

Steuerliche Behandlung von nachträglichen Änderungen des Veräußerungspreises beim Unternehmensverkauf

Von Andreas Fertig*

Der Unternehmenswert wird häufig nach den zukünftigen Ertragsaussichten des Zielunternehmens bemessen. Nachträgliche Zahlungen im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf können auf sogenannten Kaufpreisanpassungsklauseln (Earn-Out-Klauseln) beruhen, allerdings auch durch herkömmliche Garantie- oder Freistellungsverpflichtungen verursacht sein. Darüber hinaus können nachträgliche Kaufpreisanpassungen auch auf dem Eintreten von aufschiebenden oder auflösenden Bedingungen gemäß § 158 BGB beruhen oder auch aus nachträglichen vertraglichen Anpassungen resultieren. Anhand von ausgewählten Rechtsprechungsnachweisen wird aufgezeigt wie nachträgliche Kaufpreisanpassungen steuerlich zu behandeln sind und welche Schlussfolgerungen für die Beratungspraxis daraus abgeleitet werden können.

1. Einleitung

„Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen“.¹ Dieses Zitat trifft insbesondere auch bei der Ermittlung des Preises beim Unternehmenskauf zu. Um unterschiedliche Interessen und Erwartungen der beteiligten Vertragsparteien in Einklang zu bringen, werden häufig sogenannte Kaufpreisanpassungsklauseln (Earn-Out-Klauseln) vereinbart. Typischerweise wird dabei im Unternehmenskaufvertrag ein Basiskaufpreis vereinbart, der in Abhängigkeit von bestimmten zukünftigen Erfolgsfaktoren zu einem späteren Zeitpunkt angepasst wird. Der variable Preisbestandteil kann von finanziellen (z. B. Umsatz, EBIT[DA], Gewinn) oder nicht finanziellen Faktoren (z. B. Patente, Kundenanzahl) abhängig gemacht werden.² Nachträgliche Kaufpreisanpassungen können allerdings auch aus herkömmlichen Garantie- oder Freistellungsverpflichtungen, dem Eintreten von aufschiebenden oder auflösenden Bedingungen gemäß § 158 BGB oder nachträglichen vertraglichen Anpassungen resultieren.

Gegenstand zahlreicher Streitigkeiten zwischen Steuerpflichtigen und der Finanzverwaltung war und ist die Frage, wann, in welchem Umfang und in welcher Form nachträgliche Kaufpreisanpassungen im Zusammenhang mit einem Unternehmensverkauf steuerlich auf Ebene des Veräußerers zu berücksichtigen sind. Entscheidender Streitpunkt ist dabei häufig, ob eine nachträgliche Änderung des Veräußerungspreises dem Grunde nach auf den Zeitpunkt der Veräußerung zurückwirkt. Zwischen dem Zeitpunkt des Unternehmensverkaufs und möglicher späterer Kaufpreisanpassungen beispielsweise aufgrund von Earn-Out-Klauseln, Garantie- und Freistellungsverpflichtungen, dem Eintreten von auflösenden oder

aufschiebenden Bedingungen oder nachträglichen vertraglichen Änderungen können leicht mehrere Jahre liegen. Demnach können die der Veräußerung zugrunde liegenden Steuerbescheide im Zeitpunkt der nachträglichen Zahlung bereits bestandskräftig sein. Eine Änderung der bestandskräftigen Steuerbescheide kommt dann nur noch in wenigen Ausnahmefällen in Betracht. Soweit ein Ereignis eintritt, das steuerliche Wirkung für die Vergangenheit hat (rückwirkendes Ereignis), wird nach § 175 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 AO in Verbindung mit Satz 2 dieser Vorschrift die Festsetzungsverjährung erneut in Gang gesetzt.

Im Hinblick auf das sich fortwährend ändernde Steuerrecht können nachträgliche Kaufpreisanpassungen unterschiedlich zu bewerten sein, je nachdem ob ein Ereignis steuerlich auf den Veräußerungszeitpunkt zurückwirkt oder dieses erst im Jahr der nachträglichen Anpassung zu berücksichtigen ist. Auch im Hinblick auf eine mögliche Mindestbesteuerung nach § 10 d EStG sowie den Wegfall von Verlustvorträgen nach § 8 c KStG können unterschiedliche steuerliche Effekte resultieren. Bei einer nachträglichen Erhöhung des Veräußerungspreises sollten Zinseffekte dagegen keine entscheidende Rolle spielen, da nach dem Sinn und Zweck des § 233 a AO nur Liquiditätsvorteile abgeschöpft werden sollen, welche bei einer nachträglichen Zahlung eines Kaufpreises regelmäßig nicht vorhanden sein sollten.³ Dies wurde inzwischen durch § 233 a Abs. 2 a AO für rückwirkende Ereignisse auch gesetzlich kodifiziert.

Die einschlägige Rechtsprechung ist recht umfangreich und geht bereits auf Entscheidungen des Reichsfinanzhofs zurück.⁴ Der Bundesfinanzhof hat die Rechtsprechung durch zahlreiche Urteile weiterentwickelt. Verschiedene Auffassungen der unterschiedlichen Senate des Bundesfinanzhofs mündeten in einem Grundsatzbeschluss des Großen Senats vom 19.07.1993.⁵ In diesem Beschluss hat sich der Große Senat eingehend mit der Frage auseinandergesetzt, wann und unter welchen Voraussetzungen ein rückwirkendes Ereignis nach Maßgabe des § 175 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 AO bei der Besteuerung des Gewinns aus der Veräußerung eines Einzelunternehmens gemäß § 16 Abs. 1 und 2 EStG vorliegt. Die vom Großen Senat entwickelten Rechtsgrundsätze sind Gegenstand der ständigen Rechtsprechung. Darüber hinaus besteht die Vorschrift des § 175 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 AO im Wesentlichen bis heute wortidentisch fort.

* Dipl. Betriebswirt (FH) Andreas Fertig, Steuerberater, ist Mitarbeiter bei Allen & Overy LLP, Frankfurt/Main.

1 Dieses Zitat wird dem dänischen Physiker Niels Bohr zugeschrieben.

2 Zum grundsätzlichen Anwendungsbereich von Earn-Out-Klauseln Werner, DStR 2012, S. 1662.

3 Vgl. BFH-Urteil vom 27.09.1994 – VIII B 21/94, BFHE 175, S. 516.

4 Vgl. RFH-Urteile vom 08.11.1933 – VI A 1187/22, RStBl. 1933, S. 1226, 1228; vom 17.10.1935 – VI A 640/35, RStBl. 1936, S. 186; vom 05.06.1935 – VI A 109/34, RStBl. 1935, S. 1356.

5 Vgl. BFH-Beschluss vom 19.07.1993 – GrS 2/92, BStBl. II 1993, S. 897.