

Podcast „Zu Gast bei Strunk“

M+A-Transaktionen und Steuern

Transkript

Prof. Dr. Günther Strunk

Wunderschönen guten Tag, meine Damen und Herren, wir begrüßen Sie heute zu einer weiteren Folge von zu Gast bei Strunk. Wir möchten uns heute einem Thema widmen, welches wir in der Praxis häufig antreffen und wo sich das Zusammenwirken von unterschiedlichsten Qualifikationen und Beratungsansätzen besonders zeigt. Es geht um Mergers und Acquisitions und wir freuen uns, dass wir Jens Rosemann, Partner bei benten capital, einer überregionalen Beratungsgesellschaft für M+A Transaktion, heute begrüßen zu dürfen, den wir seit vielen Jahren kennen und schätzen. Und auf der anderen Seite ist mein Kollege Prof. Dr. Claus Herfort dabei, langjähriger Steuerexperte seit mehr als 20 Jahren im grenzüberschreitenden, wie auch rein nationalen Transaktionsgeschäft. Ich freue mich, dass er sich auch die Zeit genommen hat, heute hier mitzuwirken. Und wir wollen über eines der wichtigsten Themen von M+A-Transaktionen sprechen, nämlich die Unsicherheit über die tatsächliche Kaufpreisfindung; wie man damit umgeht, wie man die Unsicherheit aus dem Prozess nimmt, wie man fair miteinander zwischen Käufer und Verkäufer verhandelt und welche Modelle zur Reduktion oder Vermeidung dieser Unsicherheit es eigentlich gibt und natürlich auch welche steuerlichen Konsequenzen dies hat. Vielleicht die Frage sofort an Jens Rosemann. Können Sie das bestätigen, dass es eines der zentralen Themen ist, sich über den Kaufpreis zu verständigen. Gibt es eine Vielzahl von Lösungsansätzen, sind Berater, auch Anwälte hilfreich oder manchmal auch nicht hilfreich? Vielleicht plaudern sie ein bisschen so aus ihrer Erfahrung.

Jens Rosemann

Also in den heutigen Zeiten, die von einer hohen Unsicherheit gekennzeichnet sind, muss man sagen, dass diese Unsicherheit mittlerweile auch im Transaktionsgeschäft angekommen ist. Und das betrifft die Stimmungslage bei Käufern und Verkäufern gleichermaßen. Die Kaufpreisfindung ist ein zentraler Punkt in einer Transaktion. Wenn man sich hierauf nicht einigen kann, dann gibt es keine Transaktion. Das größere Problem heute als die Preisfindung an sich, besteht

eigentlich darin, wieviel Unsicherheit in dem vereinbarten Preis steckt. Und das wiederum hängt an den Kennzahlen des Unternehmens, dass der Käufer sich im Rahmen der Due Diligence natürlich

genau ansieht, aber die große Frage, die bleibt, ist, was passiert nach der Unterschrift. Wird das Unternehmen seine Performance halten, wird die Unternehmensplanung eintreten, wie vorgelegt und bildet der vereinbarte Kaufpreis diese Unsicherheit zutreffend ab. Letztlich, muss man sagen, beide Positionen, die des Verkäufers als auch des Käufers, sind verständlich. Der Verkäufer möchte eigentlich mit dem Verkauf des Unternehmens den großen Sack Geld auf den Tisch gestellt bekommen und danach ruhig schlafen. Und der Käufer möchte vielleicht nicht den ganzen Sack sofort auf den Tisch stellen, sondern sagen, ich behalte mir noch einen kleinen Sack übrig für den Fall, dass da ein Unternehmen, das ich gekauft habe, die geplante Performance eben nicht erreicht. So, das wird dann landläufig als Earn-out Regel beschrieben und soll im Grunde genommen der Unsicherheit des Käufers Rechnung tragen, dass wenn das Unternehmen die geplante Performance nicht erreicht, der Kaufpreis unterm Strich einfach in Summe sinkt und das ist ein Interessenkonflikt zwischen beiden Parteien, der auch dazu führen kann, dass Transaktionen abgebrochen werden. In der Praxis sieht es häufig so aus, dass man versucht, das Ganze an messbaren Kennzahlen wie Umsatz, Gewinn, EBIT und anderen Größen festzumachen. Der Eintritt wird dann nach einem Zeitraum X festgehalten und wenn die Bedingung eingetreten ist, bekommt der Käufer seinen Kaufpreis. Da hängen noch ganz viele Einzelthemen dran, aber ich glaube im Großen und Ganzen kann man das schon so einmal umreißen.

Prof. Dr. Günther Strunk

Ja, interessant. Ich würde ganz gerne das Bild des Geldsacks noch mal übernehmen und würde die Frage, auch an Prof. Claus Herfort stellen und wie folgt fragen, Claus ist es wirklich der Umfang des Geldsacks, der das im Wesentlichen bestimmt? Welche steuerlichen Konsequenzen hat das, insbesondere für den Verkäufer? Welche Erfahrung machst du? Sind steuerliche Themen für Veräußerer, aber auch für Erwerber ein wesentlicher Bestandteil? Hängt das auch ein bisschen davon ab, wer als Partner an der Transaktion beteiligt ist? Der klassische Mittelständler wird sicherlich steueraffiner sein als vielleicht ein Großkonzern oder ist das eine falsche Wahrnehmung?

Prof. Dr. Claus Herfort

Also vorweg, wenn Steuern nicht sehr entscheidend wären bei diesen Transaktionen und manchmal sogar helfen, den Deal vielleicht noch über den Berg zu schieben, weil man eine gute Gestaltung hat, dann würde ich hier nicht sitzen und hätte in den letzten 30 Jahren nicht Spaß an meiner Arbeit gehabt. Steuern spielen auch in dieser Phase der Transaktion eine sehr entscheidende Rolle. Das Steuerrecht kennt Begünstigungen zur Beendigung der unternehmerischen Tätigkeit. Da sind vielleicht 2 Dinge dahinter zu sehen. Einmal, der Unternehmer hat sein Leben lang das Unternehmen aufgebaut, nehmen wir mal den kleinen Mittelständler und veräußert jetzt, da haben wir 2 Punkte, erstens, Selbstständige haben nicht in die Rentenkasse eingezahlt, haben vielleicht nicht so die Altersversorgung, das heißt, der Veräußerungspreis ist so ein bisschen die Rente. Das ist die Seite, die ihm den Lebensabend versüßen soll. Und zum anderen kommt es natürlich in dieser Zeit zu einer Zusammenballung von Einkünften. Ich habe vorher gleichmäßige Einkünfte und jetzt kommt hoffentlich ein hoher Veräußerungspreis, und wir wissen, wir haben einen progressiven Steuersatz, das heißt, auf einmal rutscht der Mittelständler, der auskömmlich, aber vielleicht keine exorbitanten Vergütungen zuvor hatte, rutscht in der Progression nach oben und muss schlimmstenfalls 45% Spitensteuersatz auf die Einkünfte zahlen. Und da kennt das Steuerrecht zweitens eine Begünstigung in dem Sinne, dass derjenige der verkauft einkommensteuerliche Verschonungsregelungen in Anspruch nehmen kann. Wenn ich einen Anteil an der Kapitalgesellschaft verkaufe, dann bin ich im sogenannten Teileinkünfteverfahren, dass eben nur 60% der erzielten Veräußerungsgewinne der Besteuerung unterliegen. Bin ich Einzelunternehmer oder Kommanditist einer KG oder an einer anderen Personengesellschaft, dann gelten für mich die Paragraphen 16 und 34 EStG, die eben auch zu einer deutlichen Minderung der Steuerlast auf diesen Veräußerungsgewinn führen. Bekomme ich aber zur Reduzierung der Unsicherheit einen bestimmten Kaufpreisbestandteil erst dann, wenn zukünftig bestimmte Ertragszahlen erreicht worden sind, kann es zu anderen Steuerfolgen kommen. Fraglich ist, ob diese Zahlungen immer noch begünstigt besteuert werden oder es gewöhnliches Gehalt ist, weil ich zum Zeitpunkt des Zuflusses noch im Unternehmen beschäftigt bin. Dies beschreibt ein wenig das Spannungsfeld, in dem wir uns da bewegen.

Prof. Dr. Günther Strunk

Ja, vielen Dank erstmal. Ich glaube, spannend ist aber auch folgende Frage, die vielleicht Jens Rosemann aus seiner Sicht erläutern kann. Wie groß ist tatsächlich der Einfluss von Steuern auf den Transaktionsprozess. Wir neigen die wirtschaftlichen Überlegungen in den Vordergrund der Entscheidung zu stellen und beschreiben dies mit dem Satz, dass das Steuerrecht dem Leben folgt und nicht umgekehrt. Wie ist Ihre Erfahrung? Wie ist die Reihenfolge? Es gibt wahrscheinlich solche und solche, die sagen, ich muss aber unbedingt den halben Steuersatz für die Veräußerung haben sowie Prof. Herfort gerade ausgeführt hat, denn sonst mach ich gar nichts. Und die Sichtweise der Käufer wird wahrscheinlich eine andere sein. Was ist so ihre Erfahrung?

Jens Rosemann

Also ohne Steuerberater zu sein, ist das, was wir an steuerlichen Themen im Transaktionsgeschäft erleben, das folgende. Das eine ist, dass die meisten Unternehmerfamilien den Verkauf, der einige Jahre später erfolgen kann, steuerlich nicht vorbereiten oder unzureichend vorbereiten. Es findet keine Steueroptimierung im Vorwege statt. Das geht los damit, dass Anteile in der Familie bleiben sollen. Nicht rechtzeitig übertragen werden und dass keine Steuerstrukturen, also legale, aber steuersparende Konstruktionen für den Anteilsbesitz entwickelt und umgesetzt werden. Das heißt, in vielen Transaktionen rauscht die Verkäuferfamilie ungebremst in die steuerlichen Themen und der Gestaltungsspielraum ist sehr gering. Dies zumindest meine Wahrnehmung. Das mögen sie anders sehen, Herr Prof. Herfort. Das zweite große Thema, das wir erleben und das transaktionsblockende Qualitäten hat, ist die Erbschaftssteuer. Da droht unter Umständen durch höchstrichterliche Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichtes wie auch des Bundesfinanzhofes neues Ungemach. Und wir stellen fest, dass die Erbschaftssteuer, also die Übergabe des Unternehmens in der Familie und des sich gegebenenfalls anschließenden notwendige Unternehmensverkauf wegen ausbleibender zufriedenstellender Performance bei der Übernehmegeration zu weiteren steuerlichen Nachteilen führen kann. Und ansonsten ist es in der Tat so, die Käufer und Verkäufer einigen sich auf den Kaufpreis, einigen sich auf eine Kaufpreisallokation und dann sind die Steuerberater diejenigen, die das Ganze, worauf man sich geeinigt hat, ein Stück weit ausbaden müssen. Das sind die Kernpunkte dessen, was wir erleben.

Prof. Dr. Günther Strunk

OK, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, sie merken schon, wir vergaloppieren uns schon fast, weil wir tatsächlich uns eigentlich auf die Unsicherheiten und die Lösungsmöglichkeiten für die Unsicherheiten über die Kaufpreisfindung unterhalten wollten, aber was das Positive ist, sie sehen, das wird nicht unser letzter Podcast gewesen sein, weil es eine Vielzahl von Themen gibt, die es alle wert sind, hier genauer betrachtet zu werden. Ich würde gerne Prof. Herford nach seinen Erfahrungen mit diesen Themen befragen. Könntest du vielleicht den Mechanismus eines Earn Outs erklären und was aus deiner Sicht, aus der steuerlichen Sicht zu berücksichtigen ist.

Prof. Dr. Claus Herfort

Also nehmen wir mal die Unterscheidung zwischen einem Earn-Out und einem sogenannten Retention Payment. Wir sehen so häufig bei jungen Unternehmen bei Start-Ups, die eben noch keinen Track-Record haben, da sagt der Verkäufer, der Jungunternehmer, das geht nach oben und es entwickelt sich, und der Käufer sagt möchte ich aber gerne abwarten. Dann haben wir genau dieses Thema, dass man sagt, das find ich nicht gut, da wird nicht gleich der ganze Sack auf den Tisch gestellt. Ich komme zum steuerlichen Thema. Der Earn-out wird in der Regel über 2-3 Jahre vereinbart und, das ist ganz wichtig, ist Bestandteil des Kaufpreises und dann, und da ist eigentlich auch sowohl die Rechtsprechung als auch die Auffassung der Fachliteratur einigermaßen Konsens ist, dass wenn er richtig und sorgfältig formuliert wird, Bestandteil des Kaufpreises ist und damit, und das ist ja wie immer der Knackpunkt, der begünstigten Besteuerung unterliegt. Das nächste Thema, und das ist relativ komplex. Ich versuche es geradlinig zu formulieren. Wann ist der Zufluss, die Frage, wann fließt dieser Kaufpreis zu. In jüngster Zeit im Jahr 2024 hat es ein Urteil des BFH gegeben und da wird danach unterschieden, ob, wann und in welcher Höhe dieser Earn-out zu zahlen ist. Es ist entscheidend dafür, ob wie wir steuerlich sagen, rückwirkend zum Veräußerungszeitpunkt dieser zusätzlicher Kaufpreisbestand, zu erfassen ist oder erst, weil es eben ungewiss ist und nicht genau der Höhe nach bestimmt werden kann, zum Zeitpunkt der Zahlung, also nachgelagerte Einkünfte aus Gewerbebetrieb § 17 EStG regelmäßig sind.

Prof. Dr. Günther Strunk

Vielen Dank vielleicht ergänzend, Herr Rosemann, dieser Earn-out, man hört ja von der Seite des Verkäufers dann immer, ich habe ja gar keinen Einfluss mehr, warum soll ich denn jetzt tatsächlich

für das, was ihr nicht hinbekommt, ihr als Käufer, warum soll ich dafür eigentlich noch einstehen und für wie lange soll ich einstehen. Es gibt dann auch andere rechtliche Fragestellungen, wenn ich Geschäftsführer bleibe, dann bin ich aber trotzdem weisungsgebunden. Ist das eigentlich ein Thema, was sie auch immer beobachten, und wie löst man es? Nimmt man eine kurze Zeit oder vielleicht, das ist dann schon der Spoiler, geht man dann vielleicht in so eine Art Retention, dass man sagt du bist aber weiterhin noch in Charge und arbeitest? Also wie sehen Sie das? Also wir wissen jetzt, dass es steuerlich ein wichtiges Thema ist. Dass es aktuelle Erleichterungen gegeben hat, die natürlich auf der Finanzierungsebene eine Rolle spielen. Aber wie nehmen Sie das wahr?

Jens Rosemann

Das ist ein Konflikt, den können sie nicht lösen, den können sie nur handhaben und berate ich den Verkäufer, ist meine Position natürlich diametral gegenübergesetzt, wenn ich den Käufer berate. Dem Verkäufer würde ich immer raten, sieh zu, dass der Earn-out-Zeitraum möglichst kurz bleibt, weil sein Einfluss in der Tat unter einer neuen Herrschaft sinken wird im Zeitablauf. Der zweite Punkt ist wesentlich, nämlich wie hoch der Anteil der Earn-out Komponente am Gesamtkaufpreis ist. Es ist ein riesiger Unterschied, ob wir über 10% oder 15% sprechen. Was man als Verkäufer vielleicht noch mitgehen kann, oder ob wir 30% bis 40% haben. Forderungen, die wir von Käufern immer wieder mal sehen, insbesondere in stark volatilen Märkten, sie haben es angesprochen. Start-Ups, das ist so ein Klassiker. Weiterer wesentlicher Punkt, den man als Verkäufer in jedem Fall sicherstellen muss, ist die eindeutige Messbarkeit der Bemessungs-grundlage des Earn-outs. Untechnisch gesprochen, die einfachste Messgröße und die auch am schwersten zu beeinflusende ist eigentlich der Umsatz. Beeinflussbarkeit ist häufig ein Argument, dass beide Käufer und Verkäufer sich teilen. Der Käufer sagt, ich möchte nicht, dass du da noch herumfuhrwerkst und Zahlen manipulierst und der Verkäufer hat genau die Gegenseite im Blick. Man kann andere Größen hinzuziehen, wir sprachen vorhin kurz über Gewinngröße. Da haben Sie das Problem, dass Sie schon mal anfangen müssen den Gewinn zu definieren, das heißt, um auf ihre Frage konkret einzugehen, KISS-Prinzip, Keep It Short and Simple. Kurze Zeiträume vereinbaren, sehr einfach nachprüfbare Bemessungsgrundlagen für die Earn-out Regel wählen. Klare Vereinbarung mit erstem Signing, wann und wie das dann zu zahlen ist, damit sie nicht 2-3 Jahre später noch mal in den Verhandlungsmodus müssen.

Prof. Dr. Günther Strunk

Ja, alles verstanden, zeigt auch wieder die Komplexität. Vielleicht an Prof. Herfort noch mal die Frage: Du hattest schon gesagt, eine Unterstützung bei der Problemlösung kann eine steuerliche Behandlung bieten, aber es muss auch eine rechtssichere Abbildung von kaufmännischen Gedanken und Lösungen sein. Wir haben in letzter Zeit immer häufiger Retention-Vereinbarungen gesehen. Kannst du vielleicht dazu noch mal ganz kurz was sagen, was das inhaltlich ist und was es tatsächlich auch an steuerlichen Konsequenzen hat.

Prof. Dr. Claus Herfort

Ja, das Thema Retention Payment hat sich ein bisschen aus den Earn-out-Themen heraus entwickelt und ist wohl gerade in mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen zu finden. Da hängt viel an der Person des Inhabers, was die Motivation der Mitarbeiter angeht, was die Kontakte zum Kunden angeht. Und der Käufer hat häufig natürlich das verständliche Interesse, den Inhaber noch zu binden, für eine gewisse Zeit und dafür zu entlohen. Und auch hier stellt sich dann die Frage, wie sind, Entschuldigung aus meiner steuerlichen Sicht, diese Zahlungen dann zu qualifizieren. Schlicht gesprochen, ist es deutlich schwieriger diesen Bestandteil noch als Veräußerungsgewinn zu qualifizieren, weil häufig findet man dann etwas unglückliche Formulierungen in den Verträgen. Da steht dann, die Zahlungen sind ratierlich, und dann unter der Voraussetzung, dass der Verkäufer oder die Person noch im Unternehmen tätig ist und ein Anstellungsvertrag besteht, das sind dann, tödliche Formulierungen, wo das Finanzamt sagt, vielen Dank, das wollte ich lesen, damit ist es Arbeitslohn und wir müssen auch glaub ich nicht viel diskutieren und der Weg über die Rechtsbehelfe und zum FG lohnt sich dann in solchen Fällen auch eigentlich selten. Also muss man besser formulieren und den Sachverhalt entsprechend gestalten. Und hier vielleicht grundsätzlich solche Sachen sind zu dokumentieren, das ist der Gesamtkaufpreis, da gibt es eine Verständigung darüber und als Bestandteile werden hier raus bestimmte Zahlungen genannt, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten fließen und es sind solche, die auf den Kaufpreis einzahlen.

Prof. Dr. Günther Strunk

Herr Rosemann, wir haben jetzt gerade gehört, dass es so etwas gibt, wie Retention und wie die steuerliche Behandlung erfolgt. Wie nehmen Sie das wahr? In der Praxis muss man vielleicht

unterscheiden zwischen Mitarbeitern und veräußernden geschäftsführenden Gesellschaftern. Was ist ihre Wahrnehmung, ist das ein Thema, was immer wichtiger wird, oder es ist ein Bestandteil des normalen Werkzeugkastens, den man hat, um mit solchen Themen umzugehen, mit solchen Unsicherheitsthemen.

Jens Rosemann

Der Käufer will typischerweise, dass der Verkäufer für eine Weile bleibt. Es soll Know-How Transfer sichergestellt werden. Die Verkäufer sind häufig die Licht- und Führungsgestalt für die Mitarbeitenden, die Art und Weise, wie man den Verkäufer weiterhin ans Unternehmen bindet, da gibt es unterschiedliche Methoden, das kann bedeuten, dass er weiterhin als Geschäftsführer bleibt, der Geschäftsführervertrag verlängert wird, dass er einen Beratervertrag bekommt, man möchte eben nicht, dass der mit Erhalt des Kaufpreises das Licht ausschaltet, sondern in irgendeiner Form dabeibleibt. Was das Schlüsselpersonal betrifft, also Führungskräfte entweder aus der Geschäftsführung oder zweiten Führungskräfteebene, muss man mittlerweile sagen, hat das eine immense Bedeutung gewonnen, weil ohne diese Führungskräfte das Unternehmen durch den Käufer nicht weitergeführt werden kann. Und da hat der Verkäufer die große Aufgabe, dafür Sorge zu tragen, dass nicht der Exodus der Führungskräfte stattfindet. Und diese Führungskräfte sind dann durch Retention-Lösungen, das können Boni sein, das können auch Gehaltserhöhungen sein, in jedem Fall am Unternehmen zu binden über den Zeitraum der Transaktion hinaus.

Prof. Dr. Günther Strunk

Also neben dem persönlichen Tätigwerden des veräußernden Geschäftsführers sehen wir auch noch die weitergehende vermögensmäßige Beteiligung in Form einer Rückbeteiligung an der Gesellschaft und die Frage, die wir uns immer stellen, auch als Außenstehende, wenn wir uns um die kaufmännischen Fragen kümmern, dient das ausschließlich der Sicherung des Käufers? Oder ist es auch ein Anreiz für den Verkäufer, der sich darin ausdrückt, dass man sagt, und übrigens an der zukünftigen Wertsteigerung, von der wir ja überzeugt sind, als Käufer teilnimmst du und deshalb musst du mir am Anfang vielleicht ein bisschen im Preis entgegenkommen. Wie ist da ihre kaufmännische Betrachtung? Es ist immer so ein bisschen die Frage, ist das eine Strafe oder ist das eine Chance?

Jens Rosemann

Muss man ehrlicherweise sagen, das ist absolut typbedingt. Es gibt diejenigen, die wollen sich rausziehen, die wollen verkaufen, die wollen ihr unternehmerisches Leben beenden. nur das unternehmerische im Regelfall. Dann gibt es diejenigen, ist auch eine Altersfrage, die wollen sich in der Zukunft des Unternehmens mit einbringen, da spielt insbesondere die Verantwortung gegenüber dem Unternehmen und den Mitarbeitenden eine ganz erhebliche Rolle. Der Mittelstand, das sieht man häufig liebt sein eigenes Unternehmen und weniger die eigene Familie. Was sehr wertzuschätzend ist. Aber es ist eine Altersfrage, im Wesentlichen und es ist eine Typfrage, da gibt es keine allgemeingültige Regelung. Die Ansprüche des Käufers laufen manchmal ins Leere, manchmal muss man sagen, ist der Käufer aber auch erpicht darauf, dass der Verkäufer geht, soweit es schwer hier eine allgemeinverbindliche Antwort zu geben.

Prof. Dr. Günther Strunk

OK, aber Claus. Auf der steuerlichen Seite, jetzt mal unabhängig von der kaufmännischen Beurteilung, ob das, ob man das als Strafe, als Belastung oder als Chance empfindet, stellt sich auch die Frage, muss ich das aus meinem Netto finanzieren oder kann ich das vielleicht auch vorneweg steuereffizient gestalten? Was ist so eure Erfahrung dazu?

Prof. Dr. Claus Herfort

Ja, das wird zum Supergau, wenn man sagt, ich verkaufe mein Unternehmen möglichst dann zum ermäßigten Steuersatz und aus dem Netto, was mir da noch bleibt, beteilige ich mich wieder an dem neuen Gebilde. Wir haben es eben gehört, das wäre nicht so glücklich, um es mal so zu formulieren, aber da gibt es natürlich elegante steuerliche Strukturen, denn beim Roll- Over bringe ich im Ganzen die Beteiligung in das neue Unternehmen ein und beteilige mich dort zurück. Das kann ich steuerneutral machen, hier aber bitte wieder drauf achten, wenn ich nur einen Teil einbringe, ob ich dann noch die vorhin erwähnten Vergünstigungen nach Paragraph 16 oder 34 EStG bekomme, denn die stehen mir nur zu, wenn ich mich meiner Gesamtbeteiligung entledige. Wenn ich hier also in Teilschritten arbeite, bitte Vorsicht, das kann Rückwirkung auf die Steuervergünstigung der Veräußerung haben.

Prof. Dr. Günther Strunk

Vielen Dank, das ist ja interessant. Man kann feststellen, es kommt wieder auf die Detailfrage an, sowohl kaufmännische als auch in der steuerlichen Betrachtung, aber was mache ich jetzt eigentlich mit Sachen, die ich kenne, die ich identifiziert habe, als Problem, wo ich mich aber mit dem Käufer oder auf der anderen Seite mit dem Verkäufer wegen der unterschiedlichen Interessen nicht einigen kann, kann ich mir nicht irgendwie jemanden besorgen, wie zum Beispiel eine Versicherung? Das wird auch immer wieder erwähnt. Ist das eine Möglichkeit, die wir im Moment beobachten oder falls sich das verändert, das gibt es schon seit auch seit über 20 Jahren, war aber immer eigentlich ein Thema für große Unternehmen oder hat sich das in der Praxis, auch für mittelständische Beratungsfälle verändert, Herr Rosemann.

Jens Rosemann

Ganz klares Ja. Also wir reden über die sogenannte W and I-Insurance, also die Warranties and Indemnities Absicherung. Eine Absicherung, so scheint es vordergründig für den Käufer. Tatsächlich wird aber auch der Verkäufer über diese Versicherungslösung abgesichert, da werden Unsicherheiten und unbekannte Risiken versichert, die man nicht kennt. Also die Duke Diligence, die ja durch den Käufer durchgeführt wird, wird die dazu führen, dass man das Unternehmen von A bis Z vollständig durchleuchtet. Und um diesen Unsicherheiten für beide Parteien Rechnung zu tragen, schließt man eben eine Transaktionsversicherung ab. Diese WI Insurance gibt der etablierten Makler und etablierten Versicherungen, die sich diesen Markt, wie sie schon richtigerweise sagen, seit 20 Jahren erschließen, was wir seit ungefähr 3 Jahren erleben, ist ein massives Fallen der Versicherungsprämien. Das ist also keine exotische Lösung mehr für Großkonzerne. Was mal in der Tat der Fall war, sondern die W&I-Insurance hat klar Eingang in die mittelständischen Transaktionen Eingang gefunden und während vor 3 oder 4 Jahren eine Transaktion mit einem Kaufpreis von 10 Mio. fast nicht versicherbar gewesen wäre aufgrund der Prämien, ist dies zunehmend anders. Entscheidend ist, dass die Versicherung frühzeitig in dieses Thema eingebunden wird, durch beide Parteien, den Käufer und den Verkäufer. Spannend ist dann die Frage zum einen, wer trägt die Prämie, das ist Verhandlungssache und wie das Ganze steuerlich zu werten ist. Das kann Prof. Herfort besser erklären.

Prof. Dr. Günther Strunk

Genau, sie brauchen mich ja gar nicht mehr.

Prof. Dr. Claus Herfort

Du kriegst wahrscheinlich das Abschlusswort, aber ich bin schon ganz unruhig, weil ich kann das nur unterstützen. Ich kann es sogar noch ein bisschen hinzufügen, dass auch gerade Risiken, die bekannt sind, dass man auch die versichern kann, aus eigener Erfahrung steuern, auch wenn es immer ein bisschen nebenher laufen könnte, zu erheblichen Risiken führen, die in der Due Diligence entdeckt werden, und stellen sie sich einen Kaufpreis, eine Transaktion vor, von was weiß ich 10 Mio. oder 15 Mio., mit einem Steuerrisiko was identifiziert ist, was vielleicht auch von beiden Seiten akzeptiert ist, auf 20 Mio. oder 30 Mio. steigt. Steht der Elefant im Raum? Die Verhandlung hakt, SPL geht nicht weiter, aber eigentlich möchten beide Parteien den Deal und dann sich der Knoten löst, wenn man sagt, natürlich kommt die Versicherung und es ist gut, wenn denn in dem Bericht das Risiko nicht als high, sondern als Low to medium eingeschätzt wird, dann kann die Versicherung dazu führen, dass der Deal stattfindet, meinetwegen teilen sich die beiden, weil sie beide wollen, die Prämie und Entschuldigung, die Kuh ist vom Eis. So Versicherungen, bisher noch viel zu wenig, ist ein probates Mittel, um entweder beide ruhig schlafen zu lassen oder überhaupt den Deal stattfinden zu lassen.

Jens Rosemann

Ja, kann ich voll bestätigen.

Prof. Dr. Günther Strunk

OK, das heißt vielleicht, Claus, hast du noch ein Wort dazu, wer die Prämie zahlt? Sind das Anschaffungskosten, ist das Betriebsausgabe. Das ist für unsere steueraffinen Zuhörer immer ein riesiges Thema.

Prof. Dr. Claus Herfort

Schön, dass Du mich zum Abschluss noch aufs Glatteis führst. Das sind keine Anschaffungs- bzw. Nebenkosten, sondern das werden nach meinem Verständnis Aufwendungen für die jeweiligen Parteien sein.

Prof. Dr. Günther Strunk

Okay ja, war ja nicht beabsichtigt. Also vielen Dank, ich glaube, das hat die Gesprächsrunde heute gezeigt, dass es erstens Sinn macht, immer Verständnis und auch Knowledge zu haben in den jeweiligen Fachthemen, in denen man unterwegs ist, dass man tatsächlich auch weiß, wie es steuerlich geht, dass man aber auch weiß, was für kaufmännische Überlegungen immer eine Rolle spielen. Ich hatte es eben schon mal gesagt, das Steuerrecht folgt dem Leben und auch das Leben ist die Transaktion und in erster Linie geht es mal um die Transaktion aus kaufmännischer Sicht abwickeln, aber unter Berücksichtigung von nicht unerheblichen, um es mal vorsichtig auszudrücken, steuerlichen Nachteilen, die auf allen Ebenen entstehen können, und insofern ist das vielleicht die Botschaft an alle, man muss sich das genauer anschauen und man darf eigentlich nicht ohne die jeweilige Kompetenz eine Transaktion abwickeln. Vielen Dank dafür, danke sehr.

Jens Rosemann

Danke auch.

Prof. Dr. Claus Herfort

Danke.