



## Ausgewählte steuerliche Aspekte beim Verkauf eines Maklerbestands

Allgemeine steuerliche Informationen aus Verkäufersicht

Stand 08/20

DORNBACH GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft  
Arnulfstraße 39  
80636 München

Fon +49 (0) 89 255 447 - 215  
Fax +49 (0) 89 255 447 - 100  
Mail [daniel.fuerstenau@dornbach-muc.de](mailto:daniel.fuerstenau@dornbach-muc.de)  
Web [www.dornbach.de](http://www.dornbach.de)

## EINLEITUNG

Das deutsche Steuerrecht dürfte im Regelfall eher wenig im Verdacht stehen, ein klassisches „Gute Laune-Thema“ zu sein. Daher mag die Versuchung natürlich groß sein, die entsprechende Beschäftigung damit, beginnend bei der persönlichen Einkommensteuererklärung, möglichst zu verdrängen. Handelt es sich um komplexere Sachverhalte kommen zudem noch entsprechende Beratungskosten hinzu, die nur bedingt zur Besserung der Situation taugen.

Dennoch kann die Nichtbeschäftigung mit steuerlichen Themen zu wesentlich größeren unangenehmen Auswirkungen führen. Insbesondere bei etwas „unübersichtlichen“ Sachverhalten wie beispielsweise dem Verkauf eines Unternehmens, z.B. einem Maklerbestand sind zudem steuerliche Themenbereiche berührt, die im normalen steuerlichen Umfeld nicht so relevant sind und bisher wenig Beachtung fanden.

Bei frühzeitiger Berücksichtigung auch der steuerlichen Aspekte sollten sich unschöne Überraschungen auf steuerlicher Seite hingegen vermeiden lassen. Um einen ersten Überblick zu geben, welche steuerlichen Aspekte im Rahmen des Verkaufs eines Maklerbestands eventuell relevant werden können, sind nachfolgend einige Themenbereiche überblickartig erläutert, auch wenn es die Betrachtung des Einzelfalls nicht ersetzen kann. Nicht für jeden Verkäufer werden alle Themen von gleicher Relevanz sein.

Die Auswahl deckt nach unserer Erfahrung jedoch einige der „Dauerbrenner“ ab und sollte damit einen ersten Eindruck geben können, ob und zu welchen Punkten eventueller Handlungsbedarf besteht.

## VORBEREITENDE MASSNAHMEN

Eine vorbereitende Maßnahme, die eigentlich gar nicht „vorbereitend“ für einen potenziellen Verkauf, sondern ohnehin fortlaufend erfolgen sollte, besteht in der Sicherstellung eines aktuellen und „aufgeräumten“ Zustands von Buchhaltung und steuerlicher Situation. Ein potenzieller Erwerber wird im Regelfall auch diese Bereiche einer Durchsicht unterziehen, um potenzielle Risiken einer steuerlichen Nachhaftung zu minimieren; zu den Details dazu siehe unten Ziffer 5.

Sollte ein potenzieller Erwerber von der Buchhaltung und der steuerlichen Situation einen eher etwas ungeordneten Eindruck haben, könnte dies zu einer Reduzierung des angebotenen Kaufpreises, zumindest aber zu Einbehalten vom Kaufpreis oder dem Erfordernis von Verkäufelgarantien in diesen Bereichen führen. Durch vorheriges Schaffen von Ordnung und Aktualität sollte dem wirksam vorzubeugen sein.

Während so eine vorstehend beschriebene Aufräumaktion relativ kurzfristig und eventuell auch noch in einem schon begonnenen Verkaufsprozess möglich ist, benötigt eine andere eventuell sinnvolle Maßnahme wesentlich längeren zeitlichen Vorlauf - das ist die Frage nach einer eventuellen Änderung der Rechtsform. Die mit einer Änderung der Rechtsform zusammenhängenden Fragen sind im Regelfall komplex und umfangreich, daher an dieser Stelle nur wenige grundlegende Anmerkungen dazu.

Eine Änderung der Rechtsform, z.B. die Einbringung eines bisherigen Einzelunternehmens in eine Personen- oder Kapitalgesellschaft, kann in vielen Fällen aus steuerlicher Sicht neutral umgesetzt werden. Sofern die entsprechenden Voraussetzungen eingehalten werden, kann eine Realisierung von stillen Reserven und das entsprechende Entstehen einer Steuerbelastung oftmals vermieden werden. Um ein solches Ergebnis zu erreichen, ist jedoch oftmals die Einhaltung bestimmter Nachbehaltefristen zu beachten. Eine Änderung der Rechtsform zur Erlangung steuerlicher Vorteile nur kurze Zeit vor einer Veräußerung dürfte daher im Regelfall nicht zum gewünschten Ergebnis führen. Im Gegenteil könnten sich bei Verletzung der Voraussetzungen für eine steuerneutrale Umsetzung erhebliche steuerliche Nachteile ergeben.

Eine Änderung der Rechtsform beispielsweise im Rahmen einer Unternehmensnachfolge, in deren Zusammenhang auch ein (Teil-)Betrieb veräußert werden soll, kann hingegen durchaus sinnvoll sein. Zu steuerlichen Fragen allgemein und erst recht zu solch vielschichtigen Themen ist jedoch eine Betrachtung des jeweiligen Einzelfalls unerlässlich. Eine allgemeine Aussage, ob beispielsweise ein Wechsel der Rechtsform sinnvoll ist oder nicht, kann daher nicht getroffen werden.

## AUSGEWÄHLTE EINKOMMENSTEUERLICHE ASPEKTE

Die einkommensteuerlichen Konsequenzen einer Veräußerung lassen sich nur schwer allgemeingültig beschreiben, da zu viele einzelfallbezogene Aspekte zu berücksichtigen sind. Auf die Frage nach den einkommensteuerlichen Auswirkungen eines Veräußerungsvorgangs kann man ganz allgemein daher nur eine sehr klassische Steuerberaterantwort geben: „Es kommt darauf an.“ Auf welche Punkte es dabei relativ häufig ankommt oder welche Aspekte wesentlichen Einfluss auf eine gelungene Transaktion auch aus steuerlicher Sicht haben können, ist in den folgenden Abschnitten näher dargestellt.

Als Annahme wurde hierbei zu Grunde gelegt, dass der Veräußerer sein Unternehmen als Einzelunternehmer betreibt, also nicht in der Rechtsform einer Personen- oder Kapitalgesellschaft und regulär der Einkommen- und Gewerbesteuer unterliegt; es bestehen keine einkommen- oder gewerbesteuerlichen Verlustvorträge. Der zum Verkauf stehende Maklerbestand wurde im Rahmen der eigenen Tätigkeit des Veräußerers aufgebaut.

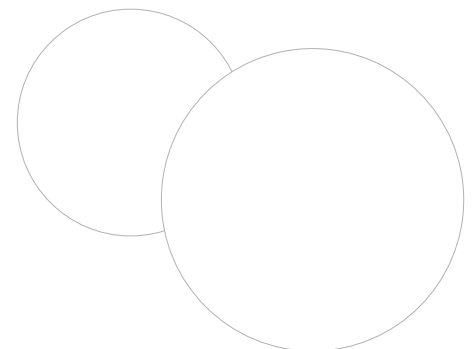
### 1. Einordnung des Verkaufsvorgangs aus einkommensteuerlicher Sicht

Die einkommensteuerliche Einordnung der Veräußerung eines Unternehmens hängt sehr wesentlich davon ab, auf welche Weise diese Veräußerung erfolgt. So kann ein „Verkauf“ aus einkommensteuerlicher Sicht eine Betriebsveräußerung, Teilbetriebsveräußerung, Betriebsaufgabe oder Betriebsverpachtung sowie allmähliche Abwicklung sein. Während der Verkäufer aus seiner persönlichen Sicht „einfach“ sein Unternehmen verkaufen wollte. Die typischen steuerlichen Vergünstigungen nach § 16 EStG oder § 34 EStG in diesem Zusammenhang knüpfen jedoch daran, dass tatsächlich eine Veräußerung des „ganzen Gewerbebetriebs“ oder eines Teilbetriebs vorliegt.

Im Folgenden wird ausschließlich die Betriebsveräußerung, also die Veräußerung des „ganzen Gewerbebetriebs“ näher erläutert. Damit ein Unternehmensverkauf im Sinne der Einkommensteuer als Betriebsveräußerung qualifiziert, sind mehrere Kriterien zu erfüllen. Es ist erforderlich, dass das wirtschaftliche Eigentum an allen wesentlichen Betriebsgrundlagen in einem einheitlichen Vorgang auf einen Erwerber übertragen wird und damit die bisher in diesem Betrieb ausgeübte gewerbliche Tätigkeit des Veräußerers beendet wird. Zu jedem dieser Kriterien bestehen Auslegungs- und Zweifelsfragen, insbesondere wie die einzelnen Begriffe inhaltlich aus steuerlicher Sicht zu verstehen sind.

Die jeweilige einzelfallbezogene Situation hat dabei starken Einfluss darauf, was genau unter den jeweiligen Kriterien zu verstehen ist. So mag es beispielsweise in einem Fall nicht so entscheidend sein, wann in zeitlicher Hinsicht der Verkaufsvorgang steuerlich als vollzogen gilt, während in einem anderen Fall genau dies eine hohe Wichtigkeit haben kann und das Timing des Übergangs des wirtschaftlichen Eigentums entsprechend geplant und gesteuert werden sollte.

Sofern neben dem Maklerbestand als solchem noch weitere wesentliche Betriebsgrundlagen vorhanden sind, die eventuell nicht Gegenstand des Veräußerungsvorgangs werden sollen, ist ebenfalls eine Prüfung im Detail ratsam. Wenn das Unternehmen beispielsweise in Büroräumen betrieben wird, die im Eigentum des Verkäufers stehen, kann es sich bei der betreffenden Immobilie ebenfalls um wesentliche Betriebsgrundlagen aus steuerlicher Sicht handeln, auch wenn Verkäufer und Käufer aus ihrer jeweiligen Sicht eventuell nicht dieser Auffassung sind.



## 2. Übliche Varianten der Kaufpreiszahlung aus steuerlicher Sicht

Im Hinblick auf die zeitliche Planung der steuerlichen Erfassung des Veräußerungsgewinns beim Verkäufer gilt, dass die steuerliche Realisation grundsätzlich im Zeitpunkt der Veräußerung entsteht. Je nach den Umständen des Einzelfalls ist das der Zeitpunkt, von dem an der Betrieb nicht mehr nach den Weisungen des Verkäufers geführt, sondern nach dem Willen der Vertragsparteien auf Rechnung und Gefahr des Erwerbers. Das dürfte in der Regel der Zeitpunkt der Übergabe des Betriebs an den Erwerber sein, also die Übertragung der wesentlichen Betriebsgrundlagen auf den Erwerber.

Veräußerungsgewinn und Verkaufspreis werden in den meisten Fällen zudem weitgehend identisch sein. Der Veräußerungsgewinn ermittelt sich als Differenz von Verkaufspreis und steuerlichem Buchwert des verkauften Betriebs, sowie abzüglich der Verkaufsnebenkosten. Der steuerliche Buchwert des verkauften Betriebs wird meist eher niedrig sein. Denn der wesentlichste Wert des verkauften Betriebs, der selbst aufgebaute Kundenstamm, ist im steuerlichen Buchwert nicht enthalten. Typisches steuerliches Anlagevermögen wie Grundstücke, Maschinen, Geschäftsausstattung etc. wird in den meisten Fällen zumindest nicht in erheblicher Größenordnung vorhanden sein. Daher ist der Verkaufspreis im Regelfall auch ganz weitgehend als Veräußerungsgewinn anzusehen.

Nachfolgend wird für drei übliche Varianten der Kaufpreiszahlung erläutert, zu welchem Zeitpunkt aus steuerlicher Sicht der Zufluss erfolgt bzw. als erfolgt gilt: Der Verkauf gegen Kaufpreis mit Einmalzahlung oder Ratenzahlung sowie der Verkauf gegen wiederkehrende Bezüge.

Beim **Verkauf gegen Kaufpreis mit Einmalzahlung** wird der Verkauf in einem einzigen Akt vollzogen und steuerlich realisiert. Im Regelfall wird die Zahlung des Kaufpreises in zeitlicher Nähe zur Übergabe des Betriebs an den Erwerber erfolgen. In diesen Fällen wird es somit keinen wesentlichen Unterschied machen, woran sich aus steuerlicher Sicht die Realisierung des Veräußerungsgewinns orientiert.

Fallen die Übertragung des Betriebs, also im steuerlichen Sinn der Zeitpunkt der Veräußerung einerseits, und die tatsächliche Zahlung des Kaufpreises andererseits hingegen in größerem Umfang zeitlich auseinander, bleibt es aus steuerlicher Sicht bei einer Realisierung des Veräußerungsgewinns im Zeitpunkt der Veräußerung. Damit gilt der Verkauf steuerlich als erfolgt, obwohl der Verkäufer liquiditätsmäßig noch keinen Zufluss erhalten hat. Es kann daher die Situation eintreten, dass die Einkommenssteuer auf den Veräußerungsgewinn bereits fällig wird, ohne dass zuvor der Veräußerungspreis zugeflossen ist. Für den Verkäufer kann die in diesen Fällen oftmals substanzielle Steuerzahlung zu einem Problem werden, wenn eine solche Situation überraschend eintritt, weil die Parteien von einer anderen steuerlichen bzw. zeitlichen Einordnung ausgegangen sind.

Beim **Verkauf gegen Kaufpreis mit Ratenzahlung** erfolgt der tatsächliche Zufluss des Kaufpreises beim Verkäufer zwar in mehreren Raten, deren Zufluss regelmäßig in unterschiedlichen Veranlagungszeiträumen stattfindet und damit zumindest teilweise deutlich zeitlich nachgelagert zur Übertragung des Betriebs. In steuerlicher Hinsicht bleibt es jedoch auch in einer solchen Konstellation dabei, dass die Realisation des Veräußerungsgewinns zum Zeitpunkt der Übertragung des Betriebs erfolgt. Die Situation ist damit vergleichbar der Stundung oder aus sonstigen Gründen zeitlich nachgelagerten Zahlung des Kaufpreises bei Einmalzahlung. Die Steuerzahlung auf den Veräußerungsgewinn kann eventuell schon fällig werden, ohne dass bereits zumindest in dieser Höhe tatsächliche Zahlungen an den Verkäufer erfolgt sind.

Im Falle einer länger laufenden Ratenzahlung ab etwa zehn Jahren und länger wird teilweise von der Finanzverwaltung ein Wahlrecht eingeräumt zwischen der Versteuerung als Veräußerungsgewinn mit etwaiger Vergünstigung nach §§ 16, 34 EStG (mehr dazu siehe unten) oder einer nicht begünstigten Versteuerung als nachträgliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb, aber entsprechend dem Zuflussprinzip im jeweiligen Jahr nur mit dem tatsächlich zufließenden Betrag. Ursprünglich nur auf bestimmte Fälle des Verkaufs gegen wiederkehrende Bezüge angewendet, erfolgt die Anwendung in Situationen des Verkaufs gegen Ratenzahlung aber sehr restriktiv.

In der Variante eines **Verkaufs gegen wiederkehrende Bezüge** erfolgen Zahlungen in monatlichem oder jährlichem Turnus über einen längeren Zeitraum. Hierunter fallen im Regelfall solche Verkaufsmodelle, in denen der Erwerber eine lebenslange oder zumindest sehr lang laufende Rente an den Verkäufer zahlt, eventuell auch an die Hinterbliebenen des Verkäufers. Die Abgrenzung zum Verkauf gegen Kaufpreis mit Ratenzahlung kann insbesondere bei länger laufenden Ratenzahlungen bzw. vergleichsweise kurz laufenden Rentenzahlungen Schwierigkeiten bereiten. Die Motivation für die Einordnung als Verkauf gegen wiederkehrende Bezüge kann in der Ausübung des Wahlrechts liegen, die jährlichen Bezüge jeweils erst mit Zufluss versteuern zu können, und nicht den Gegenwert bereits zum Zeitpunkt der Veräußerung.

Für die Ausübung des Wahlrechts sind mehrere Voraussetzungen zu erfüllen, die zwar von Rechtsprechung und Finanzverwaltung im Grundsatz definiert, aber nur teilweise tatsächlich konkretisiert wurden. Jedenfalls ist auch hier erforderlich, dass der ganze Gewerbebetrieb veräußert wird, und keine wesentlichen Betriebsgrundlagen zurückbehalten oder an Dritte veräußert werden. Sollte beispielsweise ein Teil der Kunden einer Übertragung ihrer Verträge widersprechen, könnte dies dazu führen, dass eben nicht mehr der „ganze“ Gewerbebetrieb übertragen wird. Da die zutreffende Einschätzung dieser Frage erhebliche Bedeutung haben kann, kann bei Grenzfällen die Einholung einer sog. Verbindlichen Auskunft beim zuständigen Finanzamt sinnvoll sein. Hierbei wird dem Finanzamt der Sachverhalt erläutert und die beabsichtigte steuerliche Einordnung dargelegt. Wenn das Finanzamt diese Einordnung bestätigt, ist es daran bei tatsächlicher Umsetzung später gebunden.

Außerdem muss die Veräußerung vollentgeltlich erfolgen. Die Anforderungen an die tatsächliche Ausgestaltung der wiederkehrenden Bezüge sind aktuell noch nicht abschließend geklärt. In jedem Fall ist aber ein deutlicher Fokus auf die Versorgung des Verkäufers erforderlich, also eine langjährige Zahlung.

Im Hinblick auf **nachträgliche Anpassungen** des Kaufpreises kann zudem die Frage Bedeutung erlangen, ob die Anpassung auf den Zeitpunkt des Verkaufs zurückwirkt oder ob es sich um nachträgliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb handelt, die erst im Jahr des jeweiligen Entstehens steuerlich zu berücksichtigen sind. Dies kann insbesondere dann Auswirkungen haben, wenn nach Veräußerung des Betriebs keine wesentlichen steuerpflichtigen Einkünfte mehr erzielt werden und eine nachträgliche Minderung des bereits in voller Höhe versteuerten Veräußerungsgewinns sich nicht oder nur geringfügig in einer Minderung der Steuerbelastung auswirkt. Obgleich eine solche Situation der Betrachtung im Einzelfall bedarf, wird es sich bei vollständigem oder teilweise Ausfall der Kaufpreisforderung meist um einen Fall der Rückbeziehung auf den Veräußerungszeitpunkt handeln.

Insbesondere in Situationen, in denen eine zeitliche Diskrepanz zwischen dem Zeitpunkt der Veräußerung und der tatsächlichen Zahlung des Kaufpreises beabsichtigt wird oder eventuell eintreten könnte, sollten auch die steuerlichen Aspekte frühzeitig bedacht und in die Planung einbezogen werden. Aufgrund der vielfältigen Konstellationen im Einzelfall sowie oftmals nicht abschließend geklärt Einordnung durch die Finanzverwaltung kann es auch sinnvoll sein, eine beabsichtigte Veräußerungsvariante zuvor durch Einholung einer verbindlichen Auskunft vom zuständigen Finanzamt abzusichern.

### 3. Mögliche Vergünstigungen

Die Möglichkeiten der Inanspruchnahme von Vergünstigungen im Rahmen der Veräußerung erstrecken sich vor allem auf zwei Aspekte: Der Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG und die Vergünstigungen nach § 34 Abs. 1 und 3 EStG.

Die Begünstigung nach § 16 Abs. 4 EStG und § 34 EStG setzt sich aus zwei Komponenten zusammen, die nebeneinander anwendbar sind, jedoch auch einzeln beansprucht werden können. Nach § 16 Abs. 4 EStG wird dem Verkäufer ein Freibetrag gewährt, in dessen Höhe der Veräußerungsgewinn nicht zur Einkommensteuer herangezogen wird. Die Höhe des Freibetrags orientiert sich dabei an der Höhe des Veräußerungsgewinns. Ein Veräußerungsgewinn bis zu einer Höhe von 45.000 Euro wird demnach vollständig von der Einkommensteuer befreit. Für Veräußerungsgewinne zwischen 45.000 Euro und bis zu 136.000 Euro wird auf Antrag ein Abzug in Höhe von 45.000 Euro vorgenommen. Für Veräußerungsgewinne oberhalb von 136.000 Euro mindert sich der Abzug des Freibetrags schließlich insoweit, wie dieser Betrag überschritten wird. Ab einem Veräußerungsgewinn von 181.000 Euro wirkt sich diese Regelung daher nicht mehr aus und der Veräußerungsgewinn wird in voller Höhe zur Einkommenssteuer herangezogen.

Voraussetzung für die grundsätzliche Anwendbarkeit der Begünstigung nach § 16 Abs. 4 EStG ist zunächst, dass es sich um einen begünstigungsfähigen Veräußerungsgewinn handelt. Das ist u.a. der Fall bei vollentgeltlicher Veräußerung des ganzen Gewerbebetriebs mit allen wesentlichen Betriebsgrundlagen. Des Weiteren muss der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet haben, um die Anwendung von § 16 Abs. 4 EStG beantragen zu können. Schließlich ist zu beachten, dass diese Vergünstigung einem Verkäufer nur einmalig gewährt wird.



In Ergänzung zur eventuellen Anwendung des Freibetrags nach § 16 Abs. 4 EStG, der sich auf die Höhe des steuerpflichtigen Anteils des Veräußerungsgewinns auswirkt, besteht nach § 34 EStG die Möglichkeit der Anwendung eines begünstigten Steuersatzes. Die „Fünftelregelung“ nach § 34 Abs. 1 EStG kann dabei im Grundsatz mehrmals in Anspruch genommen werden, d.h. in jedem Veranlagungszeitraum, in dem die Voraussetzungen erfüllt werden. Die „Tarifglättung“ nach § 34 Abs. 3 EStG kann hingegen - ebenso wie der Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG - nur ein einziges Mal und nur für einen einzigen Veräußerungsgewinn in Anspruch genommen werden.

Die Regelungen des § 34 EStG sollen eine übermäßig hohe Besteuerung in Situationen vermeiden, in denen ein Steuerpflichtiger in einem einzelnen Veranlagungszeitraum aufgrund eines außerordentlichen Vorgangs besonders hohe steuerpflichtige Einkünfte erzielt.

Der Anwendungsbereich dieser Regelung bezieht sich in Bezug auf die Fünftelregelung und die Tarifglättung zwar auf etwas unterschiedliche Sachverhalte, da die Fünftelregelung insgesamt etwas weitgehender anwendbar ist und nicht so enge Anwendungsvoraussetzungen hat. Soweit die Regelungen des § 34 EStG hinsichtlich eines Veräußerungsgewinns in Anspruch genommen werden sollen, sind jedoch sowohl für die Fünftelregelung als auch für die Tarifglättung die Voraussetzungen für einen begünstigten Veräußerungsgewinn zu erfüllen, wie sie für die Anwendung des Freibetrags nach § 16 Abs. 4 EStG gelten.

Nach der sog. „Fünftelregelung“ gemäß § 34 Abs. 1 Satz 2 EStG beträgt die Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn „das Fünffache des Unterschiedsbetrags zwischen der Einkommensteuer für das um diese Einkünfte verminderte zu versteuernde Einkommen (verbleibendes zu versteuerndes Einkommen) und der Einkommensteuer für das verbleibende zu versteuernde Einkommen zuzüglich eines Fünftels dieser Einkünfte“. Im Ergebnis wird damit verglichen, welche Einkommensteuer sich ohne den betreffenden Veräußerungsgewinn ergäbe, und welche Einkommensteuer sich bei Berücksichtigung eines Fünftels des Veräußerungsgewinns ergibt („Basis-Fünftel“). Diese Differenz wird wiederum verfünffacht und ergibt den vergünstigten Steuerbetrag. Die Vergünstigung dieser etwas sperrigen Hin- und Herrechnung liegt im progressiven Einkommensteuertarif, wodurch sich mit steigendem Einkommen ein ansteigender Durchschnittssteuersatz, gerechnet über das gesamte Einkommen, ergibt. Durch die Anwendung der Fünftelregelung kommt auf das zu Grunde gelegte „Basis-Fünftel“ ein günstigerer Durchschnittssteuersatz zur Anwendung, als wenn der volle Veräußerungsgewinn ohne diese Regelung zur Einkommensteuer herangezogen würde.

Mit zunehmender Höhe eines Veräußerungsgewinns nimmt die Vergünstigung aufgrund der Fünftelregelung allerdings ab, da nach Erreichen des Spitzensteuersatzes die durchschnittliche Steuerbelastung zunehmend langsamer ansteigt. Anstelle der Fünftelregelung kann daher die sog. „Tarifglättung“ nach § 34 Abs. 3 EStG die sinnvollere Variante sein.

Die „Tarifglättung“ nach § 34 Abs. 3 EStG beinhaltet die Möglichkeit, anstatt der Fünftelregelung einen ermäßigten Steuersatz anzuwenden. Als Voraussetzungen hierfür sind neben dem Vorliegen eines begünstigten Veräußerungsgewinns zusätzlich die Vollendung des 55. Lebensjahrs des Verkäufers sowie die einmalige Inanspruchnahme dieser Vergünstigung zu nennen. Die einmalige Inanspruchnahme ist dahingehend zu verstehen, dass auch bei eventuell mehreren Veräußerungsgewinnen im gleichen Veranlagungszeitraum nur für einen einzigen dieser Veräußerungsgewinne die Tarifglättung zur Anwendung kommen kann.

Der ermäßigte Steuersatz wird in der Weise ermittelt, dass zunächst der Durchschnittssteuersatz für das gesamte Einkommen, einschließlich des für die Begünstigung berechtigenden Veräußerungsgewinns ermittelt wird. Der ermäßigte Steuersatz beträgt sodann 56% dieses durchschnittlichen Steuersatzes, mindestens jedoch 14%.

Der so ermittelte ermäßigte Steuersatz wird schließlich anstatt des Durchschnittssteuersatzes für die Berechnung der Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn angewendet, für die übrigen steuerpflichtigen Einkünfte bleibt es bei den regulären einkommensteuerlichen Regelungen. Die betragsmäßige Begrenzung für diese Begünstigung ist mit fünf Millionen Euro relativ hoch angesetzt, d.h. Veräußerungsgewinne bis zu dieser Höhe können von einem ermäßigten Steuersatz profitieren. Zum Vergleich: Der Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG wirkt sich bereits ab einem Betrag von 181.000 Euro nicht mehr aus.



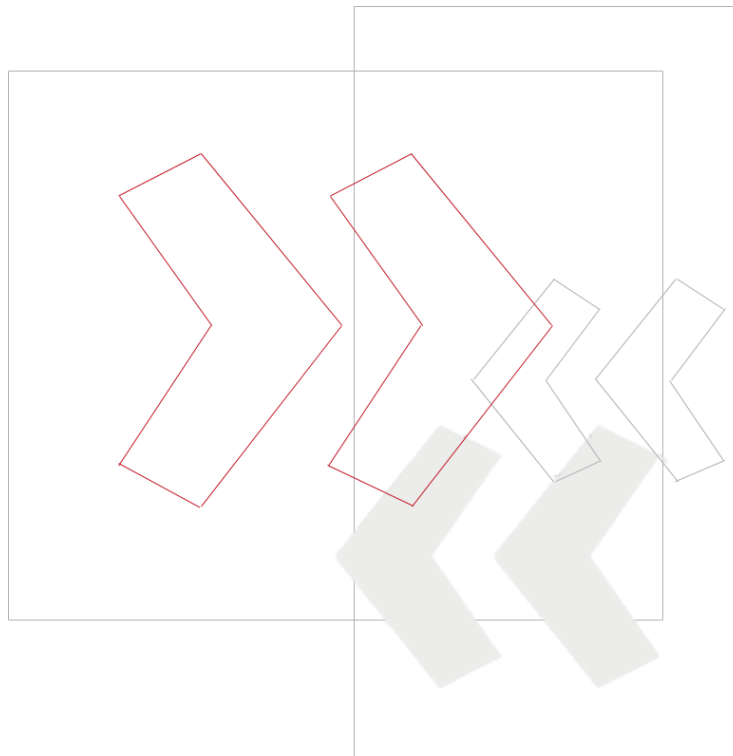
#### 4. Exkurs: Verkauf eines Maklerbestands aus einer Gesellschaft (GmbH) heraus

Von den bisher dargestellten Arten der Veräußerung zu unterscheiden ist der Verkauf eines Maklerbestands aus einer Gesellschaft heraus, wobei sich die nachfolgenden Erläuterungen auf den Verkauf aus einer GmbH heraus beschränken.

Der wesentliche Unterschied zwischen dem Verkauf als Einzelmakler und dem Verkauf aus einer GmbH liegt darin, dass eine GmbH keinen „Privatbereich“ hat. Die GmbH ist im Grundsatz unabhängig von ihren Gesellschaftern, weshalb es keine Vergünstigungen z.B. im Rahmen einer Betriebsveräußerung gibt, wie sie im vorherigen Abschnitt 3.3 erläutert wurden. Der Verkauf eines Maklerbestands stellt für die GmbH zunächst einen ganz normalen Geschäftsvorfall dar. Da einem selbst geschaffenen Maklerbestand auch in diesem Fall regelmäßig keine Anschaffungskosten gegenüber stehen dürften, stellt der Verkaufspreis in voller Höhe laufenden Gewinn dar. Auf diesen Gewinn fallen Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer in jeweils geltender Höhe an, im Regelfall wird die gesamte Steuerbelastung etwa 30% bis 32% betragen. Wenn der Veräußerungsgewinn anschließend an den oder die Gesellschafter ausgeschüttet wird, greift auf Gesellschafterebene das sog. Teileinkünfteverfahren, d.h. auf 60% der Ausschüttung fällt Kapitalertragsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag an, insgesamt 26,375%, die verbleibenden 40% werden steuerfrei vereinnahmt. Von anfänglich 100% Veräußerungsgewinn verbleiben damit letztlich nur rd. 57% bis 59%, die tatsächlich beim Verkäufer ankommen.

Erfolgt der Verkauf nicht gegen Kaufpreis mit Einmalzahlung sondern gegen Kaufpreis mit Ratenzahlung oder wiederkehrende Bezüge, ändert sich an der grundlegenden Einordnung zunächst nichts: Der Verkauf wird auf Ebene der GmbH realisiert, dort werden auch die Raten oder wiederkehrenden Bezüge vereinnahmt, die laufenden Gewinn darstellen. Es ist jeweils eine Gewinnausschüttung an den oder die Gesellschafter erforderlich, um die Beträge tatsächlich zu entnehmen; auf Gesellschafterebene kommt wieder das Teileinkünfteverfahren zur Anwendung. Bei Verkauf gegen Ratenzahlung ist zu beachten, dass die Steuerbelastung mit tatsächlichem Verkauf anfällt. Solange Raten oder wiederkehrende Bezüge vom Erwerber gezahlt werden, ist auch die GmbH aufrecht zu erhalten, d.h. es werden auch weiterhin gewisse laufende Kosten anfallen.

Um die ansonsten funktionslose GmbH nicht jahrelang aufrecht zu erhalten, könnten die Auflösung der Gesellschaft und die Übertragung des verbleibenden Kaufpreisanspruchs ins Privatvermögen in Betracht kommen. Die steuerlichen Folgen bestimmen sich hierbei entsprechend des jeweiligen Einzelfalls, wesentliche Bedeutung dürfte regelmäßig die Bewertung des zu übertragenden Kaufpreisanspruchs haben.



## UMSATZSTEUER: GESCHÄFTSVERÄUSSERUNG IM GANZEN JA ODER NEIN?

Die Umsatzsteuer ist vermutlich ein Thema, das bei den Überlegungen zu einem Bestandsverkauf nicht unbedingt ganz oben der Prioritätenliste steht. Während die Frage zu möglicher Einkommensteuer auf den Verkaufserlös und deren Höhe sich fast zwangsläufig irgendwann stellt, kommt die Umsatzsteuer oftmals erst sehr spät in den Fokus.

Im Rahmen eines Bestandsverkaufs oder ganz allgemein beim Verkauf eines Unternehmens ist hierbei aus umsatzsteuerlicher Sicht die Frage: Handelt es sich um den Verkauf eines gesamten oder zumindest teilweisen Unternehmens „als solches“ oder werden einzelne Wirtschaftsgüter an verschiedene Erwerber veräußert? Das Ergebnis mag in beiden Fällen das gleiche sein - das vorher bestehende Unternehmen wurde aufgelöst und alles, was das Unternehmen zuvor ausgemacht hat, wurde verkauft. Aus steuerlicher Sicht macht es jedoch einen wesentlichen Unterschied, ob ein Unternehmen in seiner Gesamtheit an einen einzigen Erwerber verkauft wird, oder ob die Einzelteile an mehrere Erwerber separat veräußert werden.

In Bezug auf die Umsatzsteuer liegt der Vorteil einer Einordnung als einheitlicher Unternehmensverkauf darin, dass ein solcher Vorgang nicht umsatzsteuerbar ist, d.h. von der Umsatzsteuer nicht erfasst wird.

Umsatzsteuerlich sind für das Vorliegen einer solchen sog. Geschäftsveräußerung im Ganzen nach § 1 Abs. 1a Umsatzsteuergesetz (UStG) mehrere Voraussetzungen zu erfüllen. Sowohl der Veräußerung als auch der Erwerber müssen umsatzsteuerliche Unternehmer sein, was insbesondere in Bezug auf Maklerbestände sehr wahrscheinlich jeweils der Fall sein dürfte. Auch die Fortführung des Unternehmens durch den Erwerber, also des Maklerbestands, der Gegenstand einer solchen Transaktion ist, sollte nicht ernsthaft zu bezweifeln sein.

Besonderes Augenmerk sollte jedoch auf ein weiteres Kriterium gelegt werden: „[...] ein Unternehmen oder ein in der Gliederung eines Unternehmens gesondert geführter Betrieb“ muss Gegenstand der Transaktion sein, um tatsächlich außerhalb des Geltungsbereichs der Umsatzsteuer zu sein. Das Erfüllen insbesondere dieses Kriteriums sollte möglichst frühzeitig geprüft werden. Sofern beispielsweise die Veräußerung eines Maklerbestands in irgendeiner Weise aufgeteilt werden soll, kann dies bereits das Vorliegen einer Geschäftsveräußerung im Ganzen ausschließen. Eine beabsichtigte Aufteilung kann z.B. in zeitlicher Hinsicht vorliegen, dass zunächst eine Hälfte und später die andere Hälfte übertragen werden soll. Es könnte z.B. auch eine Aufteilung in sachlicher Hinsicht vorliegen, bei der die Übertragung des Maklerbestands getrennt nach Versicherungstypen erfolgen soll. Des Weiteren kann die Situation eintreten, dass ein gewisser Teil des Maklerbestands nicht übertragen werden kann, weil die Kunden die erforderliche Zustimmung verweigern. Sofern die bisherige Tätigkeit in eigenen Räumen ausgeübt wurde und das Grundstück um Betriebsvermögen gehörte aber nicht zusammen mit dem Maklerbestand veräußert wird, ist ebenfalls eine Prüfung des Einzelfalls empfehlenswert.

Insbesondere wenn eine Aufteilung jeglicher Art überlegt wird, sollte geprüft werden, ob noch eine Geschäftsveräußerung im Ganzen vorliegt. Denn die Folgen einer unzutreffenden steuerlichen Einordnung des Veräußerungsvorgangs treffen insbesondere den Veräußerer. Sollte abschließend keine ausreichend konkrete Einordnung des Übertragungsvorgangs möglich sein, empfiehlt sich auch hier die Einholung einer verbindlichen Auskunft beim zuständigen Finanzamt, damit die Beteiligten von steuerlich zutreffenden Umständen ausgehen.

Die Tätigkeiten u.a. der Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sind nach § 4 Nr. 11 UStG von der Umsatzsteuer befreit. In der Folge kann die Vorsteuer, die auf Eingangsleistungen für diese Tätigkeiten lastet, nicht in Abzug gebracht werden. Sämtliche Eingangsleistungen werden somit in Höhe ihres Bruttobetrags zu Kosten.

Nun mag man sich fragen: Aber der (ggf. teilweise) Verkauf eines Maklerbestands ist doch ein Ausgangsumsatz und keine Eingangsleistung des Verkäufers? Wo liegt da ein Problem?

Das Problem liegt hierbei in der Sichtweise des Umsatzsteuerrechts auf einen solchen Sachverhalt. Stellt sich später, vielleicht sogar erst mehrere Jahre später, heraus, dass ein als Geschäftsveräußerung im Ganzen eingeordneter Vorgang tatsächlich gar kein solcher Vorgang war, kommen die regulären umsatzsteuerlichen Regelungen zur Anwendung. Danach schuldet der leistende Unternehmer die Umsatzsteuer auf die von ihm erbrachten Lieferungen und sonstigen Leistungen. Im Falle einer irrtümlich als Geschäftsveräußerung im Ganzen eingeordneten Transaktion führt dies dazu, dass der vereinbarte Kaufpreis für umsatzsteuerliche Zwecke als Bruttowert angesehen wird, aus dem Umsatzsteuer herausgerechnet wird. Bei einem aktuell gültigen Umsatzsteuersatz von 19% führte dies zu einer echten Minderung des Verkaufspreises um  $19/119$  bzw. rund 15,97%. Im Verhältnis zwischen beiderseits zum Vorsteuerabzug berechtigten Unternehmern könnte eine solche Situation eventuell noch gelöst werden, indem nun nachträglich eine entsprechende Rechnung mit 19% Umsatzsteuer ausgestellt wird.



Der Erwerber müsste die Umsatzsteuer zwar an den Veräußerer zahlen, könnte diesen Betrag aber gleichzeitig als Vorsteuer in Abzug bringen. Beim Erwerb eines Maklerbestands „funktioniert“ das jedoch nicht, da dem Erwerber kein Vorsteuerabzug zusteht. Die 19% Umsatzsteuer würden für den Erwerber zu echten Kosten und wirkten wie eine Erhöhung des Kaufpreises um eben diese 19%.

Hinzu kämen außerdem bei länger zurückliegenden Transaktionen noch Nachzahlungszinsen auf die geschuldete Umsatzsteuer. Derzeit beträgt der anwendbare Zinssatz trotz langjähriger Niedrig- und Negativzinsphase noch immer 6% p.a., auch wenn zunehmend eine Absenkung auf z.B. 3% auf Antrag erreicht werden kann.

## STEUERLICHE HAFTUNG GEMÄSS § 75 AO

Wenn der Verkauf erstmal erfolgreich über die Bühne gegangen ist, der Kaufpreis auf dem Konto vereinnahmt wurde und auch die Betriebsübergabe erfolgt ist, sollte der Vorgang doch eigentlich insgesamt als abgeschlossen anzusehen sein. Neben eventuell anderen nachlaufenden Themen gibt es jedoch von steuerlicher Seite die Regelung des § 75 Abgabenordnung (AO) zu beachten.

In der Regelung des § 75 AO ist die steuerliche Haftung des Erwerbers eines Betriebs für bestimmte betriebliche Steuern des Verkäufers definiert. Steuerliche Haftung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass der Verkäufer zwar weiterhin gegenüber dem Finanzamt der Zahlungspflichtige für seine Steuern bleibt. Wenn der Verkäufer jedoch aus irgendwelchen Gründen seinen Zahlungspflichten gegenüber dem Finanzamt nicht nachkommt, kann das Finanzamt diese Steuerbeträge mittels eines sog. Haftungsbescheids beim Erwerber eines Betriebs einfordern.

Inhaltlich ist diese Haftungsregelung beschränkt auf „betriebliche Steuern“, dies sind v.a. Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Lohnsteuer und Lohnkirchensteuer. Zur Anwendung kommt die Regelung des § 75 AO zudem nur bei Vorgängen, die umsatzsteuerlich als eine „Geschäftsveräußerung im Ganzen“ qualifizieren. Da dies aber in der ganz überwiegenden Mehrzahl der Fälle angestrebt wird, ist auch entsprechend die steuerliche Haftung nach § 75 AO gleich mit „im Gepäck“.

In zeitlicher Hinsicht sind zwei Zeiträume zu beachten. Einerseits ist der Zeitraum zu bestimmen, innerhalb dessen die Steuer entstanden sein muss, für die ein Erwerber in Anspruch genommen werden soll. Des Weiteren muss das Finanzamt innerhalb eines bestimmten Zeitraums nach Abschluss des Betriebsübergangs die betreffende Steuer auch tatsächlich festsetzen.

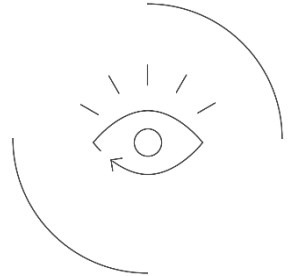
In Bezug auf den erstgenannten Zeitraum erstreckt sich die Haftung nur auf Steuern, die seit Beginn des letzten vor dem Verkauf des Betriebs liegenden Kalenderjahrs entstanden sind. Erfolgt der Verkauf z.B. zum 30.06. eines Jahres, so ist der maßgebliche Haftungszeitraum vom 01.01. des Vorjahres bis zum Veräußerungstag. Maßgeblich für die Bestimmung des Haftungszeitraums ist dabei die tatsächliche Betriebsübergabe, nicht bereits die Unterzeichnung des Kaufvertrags. Bei Verkäufen am oder um einen Jahreswechsel könnte es sich daher empfehlen, eine Betriebsübergabe eher Anfang Januar des Folgejahres als noch Ende Dezember des Vorjahres anzustreben. Im Ergebnis verkürzt eine tatsächliche Übergabe per Anfang Januar den Zeitraum, für den gehaftet wird, um ein volles Kalenderjahr.

Eine zweite Einschränkung des Haftungszeitraums ergibt sich, weil das Finanzamt nur dann einen Anspruch auf Haftung gegen den Erwerber hat, wenn die betreffende Steuer innerhalb eines Jahres nach Betriebsübergang festgesetzt wurde. Wichtig ist hierbei: Diese Festsetzung erfolgt zunächst gegenüber dem Verkäufer. Der Erwerber erfährt nicht unbedingt, dass da noch ein Haftungsrisiko lauern könnte. Denn die Inanspruchnahme mittels Haftungsbescheid kann auch erst nach Ablauf der Frist erfolgen.

Dies sind nun alles eher Themen des Erwerbers, könnte man meinen. Da jedoch viele Erwerber diese Regelung durchaus vor Augen haben, wird oftmals versucht, auf dieser Grundlage weitreichende Steuergarantien vom Verkäufer zu verlangen. Durch eine „aufgeräumte“ steuerliche Situation kann solchen Versuchen meist erfolgreich entgegen getreten werden. Um den Zeitraum der Haftung für den Erwerber zu begrenzen, sollte außerdem der Verkäufer darauf bestehen, dass der Erwerber den Betriebsübergang zeitnah nach erfolgter Übergabe bei den zuständigen Stellen meldet. Denn ohne eine solche Meldung wird die Jahresfrist nicht in Gang gesetzt und es gilt die normale steuerliche Verjährung.

## KONTAKTDATEN

Für Fragen zu steuerlichen Themen wenden Sie sich gerne an:



**HERRN DANIEL FÜRSTENAU**

Steuerberater  
Geschäftsführender Gesellschafter

### DORNBACH GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Arnulfstraße 39  
80636 München

Telefon: +49 (0) 89 255 447 - 215  
Telefax: +49 (0) 89 255 447 - 100

E-Mail: [daniel.fuerstenau@dornbach-muc.de](mailto:daniel.fuerstenau@dornbach-muc.de)  
Web: [www.dornbach.de/de/muenchen.html](http://www.dornbach.de/de/muenchen.html)

Das DORNBACH Team bedankt sich für die freundliche Überreichung dieser Information.

Für Fragen zu allen übrigen Themen bezüglich des Verkaufs eines Maklerbestands wenden Sie sich gerne an:



**HERRN ANDREAS GRIMM**

Geschäftsführer

**Resultate Institut für Unternehmensanalysen  
und Bewertungsverfahren GmbH**

Landwehrstraße 61  
80336 München

Telefon: +49 (0) 89 943 964 - 001  
Telefax: +49 (0) 89 943 964 - 00 99

E-Mail: [andreas.grimm@resultate-institut.de](mailto:andreas.grimm@resultate-institut.de)  
Web: [www.resultate-institut.de](http://www.resultate-institut.de)

## RECHTLICHER HINWEIS

Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen sind ausschließlich allgemeiner informativer Art und nicht zur Anwendung auf einen bestimmten Einzelfall gedacht oder geeignet. Es wird keine rechtliche oder steuerrechtliche Einordnung oder Qualifikation vorgenommen. Es wird kein konkreter Erfolg versprochen oder angestrebt, es wird keine bestimmte steuerliche Wirkung oder Steuerersparnis versprochen oder angestrebt. Es besteht kein Anspruch auf Aktualisierung oder Anpassung an Änderungen. Für die Beurteilung etwaiger steuerlicher Konsequenzen im Einzelfall wird die Hinzuziehung eines Angehörigen der steuerberatenden Berufe empfohlen.

DORNBACH 

[WWW.DORNBACH.DE](http://WWW.DORNBACH.DE)