

10. Steuertag an der
Fachhochschule Worms

Unternehmenskauf und –verkauf in der Krise

von

Prof. Dr. Jens Kollmar, RA/FAStR
Schlatter Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft
Mannheim

Dr. Hanns-Uwe Richter, RA/FAArbR
Schlatter Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft
Heidelberg

Gliederung

I. Einleitung

II. Fallstudie 1: Unternehmensverkauf in der Krise

1. Ausgangssituation
2. Problem 1: Kaufpreisbemessung
3. Problem 2: Abbau von Personalüberkapazitäten
4. Problem 3: Pensionszusage

III. Fallstudie 2: Unternehmensverkauf in der Krise

1. Ausgangssituation
2. Problem 1: Share Deal oder Asset Deal
3. Problem 2: Arbeitnehmerselektion
4. Problem 3: Verlustnutzung

IV. Schlussbetrachtung

I. Einleitung

□ Anlässe für den Verkauf

- Synergiepotential
- Nachfolgeproblematik
- Unzureichende Kapitalausstattung

□ Anlässe für den Kauf

- Synergiepotential
- Hohe Kapitalausstattung beim Käufer
- Niedriges Preisniveau

□ Probleme

- Verluste
- Kaufpreisfindung
- Behandlung personeller Überkapazitäten
- Pensionszusagen

II. Fallstudie 1

V ist alleiniger Gesellschafter-Geschäftsführer der V-GmbH, die im Bereich der Automotive-Technik bis zur Wirtschaftskrise als Zulieferer hervorragende Gewinne erwirtschaftet hat. Ab dem 2. Quartal 2008 sind die Umsätze so stark eingebrochen, dass die V-GmbH trotz strenger Kosteneinsparungen aufgrund der nachhaltig hohen Personalstruktur einen Verlust von 2 Mio. € erwirtschaftet, der das Eigenkapital bis auf 3 Mio. € aufzehrt. Aufgrund der Planung mit den neuen Absatzzahlen der Automobilkunden plant V für das Jahr 2009 mit einem Verlust von ca. 3 Mio. €, so dass das Eigenkapital bis zum 31.12.2009 voraussichtlich verbraucht ist. V ist 55 Jahre alt, hat keinen Nachfolger und eine Pensionszusage mit einem Barwert nach § 6 a EStG iHv 1,5 Mio. €. Die Mitarbeiterzahl beträgt Anfang 2009 noch immer 70 Personen, obwohl mit 40 Personen die verminderten Umsatzzahlen zu erreichen sind.

V beabsichtigt Ende 2009 sein Unternehmen zu veräußern.

II. 1. Kaufpreisbemessung

□ Bemessungsgrundlage

- Ertragsverfahren oder
- Substanzverfahren

□ Ertragswertverfahren

- Bewertung der Erträge (EBIT)
- Multiplikator- oder DCF-Verfahren

□ Substanzverfahren

- Bewertung der Assets

□ Problem

- Ertragswertverfahren zukunftsorientiert auf
Vergangenheitsbasis

□ Lösung

- Substanzverfahren / Ertragswertverfahren mit Earn-Out-Klausel

II. 2. Abbau von Personalüberkapazitäten

- ❑ Betriebsbedingte Kündigungen
(Kündigungsfristen, Massentlassungsanzeige)

- ❑ Aufhebungsverträge

- ❑ Bildung von Betriebsteilen

- ❑ Abschluss neuer Arbeitsverträge

- ❑ Bei Bestehen eines Betriebsrates:
 - Betriebsänderungen im Sinne des § 111 BetrVG:
Interessenausgleich, Sozialplan,
ggf. Einigungsstelle

II. 3. Behandlung der Pensionszusage

□ § 6 a EStG

- Bewertung der Rückstellung nicht in Höhe der tatsächlichen künftigen Belastung

□ Vorhandene Rückdeckungsversicherung meist nicht ausreichend

□ Problem

- Käufer hat bei Übernahme zusätzliche Liquiditätsaufwendungen

□ Lösung

- Übertragung der Pensionszusage auf einen Dritten (Versicherer) oder
- Verzicht auf Pensionszusage gegen Abtretung der Rückdeckungsversicherung vor Anteilsübertragung

□ Folgen

- Zahlung ca. des 1,5-fachen Rückstellungsbetrages, hier ca. 2,25 Mio. € oder
- Lohnzufluss beim Gesellschafter

III. Fallstudie 2

Die A-GmbH & Co. KG ist ein erfolgreiches Unternehmen im Maschinenbau mit einem erheblichen Eigenkapital aus den Jahren 2004 – 2008. Konkurrenzunternehmen B-GmbH verfügt über eine Fertigung von Produkten, die ergänzend zur Produktpalette der A GmbH & Co. KG passen, sie ist aber wegen hoher Personalkapazitäten und einer schlechten EK-Ausstattung in eine „Überschuldungs“- Situation gekommen. Die A-GmbH & Co. KG hat vorwiegend Interesse an den Kunden, den Maschinen und an ca. 15 Außendienstmitarbeitern der B-GmbH. Die übrigen Mitarbeiter aus Verwaltung und Produktion sind für die A-GmbH & Co. KG nicht von Interesse, da sie selbst mit ihren Mitarbeitern die Produkte der B-GmbH herstellen kann. Die B-GmbH verfügt über körperschaft- und gewerbesteuerliche Verlustvorträge von etwa 2 Mio. €.

Die A GmbH & Co. KG beabsichtigt den Kauf der auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen B-GmbH.

III. 1. Transaktionsstruktur

Share Deal

notwendig sind Anpassungen vor Abschluss

Asset Deal

notwendig ist ein Konzept für die Behandlung der Rest-GmbH

Asset Deal ist wegen Einzelrechtsnachfolge deutlich aufwendiger

- Zivilrecht: Zustimmungserfordernis
- Arbeitsrecht: Betriebsübergang
- Steuerrecht: höhere Steuerbelastung des Kaufpreises

III. 2. Selektion der Arbeitnehmer

❑ Share Deal

- keine arbeitsrechtlichen Folgen

❑ Asset Deal

- arbeitsrechtliche Folgen
 - Betriebsübergang im Sinne des § 613 a BGB
keine Betriebsänderung im Sinne des § 111 BetrVG
 - Wechsel des Arbeitgebers (Unterrichtungsschreiben,
Widerspruchsrecht des Arbeitnehmers)

III. 3. Möglichkeiten der Verlustumsetzung durch die A-GmbH & Co. KG

□ Share Deal

- § 8 c KStG
- mehr als 50 % - Verluste gehen unter
- 25 % ≤ 50 % - quotaler Verlustuntergang
- Sanierungsklausel bis zum 31.12.2009 (Entfristung geplant)

□ Asset Deal

- Verluste verbleiben und können gegen Veräußerungsgewinn verrechnet werden = steuerfreie Gewinnvereinnahmung
- Erhöhtes Abschreibungspotential (Maschinen, Goodwill)

IV. Schlussbetrachtung

„Die Chinesen verwenden zwei Pinselstriche, um das Wort „Krise“ zu schreiben. Ein Pinselstrich steht für Gefahr, der andere für Gelegenheit. In einer Krise hüte Dich vor der Gefahr – aber erkenne die Gelegenheit!“

Richard Nixon