



P+P Pöllath + Partners ist spezialisiert auf Rechts- und Steuerberatung für M & A, Private Equity, Immobilien und Großvermögen (Family Office). Mit einem jungen Team von mehr als 90 Berufsträgern (davon 25 Partner) und Büros in München, Frankfurt am Main und Berlin steht die Kanzlei regelmäßig an der Spitze (inter-)nationaler Ranglisten auf den genannten Gebieten. P+P ist stetig organisch gewachsen und hat sich trotzdem den „Boutique“-Charakter bewahrt. Dazu tragen die regelmäßigen Fortbildungsveranstaltungen der Mitarbeiter bei. P+P zählt zu den Kanzleien mit dem höchsten Anteil an weiblichen Berufsträgern. Weiteren Einblick bietet die Festschrift „Transaktionen, Vermögen, Pro Bono“ zum zehnjährigen Bestehen der Kanzlei.

Rechtsanwalt Dr. Bernd Früchtl ist Associate im Münchner Büro von P+P Pöllath + Partners. Er ist spezialisiert auf die laufende gesellschafts- sowie aufsichtsrechtliche und steuerliche Beratung von Private Equity-Fonds und deren Initiatoren sowie die steuerliche Strukturierung von Unternehmens- und Immobilientransaktionen.

Ansprechpartner

Dr. Bernd Früchtl
P+P Pöllath + Partners
Tel.: +49 (89) 24 240 – 273

Dr. Christoph Philipp
P+P Pöllath + Partners
Tel.: +49 (89) 24 240 – 220
Kardinal-Faulhaber-Str. 10
80333 München
www.pplaw.com



Steuerrecht als integraler Bestandteil des Transaktions- und Wirtschaftsrechts

von Dr. Bernd Früchtl, München

Steuerrecht ist in der beratenden Tätigkeit des Anwalts in vielen Bereichen von entscheidender Bedeutung. Dies gilt im Besonderen für Wirtschaftsanwälte. Die steuerliche Beratung hat dabei das Ziel, das gewünschte wirtschaftliche Ergebnis des Mandanten auch steuerlich zu erreichen. Es geht also nicht um die Aufarbeitung forensischer, also missglückter Steuerfälle, sondern vielmehr um eine prospektive Gestaltung der tatsächlichen Umstände.

Dieses Ziel lässt sich auf mehreren Ebenen verwirklichen: Neben der laufenden (Struktur-)Beratung von großen Familien(vermögen) oder Unternehmen (bzw. Unternehmensgruppen) spielt die Strukturierung von Unternehmenstransaktionen eine besondere Rolle. Während in der ersten Variante innerhalb einer Dauerbeziehung zum Mandanten regelmäßig auftretende Fragen geklärt werden und steuerliche oder gesellschaftsrechtliche Lösungen gefunden werden, steht im Transaktionsbereich die Begleitung von komplexen, grenzüberschreitenden Transaktionen im Vordergrund. Die Zusammenarbeit von Rechtsanwälten

und Steuerberatern ist hier zwingend. In solchen Mandaten ist der Steuerspezialist der Teil des Teams, welcher bei den unternehmerischen Grundentscheidungen des Mandanten eine maßgebliche Rolle spielt. Dies steht allerdings in gewissem Gegensatz zu der nach außen erkennbaren, führenden Position der Transaktionsanwälte bei den Verhandlungen mit der Gegenpartei. Denn nur in Zusammenarbeit mit den Steuerspezialisten können die Transaktionsanwälte eine optimale Akquisitions- und Finanzierungsstruktur für die einzelne Transaktion finden. Daher ist der Transaktionssteuerrechtler bereits frühzeitig in die wirtschaftlichen Überlegungen des Mandanten eingebunden. Nur wenn die steuerrechtlichen Grundlagen richtig gelegt werden, kann die mit der Transaktion erwartete und avisierte wirtschaftliche Gewinnerzielung realisiert werden. Der Steuerspezialist ist somit im Transaktionsgeschäft für die grundlegenden Entscheidungen des Akquisitionsprozesses von herausragender Bedeutung, auch wenn dies am Ende der Verhandlungen beim eigentlichen **Deal Making** nicht mehr ersichtlich ist.

Erster Schritt des Erwerbs: Tax Due Diligence

Bevor mit der Entwicklung der Erwerbsbeziehungsweise Transaktionsstruktur begonnen wird, erfolgt eine steuerliche Vorerwerbsprüfung (so genannte *Tax Due Diligence*). Diese wird zumeist durch den Erwerber durchgeführt, mit dem Ziel eventuell bestehende Steuerrisiken des Kaufgegenstandes frühzeitig aufzuzeigen. Dabei sind auch nichtjuristische Fähigkeiten gefragt: So ist regelmäßig die Historie des zu erwerbenden Unternehmens aufzuarbeiten, um daraus erste steuerliche Problempunkte erkennen zu können. Des Weiteren müssen bestehende gesellschaftsrechtliche Verbindungen zu Tochterunternehmen nachvollzogen und auf ihre steuerliche Relevanz überprüft werden. Aber auch die Themen körperschafts-, umsatz- und grunderwerbsteuerliche Organschaft, verdeckte Gewinnausschüttungen oder Einlagen bei Körperschaften beziehungsweise Ergänzungs- und Sonderbilanzen bei Personengesellschaften sind in einem solchen Prozess zu überprüfen. Eine präzise Festlegung aller zu prüfenden Problemfelder ist jedoch nicht möglich, sondern vom Einzelfall der jeweiligen Transaktion abhängig.



Während einer Tax Due Diligence müssen die (Steuer-)Risiken identifiziert und quantifiziert werden, damit die Parteien diese anschließend in den Kaufverträgen über eventuelle Steuerklauseln untereinander aufteilen können. Zudem muss bei einer Fremdfinanzierung des Kaufpreises überprüft werden, ob und wie sich diese bestmöglich auf das beziehungsweise die Unternehmen verteilen lässt. Die Bedeutung der Stichworte „**Zinsschranke**“ und „**Verlustvortrag**“ ist damit evident. Die Ergebnisse der Tax Due Diligence stellen für Käufer wie Verkäufer die Grundlage für die Kaufpreisfindung dar.

Zweiter Schritt des Erwerbs: Strukturierung

Die ersten Weichenstellungen für die steuerliche Strukturierung erfolgen bereits während der Entscheidungsfindung, ob das Zielunternehmen erworben wird oder nicht. Spätestens jedoch nach dem Entschluss zum Erwerb muss die Transaktion möglichst optimal strukturiert werden. Zentral ist die grundlegende Entscheidung, ob im Rahmen eines Unternehmenserwerbs dessen gesamte Wirtschaftsgüter erworben werden (sog. *Asset Deal*) oder ob die das Unternehmen haltende Gesellschaft (üblicherweise eine Kapital-

gesellschaft) erworben wird (sog. *Share Deal*). Die zweite Variante wird aus praktischen Gründen zumeist vorgezogen.

Bereits im Stadium der Entwicklung einer Erwerbsstruktur werden dabei die Möglichkeiten, sich von dem Investment zu lösen, berücksichtigt. Neben diesem

STICHWORTE

Deal Making

Zinsschranke

Verlustvortrag

Transaktionsstruktur

Beherrschungsverträge

Aspekt sind insbesondere für Investitionen von Private Equity-Fonds auch die (Fremd-)Finanzierung und deren Besicherung durch die verschiedenen Stufen einer **Transaktionsstruktur** von besonderer Bedeutung. Die verschiedenen Fremdkapitalgeber mit unterschiedlichen Befriedigungsrechten werden entsprechend ihrer Rangstellung in die Transaktionsstruktur eingebunden. Erneut spielt hier das Thema der so genannten Zinsschranke für die Abzugsfähigkeit der Fremdfinanzierung eine Rolle (für die Rentabilität der Investition

oftmals die entscheidende). Nicht nur beim Erwerb von großen Immobilien(portfolios) sind dabei in der Regel auch grunderwerbsteuerliche Besonderheiten und Freigrenzen für die Strukturierung zu beachten.

Dritter Schritt: Umstrukturierungen und laufende Beratung

Nach dem Erwerb des Unternehmens erfolgt häufig eine Anpassung der bestehenden Strukturen. Die postakquisitorische Umstrukturierung ist somit oft ein weiterer Bestandteil der steuerlichen Transaktionsberatung. Neben den durch das Umwandlungs- und Umwandlungssteuerrecht gegebenen Möglichkeiten gehören hierzu auch die Begründung von Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen. Insbesondere bei **Beherrschungsverträgen** sind auch arbeitsrechtliche Vorgaben von erheblicher Bedeutung für den Wirtschaftsanwalt, so dass Teamarbeit auch hier ein wesentlicher Bestandteil der Tätigkeit des Steuerspezialisten bleibt.

Neben der gestaltenden Beratung ist eine steuerliche Prüfung der erworbenen Unternehmen durch die Finanzbehörden (aufgrund des Erwerbs bzw. nachfolgender Umstrukturierungen) ein Ereignis, bei dem die zuvor strukturierenden Steuerspezialisten gefragt sind. In dieser klassischen Beratungssituation zeigt sich dann, ob die der Strukturierung zugrunde liegenden Überlegungen zutreffend waren und gegenüber der Finanzverwaltung – und gegebenenfalls vor Gericht – Bestand haben.

Alle vorstehenden, anspruchsvollen Aufgaben lassen sich am besten mit echtem Interesse an der Materie (ausgewiesen durch entsprechende Praktika bzw. Aus- und Weiterbildungen), schneller Einsatzfähigkeit und – aufgrund der hohen Aktivität von Gesetzgeber und Finanzverwaltung – der Bereitschaft zur ständigen Fortbildung bewältigen. Wenn dazu noch sicheres Englisch und gute Teamfähigkeit mit einer guten mentalen Belastbarkeit in der Person des Beraters vereint sind, dann steht einer erfolgreichen Zukunft als Steuerspezialist im Transaktions- beziehungsweise Wirtschaftsrecht nichts mehr im Wege.