

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf sowie der Fusion von Unternehmen (M&A = Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen in der Umsatzbandbreite von etwa €5 Mio. (mindestens €2 Mio.) bis €50 Mio. (maximal €100 Mio.) festgelegt.

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema sind diesmal die Kosten beim Unternehmensverkauf (Verkaufskosten).

Die Verkaufskosten fallen bei der Inanspruchnahme von Dienstleistungen rund um den Unternehmensverkauf an. Dazu gehören das Honorar für den M&A Intermediär und die Honorare für Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer sowie Unternehmensberater. Ein Notar wird nur gebraucht, wenn GmbH-Anteile oder Betriebsgrundstücke verkauft werden (notariatspflichtige Transaktionen). Im übrigen - d. h. bei Personenhandelsgesellschaften wie OHG, KG und Einzelfirma - besteht keine Notariatspflicht (außer es sind Grundstücke involviert). Zu beachten ist, daß auch der Verkauf von GmbH & Co. KGs der Notariatspflicht unterliegt, da hier eine GmbH (als Komplementärin) mit im Spiel ist. Die Kommanditanteile können hier zwar formfrei übertragen werden – der Kaufvertrag ist jedoch insgesamt unwirksam, wenn die Abtretung der GmbH-Anteile nicht notariell beurkundet wird.

Die Höhe der Verkaufskosten lassen sich nicht allgemein quantifizieren, da sie von Fall zu Fall höchst unterschiedlich sein können. Sie hängen davon ab, welche und in welchem Umfang Dienstleistungen in Anspruch genommen werden. Weitere Variable sind die unterschiedlichen Honorarforderungen der einzelnen Dienstleister, da diese Verhandlungssache sind. Die Honorare für Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater sind regelmäßig Zeithonorare, wobei diese überwiegend in Form von Stunden- und Tagessätzen berechnet werden. Die Honorare von M&A Intermediären sind demgegenüber meist stark erfolgsorientiert und setzen sich aus Zeit- und Erfolgshonoraren zusammen, wobei die Zeithonorare bei Transaktionsabschluß oft an die Erfolgshonorare angerechnet werden. Lediglich bei Notaren unterliegen die Kosten einer Gebührenordnung, aber auch hier lassen sich konkrete Beträge nicht nennen. Die Beurkundungspflicht erfaßt hier nämlich fallweise auch solche Verträge, die mit diesem Geschäft in engem Zusammenhang stehen - wie beispielsweise Miet-, Dienstleistungs- oder Lizenzverträge, die anlässlich des Verkaufs von GmbH-Geschäftsanteilen geschlossen werden. Zu erwähnen ist bei den Notarkosten noch, daß diese in der Regel vom Käufer getragen werden, während alle anderen Transaktionskosten üblicherweise von der verursachenden Partei zu zahlen sind.

Die Verkaufskosten mindern den zu versteuernden Veräußerungsgewinn (Veräußerungsgewinn = Differenz zwischen Verkaufserlös und Buchwert der Beteiligung abzüglich Verkaufskosten).

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler