

Workshop

**"Unternehmensnachfolge – Asset-Deal vs Share-Deal –
Wem dient die Due Diligence?"**

Essen, 1. Oktober 2015

**Dr. Thomas Brettar
WP/StB Christoph Tönsgerlemann
StB Carsten Schinscholl
RA/StB Michael Rossa**

Nachfolgeregelung in Familienunternehmen

- Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen sind eine sensible Unternehmerentscheidung, da
 - sie langfristig prägend für das Unternehmen sein werden
 - schwierig oder nur mit großem Aufwand zu korrigieren oder rückgängig zu machen sind
 - meist mehrere Familienmitglieder mit unterschiedlichen Interessen involviert sind
 - sie für jede Generation üblicherweise nur einmal im Leben anstehen

- Zur Umsetzung von Nachfolgeregelungen steht eine Vielzahl von Optionen zur Verfügung, beispielsweise
 - Übergabe der Geschäftsanteile an die nächste Generation und Management des Unternehmens durch ein Familienmitglied / mehrere Familienmitglieder
 - Rückzug der Familie aus dem operativen Geschäft und Installation eines Fremdmanagements – Reduktion auf Gesellschafterrolle
 - Übertragung auf eine Stiftung
 - Verkauf des Unternehmens an einen neuen Eigentümer

Im Folgenden wird die Option „Verkauf“ und deren Strukturierung als Asset- oder Share-Deal behandelt

Komplexe Ausgangslage einer M&A-Transaktion

- Wer ist der / sind die Entscheidungsträger?
 - Ein einzelner Firmeninhaber?
 - Mehrere Familienmitglieder?
 - Mehrere Familienstämme?

- Was ist die Zielsetzung?
 - Endgültige Trennung von dem Unternehmen ohne weiteren Einfluss?
 - Sicherstellung einer bestimmten Strategie / Einhaltung von Zusagen? / Weitere Einflussmöglichkeiten z. B. als Beirat?
 - Gibt es Käuferpräferenzen?

- Wie ist der Zeitrahmen für die Umsetzung?

- Wer führt künftig das Unternehmen?
 - Familienmitglieder im Management? – Als Know-how-Träger erforderlich?
 - Fremdmanagement?

*Die komplexe Situation erfordert eine professionelle Koordination
der verschiedenen Aspekte*

„Modellfall“ - Annahmen

- Ein einzelner Firmeninhaber als alleiniger Entscheidungsträger
- 100%-Verkauf des Unternehmens ohne weiteren künftigen Einfluss des Inhabers oder von Familienmitgliedern
- Zielsetzung: Kaufpreismaximierung
- Keine einschränkenden Rahmenbedingungen, z. B. Arbeitsplatzgarantie, Rückbehalt von Patenten, etc.
- Keine Käuferpräferenzen z. B. Ausschluss von Wettbewerbern, PE-Häusern
- Künftige Management-Situation geklärt – Fremdmanagement installiert
- Zeitrahmen: Keine bestimmte Deadline – ausreichende Vorbereitungszeit

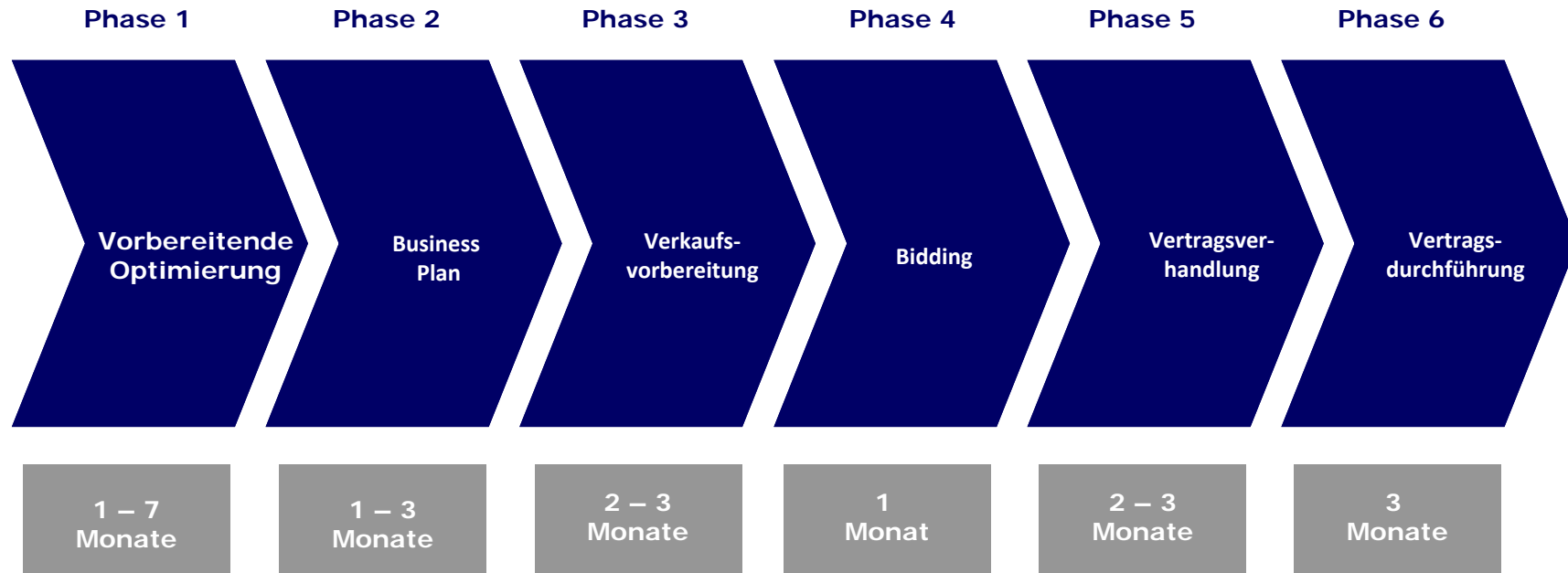
Die Details der Transaktion und Prozessführung müssen auf den individuellen Einzelfall abgestimmt werden

Lückenlose Betreuung im M&A Prozess



Die Transaktion sollte als strukturierter Verkaufsprozess mit präziser Vor- und Nachbereitung durchgeführt werden

Phasen eines strukturierten Verkaufsprozesses



Durchführung einer Verkaufstransaktion - abhängig von Umfang und Komplexität innerhalb von 4 bis 12 Monaten

Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (1)

- Phase 1:**
- Vorbereitende Optimierung**
- Entwicklung von Transaktionsstrategien
 - Strukturierung der Transaktion
 - Durchführung von Maßnahmen zur Verkaufspreis-optimierung
- Phase 2:**
- Business Plan**
- Erstellung eines Business Plans
 - Dokumentation von Strategie und Geschäftsmodell
 - Durchführung einer vereinfachten, internen Verkäufer-Due Diligence
 - Ermittlung des Ziel-Verkaufspreis / Mindestverkaufspreises

Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (2)

Verkaufsvorbereitung

- Phase 3:**
- Auswahl potentieller Käufer (Long List)
 - Abstimmung von Rahmenbedingungen
 - Erstellung der Verkaufsunterlagen (Teaser, Info Memorandum, Managementpräsentation) auf Basis des Business Plans und der Dokumentation
 - Training des Managements

Bidding

- Phase 4:**
- Ansprache von potentiellen Käufern (Short List)
 - Auswertung der Angebote
 - Auswahl und Bewertung der Kauf-Kandidaten
 - Begleitung und Organisation der Due Diligence von Kaufinteressenten (Market, Financial, Legal, Tax, Environmental, Insurance, HR, **Compliance**)

Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (3)

Vertragsverhandlung

Phase 5:

- Durchführung der Verkaufsverhandlung, u. a. Garantien
- Erstellung Term Sheet als Basis für die Dokumentation
- Optimierung der Transaktionsstruktur

Vertragsdurchführung

Phase 6:

- Begleitung der Erstellung des Kaufvertrages (Dokumentation) und Vertragsabschluss („Signing“)
- Begleitung der Durchführung des Kaufvertrages und der Kaufpreiszahlung („Closing“)
- Nachvertragliche Mitwirkung bei Post-Merger-Integration
- Kommunikation der Transaktion

Der Verkaufsprozess - eine hochkomplexe Transaktion mit vielen Beteiligten: Verkäufer, Management, Käufer & Berater

Organisation des Verkaufsprozesses durch MAYLAND

- Führung des gesamten Prozesses von Phase 1 bis 6 in enger Abstimmung mit dem Verkäufer
- Organisation des gesamten Prozesses als Projekt mit stringentem Zeitplan
- Umsetzung der einzelnen Teilschritte in Zusammenarbeit mit Verkäufer und Management
- Auswahl und Koordination der für die Transaktion erforderlichen Spezialisten und Berater
- Steuerung der verschiedenen Due Diligence-Prüfungen

MAYLAND - ein erfolgreicher Verkauf durch kompetente und zielgerichtete Steuerung des Prozesses

Transaktionsart

Share-Deal:

- Verkauf aller Geschäftsanteile an dem Unternehmen durch den Gesellschafter an einen Erwerber – im Folgenden wird von einem Erwerb durch eine Kapitalgesellschaft (GmbH) ausgegangen - häufig speziell für diesen Zweck gegründet (SPV – special purpose vehicle)
- Verkäufer und Vertragspartner des Erwerbers: **Gesellschafter**
- Kaufgegenstand: **Geschäftsanteile / Aktien**

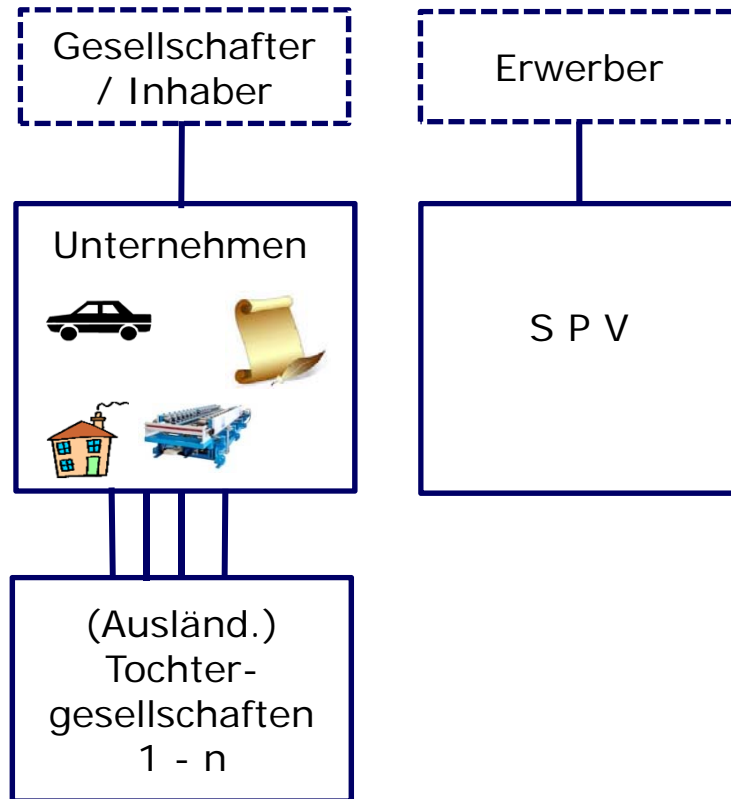
Asset-Deal

- Verkauf von/aller Vermögensgegenstände eines Unternehmens an einen Erwerber
- Verkäufer und Vertragspartner des Erwerbers: **das Unternehmen**
- Kaufgegenstand: **Vermögensgegenstände** (z. B. Grundstücke, Maschinen, Patente, Vorräte, Aufträge) und auch **Verbindlichkeiten**

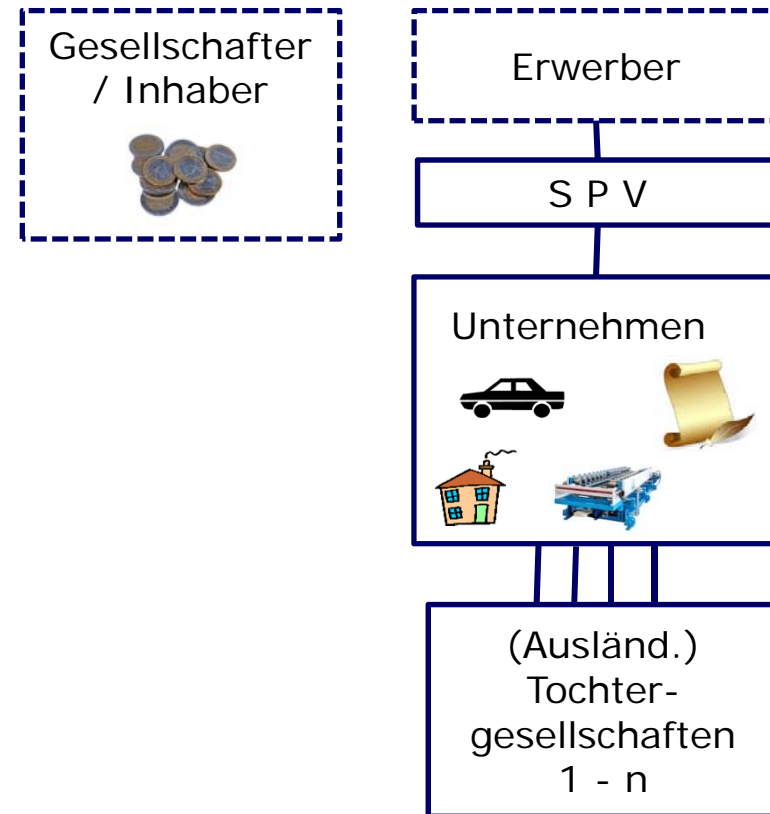
Die Strukturierung der Transaktion ist ein wesentliches Element des Verkaufsprozesses

Share-Deal - Transaktionsstruktur

Ausgangssituation



Struktur nach Transaktion



Beim Share-Deal verkauft der Gesellschafter/ Inhaber die gesamte Rechtseinheit

Transaktionsstruktur Share-Deal

Merkmale:

- Alle bestehenden Vertragsverhältnisse (Arbeitsverhältnisse der Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten) bleiben unverändert (Vertragspartner ändert sich nicht)

Vorteile für Verkäufer:

- Praktisch keine Haftung mehr aus der Geschäftstätigkeit (z. B. für Steuernachzahlungen), lediglich aus Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag (z. B. Garantien)
- Schnell umsetzbar

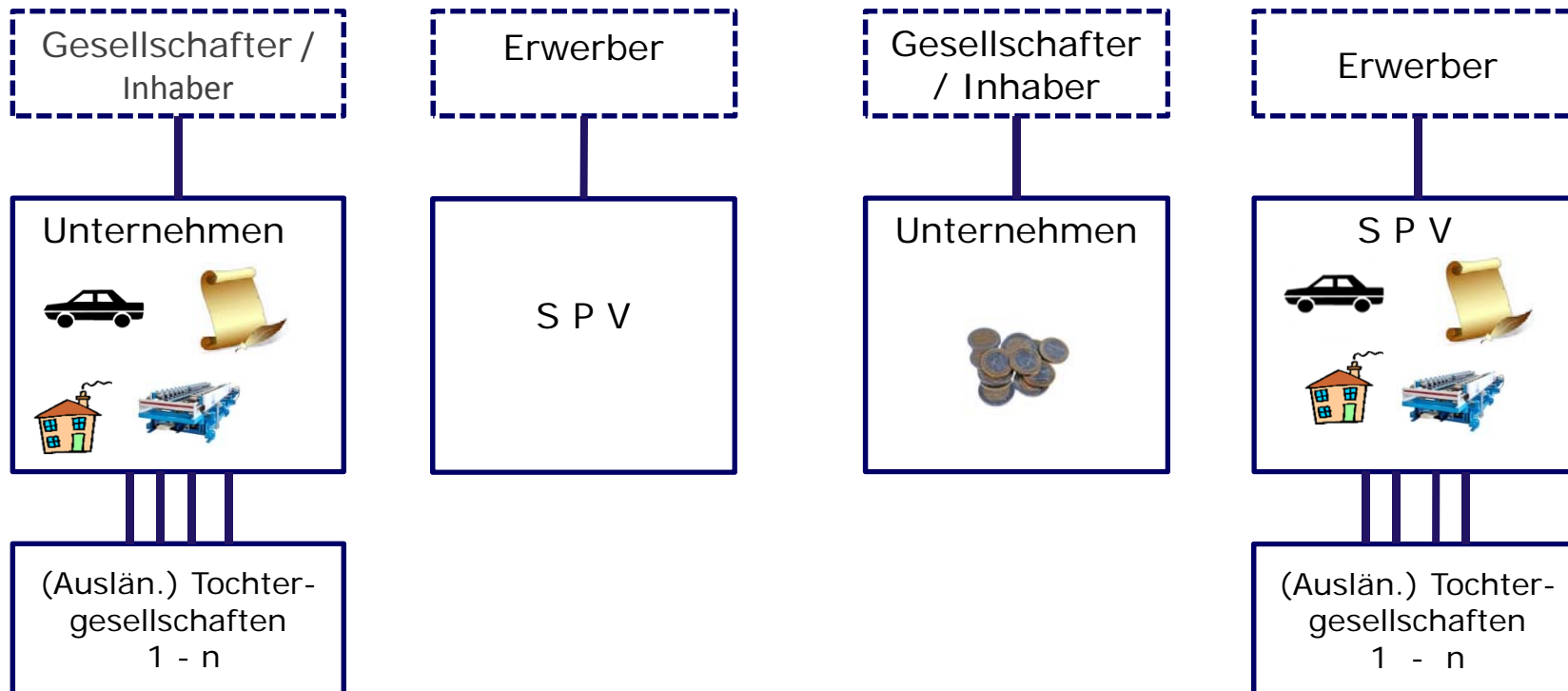
Nachteile für Verkäufer:

- Käufer macht möglicherweise Kaufpreisabschläge, da er alle Verbindlichkeiten und Risiken mit übernimmt

Ein Share-Deal ist relativ einfach und schnell umsetzbar

Asset-Deal - Transaktionsstruktur

Ausgangssituation



Beim Asset-Deal bleibt der Inhaber weiterhin Gesellschafter des Unternehmens – das Unternehmen verkauft seine Assets

Transaktionsstruktur Asset-Deal

Merkmale:

- Die zu übertragenden Vermögensgegenstände und Vertragsverhältnisse (Patente, Software-Lizenzen, Kunden- und Lieferantenverträge) müssen (einzeln) übertragen werden – ggf. ist die Mitwirkung der Vertragspartner erforderlich
- Die Arbeitsverhältnisse gehen Kraft Gesetz (§613a BGB – Betriebsübergang) auf den Erwerber über und es besteht grundsätzlich ein 12-monatiger Kündigungsschutz

Transaktionsstruktur Asset-Deal

Vorteile für Verkäufer:

- Zu übertragende Vermögensstände und Verbindlichkeiten lassen sich exakt steuern
- I. d. R. höherer Kaufpreis erzielbar wegen Ausschluss bestehender Risiken sowie steuerlich vorteilhafterer Gestaltungsmöglichkeit des Erwerbers

Nachteile für Verkäufer

- Verkäufer bleibt Eigentümer des weiterhin bestehenden, verkaufenden Unternehmens und haftet für alle künftig noch auftretenden Risiken (z. B. Steuernachzahlung aus Betriebsprüfung)
- Die Abwicklung eines Asset-Deals ist aufwändiger
- Der Verkäufer muss die Abwicklung / Liquidation des Altunternehmens durchführen, was längere Zeit in Anspruch nehmen kann

Der Asset-Deal bietet Vorteile bei der Strukturierung

Zusammenfassung

- Wenn im Rahmen einer Nachfolgeregelung eine M&A-Transaktion durchgeführt werden soll, kann diese sowohl als Asset-Deal oder Share-Deal umgesetzt werden
- Ob eine Strukturierung als Asset- oder Share-Deal vorteilhafter ist, hängt von den Rahmenbedingungen des Einzelfalles ab – eine generelle Aussage ist nicht möglich
- Aufgrund der Komplexität einer solchen Transaktion mit familiären, unternehmensstrategischen und -politischen, kaufmännischen, rechtlichen, steuerlichen Aspekten sowie der i. d. R. geringen Erfahrung und des persönlichen Involvements des Gesellschafters sollte die Transaktion durch erfahrende Berater begleitet werden

Ein erfahrender M&A-Berater sollte Strukturierung der Transaktion, Führung des Prozesses u. Koordination der Beteiligten übernehmen

Besteuerung

Die Unterscheidung zwischen Asset-Deal und Share-Deal ist nur relevant bei der Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften.

Bei Personengesellschaften haben Asset-Deal und Share-Deal grds. dieselben steuerlichen Folgen.

Daher stellen wir nachfolgend ausschließlich die steuerlichen Auswirkungen des Asset-Deals und des Share-Deals bei **Kapitalgesellschaften** dar.

Besteuerung beim Veräußerer

ASSET DEAL

Teileinkünfteverfahren nach § 15 EStG, § 3 Nr. 40a EStG:

- Anteile an GmbH im Betriebsvermögen (BV)

Teileinkünfteverfahren nach § 32d Abs. 2 Nr. 3, § 3 Nr. 40a EStG:

- Anteile an GmbH im Privatvermögen (PV), aber Wahlrecht wird ausgeübt, d.h.
- entweder Beteiligung von mindestens 25%
- oder Beteiligung von mindestens 1% und berufliche Tätigkeit bei GmbH

Abgeltungsteuer nach § 32d Abs. 1 EStG:

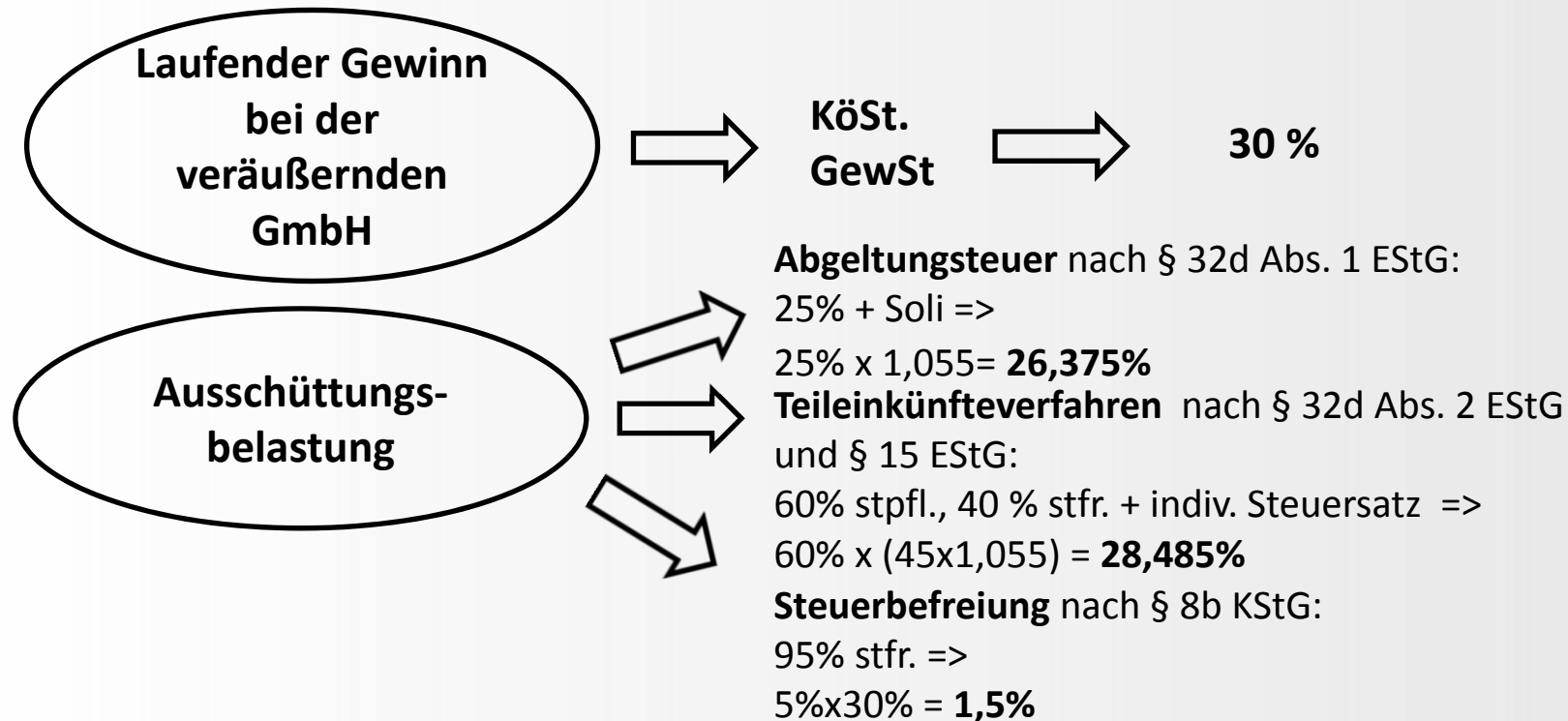
- Anteile an GmbH im PV
- Wahlrecht/Antrag nach § 32d Abs. 2 Nr. 3 EStG wird nicht ausgeübt

Steuerbefreiung nach § 8b KStG:

- Anteile an GmbH im BV einer Kapitalgesellschaft

Besteuerung beim Veräußerer

ASSET DEAL



Besteuerung beim Veräußerer

Share Deal

Teileinkünfteverfahren nach § 17 EStG, § 3 Nr. 40 EStG:

- Anteile an GmbH befinden sich im PV
- Beteiligung von mindestens 1%
- unmittelbar oder mittelbar
- innerhalb der letzten 5 Jahre
- ggfls. Freibetrag nach § 17 Abs. 3 EStG; max.: 9.060,- €, wenn 100% der Anteile verkauft werden; wenn weniger als 100%, dann nur anteiliger Freibetrag; Freibetrag verringert sich, wenn Veräußerungsgewinn bei Verkauf von 100% der Anteile den Betrag von 36.100,- € übersteigt; ab Veräußerungsgewinn von 45.160,- € entfällt der Freibetrag
- Steuerquote: 60% stpfl., 40 % stfr. + indiv. Steuersatz =>
- $60\% \times (45 \times 1,055) = \mathbf{28,485\%}$

Besteuerung beim Veräußerer

Share Deal

Behaltensfrist nach § 22 Abs. 1 UmwStG beachten:

- wenn die verkauften GmbH-Anteile Gegenleistung für eine Sacheinlage waren und die Sacheinlage unter dem gemeinen Wert erfolgte, führt der Verkauf in den darauffolgenden 7 Jahren zu einem rückwirkend zu versteuernden Einbringungsgewinn I

Besteuerung beim Veräußerer

Share Deal

Teileinkünfteverfahren nach § 15 EStG, § 3 Nr. 40 EStG:

- Anteile an GmbH befinden sich im BV
- Steuerquote: 60% stpfl., 40 % stfr. + indiv. Steuersatz =>
- $60\% \times (45 \times 1,055) = \mathbf{28,485\%}$

Abgeltungsteuer nach § 20 Abs. 2 Nr. 1 EStG:

- wenn § 17 EStG nicht vorliegt, d.h. Beteiligung unter 1%
- Steuerquote: 25% + Soli =>
- $25\% \times 1,055 = \mathbf{26,375\%}$

Steuerbefreiung nach § 8b KStG:

95% stfr. =>

$5\% \times 30\% = \mathbf{1,5\%}$

Besteuerung beim Veräußerer Belastungsvergleich

Asset Deal

<u>Ebene der GmbH</u>			
	Gewinn	1.000.000,00 €	
	KSt -	150.000,00 €	
	SolZ -	8.250,00 €	
	GewSt -	141.750,00 €	300.000,00 €
<u>Ebene Gesellschafter</u>			
	a) natürliche Person	700.000,00 €	
	Est -	189.000,00 €	
	SolZ -	10.395,00 €	199.395,00 €
		Liquidität	Steuer
		500.605,00 €	499.395,00 €
	b) Kapitalgesellschaft	700.000,00 €	
	KSt -	5.250,00 €	
	SolZ -	288,75 €	
	GewStG -	4.961,25 €	10.500,00 €
		Liquidität	Steuer
		689.500,00 €	310.500,00 €

Share Deal

<u>Ebene der GmbH</u>			
	Gewinn	- €	
	KSt	- €	
	SolZ	- €	
	GewSt	- €	- €
<u>Ebene Gesellschafter</u>			
	a) natürliche Person	1.000.000,00 €	
	Est -	270.000,00 €	
	SolZ -	14.850,00 €	284.850,00 €
		Liquidität	Steuer
		715.150,00 €	284.850,00 €
	b) Kapitalgesellschaft	1.000.000,00 €	
	KSt -	7.500,00 €	
	SolZ -	412,50 €	
	GewStG -	7.087,50 €	15.000,00 €
		Liquidität	Steuer
		985.000,00 €	15.000,00 €

Besteuerung beim Erwerber

Asset Deal

Kaufpreisaktivierung:

- erworbene GmbH-Anteile sind mit AK zu aktivieren; due diligence Kosten sind ebenfalls zu aktivieren
 - ⇒ Einzelassets bis Verkehrswert
 - ⇒ Rest = Firmenwert (goodwill)

Abschreibung:

- grds. möglich mit Ausnahme von z.B. Grund und Boden, Konzessionen
- Abschreibungsdauer und -höhe abhängig von Art des Wirtschaftsguts (Firmenwert => 15 Jahre)

Fremdfinanzierungsaufwand

- grds. voll abzugsfähig; Grenze: Zinsschranke, d.h. Zinsaufwand übersteigt Zinsertrag um mehr als 3 Mio. €

Besteuerung beim Erwerber

Asset Deal

Umsatzsteuer grds. (-)

- wenn Geschäftsveräußerung im Ganzen nach § 1 Abs. 1a UStG vorliegt, d.h. die unternehmerische Tätigkeit kann von dem Erwerber fortgeführt werden

Grunderwerbsteuer (+)

- da keine Steuerbefreiung nach § 3 GrEStG bei GmbH möglich

Besteuerung beim Erwerb

Share Deal

Kaufpreisaktivierung:

- erworbene GmbH-Anteile sind mit AK zu aktivieren; due diligence Kosten sind ebenfalls zu aktivieren

Abschreibung:

- grds. nicht möglich
- Ausnahme gilt ggfls. für Teilwertabschreibung:
 - wenn GmbH-Anteile im PV gehalten, dann keine Teilwertabschreibung möglich
 - wenn GmbH-Anteile im BV gehalten, dann Teilwertabschreibung möglich; nach § 3c EStG findet Teileinkünfteverfahren Anwendung, d.h. 60% werden berücksichtigt
 - wenn GmbH-Anteile im BV einer Kapitalgesellschaft, dann nach § 8b Abs. 3 Satz 2 KStG keine Teilwertabschreibung möglich

Besteuerung beim Erwerb

Share Deal

Verlustvortrag

- es gelten für KSt und GewSt dieselben Grundsätze nach § 10a Satz 10 GewStG, § 8c KStG
- Anteilsübertragung bis 25 % => kein Verlustuntergang
- Anteilsübertragung zwischen 25% und 50% => anteiliger Verlustuntergang, soweit keine stillen Reserven vorhanden
- Anteilsübertragung über 50% => vollständiger Verlustuntergang, wenn keine stillen Reserven vorhanden

Fremdfinanzierungsaufwand

- GmbH-Anteile im PV => Abgeltungsteuer, d.h. Abzug scheidet wegen § 20 Abs. 9 EStG aus
- GmbH-Anteile im BV oder im PV und Antrag nach § 32d Abs. 2 Nr. 3 EStG => Teileinkünfteverfahren, d.h. 60 % sind nach § 3c EStG als Betriebsausgabe abzugsfähig; Grenze: Zinsschranke
- GmbH-Anteile im BV einer Kapitalgesellschaft => uneingeschränkter Abzug; wirkt sich nur aus, wenn bei Obergesellschaft genügend Ertrag vorhanden; Dividendenausschüttung durch Untergesellschaft wird insoweit nur mit 5% gem. § 8b Abs. 1, Abs. 5 KStG berücksichtigt; Grenze: Zinsschranke

Besteuerung beim Erwerb

Share Deal

Grunderwerbsteuer

- nach § 1 Abs. 3 GrEStG steuerbar, wenn mehr als 95% der Geschäftsanteile übertragen werden

Umsatzsteuer

- umsatzsteuerfrei nach § 4 Nr. 8 f) UStG mit Möglichkeit der Option nach § 9 UStG

Entlastung beim Erwerber (p.a.)

Annahmen		
Kaufpreis	1.000.000,00 €	
Zinssatz	3,22%	
Afa durchs. 7 Jahre	- 142.857,14 €	
Zinsen Refi 7 Jahre	- 16.895,08 €	(annuitätisch)
Aufwendungen	- 159.752,23 €	

Asset Deal

a) natürliche Person	- 159.752,23 €	
ESt	- 21.886,06 €	
SolZ	- 1.203,73 €	
GewSt	- 22.644,88 €	-45.734,67 €
b) Kapitalgesellschaft	- 159.752,23 €	
KSt	- 23.962,83 €	
SolZ	- 1.317,96 €	
GewSt	- 22.644,88 €	-47.925,67 €

Share Deal

a) natürliche Person	- 10.137,05 €	
ESt	- 4.561,67 €	
SolZ	- 250,89 €	-4.812,56 €
b) Kapitalgesellschaft	- 16.895,08 €	
KSt	- 2.534,26 €	
SolZ	- 139,38 €	
GewSt	- 2.394,88 €	-5.068,53 €

Spannungsverhältnis

Erwerber:

Steuer**entlastung** durch
AfA und
Finanzierungsaufwand

Asset Deal => **32-34%**

Share Deal => **3,5%**

Veräußerer:

Steuer**belastung** durch
Verkauf

Asset Deal => **49,939%**

Share Deal => **28,485%**

Ihre Ansprechpartner



MAYLAND AG

- Mergers & Acquisitions -
CEO Matthias Just
Rathausufer 22
D-40213 Düsseldorf

Tel.: (+49) 211 82 82 82 4-0
Fax: (+49) 211 82 82 82 4-44
www.mayland.de
matthias.just@mayland.de



MAYLAND AG

- Mergers & Acquisitions -
Partner Dr. Thomas Brettar
Rathausufer 22
D-40213 Düsseldorf

Tel.: (+49) 211 82 82 82 4-0
Fax: (+49) 211 82 82 82 4-44
www.mayland.de
thomas.brettar@mayland.de

Ihre Ansprechpartner



ETL AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

WP/StB Christoph Tönsgerlemann

Kronprinzenstraße 10

D-45128 Essen

Tel.: +49 2 01 89063800

Fax: +49 2 01 89063819

www.etl.de

christoph.toensgerlemann@etl.de

Ihre Ansprechpartner



RA/StB Michael Rossa



StB Carsten Schinscholl

ETL SteuerRecht GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Helbingstr. 104
D-45128 Essen

Tel.: +49 2 01 5658100
Fax: +49 2 01 56581099

www.etlsteuerrecht-essen@etl.de