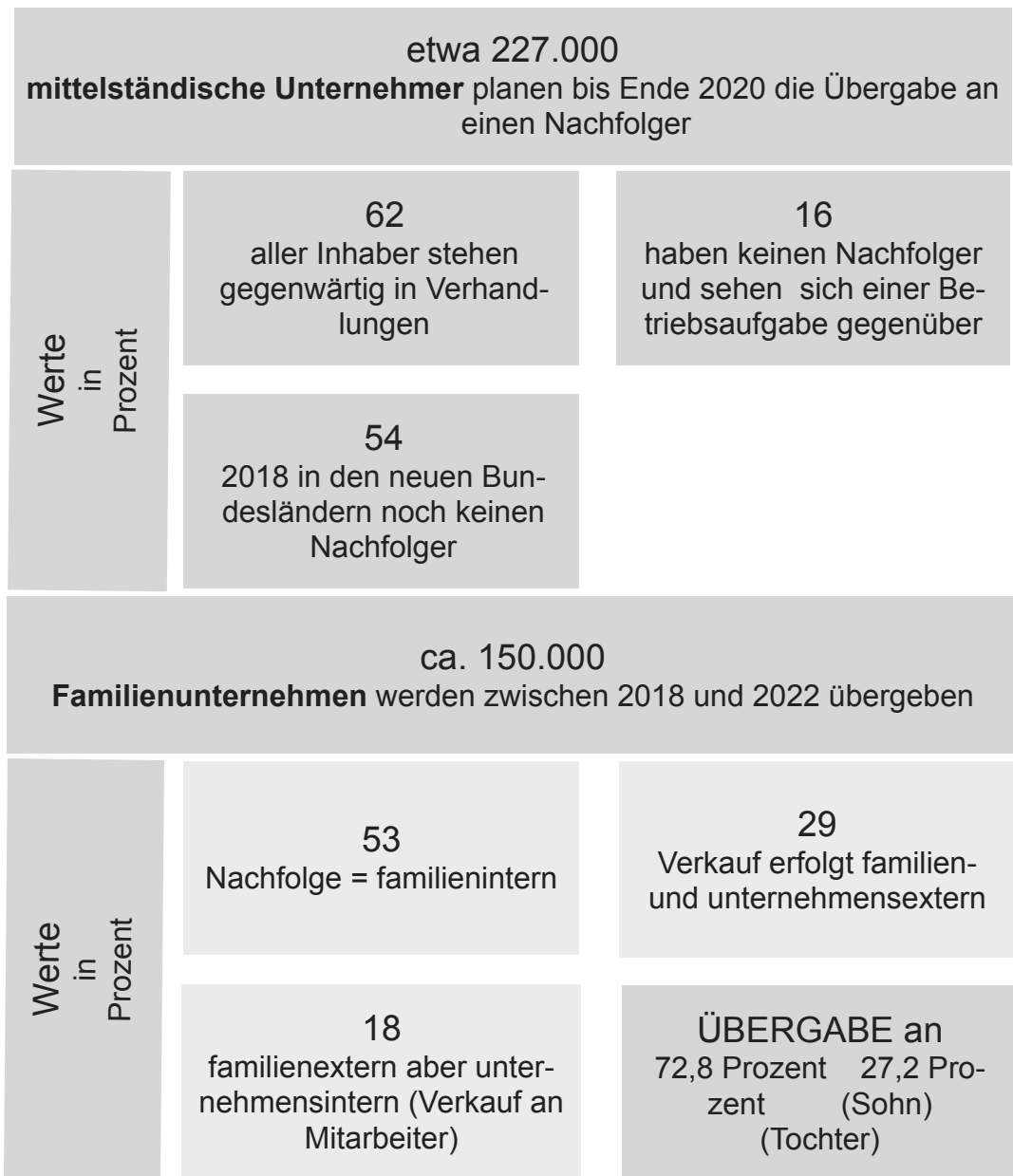
Im Ergebnis bildet die Übertragung mittels eines Share Deal vor allem aus Verkäufersicht entscheidende Vorteile. In erster Linie kann durch eine Anteilsübertragung ein Paket „geschnürt“ werden, was ein weniger umfangreiches und einfaches Vertragswerk vorsieht. Zudem erfolgt die Besteuerung der Gewinne aus der Veräußerung der Anteile an Kapitalgesellschaften, unter Berücksichtigung der entsprechenden Voraussetzungen, mittels Teileinkünfteverfahren. Der Käufer wird meist die Wahl des Asset Deal bevorzugen, da im Rahmen eines Share Deal weder eine Abschreibung auf die erworbenen Anteile erfolgt, noch etwaige vorhandenen Verlustvorträge übertragbar sind. Im Zuge des Asset Deal, bei dem der Käufer die Wirtschaftsgüter einzeln erwirbt, ist eine AfA möglich. Zusätzlich sind die Finanzierungsaufwendungen, zumeist in Form von Zinsaufwendungen für aufgenommenen Darlehen als Betriebsausgaben nach § 4 Abs. 4 EStG abziehbar und abzugsfähig. Ebenso kann nach Zahlung des über den Buchwert hinausgehenden Kaufpreises ein Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und über eine Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben werden. Wird ein Einzelunternehmen im Rahmen eines Asset Deal veräußert, so scheidet die Möglichkeit der Anwendung des Teileinkünfteverfahren für den Veräußerer aus. Jedoch steht ihm bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen ein Freibetrag zu, welcher den Veräußerungsgewinn mindert und zusätzlich einem ermäßigten Steuersatz unterliegt. Beide Transaktionsformen bieten Vor- wie auch Nachteile. Welche für die Übertragung die geeignete ist, gilt es gleich ob KMU oder große Unternehmen jeweils im Einzelfall zu prüfen.

Abschließend ist festzustellen, dass dem Mittelstand und auch den Familienunternehmen eine enorme Bedeutung in der deutschen Wirtschaft zuteil wird. Geht es jedoch um die Unternehmensübertragung, bedingt es Durchhaltevermögen und Kompromissbereitschaft auf Seiten des Veräußerers. Denn hat man sich entschlossen sein Unternehmen abzugeben, beginnt die Suche nach einem geeigneten Erwerber. Zwar gibt es zahlreiche Unternehmensbörsen, wie „next-change“ - eine

Kooperation des BMWi und der KfW Bankengruppe, aber diesen stehen gerade kleine lokale Unternehmen dem skeptisch gegenüber. Um dies zukünftig attraktiver zu gestalten, bedarf es einer umfassenden Darstellung der Möglichkeiten und Handlungsalternativen im Rahmen einer Unternehmensübertragung an Dritte in allen Bereichen der Wirtschaft sowie Politik. Wurde mit dieser Arbeit die Übertragung mittels Verkauf näher postuliert, bedingt es in einer weiteren Betrachtung die Unternehmensnachfolge im Familienunternehmen näher zu veranschaulichen.

Anhang 1 Unternehmensnachfolge bei KMU und Familienunternehmen

Zahlen und Fakten



Anhang 1: Unternehmensnachfolge in Zahlen (Quelle: eig. Darstellung, In Anlehnung an: o.V. (2020), S. 66 sowie IfM Bonn et. al.)

Anhang 2 Fallbeispiel Due Diligence - Steuerberatungskanzlei

Einleitung zum Fall:

Im Zuständigkeitsbereich des Finanzamtes Annaberg wurde aufgrund einer anstehenden Betriebsveräußerung einer Steuerberatungskanzlei eine Betriebsprüfung durchgeführt. Dabei stellte der Prüfer fest, dass der Veräußerungspreis „manipuliert“ und „zu hoch“ angesetzt wurde und der Erwerber des Unternehmens einen zu hohen Kaufpreis gezahlt hat.

Sachverhalt:

Unternehmer A möchte seine Steuerberatungskanzlei (Einzelunternehmen) an Unternehmer B veräußern. Der vereinbarte Kaufpreis beläuft sich auf 150.000 EUR (fester Kaufpreis). Der Unternehmer A ermittelt sein Jahresergebnis i.S.d. § 4 Abs. 1 EStG.

Der Wert des Unternehmens und damit der Kaufpreis wurde von den vorhandenen Vermögensgegenstände (Bilanz, Anlageverzeichnis, AfA-Tabellen, etc.) abgeleitet. Maßgeblich hierbei war der vorhandene Kundenstamm (Mandanten) und die hieraus generierten Umsatzerlöse. Nach Übernahme der Kanzlei wurde vom Unternehmer B ein stetiger *Liquiditätsabfall* festgestellt, obwohl alle übernommenen Mandanten weiterhin und unverändert Dienste der Kanzlei in Anspruch nahmen.

Es stellte sich heraus, dass die nach Übernahme der Kanzlei erbrachten Dienstleistungen den Mandanten nicht in Rechnung gestellt werden konnten, da der Unternehmer A (Veräußerer) vor Übergabe der Kanzlei an seine Mandanten sogenannte „Vorausrechnungen“ erstellt hatte. Somit waren die für das abgelaufene Kalenderjahr abzuarbeitenden Jahresabschlüsse bereits zu 80 Prozent in Rechnung gestellt, ohne hierfür bis zur Übergabe Leistungen erbracht zu haben.

Ergebnis:

Der aus der übernommenen Mandantschaft zu erwartende Umsatz war deutlich geringer als aus dem Jahresabschluss vor der Übergabe ersichtlich. Die „Vorausrechnungen“ waren bereits vor der Übergabe von den Kunden beglichen und vom Unternehmer A (Veräußerer) entnommen worden. Der vom Unternehmer B gezahlte Kaufpreis stellt sich daher nach der Übergabe als zu hoch heraus, da Unter-

nehmer A durch gezielte Rechnungslegung den Wert des Unternehmens seinen Gunsten fingiert erhöhte.

Dieses Beispiel soll darstellen wie wichtig eine detaillierte Prüfung aller Bücher und Vorgänge im Rahmen einer Due Diligence des zu übernehmenden Unternehmens notwendig ist. Die Größe des Unternehmens spielt dabei eine untergeordnete Rolle. Vielmehr obliegt es jedem Erwerber das zu übernehmende Unternehmen detailliert, mittels der in Kapitel 3.3 dargestellten Due Diligence Prüfung in allen Bereichen durchzuführen.²³⁰

²³⁰ Das hier dargestellte Beispiel einer Steuerberatungskanzlei soll kurz umreißen, welche Bedeutung eine detaillierte Prüfung des zu erwerbenden Unternehmens zuteil wird. Auf eine steuerliche Ermittlung des Unternehmenswertes im Rahmen eines Ertragswertverfahrens oder durch Ermittlung des Substanzwertes wurde verzichtet.

Anhang 3 Übersicht der angeschriebenen Institutionen

Lfd. Nr.	Angeschriebene Institutionen					Fragebogen zurückgesandt (Ja/Nein)	sonstiges		
	Bereich	Organisation	Kontakt	angeschrieben	Antwort (Datum/ Uhrzeit)			Anspruchspartner	Kontakt
1	Ministerien	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)	poststelle@bmiwi.bund.de	17.1.2021, 12:22 Uhr	19.1.2021, 10:20 Uhr	Bereich Bürgerdialog	Referat LB 3 - Baugestaltung für Wirtschaft und Energie Schloßstraße 54-57 10115 Berlin Tel.: 030 18615-6 E-Mail: baugestaltung@bmiwi.bund.de	nein	• Verweis auf Homepage;
2		Bundesministerium für Finanzen (BMF)	poststelle@bmf.bund.de	17.1.2021, 12:24 Uhr	19.1.2021, 08:08 Uhr	Bereich Bürgerrecht	Bereich Bürgerrecht Wilhelmstraße 97, 10117 Berlin Tel.: 030 18 683-3300 E-Mail: baugestaltung@bmiwi.bund.de	nein	• Verweis auf Homepage;
3	Verbänder	Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschland e.V. (BVMW)	Kontaktformular - Homepage	17.1.2021, 12:32 Uhr	17.01.2021, 13:19 Uhr	Zentrale Stelle Weiterleitung an entsprechende Stelle)	Das Mittelstand BVMW, Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschland e.V. Postdamer Straße 7 10785 Berlin	nein	• Antwort ausstehend
4		Deutscher Mittelstandsband (DMB)	Kontaktformular - Homepage/ service@mittelstandsband.de	25.1.2021, 11:11 Uhr	25.1.2021, 11:11 Uhr	DMB - Servicestelle	Deutscher Mittelstandsband (DMB) e.V. Güterweg 115 10119 Berlin Tel.: +49 (0)211 200225-20 E-Mail: service@mittelstandsband.de	nein	• Antwort ausstehend
5	Forschungsinstitute	Institut für Mittelstandsforschung (IMF) Bonn	post@imf-bonn.de	17.01.2021, 12:24 Uhr 25.01.2021, 11:17 Uhr	25.1.2021, 13:19 Uhr	Frau Dr. Julia Großschädl (groesch@imf-bonn.org)	Frau Dr. Julia Großschädl Institut für Mittelstandsforschung (IMF) Bonn Mertensstraße 20 53111 Bonn 72997 29 E-Mail: groesch@imf-bonn.org Telefon: +49 228 72997 30 Fax: +49 228 72997 31 www.imf-bonn.org	nein	• Verweis auf Homepage, Frau Dr. Großschädl ist für Rückfragen gern zur Verfügung. • Hinweis zur Suche auf der Homepage nach „Unternehmensnachfolger“ und „Übergabe“
6		Statistisches Bundesamt (Destatis)	Kontaktformular - Homepage	17.01.2021	18.1.2021, 13:35 Uhr	Frau Nadine Cabsan (Zentraler Auskunftsdienst)	Zentraler Auskunftsdienst Statistisches Bundesamt (Destatis) Tel.: +49 611 75 2405 www.destatis.de	nein, jedoch Verweis aus Institute des Mittelstandes	• keine Antwort, da kein Kontaktwunsch • lediglich Durchführung von statistischen Erhebungen
7	Beratungsgesellschaften	PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Kontaktformular - Homepage	25.1.2021, 12:35 Uhr	26.01.2021, 23:26 Uhr (automatische Empfangsmail mit Hinweis auf Weiterleitung an entsprechende Stelle); 27.01.2021, 13:28 Uhr	Herr Niklas Beer DE Karriere MBX (DE) de_karriere@pwc.com	PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft DE Karriere MBX (DE)	nein	• keine Antwort aus Kapazitätsgründen
8		Delette GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Bereich Unternehmensaufolge	25.1.2021, 11:33 Uhr	25.01.2021, 11:33 Uhr (automatische Empfangsmail mit Hinweis auf Weiterleitung an entsprechende Stelle)	Herr Dr. Rudolf Pauli (pauli@delette.de)	Herr Dr. Rudolf Pauli Partner Rechtsanwalt Tax & Legal Delette GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Postfach 10 81669 München Phone: +49 89 32056 8342 Fax: +49 89 32056 8344 E-Mail: pauli@delette.de Internet: www.delette.com/de	ja, es erfolgte keine unmittelbare Zustimmung des Auftraggebers, erbringe jedoch weiterhin Berechtigt zum Telefoninterview	• Telefoninterview vom 05.02.2021 von 14:02 - 14:40 Uhr (Dauer 38 min)
9	Beratungsgesellschaften	Steuerberatung Rödl&Partner	Kontaktformular - Homepage	27.1.2021, 11:40 Uhr	29.01.2021, 16:21 Uhr (Corporate Communication)	Frau Anja Soldan	Rödl & Partner Rödl Partnerberatung GmbH & Co. KG 90091 Nürnberg Deutschland Germany E-Mail: anja.soldan@roedl.com Internet: www.roedl.de	nein, aber Linkszuweisung zu betreffende Unternehmensaufolge. Share Deal versus Asset Deal und Tax Due Diligence -Themenpool: Bergen & Acquisition	• keine detaillierte Antwort, jedoch Hinweis auf Publikationen

Anhang 4 Fragebogen

Der nachfolgende Fragebogen sowie eines damit einhergehenden Auskunftersuchens wurde allen im Anhang benannten Unternehmen übermittelt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Andy Schimmelpfennig und ich habe im August 2020 mein Studium an der *Hochschule Meißen (FH) und Fortbildungszentrum* mit dem *Schwerpunkt Steuerverwaltung* abgeschlossen. Zur Erlangung des akademischen Grades zum Diplom Finanzwirt betrachte ich im Rahmen meiner Diplomarbeit die betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Besonderheiten eines Share Deal (Beteiligungsverkauf) und Asset Deal (Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter) bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Hierbei beleuchte ich die Besonderheiten beider Transaktionsformen aus Käufer- und Verkäufersicht sowohl in allgemeiner Form als auch spezialisiert auf die KMU (einschließlich der Familienunternehmen).

Oft gestalten sich die Unternehmensnachfolgen gerade bei KMU und Familienunternehmen schwierig. Sei es das mangelnde Interesse in die Fußstapfen der Mutter/ des Vaters zu treten oder der mangelnde Nachwuchs im Allgemeinen. Gleichwohl stehen sie vor großen Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge. Dieses Problem möchte ich aufgreifen und die Unternehmensübertragung aus verschiedenen Perspektiven (Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Steuerberater, Forschungsinstitute, Finanzbehörden und Ministerien) beleuchten.

Aufgrund der großen wirtschaftlichen Bedeutung der KMU und der Familienunternehmen und Ihrer damit in Verbindung stehenden Spezialisierung und Förderung des Mittelstandes, würden Sie als IfM Bonn einen wesentlichen Beitrag zum Gelingen meiner Arbeit beitragen.

Daher würde es mich sehr freuen, wenn Sie mir nachfolgend aufgeführte Fragen beantworten könnten. Sollten Sie darüber hinaus weitere Ansprechpartner in den auf KMU, Unternehmensnachfolgen oder Übertragungsmöglichkeiten bei Unternehmen kennen, so wäre ich Ihnen sehr verbunden, wenn Sie mir hierzu deren Erreichbarkeiten etwaige Publikationen zukommen lassen.

Fragestellungen:

1. Welche allgemeinen Herausforderungen sehen Sie bei der Übertragung von Familienunternehmen?
2. Welche Herausforderungen bestehen aus Ihrer Sicht in naher Zukunft (1-5 Jahre) speziell für die kleinen und mittleren Unternehmen aus betriebswirtschaftlicher, finanzwirtschaftlicher, steuerlicher und ökologischer Perspektive?
3. Worin bestehen Ihrer Meinung nach die größten Probleme bei einer Unternehmensnachfolge/-übertragung und welchen Beitrag kann das IfM Bonn leisten um diesen zu begegnen?
4. Gibt das IfM etwaige Handlungsempfehlungen bei Unternehmenstransaktion? Wenn ja, welche?
5. Erachten Sie eine Due Diligence Prüfung bei KMU für wichtig? Wenn Ja/ Nein, warum?
6. Welche Form der Unternehmensübertragung kommt anhand Ihrer Erfahrungen am häufigsten zum Tragen?

Für Rückfragen oder Anmerkungen stehe ich gern unter 0176/84365660 oder per Email: Andy.Schimmelpfennig@web.de zur Verfügung.

Gleichzeitig sichere ich Ihnen zu, die erhaltenen Informationen vertraulich zu behandeln und ausschließlich zur Erarbeitung der Diplomarbeit zu Verwenden.

Für Ihre Unterstützung möchte ich mich bereits im Vorfeld bei Ihnen bedanken und verbleibe

Mit freundlichen Grüßen

Andy Schimmelpfennig, M.Sc.

Anhang 5 Telefoninterview Deloitte GmbH - Dr. Rudolf Pauli

Telefoninterview vom 05. Februar 2021 mit Herrn Dr. Rudolph Pauli

Herr Dr. Rudolf Pauli ist Rechtsanwalt, Steuerberater und Fachanwalt für Steuerrecht bei Deloitte und seit 2007 als Partner der Service Line Private Company Services in der Steuerabteilung in München tätig. Herr Dr. Pauli ist spezialisiert im Bereich der Unternehmensnachfolge, dessen Planung und die Beratung von Familienunternehmen bei Umstrukturierungen.

Das Telefoninterview resultiert aus der Anfrage vom 25.01.2021 an Deloitte Deutschland mit der Bitte Unterstützung im Rahmen meiner Diplomarbeit.

Ablauf:

- *Kurze Vorstellung meiner Person sowie Herr Dr. Pauli*
- *kurze Themenabgrenzung*
- *Dialog*

Fragestellungen:

1. Welche allgemeinen Herausforderungen sehen Sie bei der Übertragung von Familienunternehmen/ Kleinunternehmen bis 49 MA?

Zunächst einmal gilt es herauszustellen, ob es sich um einen Unternehmensnachfolge an sich oder einer Unternehmensübertragung handelt. Daher muss sich der Unternehmer im Klaren sein, geht es innerhalb der Familie über (Schritt 1), also im Rahmen einer beispielsweise Schenkung oder kommt es in Ermangelung einer familieninternen Regelung zu einer Übertragung an Dritte (Mitarbeiter, leitende Geschäftsführer etc.). Erstgenanntes beschreibt den Begriff der Unternehmensnachfolge und die Übergabe an Dritte die der Unternehmensübertragung durch Verkauf. Erfolgt der Übergang durch Verkauf, kommt es wiederum auf die Rechtsform des Unternehmens an. Wird ein Einzelunternehmen, eine Personengesellschaft oder eine Kapitalgesellschaft übertragen.

Beide Formen des Übergangs stehen sich gegenüber und beschreiben zwei völlig verschiedene Wege des Übergangs, was zu Beginn einmal klar herausgestellt und ggf. abgegrenzt werden muss.

2. *Worin bestehen Ihrer Meinung nach die größten Probleme bei einer Unternehmensübertragung und welche Handlungsempfehlungen können Sie hierzu ihren Mandanten (vorwiegend KMU) geben?*

Zunächst einmal gilt es das Ausgangsunternehmen näher zu betrachten. Welches Unternehmen habe ich und was will ich erreichen? Bei der Veräußerung verfolgen beide Parteien das gleiche Ziel - die jeweilige Steuerlast so gering wie möglich zu halten. Erfolgt die Übertragung im Rahmen eines Asset Deal, so kann die Übertragung der Wirtschaftsgüter nur einzeln erfolgt oder schaffe ich erst eine Umwandlungsstruktur, indem das Einzelunternehmen zunächst in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt wird. Analog könnte beispielsweise Wirtschaftsgüter aus einer Personengesellschaft in eine GmbH & Co KG übergehen. Werde diese Wirtschaftsgüter (Assets) veräußert, bleibt eine leer Hülle zurück. Bei dieser Übergangsform liegt das Risiko in der Betriebsaufgabe, denn es muss zwingend auch das Sonderbetriebsvermögen (SBV) verkauft werden um beispielsweise einen steuerlichen Benefit zu erhalten.

3. *Welcher Vor- und Nachteile (steuerlich/ zivilrechtlich) ergeben sich aus Ihrer Sicht bei den jeweiligen Transaktionsformen (SD/AD) für den Käufer und Verkäufer?*

Aus Sicht des Erwerbers ist das AfA Potential bei einer Personengesellschaft am besten. Zusätzlich kann vor allem bei Spezialimmobilien besondere Vorteile generiert werden.

4. *Asset Deal (EU aufgrund Transparenzprinzip)? Worauf ist zu achten?*

Nehmen wir als Beispiel einen potentiellen Käufer. Dieser ist gewillt z.B. eine Heizungs- und Sanitär GmbH zu erwerben. Dann ist es für den Erwerber zweckmäßig vor dem eigentlichen Kauf zunächst eine eigenen GmbH zu gründen. Diese erwirbt anschließenden, aufgrund ihrer eigenen Rechtspersönlichkeit, die einzel-

nen Wirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset Deal (Kauf einer GmbH durch Erwerb der einzelnen Wirtschaftsgüter mittels Asset Deal). Der Veräußerer behält lediglich die leere Hülle zurück, da er alle Wirtschaftsgüter veräußert hat. Nun kann er die „leere“ Gesellschaft liquidieren.

5. *Share Deal (KapG und PG)? Worauf ist zu achten?*

Das klassische Beispiel für den Verkauf eines SD ist im Grunde die GmbH. Hierbei wechseln die Anteile an der GmbH den Eigentümer während im Vergleich dazu der Asset Deal zu nennen ist, bei welchem statt der Anteile nur die Wirtschaftsgüter der GmbH veräußert werden. Steuerlich von Vorteil für den Veräußerer ist der Share Deal und so sollte auch das Ziel der Verkäufers sein, eine entsprechende Struktur zu schaffen.

6. *Was gilt es aus steuerlicher Sicht gerade bei den KMU (99,4% lt. Stat. Bundesamt) und der jeweiligen Transaktionsform zu beachten?*

Obleich welche Transaktionsform zum Tragen kommt, spielt die Due Diligence bzw. die steuerliche und finanzielle Risikoprüfung eine wesentliche Rolle. Auch auch die Ausschluss von Haftungsrisiken. Firmen mit einem Umsatz von 50 -100 Mio. Euro beschäftigen ganze Beraterteams die Prüfungen aus steuerrechtlicher, zivilrechtlicher

7. *Welche Form der Unternehmensübertragung (Share Deal/ Asset Deal) kommt anhand Ihrer Erfahrungen am häufigsten zum Tragen?*

Dies ist recht unterschiedlich und eine genaue Aussage kann ich hierzu nicht treffen, da es im Wesentlichen auch immer auf die jeweilige Rechtsform des Unternehmens sowie die eigentlichen Beweggründe des Veräußerers ankommt. Aber neben den finanziellen und steuerlichen Aspekten, gilt es vor allem betriebswirtschaftliche Aspekte in die Entscheidung mit einzubeziehen. Das können sein: Standortentscheidungen, Akzeptanz im unternehmerischen Umfeld sowie ein zukunftssträchtiges Wachstumspotenzial, welches meist bei den späteren Verhandlungen eine entscheidende Rolle spielt.

8. *Wie sehen Sie die Entwicklung der Unternehmensnachfolge/ -übertragung/ -veräußerung in der Zukunft (Einfluss Corona?)*

In naher Zukunft werden die Unternehmensübertragungen nicht zuletzt durch die aktuelle Pandemie zunehmen. Vielmehr sehe ich die Gefahr der steigenden Insolvenzen, gerade bei den kleineren und mittleren Betrieben. Aber auch hier birgt dies wieder Potenzial für Neugründungen.

Wenn wir die größeren Betriebe heranziehen, die vielleicht keine starke Kapitaldecke besitzen und dann auf ihre Rücklagen zugreifen müssen, wird sich das natürlich auf deren Investitionskraft und folglich auch auf die Wirtschaft aus. Wie und wann? das lässt sich nur schwer abschätzen. Schauen wir etwas auf den Mittelstand, so kann es gerade im Bereich der Automobilindustrie einige Veränderungen geben. Werden Zulieferbetriebe wiederum von anderen Zulieferbetrieben nicht mehr mit den notwendigen Teilen versorgt, sei es nur ein Bauteil auch Tschechien oder China, kann dies für die Unternehmen fatale Folgen haben. Drohende Insolvenzen sind die Folge und somit auch die Übernahmen im Rahmen einer M&A. Aber all das gilt es abzuwarten und zu beobachten.

Literaturverzeichnis

- Beise, W./ Klumpp, H.-H. (2009): Der Unternehmenskauf, 6. Auflage, Beck Verlag, München.
- Berens, W./ Mertes, M./ Strauch, J. (2011): Unternehmensacquisition, In: Berens/ Brauner/ Strauch (Hrsg.): Due Diligence bei Unternehmensacquisition, 6., überarbeitete und erweiterte Auflage, Schaeffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Berens, W./ Strauch, J. (2011): Herkunft und Inhalt des Begriffs Due Diligence, In: Berens/ Brauner/ Strauch (Hrsg.): Due Diligence bei Unternehmensacquisition, 6., überarbeitete und erweiterte Auflage, Schaeffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Carney, M. (2005). Corporate Governance and Competitive Advantage in Family-Controlled Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(3), S. 249-265.
- Eberhardt, J. (2016): Nachfolge in Familienunternehmen - Herausforderungen der nachrückenden Generation im Familienunternehmen; 1. Auflage, Steinbeis-Edition, Stuttgart.
- Europäische Kommission (2003): Empfehlung der Europäischen Kommission - vom 06. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleistunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen; Az: K(2003) 1422, 2003/362/EG.
- Felden, Birgit; Zumholz, Holger (2009): Managementlehre für Familienunternehmen: Bestandsaufnahme der Forschungs- und Lehraktivitäten im deutschsprachigen Raum, Working Paper, No. 48, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, IMB Institute of Management Berlin, Berlin.
- Fischer, M.-U. (2009): Besteuerung beim Unternehmenskauf, In: van Kann, J. (Hrsg.): Praxishandbuch Unternehmenskauf - Leitfaden Berger & Acquisition, Schäffer - Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Göthel, S. Dr. (2011): Praxis des internationalen Unternehmenskaufs, Kapitel 1, § 2 Ablauf und Vertragsgestaltung, In: Merkt/ Göthel (Hrsg.): Internationaler Unternehmenskauf, 3. neu bearbeitete Auflage, RWS Verlag, Köln.
- Gröger, H. (2010): Steuern beim Unternehmenskauf, In: Hölters, W. Dr. (Hrsg.): Handbuch Unternehmenskauf, 7. neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- Habbershon, T.G., Williams, M.L. und MAcMillan, I.C. (2003): A unified System Perspective of Family Firm Performance, *Journal of Business Venturing*, 18 (4), S. 451 - 465.
- Hamer, E. (2013): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben; In: Pfohl (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe, Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 5., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, S. 27 - 54, Erich Schmidt Verlag, Berlin.

- Hirdes, M./ Katzorke, B. (2011): Due - Diligence, In: Lang/ Ossola-Harig (Hrsg.): Kauf, Verkauf und Übertragung von Unternehmen, HDS-Verlag, Weil im Schönbuch.
- Höhne, Frank (2013): Praxishandbuch Operational Due Diligence - Bewertung der operativen Leistungsfähigkeit produzierender Unternehmen, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Hölters, W., Dr. (2010): Merger & Acquisition, In: Hölters, W. Dr. (Hrsg.): Handbuch Unternehmenskauf, 7. neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- Holz, M.; Ptok, S. (2019): Die Renaissance des Protektionismus: Auswirkungen auf KMU, In: IfM Bonn, Denkpapier, Bonn.
- Holzapfel, H.-J./ Pöllath, R. (2000): Unternehmenskauf in Recht und Praxis: rechtliche und steuerliche Aspekte, 9. Auflage, RWS Verlag, Köln.
- Holzapfel, H.-J./ Pöllath, R. (2010): Unternehmenskauf in Recht und Praxis: rechtliche und steuerliche Aspekte, 14. Auflage, RWS Verlag, Köln.
- Jauernig, O. (1994): Trennungs- und Abstraktionsprinzip, In: JuS, S. 721-272.
- Jüttner, S. (2009): Übertragung einer Kapitalgesellschaft aus steuerlicher Sicht - Ein steuerlicher Vorteilhaftigkeitsvergleich zwischen Share Deal und Asset Deal, Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Julich, N. (2020): Asset-Deal vs. Share-Deal - Unternehmensbewertung im Rahmen der DCF-Verfahren unter Risiko; Dissertation an der Universität Paderborn.
- Kaefer, L. (2007): Unternehmensbewertung in kleineren und mittleren Unternehmen - Grundlagen, Besonderheiten, bewertungsverfahren; VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken.
- Kammerlander, N./ Prügl, R. (2016): Innovation in Familienunternehmen: Eine Einführung für Akademiker und Praktiker. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Mulherin, H. J./ Netter, J./ Poulsen, A. (2017): The Evidence on Mergers and Acquisitions: A Historical and Modern Report, In: Hermalin, B./ Weissbach, M. (Hrsg.): The Handbook of the Economics of Corporate Governance, Volume 1, Verlag: North Holland.
- Preißer, M. / Cavailles, P. Dr. (2011): Unternehmenskauf im vorvertraglichen Stadium, In: Lang/ Ossola-Harig (Hrsg.): Kauf, Verkauf und Übertragung von Unternehmen, HDS-Verlag, Weil im Schönbuch.
- Rödter, T., Hotzel, O. und Muller-Thuns, T. (2003): Unternehmenskauf Unternehmensverkauf, Verlag C.H. Beck, München.
- Schulenburg, V. Dr. (2011): Übergang von Betrieben und Personengesellschaften, In: Lang/ Ossola-Harig (Hrsg.): Kauf, Verkauf und Übertragung von Unternehmen, HDS-Verlag, Weil im Schönbuch.
- Stiftung Familienunternehmen (Hrsg.): Deutschlands nächste Unternehmergeneration – 5. Auflage und Schwerpunkt „Strategie“, erstellt vom Friedrichshafener Institut für Familienunternehmen (FIF), München 2020.

- Semler, F.-J. (2010): Der Unternehmens- und Beteiligungskaufvertrag, In: Hölter, W. Dr. (Hrsg.): Handbuch Unternehmenskauf, 7. neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- Sinewe, P. (2010): Tax Due Diligence, Tax Auditing beim Unternehmenskauf - Ablauf, Beratung, Muster; Gaber Verlag, Wiesbaden.
- Widmann, B. (2002): Bewertung, S. S. 75-177, in: Hölter, W. (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs, 5. Auflage, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- Wollny, P. (1994): Unternehmens- und Praxisübertragungen, 3. Auflage, Verlag NWB, Herne/Berlin.
- Wollny, P. (2005): Unternehmens- und Praxisübertragungen, 6. Auflage, Verlag NWB, Herne/Berlin.

Zeitschriften

- Bauer, T /Baumgartner, E. (2015): Die Kaufpreisaufteilung beim Unternehmenskauf, In: Finanzrundschau 2015, Heft 18 ,S. 838-845, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- OFD Düsseldorf vom 10.09.2002 - Az: G 1421 - 19 - St 132 - K, Gewerbesteuerliche Behandlung der Veräußerung eines Teils eines Mitunternehmeranteils, In: Finanzrundschau 2002, Heft 20, S. 1151, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- Paus, B. (2015): Steuerliche Planungen für den Verkauf des Einzelunternehmens - Gebotene steuerliche Hilfen sichern und optimieren, In: EStB 2015, S. 144-147, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.
- Rusche, C. (2017): Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.); In: Aktivitäten chinesischer Investoren, Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsförderung, Jg 44, Nr. 2, Köln.
- Haunschild, L.; Wolter, H.-J. (2010): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 199, Bonn.
- o.V. (2020): KfW-Mittelstandspanel 2020, Corona-Pandemie trübt Erwartungen für 2020 – Mittelstand vor der Krise auf solidem Fundament, KfW Bankengruppe (Hrsg.), Frankfurt a. Main.
- o.V. (2020): Unternehmensnachfolge im Mittelstand, In: DER MITTELSTAND (Hrsg.); Unternehmensnachfolge in Zahlen, Ausgabe 4/2020.
- o.V. (2012): Mergers & Acquisitions im Mittelstand, In: Deloitte Deutschland (Hrsg.): Aus der Studienserie Erfolgsfaktoren im Mittelstand
- Ratmeyer, B., (2020): Unternehmensnachfolge im Mittelstand, In: DER MITTELSTAND (Hrsg.); Themenschwerpunkt: Unternehmensnachfolge, Ausgabe 4/2020.

Internetquellen

- Berwanger, J. Dr. Dr. (2018), Gabler Wirtschaftslexikon: Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG), URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/gesetz-zur-modernisierung-des-gmbh-rechts-und-zur-bekaempfung-von-missbraeuchen-momig-51439/version-274606> (aufgerufen am: 05.02.2021, 09:47 Uhr).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (o.J.): Mittelstandspolitik - Erfolgsmodell Mittelstand, URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/politik-fuer-den-mittelstand.html>, (aufgerufen: 14.12.2020, 12:35 Uhr).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020): Online-Börse nexxt-change, URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2018/20181120-hirte-online-boerse-nexxt-change-erleichtert-den-generationswechsel-im-mittelstand.html>, (aufgerufen: 29.12.2020, 10:32 Uhr).
- Cassier, P. (2012): Die Welt: „Made in Germany“, ein britischer Rohrkrepierer URL: <https://www.welt.de/kultur/history/article13879686/Made-in-Germany-ein-britischer-Rohrkrepierer.html>, (aufgerufen 14.12.2020, 09:26 Uhr).
- Juhn, Ch. Prof. Dr. (2018): Share Deal bei der GmbH - 3 Gestaltungen zur Steueroptimierung, URL: <https://www.juhn.com/fachwissen/gmbh-steuerrecht/share-deal-gmbh/> (aufgerufen am 05.02.2021, 13:04 Uhr).
- Klodt, H. (2020): Gabler Wirtschaftslexikon: Der Mittelstand, URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/mittelstand-40165?redirectedfrom=52722>, (aufgerufen: 15.12.2020, 12:34 Uhr).
- Mietzner, M. Jun.Prof. Dr. (2018): Gabler Wirtschaftslexikon: Mergers & Acquisitions vom 20.02.2018, 17:08 Uhr, URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/mergers-acquisitions-41789/version-265148> (aufgerufen am 30.12.2020, 15:18 Uhr).
- Statistisches Bundesamt (2020): Unternehmen - Kleine und mittlere Unternehmen, URL: https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Unternehmen/Kleine-Unternehmen-Mittlere-Unternehmen/_inhalt.html, (aufgerufen: 15.12.2020, 10:19 Uhr).
- o.V. (2020): Stiftung Familienunternehmen - Die Stiftung für Familienunternehmen in Deutschland und Europa: Daten, Fakten, Zahlen zur volkswirtschaftlichen Bedeutung von Familienunternehmen, URL: <https://www.familienunternehmen.de/de/daten-fakten-zahlen> (aufgerufen: 28.12.2020, 14:27).
- o.V. (2018): Gabler Wirtschaftslexikon: juristische Person vom 05.07.2018, 09:12 Uhr, URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/juristische-person-40541> (aufgerufen am: 13.01.2021, 20:43 Uhr).

- o.V. (2005): Kluge Alternative bei Nachfolgefragen, In: IHK - Magazin WiM 12/2005, Im Internet: <https://www.ihk-nuernberg.de/de/IHK-Magazin-WiM/WiM-Archiv/WIM-Daten/2005-12/Special/Wirtschaftsrecht/Kluge-Alternative-bei-der-Nachfolgefrage.jsp> (aufgerufen am: 02.02.2021, 16:00 Uhr).
- Rödel & Partner (2019): Steuerliche Ziele beim Unternehmenskauf planen, URL: <https://www.roedl.de/themen/unternehmenskauf-im-ausland/steuerliche-ziele-beim-unternehmenskauf-planen> (aufgerufen am 02.02.2021, 19:50 Uhr), zuletzt geändert am 14. August 2019.
- Rödel & Partner (2018): Unternehmenskauf: Share Deal versus Asset Deal, URL: <https://www.roedl.de/themen/unternehmenskauf-im-ausland/unternehmenskauf-share-deal-versus-asset-deal> (aufgerufen am 29.01.2021, 14:30 Uhr), zuletzt geändert am 14. März 2018.
- Wegner, A. (2001): Unternehmensverkauf - Asset Deal vs. Share Deal, In: Erbschaftsteuerung, Ausgabe 10/2001, URL: <https://www.iww.de/erbbstg/archiv/un-ternehmensverkauf-asset-deal-versus-share-deal-f47967> (aufgerufen am 19.11.2020, 15:00 Uhr).
- Winterstetten, B. (2015): Wie wird ein Unternehmen übertragen?, Im Internet: URL: <https://www.psp.eu/artikel/236/wie-wird-ein-unternehmen-uebertragen/> (aufgerufen am: 30.01.2021, 14:03 Uhr).

Gesetzestexte und Verwaltungsanweisungen/ BT Drucksachen

Abgabenordnung i.d.F. vom 1. Oktober 2002, BGBl. I S. 3866; 2003 I S. 61, zuletzt geändert durch Art. 28 des Gesetzes vom 21. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3096).

Bürgerliches Gesetzbuch i.d.F. vom 2. Januar 2002, BGBl. I S. 42, 2909; 2003 I S. 738, zuletzt geändert durch Art. 13 des Gesetzes vom 22. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3256).

Einkommensteuergesetz i.d.F. vom 8. Oktober 2009, BGBl. I S. 3366, 3862, zuletzt geändert durch Art. 5 des Gesetzes vom 21. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3096).

Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG) i.d.F. vom 20. April 1892, BGBl. I S. 3256, zuletzt geändert durch Art. 16 des Gesetzes vom 22. Dezember 2020.

Grunderwerbsteuergesetz i.d.F. vom 26. Februar 1997, BGBl. I S. 418, 1804, zuletzt geändert durch Art. 33 des Gesetzes vom 21. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3096).

Handelsgesetzbuch i.d.F. vom 12.08.2020, BGBl. I S. 1874, zuletzt geändert durch Art. 1 des Gesetzes vom 12.8.2020 I 1874.

Körperschaftsteuergesetz i.d.F. vom 15. Oktober 2002, BGBl. I S. 4144, zuletzt geändert durch Art. 8 des Gesetzes vom 21. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3096).

Umsatzsteuergesetz i.d.F. vom 21. Februar 2005, BGBl. I S. 386, zuletzt geändert durch Art. 15 des Gesetzes vom 21. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3096).

Kommentare

- Gänger, in: Bordewin/Brandt, Einkommensteuergesetz, Kommentar, 433. AL 12/2020, § 16 Veräußerung des Betriebs, Rz. 54 ff., C.F. Müller Verlag, Heidelberg.
- Geissler, M. (2020), in: Herrmann/Heuer/Raupach, EStG/KStG, 301. Lieferung 12.2020, § 16 EStG, Rz. 55, Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln.
- Hallerbach, D. Dr. (2016): Kommentar zu Erläuterungen des Abs. 4: gesonderte Feststellung des verbleibenden Verlustvortrages, In: Herrmann/Heuer/Raupach, EStG/KStG, 301. Lieferung 12.2020, § 10d EStG, Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln.
- Wacker, R. (2008), in: Schmidt, L. (Hrsg.): Einkommensteuergesetz 2008, Kommentar, § 16 EStG, Rz. 487ff., 27., völlig neubearbeitete Auflage, Verlag C.H. Beck,

Urteile

BFH - Urteil vom 16. Dezember 2009 - I R 102/08, BStBl. 2011 II, 566.

BFH - Urteil vom 25. Februar 1994, GrS 7/89, BStBl. 1991 II, 700.

BFH - Urteil vom 23. Juli 1998 - VII R 143/ 97, BStBl. II 1998, 765.

BFH - Urteil vom 31. Januar 1991 - IV R 31/90, BStBl. II 1991, 627.

BGH - Urteil vom 12. November 1975 - VIII ZR 142/74, BGHZ 65, 246, 250.

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich ehrenwörtlich, dass ich, Andy Schimmelpfennig, die vorliegende Diplomarbeit **Share Deal versus Asset Deal bei kleinen und mittleren Unternehmen - betriebswirtschaftliche und steuerliche Besonderheiten** selbstständig verfasst habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit ist bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und weder insgesamt noch teilweise veröffentlicht worden. Die gedruckte und digitalisierte Form sind identisch.

Thum, den 4. April 2021

Im Original gezeichnet

Andy Schimmelpfennig