

Verkauf eines Unternehmens aus dem Privatvermögen

Weitsichtige Steuerplanung und -optimierung bei Unternehmensverkauf



Es liegt in der Natur des Lebenszyklus eines Unternehmens, dass sich zum gegebenen Zeitpunkt die Frage der Nachfolge stellt. Im Falle eines Unternehmensverkaufs ist die Optimierung der Steuern eine der zentralen Herausforderungen. Je langfristiger Sie sich mit diesem Aspekt befassen, desto grösser sind letztlich die Erfolgchancen.

Jedes Unternehmen durchläuft in seiner Entwicklung verschiedene Phasen,

welche an die erfolgreiche Unternehmensführung ganz unterschiedliche Ansprüche stellen. Ein wichtiges Kapitel dieser Erfolgsgeschichte betrifft die Zukunftsgestaltung im Rahmen eines Verkaufs. Was gilt es zu berücksichtigen, damit dieser Prozess steuerlich optimal abläuft? Mit dem folgenden Beitrag möchten wir steuerliche Besonderheiten aufzeigen, wenn es um den Verkauf des Unternehmens aus dem Privatvermögen an einen Dritten geht.

Die Wahrnehmung positiv schärfen!

Die Medien konzentrieren sich tendenziell auf Krisensituationen und beeinflussen damit unser Denken und unsere Sichtweise, zuweilen auch unsere Stimmungslage. Allerdings zeigen uns gerade in schwierigen Zeiten viele Menschen und Unternehmen, dass sie resistent sein können und es sogar verstehen, ihren Erfolg zu steigern. Oft handelt es sich dabei um KMU, die unauffällig und weitab von Medien und Schlagzeilen agieren. Entsprechend haben sie in der öffentlichen Wahrnehmung und in den Schlagzeilen einen viel geringeren Stellenwert. Es lohnt sich aktuell deshalb besonders, das Augenmerk bewusst auf diejenigen zu richten, die im Stillen erfolgreich wirken, und sich zu fragen: Welche Faktoren führen dazu, dass diese positiven Entwicklungen stattfinden? Sind es gelebte Werte, ausgedrückte Wertschätzung und Fairness gegenüber dem Umfeld, die eine andere und vor allem resiliente und positive Entwicklung fördern? Diese Haltung kann auch in Gesprächen mit einzelnen Personen zu ganz anderen Ergebnissen führen. Anstatt über all die unsicheren Entwicklungen zu spekulieren, zu diskutieren, wer «recht hat», oder in Besorgnis zu versinken, gilt es, den Fokus auf diejenigen zu haben, die trotz kritischer Umstände klar überlegen und zielsicher vorgehen. Diejenigen, die gleichzeitig mit ihrer positiven Ausstrahlung ihr Umfeld mitziehen und ermuntern, kreativ zu denken, mutig voranzuschreiten und einen kraftvollen Beitrag zu leisten.



Fabio Iovoli
Geschäftsführender Partner

Schritt 1: Analyse der Bilanzstruktur und Identifizieren der nichtbetriebsnotwendigen Mittel

Basis jedes Unternehmensverkaufs bildet die Unternehmensbewertung. Kennzahlen wie bspw. der Eigenkapitalisierungsgrad oder die Rendite auf dem eingesetzten Kapital sind dabei entscheidend. Aus steuerlicher Sicht steht die Betrachtung der nichtbetriebsnotwendigen Mittel (aktivseitig) und der handelsrechtlich ausschüttungsfähigen Reserven (passivseitig) im Zentrum. Wird ein Unternehmen nämlich mit nichtbetriebsnotwendigen Mitteln an einen Dritten verkauft und sind diese zum Zeitpunkt des Verkaufs auch noch handelsrechtlich ausschüttungsfähig, können für den Veräußerer bedeutende Steuerfolgen auftreten. Eine langfristige Planung kann diese unerwünschte Situation verhindern. Grundlage dafür bietet die eingehende Analyse der Bilanzstruktur.

Beispiel

BILANZ			
b Aktiven	50	FK	31
nb Aktiven	10	AK	2
		Gesetz. Res.	1
		Übrige Res.	26
Total A	60	Total P	60

Handelsrechtlich ausschüttungsfähig ist in obigem Beispiel das gesamte Eigenkapital von 29, abzüglich AK von 2 und die gesetzlich vorgeschriebenen Reserven von 1, also insgesamt 26. Die Frage, welche Aktiven als betriebsnotwendige bzw. nichtbetriebsnotwendige Aktiven qualifizieren, ist im Einzelfall zu beantworten und hängt zudem von der Branche des Unternehmens ab. Man denke zum Beispiel an einen Detailhändler, welcher für den Betrieb seiner Ladenkassen immer einen gewissen Grundstock an Bargeld benötigt und diese deshalb als betriebsnotwendig gelten.

Trend

Neue Verkehrsform soll Städte entlasten Urban-Air Ports® für Lufttaxis

In einem Vorort von Coventry (UK) steht bereits der Prototyp eines Urban-Air Port. Das städtische Drehkreuz mit dem Namen Air One ist für den Betrieb von senkrecht startenden und landenden Elektroflugzeugen (eVTOLs) vorgesehen. Der Air One ist ein Projekt von Hyundai und dem englischen Start-up Urban-Air Port Ltd. Angelegt wie ein Hub-schrauberlandeplatz braucht der Hub gerade mal 1580 Quadratmeter. Er beinhaltet den Start- und Landeplatz, die Sicherheitskontrolle, eine Lounge, ein Café, einen Hangar, Shops etc. Ebenfalls ausgestellt wird das von Uber und Hyundai entwickelte eVTOL SA-1. Dieses zählt seit 2019 zu Hyundais Prioritäten. 2028 sollen die ersten solchen Airtaxis gekauft werden können und bis dahin sollen schon mehr als 200 Vertiports in Betrieb sein.



Bild: Hyundai News

Allerdings sind bis dahin noch einige Probleme zu lösen. So wird das Netz von solchen Vertiports relativ dicht sein, da die Taxis eine Reichweite von ca. 15 bis 20 km haben, bevor sie wieder geladen werden müssen. Zudem fehlen bislang die gesetzlichen Grundlagen, welche definieren, wo und wie solche Lufttaxis fliegen dürfen.

Optimisten sprechen davon, im Jahr 2023 die ersten Flüge durchzuführen, welche allerdings noch einen sehr hohen Preis haben dürften. Realisten gehen davon aus, dass genügend Vertiports und Airtaxis zu einem vernünftigen Preis ab ca. 2028 bis 2030 zur Verfügung stehen dürften.

Intern

Prüfungserfolge



Arbresha Morina hat im Mai die Prüfung zur dipl. Expertin in Rechnungslegung und Controlling bestanden. Im Juni absolvierte **Nicola Edelmann** erfolgreich die Prüfung zum dipl. Treuhandexperten.

Wir gratulieren unseren beiden Geschäftsleitungsmitgliedern herzlich zu diesem Erfolg und freuen uns, dass sie diese wichtigen Titel erwerben konnten.



Tiziano Cucci hat im Juni die Prüfung zum dipl. Treuhandexperten bestanden. Wir gratulieren herzlich und freuen uns, dass er nun das erworbene Fachwissen bei Caminada anwenden kann.



Wir gratulieren **Cédric Fuchs** zum erfolgreichen Lehrabschluss als Kaufmann EFZ. Er wird unser Team ab August als Junior Sachbearbeiter Rechnungswesen ergänzen. Wir freuen uns sehr auf die weitere Zusammenarbeit.

Herzlich willkommen in unserem Team



Seit Frühling 2022 arbeitet **Fatime Sabedini** als Junior Sachbearbeiterin Rechnungswesen in unserer Treuhandabteilung. Sie bearbeitet nationale wie auch internationale Mandatsbuchhaltungen. Nach Abschluss der kaufmännischen Ausbildung hat sie bereits wertvolle Berufserfahrung im Treuhandbereich gesammelt.



Folgende Dokumente stellen wir Ihnen auf www.caminada.com/akzente zur Verfügung:

- Graphische Darstellungen der häufigsten Fälle indirekter Teilliquidation
- Kreisschreiben 14 / 2007 Indirekte Teilliquidation



Schritt 2: Reduktion der nicht-betriebsnotwendigen Mittel vor dem Verkauf

Sind sämtliche nichtbetriebsnotwendigen und handelsrechtlich ausschüttungsfähigen Mittel einmal identifiziert, gilt es, diese in den Jahren vor dem Verkauf an den Aktionär auszuschütten. Darin liegt der Schlüssel, Steuerfolgen einer indirekten Teilliquidation mit Sicherheit zu vermeiden. Allerdings unterliegen diese Dividenden beim Aktionär der Einkommenssteuer. Worin liegt also der Vorteil der Ausschüttung von steuerbaren Gewinnen

Die Mitwirkung durch den Verkäufer kann aktiv oder passiv erfolgen und verschiedene Formen annehmen:

- Hinterlegung der verkauften Beteiligung als Sicherheit für eine Fremdfinanzierung (aktiv)
- Verpflichtung des Verkäufers, die Aktiven des Kaufobjekts in liquide Form zu bringen (aktiv)
- Einräumung der Verfügungsgewalt über Aktiven des Kaufobjekts vor der Transaktion (aktiv)
- Die Käufergesellschaft verfügt über ungenügende finanzielle Mittel, um den Kaufpreis aus eigener Kraft zu finanzieren (passiv)
- Der Verkäufer weiss von einer dem Kauf nachgelagerten Fusion zwischen Erwerber und gekauftem Unternehmen (passiv)
- Das Kaufobjekt verfügt über erhebliche ausschüttungsfähige Mittel (passiv)

Dabei ist zu beachten, dass in der Regel von einer Mitwirkung ausgegangen wird, wenn sämtliche anderen Tatbestände der indirekten Teilliquidation vorliegen.

gegenüber der Besteuerung aufgrund einer indirekten Teilliquidation? Das Zauberwort heisst «Progression». Verteilen Sie die Ausschüttungen über mehrere Jahre, so führt dies aufgrund des progressiv ausgestalteten Steuersatzes zu weniger Steuern, als wenn Sie sämtliche nichtbetriebsnotwendigen und handelsrechtlich ausschüttungsfähigen Reserven zusammen unter dem Titel der indirekten Teilliquidation versteuern müssten. Nachdem sämtliche nichtbetriebsnotwendigen und handelsrechtlich ausschüttungsfähigen Mittel an den Aktionär ausgeschüttet wurden, steht einem steuerfreien privaten Kapitalgewinn aus dem Unternehmensverkauf nichts mehr im Weg. Eine weitsichtige Planung im Hinblick auf einen Unternehmensverkauf bietet demnach wesentliche Vorteile.

Mitwirkung durch den Verkäufer

Mit «Mitwirkung» ist unter dem Titel der indirekten Teilliquidation gemeint, dass der Verkäufer weiss oder wissen muss, dass der Käufer Mittel für den Kaufpreis nicht bereitstellen kann, ohne der verkauften Gesellschaft Mittel zu entnehmen. Der klassische Fall der Mitwirkung ist eine vorgängige Darlehensgewährung der zu verkaufenden Gesellschaft an deren Käufer, sodass dieser die Summe in der Höhe des Kaufpreises überhaupt aufbringen kann. Die Rückzahlung dieses Darlehens und allfälliger Zinsen kann nicht mit laufenden Gewinnen finanziert werden (da diese nicht ausreichend sind), sodass der Käufer Ausschüttungen aus dem gekauften Unternehmen vernehmen muss, um seinen Verpflichtungen nachkommen zu können.

Fazit

Auch wenn der Zeitpunkt noch in der Ferne liegt: Sollten Sie sich mit dem

Eine Besonderheit des Schweizer Steuerrechts ist die Steuerfreiheit von Kapitalgewinnen im Privatvermögen – eine Rarität im internationalen Vergleich, besteuern doch die meisten Länder der EU sämtliche Kapitalgewinne, also auch jene im Privatvermögen. Unter dem Titel der «indirekten Teilliquidation» führt ein Verkauf einer Beteiligung von 20 Prozent aus dem Privatvermögen in das Geschäftsvermögen eines Dritten auch in der Schweiz zu Steuerfolgen beim Veräusserer, sofern

- die verkaufte Gesellschaft innerhalb von fünf Jahren nach Verkauf Ausschüttungen aus nichtbetriebsnotwendigen und handelsrechtlich ausschüttungsfähigen Mitteln vornimmt, welche im Zeitpunkt des Verkaufs bereits vorhanden waren;
- der Verkäufer bei dieser Ausschüttung mitwirkt.

Gedanken befassen, Ihr Unternehmen einmal zu verkaufen, dann beginnen Sie frühzeitig mit der Vorbereitung des steueroptimalen Verkaufs. Wie so häufig im Bereich Steuern ist eine langfristige Planung das A und O. Analysieren Sie – eventuell zusammen mit einer Steuerfachkraft – die Aktiv- und Passivseite Ihres Unternehmens und definieren Sie, welche Aktiven für Ihr Unternehmen betriebsnotwendig sind und welche nicht. Nehmen Sie im Anschluss über mehrere Jahre steueroptimierte Dividendenausschüttungen vor, um die Steuerprogression optimal zu brechen. Mit der nötigen Weitsicht und mit dem erforderlichen Planungswillen realisieren Sie im Endeffekt den erwünschten steuerfreien Kapitalgewinn. Für spezifische Fragen zu dieser umfangreichen Thematik stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.