



Infobrief

„Asset-Deal versus Share-Deal“

Tagtäglich kommt es vor, dass Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (AG, GmbH) verkauft werden. Regelmäßig will der Erwerber das erworbene Unternehmen fortführen. Im Rahmen dieser Unternehmenserwerbe stellt sich sowohl auf der Seite des Verkäufers als auch auf der Seite des Käufers die Frage, ob ein sogenannter Share-Deal oder ein sogenannter Asset-Deal vereinbart wird.

Von einem Share-Deal spricht man, wenn der Erwerber alle oder die wesentlichen Anteile des Unternehmens erwirbt. Dagegen spricht man von einem Asset-Deal, wenn der Erwerber alle oder einzelne Wirtschaftsgüter des Unternehmens erwirbt. Ob nun die Anteile an dem zu erwerben in Unternehmen gekauft werden oder die einzelnen Wirtschaftsgüter hat rechtlich und steuerrechtlich höchst unterschiedliche Auswirkungen.

Diese sollen im Folgenden dargestellt werden:

1. Zivilrechtlich

1.1. Share-Deal

Zivilrechtlich verkauft bei einem Share-Deal der Inhaber der Anteile seine Anteile an den Erwerber. Gegenstand des Kaufvertrages sind also nicht die einzelnen Wirtschaftsgüter, sondern die Anteile des Unternehmens in denen die Wirtschaftsgüter stecken. Entsprechend ist Vertragspartner für den Share-Deal auf der Verkäuferseite nicht das Unternehmen, sondern der Shareholder, also der Anteilseigner dem das Unternehmen gehört. Da ein rechtlicher Mantel verkauft wird, ist das Vertragswerk bei dem Share-Deal in der Regel relativ einfach. Mit dem Anteilskauf gehen alle Besitz- und Schuldposten auf den Erwerber über, der Erwerber muss sich also keine Gedanken darüber machen ob er wirklich vollständig das Unternehmen erworben hat. Natürlich übernimmt der Erwerber mit dem Anteilserwerb auch alle Lasten.



Neben den o.a. Lasten übernimmt der Erwerber auch alle Haftungsrisiken, Verträge, etc. Im Rahmen einer Due Diligence ist es die Herausforderung, diese gesamten Schulden und Risiken zu identifizieren und entsprechend zu bewerten.

1.2. Asset-Deal

Beim Asset-Deal erwirbt der Erwerber vom Unternehmen (also nicht vom Shareholder) einzelne oder alle Wirtschaftsgüter des Unternehmens.

Die Herausforderung bei dieser Vertragsart ist es, alle Wirtschaftsgüter zu identifizieren und in entsprechenden Verträgen auf den Erwerber zu übertragen. Entsprechend werden hier in der Regel Verbindlichkeiten, Verträge und Haftungsrisiko nicht mit übertragen. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang aber § 613a BGB (Betriebsübergang mit Arbeitnehmern). Wünscht der Erwerber den Übergang der einzelnen Vertragsverhältnisse haben alle anderen Vertragsparteien dem Übergang zuzustimmen, ein Automatismus findet hier nicht statt.

2. Steuerrecht

2.1. Share-Deal

Steuerlich erzielt der Veräußerer Einkünfte aus der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften im Sinne von § 17 EStG. Diese Einkünfte muss er nach dem Teileinkünfteverfahren mit seinem persönlichen Steuersatz versteuern. Ein eventuell erzielter Verlust ist mit anderen Einkünften verrechenbar.

Der Erwerber der Anteile hat entsprechende Anschaffungskosten für diese. Diese Anschaffungskosten können grundsätzlich nicht abgeschrieben werden. Erst bei einer späteren Veräußerung werden diese bei der Ermittlung des Gewinns oder des Verlustes aus der Veräußerung herangezogen. Dies macht einen Share-Deal aus Sicht des Käufers regelmäßig uninteressanter als den Asset-Deal (siehe unten).



2.2. Asset-Deal

Da der Erwerber beim Asset-Deal die einzelnen Wirtschaftsgüter, egal ob materiell oder immateriell, erwirbt, kann er die damit aufgewendeten Anschaffungskosten über die gewöhnliche Nutzungsdauer abschreiben. Auf diese Weise hat der Erwerber relativ schnell eine steuerliche Auswirkung der von Ihnen aufgewendeten Anschaffungskosten und muss nicht, wie beim Share-Deal, erst auf die Veräußerung warten.

Veräußerer der Wirtschaftsgüter ist die Gesellschaft, demzufolge muss diese den Gewinn aus der Veräußerung versteuern. Dieser Gewinn unterliegt sowohl der Körperschaftsteuer als auch der Gewerbesteuer. Der Kaufpreis für die Wirtschaftsgüter fließt natürlich an die Gesellschaft. Damit die Gesellschafter in den Genuss dieser Geld-Mittel kommen, müssen diese an die Gesellschafter (nach Abzug von KapESt und Solz) ausgeschüttet werden.

Zusammenfassung

Es gibt eine Vielzahl von Argumenten die aus Verkäufer- und Käufer-Sicht für einen Share- bzw. Asset-Deal sprechen. Am Ende des Tages ist es immer eine Verhandlungssache, welche Vertragsart zum Tragen kommt. Da die steuerlichen Auswirkungen signifikant unterschiedlich sind, sollten diese vorher erörtert werden und gegebenenfalls in die Kaufpreis-Verhandlungen mit einfließen.

Auch hier gilt: Dieser Artikel kann eine Beratung durch Ihren Steuerberater nicht ersetzen. Kontaktieren Sie diesen deswegen und holen Sie sich einen auf Ihren Einzelfall zugeschnittenen Rat ein.