****

**Hinweise zum Unternehmens(ver)kauf als Asset Deal**

**( Achtung: Diese Hinweise ersetzen weder eine Rechtsberatung noch eine Steuerberatung)**

**Rechtliche Rahmenbedingungen**

Beim Unternehmens(ver)kauf als Einzel- oder Mehrpersonengesellschaft ( keine juristische Rechtsform wie GmbH) bzw. Verkauf eines Teilbetriebs werden alle wesentlichen wirtschaftlichen Vermögensgegenstände (Aktivseite der Bilanz, Anlage- und Umlaufvermögen) einzeln verkauft. Der Fachbegriff ist Asset-Deal.

Beim Asset Deal werden die zu verkaufenden und zu übertragenden materiellen und/oder immateriellen Vermögensgegenstände vertraglich aufgeführt.

Damit keine nachvertraglichen Streitigkeiten zwischen den Parteien auftreten, ist die genaue und detaillierte Bestimmung der zu übertragenden Vermögensgegenstände besonders wichtig. Nachfolgend ein Beispiel für eine Benennung der Verkaufsgegenstände in einem Asset-Deal:

Die Parteien sind sich einig, daß nur die in den Ziffern 1 bis 10 genannten Vermögensgegenstände verkauft werden.

* Anlagevermögen, siehe Anlage 1,
* Immobilien, siehe Anlage 2
* Grundstücke, siehe Anlage 3
* Warenlager, siehe Anlage 4,
* Kunden- und Lieferantenbeziehungen, siehe Anlage 5
* Know-how, siehe Anlage 6
* Domain und gewerbliche Schutzrechte, siehe Anlage 8
* Betriebsprämien, siehe Anlage 9
* Mitarbeiter, siehe Anlage 10

Folgende Vermögensgegenstände sind nicht Teil des Kaufgegenstandes:

* Liquide Mittel,
* Forderungen aus Lieferungen und Leistungen,
* Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten,
* Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten

Die zu übertragenden Vermögensgegenstände müssen detailliert beschrieben werden. Dafür werden häufig zahlreiche Anlagen bzw. Anhänge verwendet. Deshalb sind die Kaufverträge des Asset Deals häufig länger und umfangreicher.

**Formvorschriften**

Ein Asset-Deal bedarf keiner notariellen Beurkundung,, wenn die Vermögenswerte einzeln aufgeführt werden und keine Grundstücke und Immobilien enthalten sind.

.

Eine **notarielle Beurkundung** des gesamten Kaufvertrages muß jedoch dann vorgenommen werden, wenn das (nahezu) gesamte Vermögen des Unternehmens verkauft und übertragen wird (vgl. [§ 311b Absatz 3 BGB](https://dejure.org/gesetze/BGB/311b.html)). Hiervon ist insbesondere bei sogenannten „Catch-All-Klauseln“ auszugehen. Solche Klauseln sollen sicherstellen, daß auch bei Vertragsschluß vergessene oder noch nicht entstandene Vermögenswerte abstrakt vom Kauf mitumfasst sind.

Handelt es sich bei dem zu übertragenden Vertragsgegenstand um Sondervermögen, also das kaufmännische Unternehmen eines Einzelkaufmanns oder das Vermögen einer Personengesellschaft, dann findet die Beurkundungspflicht des [§ 311b Absatz 3 BGB](https://dejure.org/gesetze/BGB/311b.html) in der Regel keine Anwendung.

Bedarf nur ein mitverkaufter Vermögenswert der notariellen Form, z.B. ein Vertrag zur Übertragung eines Grundstücks, so muß der gesamte Asset-Kaufvertrag notariell beurkundet werden, auch wenn der Kauf und die Übertragung der übrigen Vermögenswerte keiner notariellen Form bedürften.

**Im Zweifel** sollte eine notarielle Beurkundung immer erfolgen. Eine Heilung dieses Formfehlers ist nicht möglich.

**Umsatzsteuer**

Umsätze und die Vermittlung von Umsätzen von Anteilen an Gesellschaften und anderen Vereinigungen sind nach § 4 Nr. 8 Buchstabe f) UStG von der Umsatzsteuerpflicht befreit. Unter den Voraussetzungen des § 9 UStG kann der den Umsatz ausführende Unternehmer jedoch zur Umsatzsteuerpflicht optieren.

Die Vertragsparteien gehen bei Abschluß des Kaufvertrages von einer nicht steuerbaren Geschäftsveräußerung im Ganzen aus. Stellt sich später herausstellt, daß doch keine Geschäftsveräußerung im Ganzen vorgelegen hat, so könnte das für den Verkäufer fatale Folgen haben, wenn er nicht bereits im Kaufvertrag für diesen Fall Vorsorge getroffen hat. Kommt die Finanzverwaltung beispielsweise im Rahmen einer Umsatzsteuer-Sonderprüfung zu dem Ergebnis, daß mangels Übertragung sämtlicher wesentlicher Betriebsgrundlagen doch ein steuerbarer und steuerpflichtiger Sachverhalt vorliegt, würde dies nämlich dazu führen, daß es sich bei dem vereinbarten Kaufpreis um einen Bruttokaufpreis einschließlich Umsatzsteuer handelt (vgl. BGH 4.4.73, [WM 73, 677](https://dejure.org/dienste/vernetzung/rechtsprechung?Text=WM%2073,%20677#15786466276980f6c0f8); BGH 14.1.00, [NJW-RR 00, 1652](https://dejure.org/dienste/vernetzung/rechtsprechung?Text=NJW-RR%2000,%201652#1578646627dd52f48313)). Der Verkäufer könnte die von ihm nachträglich geschuldete Umsatzsteuer grundsätzlich nicht dem Käufer weiterbelasten. Er wäre somit wirtschaftlich damit belastet, ohne hierfür vom Erwerber einen Ausgleich zu bekommen.

Diese aus Sicht des Verkäufers katastrophale Rechtsfolge sollte unbedingt vermieden werden. Der Verkäufer muß also unbedingt vertraglich vorsorgen, der Kaufpreis im Kaufvertrag ausdrücklich als Nettokaufpreis bezeichnet wird, der sich ggf. um eine (nachträglich) geschuldete Umsatzsteuer erhöht.

**Steuern beim Verkauf**

Der Gesetzgeber gewährt einige steuerliche Privilegierungen beim Verkauf.

Einige sind entweder in der Höhe des Kaufpreises oder durch das Alter des Veräußerers bestimmt.

* **Altersprivileg:** Die attraktivste Privilegierung wird Verkäufern gewährt, welche sich bereits im 56. Lebensjahr befinden. In diesen Fällen wird für den Veräußerungserlös nur 56% des normalen Steuersatzes angesetzt. Diese Regelung kann nur einmal im Leben und bis zu einem Veräußerungserlös von 5 Mio. Euro beantragt werden.
* **Kleine Transaktionen:** Unternehmensverkäufer mit einem Verkaufserlös von 135.000 Euro können einen Steuerfreibetrag von 45.000 Euro geltend machen. Wobei dieser ratierlich abschmilzt und bei einem Verkaufspreis von 180.000 Euro Null beträgt. Somit betrifft diese Regelung nur die wenigstens Transaktionen. Die Regelung ist altersunabhängig.
* **Privilegierung für alle:** Unabhängig des Alters sowie des Kaufpreises kann jeder Veräußerer die Fünftel-Regelung in Anspruch nehmen. Hier wird der Veräußerungserlös durch fünf geteilt und die fälligen Steuern mal fünf multipliziert. Somit können die Veräußerer von der Reichensteuer (45% ab 250.000 Euro) profitieren und die Steuerlast leicht minimiert. Für viele größere Transaktionen fällt die Steuerreduktion allerdings sehr gering aus.

**Weitere Aspekte beim Asset Deal**

**Übergang der Mitarbeiter:**

Der Gesetzgeber schützt Arbeitsverhältnisse beim Übergang von Unternehmen (§ 613.BGB) Alle Arbeitnehmerverträge müssen vom Käufer übernommen werden. Allerdings müssen die Mitarbeiter gesetzestreu über den Grund, die neuen Inhaber sowie über ihre Widerspruchsmöglichkeiten informiert werden. Sollten die Mitarbeiter dem Übergang widersprechen, dann verbleiben die Mitarbeiter beim Altinhaber. Dieser kann den Mitarbeitern dann betriebsbedingt kündigen. In den meisten Fällen gehen die Mitarbeiter allerdings ohne Probleme auf den neuen Inhaber über. Wobei es hier wichtig ist, dass die Unterrichtungspflichten und –fristen eingehalten werden.

**Verträge**

Pachtverträge sind grundsätzlich neu abzuschließen. Deswegen sollte die Mitwirkungspflicht des Verkäufers vertraglich vereinbart werden.

Sollen z.B. Kreditverträge, Leasingverträge, Aufträge oder Bestellungen übertragen werden, bedürfen in Deutschland der Zustimmung der Drittpartei. Häufig haben alle Parteien ein Interesse auf eine Vertragseinhaltung aller Parteien. Deshalb begegnen die Vertragsparteien diesen Informations- und Zustimmungspflichten mit umfassenden Regelungen im Kaufvertrag. Hierfür werden häufig Vereinbarungen für den Widerspruch aufgenommen. Dem begegnet man häufig mit Regelungen im Innen- und Außenverhältnis für die zukünftige Vertragserfüllung der Bestandsverträge.

**Inventur**

Warenlager, Vorräte, Feldinventar werden im vorläufigen Kaufpreis mit einer Annahme in der Höhe festgelegt. Vor dem Vertragsvollzug wird dann eine gemeinsame Abgrenzungsinventur durchgeführt. Hier werden alle Bestände gezählt und bewertet. In Abhängigkeit der Höhe wir der vorläufige Kaufpreis angepaßt

**Steuerliche Vorteile für den Käufer**

Beim Asset-Deal kann der Kaufpreis in den meisten Fällen zu 100% in den kommenden Jahren abgeschrieben werden.

Ausnahme ist grundsätzlich Grund und Boden, in der Landwirtschaft insbesondere Hofflächen und landwirtschaftliche Flächen.

Hierbei greift das sogenannte Stufenmodell, welches den Kaufpreis auf die einzelnen Wirtschaftsgüter aufteilt.

Häufig wird der Rest als Goodwill (Firmenwert) angesetzt und abgeschrieben. Die normalen Wirtschaftsgüter, wie das Anlagevermögen, werden dann planmäßig über 3 bis 10 Jahre abgeschrieben.

Der Firmenwert wird mit über 15 Jahren abgeschrieben.

Somit bietet der Asset Deal einen steuerlichen Vorteil für den Käufer im Vergleich zum Erwerb von Geschäftsanteilen (Share-Deal, z.B. beim Erwerb einer GmbH), da diese nicht planmäßig abgeschrieben werden können.

Diese kurze Darstellung kann und will nicht die juristische und steuerliche Beratung ersetzen.

Wie auch immer Sie ein Landwirtschaftsunternehmen oder einen Teilbereich kaufen oder verkaufen, ob Share Deal oder Asset Deal: Ich empfehle immer eine sorgfältige Prüfung, qualifizierte juristische und steuerliche Beratung.

Ich bin für Sie ein Vermittler und Begleiter in allen Phasen des Verkaufs- oder Erwerbsvorgangs.

**Arno Reis DenkFabrik, Nordstr. 70, 18107 Elmenhorst**

**Telefon: 0177 3576035 . Mail: arno.reis@kabelmail.de**