



Hochschule Neu-Ulm  
University of Applied Sciences

Bachelorarbeit  
im Bachelorstudiengang  
**Betriebswirtschaftslehre**  
an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Neu-Ulm

## **Steuerliche Gestaltung und Optimierung bei Unternehmensveräußerungen**

Erstkorrektor: Professor Dr. Thomas Hänichen  
Zweitkorrektor: Professor Dr. Michael Gutiérrez

Verfasser/-in: Tim Geyer (Matrikel-Nr.: 305411)

Thema erhalten: 12.05.2025  
Arbeit abgegeben: 28.08.2025

# Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	III
Abbildungsverzeichnis.....	IV
Tabellenverzeichnis.....	IV
1 Einleitung.....	1
<b>1.1 Hinführung zum Thema.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Zielsetzung und Struktur der Arbeit.....</b>	<b>2</b>
2 Grundlagen der Unternehmensveräußerung bei Kapitalgesellschaften.....	3
<b>2.1 Beweggründe für eine Unternehmensveräußerung.....</b>	<b>3</b>
<b>2.2 Phasen einer Unternehmensveräußerung.....</b>	<b>5</b>
<b>2.3 Begriff und Merkmale der GmbH.....</b>	<b>7</b>
<b>2.4 Typische Transaktionsformen:.....</b>	<b>8</b>
2.4.1 Share- Deal.....	8
2.4.2 Asset- Deal.....	10
3 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen.....	11
<b>3.1 Zivilrechtliche Grundlagen.....</b>	<b>11</b>
<b>3.2 Steuerrechtliche Grundlagen.....</b>	<b>13</b>
3.2.1 Begriff des Veräußerungsgewinns.....	13
3.2.2 Begriff der Beteiligung.....	14
3.2.3 Arten von Veräußerern: natürliche Person, Kapital- und Personengesellschaft.....	15
4 Steuerliche Behandlung des Share- Deals.....	18
<b>4.1 Natürliche Person als Veräußerer.....</b>	<b>18</b>
4.1.1 Anteile im Privatvermögen.....	18
4.1.1.1 Beteiligung unter 1 % (§ 20 Abs. 2 EStG).....	18
4.1.1.2 Beteiligungen ab 1% (§17 EStG).....	20
4.1.2 Anteile im Betriebsvermögen.....	22
4.1.2.1 Begriff und steuerliche Behandlung von Betriebsvermögen.....	22
4.1.2.2 Sonderregelung: Veräußerung 100 % Beteiligung (§ 16 Abs. 1 Nr. 1 EStG).....	23
4.1.3 Steuerlicher Überblick: Privat- vs. Betriebsvermögen.....	25

<b>4.2</b>	<b>Kapitalgesellschaft als Veräußerer .....</b>	<b>26</b>
<b>4.3</b>	<b>Personengesellschaft als Veräußerer.....</b>	<b>28</b>
4.3.1	Steuerliche Behandlung auf Ebene der Personengesellschaft.....	28
4.3.1.1	Natürliche Person als Gesellschafter .....	28
4.3.1.2	Kapitalgesellschaft als Gesellschafter .....	29
<b>4.4</b>	<b>Nebensteuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Grunderwerbsteuer) .....</b>	<b>30</b>
<b>5</b>	<b>Steuerliche Behandlung des Asset- Deals .....</b>	<b>32</b>
<b>5.1</b>	<b>Steuerliche Behandlung auf Ebene der Kapitalgesellschaft (GmbH).....</b>	<b>32</b>
<b>5.2</b>	<b>Steuerliche Behandlung der Ausschüttung.....</b>	<b>33</b>
<b>5.3</b>	<b>Nebensteuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Grunderwerbsteuer) .....</b>	<b>34</b>
<b>6</b>	<b>Steuroptimierende Gestaltungsmöglichkeiten .....</b>	<b>37</b>
<b>6.1</b>	<b>Vergleich und Gestaltung: Share- Deal vs. Asset- Deal .....</b>	<b>37</b>
<b>6.2</b>	<b>Vergleich und Gestaltung: Privat- vs. Betriebsvermögen.....</b>	<b>40</b>
<b>6.3</b>	<b>Vergleich und Gestaltung: Holdingstruktur vs. Teileinkünfteverfahren .....</b>	<b>43</b>
<b>6.4</b>	<b>Kritische Einordnung der steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten .....</b>	<b>48</b>
<b>7</b>	<b>Fazit und Ausblick .....</b>	<b>50</b>
<b>7.1</b>	<b>Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse.....</b>	<b>50</b>
<b>7.2</b>	<b>Ausblick.....</b>	<b>52</b>
	Literaturverzeichnis.....	54

# Abkürzungsverzeichnis

<b>Abkürzung</b>	<b>Bedeutung</b>
<b>AG</b>	Aktiengesellschaft
<b>AO</b>	Abgabenordnung
<b>BGB</b>	Bürgerliches Gesetzbuch
<b>BMF</b>	Bundesministerium der Finanzen
<b>DIHK</b>	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
<b>EStG</b>	Einkommensteuergesetz
<b>GewSt</b>	Gewerbsteuer
<b>GmbH</b>	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
<b>KG</b>	Kommanditgesellschaft
<b>KStG</b>	Körperschaftsteuergesetz
<b>M&amp;A</b>	Mergers & Acquisitions
<b>NWB</b>	Neue Wirtschafts-Briefe
<b>OHG</b>	Offene Handelsgesellschaft
<b>TEV</b>	Teileinkünfteverfahren
<b>UG</b>	Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)
<b>UStG</b>	Umsatzsteuergesetz

# Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: ABLAUF UNTERNEHMENSVERKAUF

6

# Tabellenverzeichnis

TABELLE 1: VERGLEICH ASSET- DEAL VS. SHARE- DEAL

12

TABELLE 2: VERGLEICH PRIVATVERMÖGEN VS. BETRIEBSVERMÖGEN

25

TABELLE 3: GESTALTUNG SHARE- DEAL VS. ASSET- DEAL

37

TABELLE 4: GESTALTUNG PRIVATVERMÖGEN VS. BETRIEBSVERMÖGEN

40

TABELLE 5: GESTALTUNG HOLDINGSTRUKTUR VS. TEILEINKÜNFTEVERFAHREN

44

# 1 Einleitung

## 1.1 Hinführung zum Thema

Ein Unternehmensverkauf stellt für viele Unternehmerinnen und Unternehmer eine der bedeutendsten Entscheidungen ihrer beruflichen Laufbahn dar, sowohl wirtschaftlich als auch persönlich. Häufig markiert er das Ende einer langen unternehmerischen Tätigkeit und zugleich den Beginn eines neuen Lebensabschnitts. Dabei steht nicht nur der erzielbare Verkaufspreis im Fokus, sondern ebenso rechtliche, steuerliche und emotionale Aspekte. Gerade deshalb ist eine frühzeitige, sorgfältige Planung entscheidend, um den wirtschaftlichen Erfolg nachhaltig zu sichern.<sup>1</sup>

In den letzten Jahren hat das Thema Unternehmensnachfolge im Mittelstand deutlich an Bedeutung gewonnen, vor allem wenn es um einen Verkauf geht. Der demografische Wandel und Veränderungen in vielen Branchen sorgen dafür, dass sich immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer mit der Frage beschäftigen, wie und wann sie ihr Unternehmen abgeben können. Laut dem aktuellen Nachfolgereport des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) finden viele Unternehmer keinen potenziellen Käufer für ihr Unternehmen, was zur Schließung zahlreicher Betriebe führen könnte. Schätzungen gehen davon aus, dass in den nächsten fünf Jahren bis zu 250.000 Unternehmen betroffen sein könnten.<sup>2</sup> Dies verdeutlicht die Notwendigkeit, Verkaufsprozesse strukturiert vorzubereiten und strategisch zu planen.

Besonders häufig betrifft das Unternehmen, die als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) organisiert sind. Mit mehreren hunderttausend Eintragungen ist die GmbH die häufigste Rechtsform unter den Kapitalgesellschaften im deutschen Mittelstand.<sup>3</sup> Sie bietet viele Vorteile, wie etwa eine klare Trennung zwischen Gesellschaft und Gesellschaftern. Gleichzeitig bringt genau das auch Herausforderungen mit sich, gerade wenn ein Verkauf geplant ist.

---

<sup>1</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 3–5.

<sup>2</sup> Vgl. Brauer (DIHK - Unternehmensnachfolge, 2024), S. 5–7.

<sup>3</sup> Vgl. Destatis (Rechtliche Einheiten nach zusammengefassten Rechtsformen, 2025).

Ein Aspekt, der in der Praxis oft unterschätzt wird, ist die steuerliche Seite der Transaktion. Natürlich ist der Kaufpreis wichtig, aber entscheidend ist am Ende, welcher Betrag nach Steuern tatsächlich auf dem Konto des Verkäufers landet. Ob ein Verkauf als sogenannter Share- Deal oder Asset- Deal erfolgt, macht dabei einen großen Unterschied.<sup>4</sup> Wer sich frühzeitig mit diesen Fragen beschäftigt, kann sich hohe Steuerlasten sparen.

Gerade im Mittelstand fehlt jedoch häufig das notwendige Know-how. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sind stark im Tagesgeschäft eingebunden und verfügen nur über geringe Erfahrung mit M&A-Prozessen oder steuerlichen Gestaltungsfragen. Eine unzureichende Vorbereitung kann in der Folge erhebliche Kosten verursachen.<sup>5</sup>

## 1.2 Zielsetzung und Struktur der Arbeit

Diese Arbeit richtet sich in erster Linie an Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem deutschen Mittelstand sowie an Personen, die im beruflichen Alltag mit Unternehmensverkäufen befasst sind, etwa Steuerberater oder wirtschaftliche Berater. Aufgrund des demografischen Wandels und der steigenden Zahl an Unternehmensnachfolgen gewinnen Unternehmensverkäufe zunehmend an Bedeutung. Ziel der Arbeit ist es daher, die wesentlichen steuerlichen Aspekte bei der Veräußerung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (kurz: GmbH) übersichtlich und verständlich darzustellen.<sup>6</sup>

Ein besonderer Fokus liegt auf der Frage, wie sich die steuerliche Belastung beim Verkauf einer GmbH durch gezielte Gestaltungsmöglichkeiten reduzieren lässt. Dazu gehören unter anderem der Einsatz von Holdingstrukturen sowie die Wahl einer geeigneten Transaktionsform, insbesondere in Form eines Asset- oder Share- Deals. Auch ohne vertiefte steuerliche Vorkenntnisse sollen die Leserinnen und Leser ein solides Grundverständnis für die steuerlichen Auswirkungen einer

---

<sup>4</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024), S. 35.

<sup>5</sup> Vgl. Müller (Nachfolge ohne Nachfolger ?, 2025).

<sup>6</sup> Vgl. Brauer (DIHK - Unternehmensnachfolge, 2024), S. 5.

Unternehmensveräußerung erhalten. Die Analyse erfolgt dabei ausschließlich aus Sicht des veräußernden Gesellschafters bzw. Unternehmens.

Die Arbeit gliedert sich in sieben Kapitel: Nach der Einleitung werden im zweiten Kapitel die wirtschaftlichen Grundlagen der Unternehmensveräußerung dargestellt. Kapitel 3 behandelt die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, die bei der Veräußerung einer GmbH zu beachten sind. In Kapitel 4 und 5 erfolgt die differenzierte steuerliche Analyse der beiden zentralen Transaktionsformen - Asset- und Share-Deal. Kapitel 6 widmet sich möglichen steuerlichen Gestaltungsspielräumen und Optimierungsstrategien. Kapitel 7 fasst die wesentlichen Erkenntnisse zusammen und gibt einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen im Steuerrecht.

## 2 Grundlagen der Unternehmensveräußerung bei Kapitalgesellschaften

### 2.1 Beweggründe für eine Unternehmensveräußerung

Ein Unternehmensverkauf hat selten eine einzelne Ursache, sondern beruht oft auf einem Zusammenspiel zwischen persönlichen, wirtschaftlichen und strategischen Gründen. Im deutschen Mittelstand ist ein Verkauf eng mit Fragen der Nachfolge, Zukunftsplanung und Altersvorsorge verbunden.<sup>7</sup>

Der am häufigsten genannter Grund ist die fehlende familieninterne Nachfolge. Viele Kinder der Unternehmergegeneration wählen einen anderen beruflichen Weg und zeigen daher kein Interesse an einer Unternehmensnachfolge. Laut dem DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2024 geben fast drei Viertel der Unternehmerinnen und Unternehmer an, ihr Unternehmen aus Altersgründen abgeben zu wollen. Damit ist das Erreichen des Ruhestands und keine geeignete familieninterne Nachfolge der häufigste Auslöser für die Verkaufsüberlegungen.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Vgl. Zmijanac (Gründe Unternehmensverkauf, 2021).

<sup>8</sup> Vgl. Brauer (DIHK - Unternehmensnachfolge 2024, 2024), S. 6.

Neben der Nachfolgeproblematik kämpfen viele Unternehmen, besonders der Mittelstand in Deutschland, mit zunehmenden Regulierungen, Fachkräftemangel, gestiegenen Energiepreisen und allgemein unsicheren wirtschaftlichen Lagen.<sup>9</sup> Hinzu kommen internationale Entwicklungen, die den wirtschaftlichen Ausblick zusätzlich erschweren. Unsicherheiten drohen der Wirtschaft durch den Krieg in der Ukraine, der Nahostkonflikt, weltweite Lieferkettenprobleme sowie die politische Spannung durch den Wahlsieg von Donald Trump in den USA.<sup>10</sup> All diese Risiken machen viele Unternehmer vorsichtiger und erhöhen den Druck, sich frühzeitig strategisch neu auszurichten und sein Unternehmen zu verkaufen.

Ein weiterer häufiger Grund für den Verkauf eines Unternehmens ist der Wunsch, den unternehmerischen Erfolg auch finanziell zu realisieren. Vor allem Unternehmerinnen und Unternehmer unter 50 Jahren entscheiden sich oft dafür, ihr Unternehmen zu verkaufen, um den Erlös für private Ziele einzusetzen. Dabei geht es häufig darum, sich mehr Freizeit zu gönnen, den Lebensstil zu verändern oder persönliche Wünsche zu erfüllen. Manche steigen nach dem Verkauf ganz aus dem Berufsleben aus, andere investieren zumindest einen Teil des Geldes weiter, zum Beispiel in Start-ups. In diesem Fall treten sie oft als sogenannte Business Angels auf, die jungen Unternehmen mit Geld und Erfahrung unterstützen.<sup>11</sup>

Abschließend lässt sich sagen, dass es oft keinen einzelnen Grund für den Verkauf eines Unternehmens gibt. Vielmehr ist es meist eine Mischung aus persönlichen, wirtschaftlichen und strategischen Überlegungen, die Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesem Schritt bewegen. Neben dem klassischen Motiv der Altersnachfolge gewinnen auch private Lebensziele, wirtschaftlicher Druck sowie der Wunsch nach Veränderung immer mehr an Bedeutung. Der Verkauf kann dabei sowohl ein Rückzug aus dem Geschäftsleben als auch der Beginn einer neuen unternehmerischen Rolle sein.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Vgl. Brauer (DIHK - Unternehmensnachfolge 2024, 2024), S. 10–11.

<sup>10</sup> Vgl. internetredaktion LpB BW (Welche Konsequenzen hat Donald Trumps Wahlsieg?, 02.06.2025).

<sup>11</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 15.

<sup>12</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 17–18.

## 2.2 Phasen einer Unternehmensveräußerung

Der Verkauf eines Unternehmens ist ein komplexer Prozess, der eine sorgfältige Planung und ein strukturiertes Vorgehen erfordert. Gerade im deutschen Mittelstand, in dem Unternehmer häufig stark in das operative Tagesgeschäft eingebunden sind, stellt dieser Schritt eine besonders anspruchsvolle Herausforderung dar. Obwohl jeder Unternehmensverkauf sehr individuell ist, hat sich in der Praxis ein typischer Ablauf etabliert, der in mehreren aufeinanderfolgenden Phasen verläuft.<sup>13</sup>

Zu Beginn steht die **Planungsphase**. Hierbei analysiert der Verkäufer, ob und zu welchem Zeitpunkt eine Transaktion zweckmäßig erscheint und ob die Veräußerung das gesamte Unternehmen oder lediglich einzelne Unternehmensbereiche umfassen soll. Dabei spielen unter anderem die wirtschaftliche Lage und mögliche Nachfolgefragen eine Rolle. Bereits in dieser frühen Phase werden oft schon Experten wie Steuerberater oder M&A-Berater einbezogen, um rechtliche und steuerliche Risiken frühzeitig zu erkennen.<sup>14</sup>

Es folgt die **Vorbereitungsphase**, in der relevante Unterlagen, wie etwa Jahresabschlüsse, Verträge und Kennzahlen, zusammengestellt werden. Ziel ist es, potenziellen Käufern ein vollständiges Bild des Unternehmens zu vermitteln. Parallel beginnt die Suche nach geeigneten Käufern. Die Suche erfolgt häufig über M&A-Berater oder über persönliche Netzwerke. Üblicherweise wird zu diesem Zeitpunkt eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet, um sensible Unternehmensdaten zu schützen.<sup>15</sup>

In der anschließenden **Verhandlungs- und Prüfungsphase** verschaffen sich potenzielle Käufer im Rahmen einer **Due-Diligence-Prüfung** einen umfassenden Überblick über wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Verhältnisse des Unternehmens. Die Ergebnisse fließen direkt in die Vertragsverhandlungen ein und beeinflussen maßgeblich die Kaufpreisfindung.<sup>16</sup>

---

<sup>13</sup> Vgl. Rotthege (Unternehmenskauf bei der GmbH, 2011), S. 13.

<sup>14</sup> Vgl. Dr. Lieb (Unternehmenskauf der GmbH, 2019), S. 10.

<sup>15</sup> Vgl. Dr. Lieb (Unternehmenskauf der GmbH, 2019), S. 11.

<sup>16</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 65.

Darauf folgt die **Vertragsverhandlung**. Neben dem Kaufpreis werden hier Details zu Gewährleistungen, Zahlungsmodalitäten und Haftungsfragen festgelegt. Nach Einigung beider Parteien kommt es zum **Signing**, der Unterzeichnung des Kaufvertrags. Der tatsächliche Übergang des wirtschaftlichen Eigentums erfolgt jedoch meist erst beim **Closing**, sobald alle vertraglich vereinbarten Voraussetzungen erfüllt sind.<sup>17</sup>

Abschließend kann eine Übergangsphase vereinbart werden, in der Verkäufer und Käufer befristet zusammenarbeiten. Ziel ist es, einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten und die Kontinuität des Geschäftsbetriebs zu sichern – ein Aspekt, der insbesondere im Mittelstand von hoher Relevanz ist.<sup>18</sup>



*Abbildung 1: Ablauf Unternehmensverkauf*

<sup>17</sup> Vgl. Dr. Lieb (Unternehmenskauf der GmbH, 2019), S. 11.

<sup>18</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 45.

## 2.3 Begriff und Merkmale der GmbH

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) zählt zu den am weitesten verbreiteten Kapitalgesellschaften in Deutschland.<sup>19</sup> Die GmbH wird durch das Gesetz betreffend die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbHG) geregelt. Als juristische Person besitzt die GmbH eigene Rechtsfähigkeit, was bedeutet, dass sie unabhängig von ihren Gesellschaftern handelt und ausschließlich mit ihrem Gesellschaftsvermögen haftet.<sup>20</sup> Die Gesellschafter selbst tragen nur das Risiko in Höhe ihrer Einlagen und nicht mit ihrem gesamten Privatvermögen.

Ein zentrales Merkmal der GmbH ist die Trennung zwischen Privat- und Gesellschaftsvermögen, was sie vor allem für unternehmerische Aktivitäten mit begrenztem persönlichem Risiko attraktiv macht. Das Mindeststammkapital beträgt 25.000 Euro, wobei zur Gründung mindestens 12.500 Euro eingebracht werden müssen. Die Geschäftsführung kann auch durch externe Personen erfolgen, was zusätzliche Flexibilität bietet.<sup>21</sup>

Im Vergleich zu anderen Kapitalgesellschaften wie der Aktiengesellschaft (AG) ist die GmbH weniger kapitalmarktorientiert. Ihre Struktur ist stärker auf eine persönliche Bindung der Gesellschafter ausgerichtet. Die Anteile sind nicht frei handelbar und ihre Übertragung bedarf gemäß § 15 Abs. 3 GmbHG notarielle Beurkundung.<sup>22</sup> Das macht die GmbH besonders geeignet für mittelständische Unternehmen, bei denen Eigentum und Geschäftsführung häufig noch eng verbunden sind.

Mit Blick auf die steuerliche Behandlung von Unternehmensverkäufen ist die GmbH insbesondere deshalb relevant, weil sie als eigenständiges Steuersubjekt gemäß § 1 Abs. 1 KStG der Körperschaftsteuer unterliegt.<sup>23</sup> Veräußerungsgewinne aus GmbH-Anteilen unterliegen bei natürlichen Personen grundsätzlich entweder der Abgeltungsteuer oder dem Teileinkünfteverfahren gemäß § 3 Nr. 40 EStG. Veräußert eine GmbH selbst Beteiligungen an anderen Kapitalgesellschaften, können

---

<sup>19</sup> Vgl. Destatis (Rechtliche Einheiten nach zusammengefassten Rechtsformen, 2025).

<sup>20</sup> Vgl. § 13 Abs. 1 GmbHG.

<sup>21</sup> Vgl. Coenenberg (Einführung in das Rechnungswesen, 2024), S. 43.

<sup>22</sup> Vgl. § 15 Abs. 3 GmbHG.

<sup>23</sup> Vgl. § 1 Abs. 1 KStG.

diese Gewinne unter bestimmten Voraussetzungen gemäß § 8b KStG zu 95 % steuerfrei bleiben. Diese Regelungen macht die GmbH besonders attraktiv für strategische Beteiligungen oder Holding-Strukturen.<sup>24</sup> Insgesamt ist die GmbH nicht nur rechtlich flexibel und leicht handelbar, sondern bietet auch steuerlich attraktive Gestaltungsmöglichkeiten.

## 2.4 Typische Transaktionsformen:

Bei der Veräußerung eines Unternehmens stellt sich frühzeitig die Frage, in welcher Form der Verkauf erfolgen soll. Besonders im Mittelstand sind der Share- Deal und der Asset- Deal die gängigsten Modelle. Beide Varianten unterscheiden sich nicht nur rechtlich, sondern haben auch steuerlich unterschiedliche Auswirkungen. Für Verkäufer und Käufer ist diese Entscheidung von zentraler Bedeutung, da sie die Besteuerung, die Strukturierung des Kaufpreises und mögliche Gestaltungsspielräume beeinflusst. Im Folgenden werden die beiden Transaktionsformen näher erläutert.<sup>25</sup>

### 2.4.1 Share- Deal

Ein Share- Deal ist eine gängige Form der Unternehmensveräußerung, bei der der Gesellschafter seine Anteile an der Kapitalgesellschaft an einen Erwerber verkauft. Der Käufer wird durch den Erwerb der Anteile zum neuen Gesellschafter der Zielgesellschaft. Die Gesellschaft selbst bleibt in ihrer rechtlichen Struktur unverändert bestehen. Das Unternehmen wird weder aufgelöst noch umstrukturiert, lediglich der Gesellschafterkreis ändert sich. Diese Form der Transaktion kommt insbesondere bei Kapitalgesellschaften wie der GmbH oder der Aktiengesellschaft zur Anwendung, da deren Anteile grundsätzlich übertragbar sind.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 157–158.

<sup>25</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024), S. 35.

<sup>26</sup> Vgl. Rotthege (Unternehmenskauf bei der GmbH, 2011), S. 9–10.

Mit dem Erwerb der Anteile gehen sämtliche Rechte und Pflichten auf den Käufer über, einschließlich bestehender Verträge, laufender Arbeitsverhältnisse, Verbindlichkeiten sowie möglicher Risiken aus der Vergangenheit. Die Gesellschaft wird als juristische Person unverändert fortgeführt. Eine Einzelübertragung von Vermögensgegenständen oder Verbindlichkeiten ist nicht notwendig.<sup>27</sup> Damit unterscheidet sich der Share- Deal grundlegend vom Asset- Deal.

Ein wesentlicher Vorteil des Share- Deals ist die einfache und schnelle Umsetzung. Da keine Vielzahl einzelner Vermögenswerte übertragen werden muss, reduziert sich der organisatorische Aufwand deutlich.<sup>28</sup> Der gesamte operative Geschäftsbetrieb kann ohne größere Unterbrechungen weitergeführt werden. Besonders vorteilhaft ist dies, wenn bestehende Verträge ohne Zustimmung Dritter fortgeführt werden können.<sup>29</sup> Dies vereinfacht den Übergang für Mitarbeitende und vermeidet mögliche Störungen im Betriebsablauf.

Insgesamt ist der Share- Deal eine effiziente und in der Praxis häufig gewählte Transaktionsform bei Unternehmensverkäufen. Sie eignet sich besonders für Fälle, in denen das Unternehmen als Ganzes erhalten bleiben soll und keine selektive Übernahme einzelner Vermögenswerte gewünscht ist.<sup>30</sup> Die Vorteile liegen vor allem in der strukturellen Einfachheit und der Möglichkeit, alle relevanten Verträge, Mitarbeiter und Prozesse unverändert zu übernehmen. Die Risiken, insbesondere im Hinblick auf Altverbindlichkeiten und rechtliche Unsicherheiten, sollten jedoch nicht unterschätzt werden.<sup>31</sup> Eine umfassende Prüfung und rechtlich saubere Ausgestaltung der Transaktion sind unerlässlich, um den wirtschaftlichen Erfolg des Erwerbs langfristig sicherzustellen. Aus steuerlicher Sicht hängt die Behandlung eines Share- Deals maßgeblich von der Art des Veräußerers ab. So gelten für natürliche Personen andere Regelungen als für Kapital- oder Personengesellschaften.

---

<sup>27</sup> Vgl. Vobbe (Unternehmensverkauf: Umsatzsteuerliche Folgen, 2022).

<sup>28</sup> Vgl. Schwetje u.a. (Unternehmensnachfolge, 2016), S. 261–262.

<sup>29</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 34.

<sup>30</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 179.

<sup>31</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 39.

## 2.4.2 Asset- Deal

Der Asset- Deal stellt eine alternative Form des Unternehmensverkaufs dar, bei der nicht die Anteile, sondern einzelne Wirtschaftsgüter und Verträge auf den Käufer übertragen werden. Die rechtliche Struktur der veräußernden Gesellschaft bleibt dabei unverändert bestehen.<sup>32</sup> Ein Wechsel bei den Gesellschaftern findet nicht statt. Stattdessen wird das operative Vermögen des Unternehmens im Wege einer gezielten Einzelübertragung übernommen.<sup>33</sup>

Im Rahmen eines Asset- Deals erfolgt die Übertragung der Vermögenswerte durch Einzelnachfolge. Im Kaufvertrag müssen alle Vermögenswerte, die veräußert werden sollen, klar benannt und rechtlich eindeutig beschrieben werden. Zu den Vermögensgegenständen zählen sowohl materielle Güter wie Lagerbestände oder Maschinen als auch immaterielle Werte wie Markenrechte oder Lizenzen. Unter dieser Voraussetzung können auch Verträge mit Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitenden Teil des Verkaufs sein.<sup>34</sup>

Ein Asset- Deal bietet dem Käufer vor allem eine hohe Flexibilität. Er kann gezielt entscheiden, welche Vermögenswerte übernommen werden sollen, um einzelne Risiken ausschließen zu können. Auf diese Weise lässt sich das unternehmerische Risiko steuern.<sup>35</sup> Auch aus steuerlicher Sicht kann diese Transaktionsform vor allem für den Käufer Vorteile mit sich bringen, etwa durch bessere Möglichkeiten zur Abschreibung oder beim Abzug von Finanzierungskosten.<sup>36</sup> Allerdings ist der organisatorische Aufwand meist größer. Da jeder Vermögensgegenstand einzeln übertragen wird, sind strenge vertragliche Regelungen erforderlich. Der gesamte Prozess ist zeitaufwendig und verursacht hohe Transaktionskosten. Zudem können rechtliche Schwierigkeiten auftreten. Ein Beispiel hierfür wäre, wenn wichtige Vermögenswerte versehentlich nicht im Vertrag berücksichtigt werden.

---

<sup>32</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024), S. 13.

<sup>33</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024), S. 4.

<sup>34</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 37–39.

<sup>35</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 36–37.

<sup>36</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024), S. 14.

In der Praxis wird der Asset- Deal vor allem dann gewählt, wenn der Käufer nur bestimmte Teile eines Unternehmens übernehmen möchte. Diese Form der Übertragung eignet sich besonders für Sanierungen, Teilverkäufe oder wenn keine gesellschaftsrechtliche Verbindung zwischen Käufer und dem veräußernden Unternehmen bestehen soll.<sup>37</sup> Steuerlich führt ein Asset- Deal regelmäßig zur Aufdeckung stiller Reserven, insbesondere bei bereits abgeschriebenem Anlagevermögen. Die dabei entstehenden Erträge unterliegen auf Ebene des Verkäufers der Besteuerung, was die Transaktion steuerlich belastet, aber dem Käufer potenziell Abschreibungsvorteile verschaffen kann.

## 3 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen

### 3.1 Zivilrechtliche Grundlagen

Nachdem in Kapitel 2.4 die typischen Transaktionsformen eines Unternehmensverkaufs dargestellt wurden, werden im Folgenden die wichtigsten zivilrechtlichen Rahmenbedingungen beim GmbH-Verkauf erläutert. Der rechtliche Ablauf unterscheidet sich dabei je nach Transaktionsform – Asset- Deals oder Share-Deal – erheblich.

**Asset- Deal:** Hierbei erfolgt der Verkauf durch Übertragung einzelner Wirtschaftsgüter. Aus zivilrechtlicher Sicht handelt es sich um eine Vielzahl einzelner Rechtsgeschäfte, da jeder Vermögensgegenstand separat übertragen werden muss.<sup>38</sup> Dabei gelten jeweils die spezifischen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Ein Beispiel hierfür wäre die notarielle Beurkundung bei Grundstücken nach § 311b BGB. Ein weiterer wichtiger arbeitsrechtlicher Aspekt ist, dass bestehende Arbeitsverhältnisse gemäß § 613a BGB grundsätzlich auf den Käufer übergehen, sofern kein Widerspruch eingelegt wird.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 37.

<sup>38</sup> Vgl. Jaques (Beck: Unternehmenskauf im Mittelstand, 2025), Kap. D Rn. 11.

<sup>39</sup> Vgl. BMF-Schreiben IV C 6 - S 2137 /0-03.

**Share- Deal:** Hierbei werden hingegen nicht die einzelnen Wirtschaftsgüter, sondern nur die Beteiligungen an der GmbH übertragen. Die GmbH bleibt an sich als juristische Person bestehen. Es verändert sich lediglich die Gesellschafterstruktur. Nach § 15 Abs. 3 GmbHG bedarf die Abtretung der Anteile einer notariellen Beurkundung.<sup>40</sup>

Unabhängig von der Transaktionsform ist ein rechtsgültiger Unternehmenskaufvertrag zwischen Käufer und Verkäufer notwendig. Dieser regelt unter anderem den Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten, Garantien sowie die Haftungsfragen.<sup>41</sup> Zusätzlich unterliegt der Kaufvertrag unter den schuldrechtlichen Vorschriften nach § 241 ff. BGB. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Prüfung der Vertretungsbefugnis der beteiligten Personen. Bei der GmbH darf der Geschäftsführer den Vertrag nur innerhalb seiner gesetzlichen oder satzungsmäßigen Befugnisse schließen, wie in § 35 GmbHG geregelt ist.<sup>42</sup> Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die frühzeitige zivilrechtliche Gestaltung eines Unternehmensverkaufs entscheidend ist, um rechtliche Probleme zu vermeiden.

<b>Merkmal</b>	<b>Asset- Deal</b>	<b>Share- Deal</b>
Gegenstand	Wirtschaftsgüter	Gesellschaftsanteile
Formvorschrift	Je nach Objekt (z. B. § 311b BGB)	§ 15 Abs. 3 GmbHG (notariell)
Vertragsstruktur	Viele Einzelverträge	Ein Kaufvertrag

*Tabelle 1: Vergleich Asset- Deal vs. Share- Deal*

<sup>40</sup> Vgl. § 15 Abs. 3 GmbHG.

<sup>41</sup> Vgl. § 433 BGB, 25.07.2025.

<sup>42</sup> Vgl. Wisskirchen u.a. (GmbHG § 35 Vertretung der Gesellschaft, 2025).

## 3.2 Steuerrechtliche Grundlagen

### 3.2.1 Begriff des Veräußerungsgewinns

Ein Veräußerungsgewinn entsteht, wenn der erzielte Verkaufserlös die historischen Anschaffungs- oder Buchwerte übersteigt, abzüglich der direkt mit dem Verkauf verbundenen Kosten. Der Veräußerungsgewinn stellt somit beim Verkauf einer GmbH eine zentrale wirtschaftliche und steuerliche Größe dar. Er bildet die Grundlage für die steuerliche Belastung.<sup>43</sup> Die Ermittlung unterscheidet sich je nach Art der Transaktion:

- **Share- Deal**

Durch den Verkauf von GmbH-Anteilen ergibt sich der Veräußerungsgewinn aus der Differenz zwischen dem Kaufpreis und den ursprünglichen Anschaffungskosten der Anteile (oftmals Einlage bei Gründung oder Erwerbpreis), abzüglich eventueller Veräußerungskosten wie Notar- oder Beraterkosten.

- **Asset- Deal**

Der Veräußerungsgewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Veräußerungserlös und dem Buchwert der veräußerten Wirtschaftsgüter. In der Praxis kommt es hier häufig zur Aufdeckung stiller Reserven. Diese entstehen durch die Differenz aus Buchwert und dem tatsächlichen Verkehrswert eines Wirtschaftsgutes. Diese stillen Reserven unterliegen im Zeitpunkt der Veräußerung der Besteuerung, was insbesondere bei bereits stark abgeschriebenen Anlagevermögen zu einer deutlichen erhöhten Steuerbelastung führen kann.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 158.

<sup>44</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 31 ff.

### Beispiel Berechnung

Ein Gesellschafter erwarb im Jahr 2015 100% der Anteile einer GmbH für 100.000 €. Im Jahr 2025 veräußert er die Anteile für 300.000 €. Für Notar- und Beratungskosten fallen 10.000 € an.

<b>Position</b>	<b>Betrag</b>
Verkaufspreis	300.000 €
– Anschaffungskosten	100.000 €
– Veräußerungskosten	10.000 €
<b>= Veräußerungsgewinn</b>	<b>190.000 €</b>

### 3.2.2 Begriff der Beteiligung

Bei der Veräußerung einer GmbH im Rahmen eines Share- Deals bezeichnet die Beteiligung die Geschäftsanteile, die ein Gesellschafter an der Gesellschaft hält. Diese Anteile stehen für seine Rechte und Pflichten, wie etwa Stimmrecht, Gewinnbeteiligung oder einen Anteil am Liquidationserlös. Die Beteiligung bemisst sich grundsätzlich nach der Höhe der Stammeinlage und ist somit zivilrechtlich und steuerrechtlich von Bedeutung.<sup>45</sup>

Aus zivilrechtlicher Sicht ist die Übertragung von Geschäftsanteilen nach § 15 GmbHG formgebunden. Sie bedarf der notariellen Beurkundung und kann durch den Gesellschaftervertrag weiteren Einschränkung wie Vorkaufsrechte oder Zustimmungserfordernisse unterliegen.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Gesellschafter, 25.07.2025).

<sup>46</sup> Vgl. § 15 Abs. 3 GmbHG, 25.07.2025.

Aus steuerlicher Sicht ist insbesondere die Höhe der Beteiligung entscheidend. Dabei ist zwischen wesentlicher und unwesentlicher Beteiligung zu unterscheiden.

- Die **wesentliche Beteiligung** liegt gemäß § 17 Abs. 1 EStG vor, wenn der Gesellschafter innerhalb der letzten fünf Jahre mindestens 1% der Anteile am Kapital der GmbH gehalten hat.
- Liegt die Beteiligung unter 1 %, spricht man von einer **unwesentlichen Beteiligung**.

Diese Unterscheidung ist von zentraler Bedeutung für die steuerliche Einordnung des Veräußerungsgewinns und wird in den folgenden Kapiteln detaillierter behandelt.<sup>47</sup>

### 3.2.3 Arten von Veräußerern: natürliche Person, Kapital- und Personengesellschaft

Die steuerliche Behandlung eines Unternehmensverkaufs hängt vor allem von der Form des Verkäufers ab. Aus steuerlicher Sicht wird zwischen **natürlichen Personen**, **Kapitalgesellschaften** und **Personengesellschaften** unterschieden. Diese drei Arten werden unterschiedlichen Steuersubjekten zugeordnet und unterliegen jeweils einer spezifischen Besteuerung.<sup>48</sup>

**Natürliche Personen** sind im steuerlichen Sinne einzelne Menschen, die in Deutschland unbeschränkt einkommensteuerpflichtig sind. Diese Personen unterliegen der Einkommensteuer, welche im Einkommensteuergesetz (EStG) geregelt ist.<sup>49</sup> Dabei werden sämtliche Einkünfte im Rahmen der sieben Einkunftsarten des Einkommensteuergesetzes erfasst.

---

<sup>47</sup> Vgl. § 17 Abs.1 Satz 1 EStG.

<sup>48</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Gesellschafter, 25.07.2025).

<sup>49</sup> Vgl. § 1 Abs. 1 EStG.

Die sieben Einkunftsarten sind:

- Einkünfte aus Land - und Forstwirtschaft
- Gewerbebetrieb
- selbständiger Arbeit
- nichtselbständiger Arbeit
- Kapitalvermögen
- Vermietung und Verpachtung
- sonstige Einkünfte

Die Steuerlast steigt je nach zu versteuerndem Einkommen progressiv an. Bei der Veräußerung von GmbH Anteilen ist die steuerliche Behandlung abhängig davon, ob die Anteile zum Betriebs- oder Privatvermögen der natürlichen Person gehören. Befinden sich die Anteile im Betriebsvermögen, wird der Veräußerungsgewinn gemäß § 15 EStG besteuert. Werden die Anteile im Privatvermögen gehalten, so greift bei einer wesentlichen Beteiligung § 17 EStG, während bei einer Beteiligung unter 1 % die Besteuerung nach § 20 EStG erfolgt. Die konkreten steuerlichen Auswirkungen werden in den folgenden Kapiteln näher erläutert.<sup>50</sup>

**Kapitalgesellschaften** wie die GmbH oder AG sind juristische Personen mit einer eigenen Steuerpflicht. Sie unterliegen der Körperschaftsteuer in Höhe von 15% zuzüglich Solidaritätszuschlag. Zusätzlich kommt regelmäßig die Gewerbesteuer.<sup>51</sup> Im Gegensatz zur natürlichen Person erfolgt die Besteuerung ausschließlich auf Ebene der Gesellschaft, diese Besteuerung wird im Körperschaftsteuergesetz (KStG) geregelt. Im Fall eines Asset- Deals ist die Besteuerung auf Ebene der Gesellschaft entscheidend, da hier die Kapitalgesellschaft selbst als Veräußerer auftritt. Erst bei einer Ausschüttung entsteht bei den Gesellschaftern eine weitere steuerliche Belastung. Die wichtigsten Gesetze in Bezug auf den Unternehmensverkauf in der Form des Share- Deals sind hierbei die Abgeltungsteuer (§32d Abs. 1 EStG) oder das Teileinkünfteverfahren (§ 3 Nr. 40 EStG).

---

<sup>50</sup> Vgl. Dr. jur. Karrenbrock (Haufe: Das Einkommenssteuerrecht, § 17 EStG, 27.07.2025), Kap. 3. Höhe der Beteiligung iSd. § 17 EStG.

<sup>51</sup> Vgl. § 1 Abs. 1 KStG.

Die Kapitalgesellschaft ist damit ein eigenständiges Steuersubjekt, das unabhängig von den Gesellschaftern behandelt wird. Dieses Prinzip wird als Trennungsprinzip bezeichnet.<sup>52</sup>

**Personengesellschaften** wie etwa die GbR, OHG oder GmbH & Co. KG gelten steuerlich als transparent. Das bedeutet, dass die Gesellschaft selbst nicht einkommen- und körperschaftsteuerpflichtig ist.<sup>53</sup> Die Einkünfte der Gesellschaft werden anteilig auf die einzelnen Gesellschafter verteilt. Diese Einkünfte werden dann im Rahmen ihrer persönlichen Steuerpflicht versteuert.<sup>54</sup> Die Personengesellschaft unterliegt jedoch grundsätzlich der Gewerbesteuerpflicht. Im Hinblick auf die Veräußerung einer GmbH durch eine Personengesellschaft ist insbesondere § 15 EStG relevant, da der daraus resultierende Veräußerungsgewinn als gewerbliche Einkünfte der Gesellschafter gilt.

Zusammenfassend ist die Rechtsform des Veräußerers entscheidend für die steuerliche Belastung eines Unternehmensverkaufs. Natürliche Personen unterliegen der Einkommensteuer, Kapitalgesellschaften der Körperschaftsteuer und bei Personengesellschaften erfolgt die Besteuerung auf Ebene der Gesellschafter mit ihrer Einkommensteuer. Diese systematischen Unterschiede bilden die Grundlagen für die folgenden Kapitel.

---

<sup>52</sup> Vgl. Dr. Weiss (NWB: Besteuerung der Kapitalgesellschaften, 2017).

<sup>53</sup> Vgl. Schoor (Haufe: Unternehmereigenschaft im Ertragssteuerrecht, 27.07.2025).

<sup>54</sup> Vgl. § 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG.

## 4 Steuerliche Behandlung des Share- Deals

### 4.1 Natürliche Person als Veräußerer

Die steuerliche Behandlung eines Share- Deals hängt bei natürlichen Personen als Veräußerer maßgeblich davon ab, ob die veräußerte GmbH-Anteile dem Privat- oder dem Betriebsvermögen zugeordnet sind. Darüber hinaus ist entscheidend, ob eine sogenannte wesentliche Beteiligung im Sinne des §17 EStG vorliegt. Diese Abgrenzungen wirken sich sowohl auf die Art der Einkünfte als auch auf die steuerliche Behandlung und auf die möglichen Gestaltungsspielräume aus.<sup>55</sup>

In der Praxis werden GmbH-Anteile im deutschen Mittelstand häufig dem **Privatvermögen** zugeordnet, sodass dieser Fall eine besonders hohe Relevanz besitzt. Für die steuerliche Gestaltung wird im Folgenden jedoch auch die bewusste Zuordnung zum **Betriebsvermögen** erläutert.<sup>56</sup>

#### 4.1.1 Anteile im Privatvermögen

##### 4.1.1.1 Beteiligung unter 1 % (§ 20 Abs. 2 EStG)

Befindet sich die Beteiligung im Privatvermögen und beträgt sie weniger als 1%, werden die Gewinne aus der Veräußerung gemäß § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 EStG als Einkünfte aus Kapitalvermögen behandelt. Die Besteuerung erfolgt über die Abgeltungsteuer in Höhe von 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer. Ein Werbungskostenabzug ist nicht möglich, lediglich der Sparerpauschbetrag von 1.000 € wird berücksichtigt. Dieses Verfahren entspricht dem aus der Praxis bekannten Besteuerung für die Veräußerung von börsennotierten Aktien oder anderen Kapitalanlagen.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Vgl. § 17 Abs.1 Satz 1 EStG.

<sup>56</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024), S. 5.

<sup>57</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024), S. 43.

## Beispiel – Abgeltungsteuer

Ein Steuerpflichtiger veräußert 0,8 % seiner Anteile an einer GmbH für 600.000 €. Die Anschaffungskosten betragen 300.000 €.

Berechnungsschritt	Betrag
Veräußerungsgewinn	$600.000 \text{ €} - 300.000 \text{ €} = 300.000 \text{ €}$
Abgeltungsteuer (25 %)	$300.000 \text{ €} * 25 \% = 75.000 \text{ €}$
Solidaritätszuschlag (5,5 %)	$75.000 \text{ €} \times 5,5 \% = 4.125 \text{ €}$
<b>Gesamte Steuerlast</b>	<b>79.125 €</b>

**Hinweis:** Sofern der Sparerpauschbetrag in Höhe von 1.000 Euro gemäß § 20 Abs. 9 EStG noch nicht durch andere Kapitalerträge ausgeschöpft wurde, könnte dieser steuermindernd berücksichtigt werden. In diesem Fall reduziert sich die Bemessungsgrundlage auf 299.000 Euro, was zu einer geringfügig niedrigeren Steuerlast führt.

#### 4.1.1.2 Beteiligungen ab 1% (§17 EStG)

§ 17 Abs. 1 Satz 1 EStG greift, wenn der Veräußerer innerhalb der letzten fünf Jahre zu mindestens 1 % an der Kapitalgesellschaft beteiligt war. In diesem Fall gilt der Veräußerungsgewinn als Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Die Besteuerung erfolgt gemäß § 3 Nr. 40 Buchst. c EStG in Verbindung mit § 3c Abs. 2 EStG im sogenannten Teileinkünfteverfahren (TEV).<sup>58</sup> Dieses besagt, dass 60 % des Veräußerungsgewinns steuerpflichtig sind und lediglich 60 % der Veräußerungskosten steuermindernd berücksichtigt werden können. Dies führt dazu, dass 40 % des Veräußerungsgewinns steuerfrei bleiben, während die verbleibenden 60 % mit dem individuellen Einkommensteuersatz besteuert werden. Zusätzlich sieht § 17 Abs. 3 EStG einen Freibetrag von bis zu 9.060 € vor, der bei der Ermittlung des Veräußerungsgewinns berücksichtigt werden kann.<sup>59</sup>

Dieser Freibetrag wird jedoch anteilig gekürzt, sobald der Gewinn 36.100 € übersteigt, und entfällt vollständig bei einem Gewinn von 45.160 € oder mehr. Aufgrund der regelmäßig höheren Veräußerungserlöse bei Unternehmensverkäufen im Mittelstand kommt dieser Freibetrag in der Praxis nur selten zur Anwendung.<sup>60</sup>

Das Teileinkünfteverfahren stellt jedoch nicht nur eine steuerliche Begünstigung dar, sondern ist eine zentrale Bezugsgröße für zahlreiche weitere steuerliche Regelungen, die in späteren Kapiteln dieser Arbeit dargestellt werden. Viele der in der Praxis relevanten Gestaltungsüberlegungen – etwa im Vergleich von Privat- und Betriebsvermögen, bei der Nutzung von Holdingstrukturen oder bei der Gegenüberstellung von Share- und Asset- Deal – basieren unmittelbar auf den Grundprinzipien des TEV. Seine Bedeutung geht damit deutlich über eine bloße Steuerermäßigung hinaus, da es maßgeblich Einfluss auf die Wahl der Transaktionsstruktur und die steuerliche Gestaltung von Unternehmensverkäufen im deutschen Mittelstand hat.<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024), S. 43.

<sup>59</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 33.

<sup>60</sup> Vgl. Dr. Rocco (HAUFE: GmbH: Anteilsverkauf, 2024).

<sup>61</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024), S. 5ff.

## Beispiel – Anwendung Teileinkünfteverfahren

Ein Steuerpflichtiger hält 100 % der Anteile an einer GmbH in seinem Privatvermögen. Er verkauft die Anteile für 3.000.000 €. Die ursprünglichen Anschaffungskosten betragen 1.000.000 €, hinzu kommen Veräußerungskosten in Höhe von 50.000 €. Der persönliche Einkommensteuersatz beträgt 42 %.

Berechnungsschritt	Betrag
Veräußerungsgewinn	$3.000.000 \text{ €} - 1.000.000 \text{ €} = \mathbf{2.000.000 \text{ €}}$
Freibetrag (§ 17 Abs. 3 EStG)	Entfällt, da Gewinn > 45.160 €
Steuerpflichtiger Anteil (§ 3 Nr. 40 EStG)	60 % von 2.000.000 € = <b>1.200.000 €</b>
Veräußerungskosten (§ 3c Abs. 2 EStG)	60 % von 50.000 € = <b>30.000 €</b>
<b>Zu versteuerndes Einkommen</b>	$1.200.000 \text{ €} - 30.000 \text{ €} = \mathbf{1.170.000 \text{ €}}$
Einkommensteuer (42 %)	$1.170.000 \text{ €} \times 42 \% = \mathbf{491.400 \text{ €}}$
Solidaritätszuschlag (5,5 %)	$491.400 \text{ €} \times 5,5 \% = \mathbf{27.027 \text{ €}}$
<b>Gesamte Steuerlast</b>	<b>518.427 €</b>

**Hinweis:** Das Beispiel verdeutlicht primär die Grundstruktur der Besteuerung bei einer Veräußerung aus dem Privatvermögen und zeigt, dass die Steuerbelastung im Wesentlichen durch das Teileinkünfteverfahren bestimmt wird. Im Gegensatz zum Betriebsvermögen besteht hier keine Möglichkeit der Verlustverrechnung mit anderen Einkünften, was den steuerlichen Gestaltungsspielraum einschränkt.

## 4.1.2 Anteile im Betriebsvermögen

### 4.1.2.1 Begriff und steuerliche Behandlung von Betriebsvermögen

GmbH-Anteile zählen zum Betriebsvermögen einer natürlichen Person, wenn sie entweder notwendig betrieblich veranlasst sind oder gewillkürt dem Betrieb zugeordnet wurden. In der Praxis kommt dies im Vergleich zu Zuordnung im Privatvermögen seltener vor, ist jedoch insbesondere im Kontext von Einzelunternehmen und freiberuflichen Betrieben relevant.<sup>62</sup>

- **Notwendiges Betriebsvermögen** liegt vor, wenn die Beteiligung objektiv in einem funktionalen Zusammenhang mit dem Betrieb steht. Dies ist regelmäßig der Fall, wenn eine laufende Geschäftsbeziehung, eine Lieferanten- oder Kundenbindung zwischen dem Steuerpflichtigen und der GmbH besteht.<sup>63</sup>
- **Gewillkürtes Betriebsvermögen** ist gegeben, wenn die Beteiligung weder dem notwendigen Betriebsvermögen noch zwingend dem Privatvermögen zuzuordnen ist, jedoch vom Steuerpflichtigen willentlich dem Betriebsvermögen zugeordnet wird. Voraussetzung hierfür ist, dass die Beteiligung objektiv geeignet und dazu bestimmt ist, den Betrieb zu fördern. Die Zuordnung muss durch eine eindeutige Dokumentation, etwa durch Bilanzierung, erfolgen.<sup>64</sup>

Steuerlich gilt: Gewinne aus der Veräußerung einer GmbH sind gemäß § 15 EStG Einkünfte aus Gewerbebetrieb und unterliegen dem Teileinkünfteverfahren, welches im vorherigen Kapitel erläutert wurde. Der entscheidende Unterschied zum Privatvermögen liegt darin, dass im Betriebsvermögen eine Verlustverrechnung mit anderen betrieblichen Einkünften nach § 10d EStG zulässig ist. Dabei ist zu unterscheiden: Verluste im Zusammenhang mit Kapitalgesellschaftsbeteiligungen unterliegen der 60 % Begrenzung des TEV (§ 3c Abs. 2 EStG), während laufende gewerbliche Verluste, etwa aus einer unabhängigen Personengesellschaft, in voller Höhe abziehbar sind. Dadurch können Veräußerungsverluste zwar nur anteilig wirken,

---

<sup>62</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

<sup>63</sup> Vgl. Eisele (BewG § 95 Begriff des Betriebsvermögens, 2025), Kap. § 95 Rn. 18,19.

<sup>64</sup> Vgl. Eisele (BewG § 95 Begriff des Betriebsvermögens, 2025), Kap. Rn. 20.

Verluste aus der übrigen betrieblichen Tätigkeit jedoch vollständig steuermindernd berücksichtigt werden.<sup>65</sup>

*Einlage aus Privatvermögen:*

Wird eine Beteiligung aus dem Privat- ins Betriebsvermögen eingelegt, erfolgt dies zum Teilwert gemäß § 6 Abs. 1 Nr. 5 EStG. Die Differenz zum Buchwert kann zur Aufdeckung stiller Reserven führen und sofort steuerpflichtig sein, ein in der Praxis häufig unterschätztes Risiko bei späterer Umstrukturierung.<sup>66</sup>

#### 4.1.2.2 Sonderregelung: Veräußerung 100 % Beteiligung (§ 16 Abs. 1 Nr. 1 EStG)

Bei der Veräußerung einer 100 %-Beteiligung an einer GmbH aus dem Betriebsvermögen wird der Vorgang gemäß § 16 Abs. 1 Nr. 1 Satz 2 EStG als Veräußerung eines Teilbetriebs behandelt. Der dabei erzielte Veräußerungsgewinn gilt als außerordentliche Einkunft. Steuerlich ist dieser Gewinn nicht im Rahmen des § 34 Abs. 1 EStG begünstigt, da die tarifliche Begünstigung bereits über das Teileinkünfteverfahren gemäß § 3 Nr. 40 Buchst. c EStG erfolgt. Somit werden 60 % des Veräußerungsgewinns der Einkommensteuer unterworfen, während 40 % steuerfrei bleiben. Zusätzlich kann unter den Voraussetzungen des § 16 Abs. 4 EStG ein Freibetrag von bis zu 45.000 € in Anspruch genommen werden. Dieser steht natürlichen Personen zu, wenn sie das 55. Lebensjahr vollendet haben oder dauerhaft berufsunfähig sind. Der Freibetrag wird jedoch gekürzt, soweit der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigt, und entfällt vollständig bei einem Gewinn von 181.000 € oder mehr. Die Verlustverrechnung nach § 10d EStG ist auch hier zulässig und ist für die steuerliche Optimierung von zentraler Bedeutung.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> Vgl. Müller-Stewens u.a. (Mergers & Acquisitions, 2024), S. 852.

<sup>66</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

<sup>67</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## Beispiel – Veräußerung 100 % Beteiligung ohne Freibetrag

Ein 57-jähriger Unternehmer veräußert seine 100 %-Beteiligung an einer GmbH, die sich in seinem Betriebsvermögen einer OHG befindet, für 3.000.000 €. Die Anschaffungskosten und Veräußerungskosten betragen 1.050.000 €. Im selben Jahr erzielt der Unternehmer aus einer unabhängigen gewerblich tätigen GbR einen Verlust von 200.000 €. Obwohl der Unternehmer das 55. Lebensjahr vollendet hat, entfällt der Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG, da der Veräußerungsgewinn die Grenze von 181.000 € deutlich übersteigt. Die Besteuerung erfolgt daher im Teileinkünfteverfahren.

Berechnungsschritt	Betrag
Veräußerungsgewinn	3.000.000 € – 1.050.000 € = <b>1.950.000 €</b>
Freibetrag (§ 16 Abs. 4 EStG)	Entfällt, da Gewinn > 181.000 €
Teileinkünfteverfahren (60 % steuerpflichtig)	60 % von 1.950.000 € = <b>1.170.000 €</b>
Verlust aus gewerblicher Beteiligung (GbR)	100 % des Verlustes = - <b>200.000 €</b>
<b>Zu versteuerndes Einkommen</b>	<b>970.000 €</b>
Einkommensteuer (42 %)	970.000 € × 42 % = <b>407.400 €</b>
Solidaritätszuschlag (5,5 %)	407.400 € × 5,5 % = <b>22.407 €</b>
<b>Gesamte Steuerlast</b>	<b>429.807 €</b>

**Hinweis:** Das Beispiel verdeutlicht die Grundstruktur der Besteuerung bei einer Veräußerung aus dem Betriebsvermögen und zeigt, dass ein Verlust aus einer anderen gewerblichen Tätigkeit gemäß § 10d EStG zu 100 % mit dem steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn verrechnet werden kann. Diese Möglichkeit stellt den wesentlichen praxisrelevanten Vorteil gegenüber dem Privatvermögen dar und führt hier zu einer deutlich reduzierten Steuerbelastung.

### 4.1.3 Steuerlicher Überblick: Privat- vs. Betriebsvermögen

Die steuerliche Behandlung von GmbH-Anteilen bei natürlichen Personen hängt maßgeblich von der Zuordnung zum Privat- oder Betriebsvermögen ab. Die zentralen Unterschiede betreffen insbesondere Freibeträge und die Möglichkeiten der Verlustverrechnung. Eine Übersicht zeigt die folgende Tabelle.<sup>68</sup>

Kriterium	Privatvermögen (§ 17 EStG)	Betriebsvermögen (§ 16 Abs. 1 Nr. 1 S. 2 EStG)
<b>Anwendbare Vorschrift</b>	§ 17 EStG bei Beteiligung $\geq 1\%$	§ 16 Abs. 1 Nr. 1 Satz 2 EStG bei 100 %-Beteiligung
<b>Besteuerungssystem</b>	Teileinkünfteverfahren	Teileinkünfteverfahren
<b>Freibetrag</b>	§ 17 Abs. 3 EStG (9.060 €)	§ 16 Abs. 4 EStG (45.000 €)
<b>Verlustverrechnung</b>	sehr begrenzt über § 17 EStG	umfassender über § 10d EStG
<b>Praxisrelevanz im Mittelstand</b>	sehr hoch (meist private Beteiligung)	seltener, aber gezielte Gestaltung möglich

*Tabelle 2: Vergleich Privatvermögen vs. Betriebsvermögen*

Aus der Gegenüberstellung wird deutlich, dass beide Varianten dem Teileinkünfteverfahren unterliegen, sich jedoch in den Details unterscheiden. Während im Privatvermögen vor allem § 17 EStG einschlägig ist, eröffnet das Betriebsvermögen erweiterte Möglichkeiten der Verlustverrechnung (§ 10d EStG). Eine vertiefte praxisorientierte Einordnung erfolgt in Kapitel 6.2.<sup>69</sup>

<sup>68</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 157.

<sup>69</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## 4.2 Kapitalgesellschaft als Veräußerer

Wird eine Kapitalgesellschaft selbst als Veräußerer tätig, erfolgt die steuerliche Behandlung grundsätzlich auf der Ebene der Gesellschaft. Da Kapitalgesellschaften wie die GmbH oder AG als eigene Steuersubjekte gelten, sind diese im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG körperschaftsteuerpflichtig. Die Veräußerungsgewinne aus der Veräußerung von Anteilen einer anderen Kapitalgesellschaft unterliegen dabei den Regelungen des § 8b KStG.<sup>70</sup>

„Der Gewinn ist nach § 8b Abs. 2 Satz 1 KStG grundsätzlich steuerfrei. Jedoch werden nach § 8b Abs. 5 KStG 5% des steuerfreien Veräußerungsgewinns dem Einkommen wieder als nicht abziehbarer Betriebsausgaben hinzugerechnet. Insofern ist der Gewinn aus der Veräußerung damit nur noch zu 95 % steuerbefreit.“<sup>71</sup> Allerdings dürfen Verluste aus der Veräußerung solcher Beteiligungen nicht steuermindernd berücksichtigt werden.

Kapitalgesellschaften genießen somit im Vergleich zu natürlichen Personen eine einfache steuerliche Behandlung bei der Veräußerung von GmbH-Anteilen. Es gelten weder das Teileinkünfteverfahren noch persönliche Freibeträge oder Progressionstarife. Die nahezu steuerfreie Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen auf Ebene einer Kapitalgesellschaft bietet insbesondere im Rahmen von Holdingstrukturen erhebliche Vorteile. So kann eine operativ tätige GmbH ihre Anteile an einer Tochtergesellschaft steuerlich begünstigt veräußern, wenn sie selbst von einer Holding-GmbH gehalten wird. Die Holding kann die Veräußerungserlöse in der Regel nahezu steuerfrei vereinnahmen und anschließend gezielt für Reinvestitionen oder Thesaurierungen verwenden.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Vgl. Pelka und Einheuser (BeckStB-HdB 2023/2024, 2023), Kap. G. KStG Rn. 119-121.

<sup>71</sup> Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 33.

<sup>72</sup> Vgl. Andreas Lieb (Haufe: Die Holdingstruktur im Mittelstand, 08.08.2025).

## Beispiel – Veräußerung GmbH

Eine GmbH veräußert 100%-Beteiligung an einer Tochtergesellschaft, die auch als GmbH organisiert ist, für 3.000.000 €. Die Anschaffungskosten und Veräußerungskosten betragen 1.050.000 €.

Berechnungsschritt	Betrag
Veräußerungsgewinn	3.000.000 € – 1.050.000 € = <b>1.950.000 €</b>
Steuerfreier Anteil nach § 8b Abs. 2 KStG	95 % von 1.950.000 € = <b>1.852.500 €</b>
Steuerpflichtiger Anteil nach § 8b Abs. 5 KStG	5 % von 1.950.000 € = <b>97.500 €</b>
Körperschaftsteuer (15 %)	97.500 € × 15 % = <b>14.625 €</b>
Solidaritätszuschlag (5,5 %)	14.625 € × 5,5 % = <b>804,38 €</b>
<b>Gesamte Steuerlast</b>	<b>15.429,38 €</b>

Das Beispiel zeigt deutlich, wie stark die steuerliche Belastung bei einer Veräußerung durch eine Kapitalgesellschaft reduziert ist. Bei einem Veräußerungsgewinn von 1.950.000 € fällt lediglich eine Steuerlast von rund 15.430 € an. Im Vergleich zu einer natürlichen Person, die im Teileinkünfteverfahren besteuert wird, ergab sich bei gleichem Veräußerungsgewinn eine Steuerlast von über 518.000 € (vgl. Beispiel in Kapitel 4.1.1.2). Diese Differenz verdeutlicht die erhebliche steuerliche Begünstigung für Kapitalgesellschaften und erklärt, warum Holdingstrukturen im Mittelstand zunehmend an Bedeutung gewinnen. Zwar unterliegen Ausschüttungen aus der Kapitalgesellschaft an die natürliche Person später der Besteuerung nach § 20 EStG doch bietet das Belassen der Mittel in der Gesellschaft den Vorteil, diese nahezu steuerfrei für weitere Investitionen nutzen zu können. Dadurch bleibt die Struktur besonders attraktiv, wenn kein unmittelbarer privater Liquiditätsbedarf besteht.

Die konkreten Voraussetzungen und Gestaltungsvarianten der Holdingstruktur werden in Kapitel 6 näher erläutert.

## 4.3 Personengesellschaft als Veräußerer

### 4.3.1 Steuerliche Behandlung auf Ebene der Personengesellschaft

Personengesellschaften wie die OHG, KG oder GmbH & Co. KG sind steuerlich transparent und unterliegen selbst nicht der Einkommen- oder Körperschaft.<sup>73</sup> Sie gelten nicht als eigenständiges Steuersubjekt, sondern als Mitunternehmerschaften im Sinne des § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG.

Die Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von GmbH-Anteilen werden auf Ebene der Personengesellschaft ermittelt und anschließend entsprechend der Beteiligungsquote den einzelnen Gesellschaftern zugerechnet. Entscheidend für die steuerliche Behandlung ist dabei die Rechtsform des jeweiligen Gesellschafters.<sup>74</sup>

#### 4.3.1.1 Natürliche Person als Gesellschafter

Hält eine natürliche Person Anteile an einer Personengesellschaft, die GmbH-Anteile im Betriebsvermögen hält, werden die Gewinne aus deren Veräußerung als Einkünfte aus Gewerbebetrieb behandelt.<sup>75</sup> Liegt eine wesentliche Beteiligung vor, erfolgt die Besteuerung im **Teileinkünfteverfahren**, welches bereits in Kapitel 4.1.1.2 detailliert dargestellt wurde. Hierbei unterscheidet sich die Besteuerung nicht von der Besteuerung bei natürlichen Personen, welche die GmbH-Anteile in ihrem Betriebsvermögen halten.<sup>76</sup>

Wird hingegen der gesamte Mitunternehmeranteil der Personengesellschaft veräußert und umfasst diese auch die GmbH Beteiligung, greifen zusätzlich die Begünstigungen nach §§ 16, 34 EStG.<sup>77</sup>

---

<sup>73</sup> Vgl. Dr. Weiss (NWB: Besteuerung der Kapitalgesellschaften, 2017).

<sup>74</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Gesellschafter, 25.07.2025).

<sup>75</sup> Vgl. § 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG.

<sup>76</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

<sup>77</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

Die steuerliche Belastung entspricht in diesen Fällen derjenigen einer natürlichen Person, die GmbH-Anteile direkt im Betriebsvermögen hält. Es gelten lediglich zuerst andere gesetzliche Grundlagen.

#### 4.3.1.2 Kapitalgesellschaft als Gesellschafter

Ist eine Kapitalgesellschaft Gesellschafter einer Personengesellschaft, unterliegt ihr Gewinnanteil aus der Veräußerung von GmbH-Anteilen der Körperschaftsteuer.<sup>78</sup> Der Veräußerungsgewinn wird der Kapitalgesellschaft zugerechnet und nach den für sie geltenden steuerlichen Vorschriften behandelt.

Für den auf die GmbH-Anteile entfallenden Gewinn gilt die Steuerbefreiung des § 8b Abs. 2 KStG, wobei 5 % des Gewinns nach § 8b Abs. 5 KStG als nicht abziehbare Betriebsausgaben hinzugerechnet werden. Die tatsächliche Steuerbelastung entspricht damit exakt der in Kapitel 4.2 beschriebenen Konstellation.<sup>79</sup>

Die steuerliche Belastung bei der Veräußerung von GmbH-Anteilen über eine Personengesellschaft ist somit identisch mit der Belastung bei direkter Beteiligung durch eine natürliche Person oder Kapitalgesellschaft. Unterschiede ergeben sich allein aus der steuerrechtlichen Zuordnung und nicht in der Höhe der Steuerlast. Für steuerliche Gestaltungsüberlegungen ist diese Unterscheidung daher nur von untergeordneter Bedeutung; maßgeblich sind in der Praxis eher haftungs-, finanzierungs- oder gesellschaftsrechtliche Aspekte.

---

<sup>78</sup> Vgl. § 8 Abs. 1 KStG.

<sup>79</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## 4.4 Nebensteuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Grunderwerbsteuer)

Neben der Einkommensteuer- oder Körperschaftsteuer können beim Share- Deal auch andere Steuerarten relevant werden. Dazu zählen insbesondere die Umsatzsteuer, die Gewerbesteuer und in bestimmten Fällen die Grunderwerbsteuer. Diese Abgaben spielen im Vergleich zur Ertragssteuer häufig eine geringe Rolle, trotzdem können sie je nach Transaktion erhebliche Kosten verursachen.

### **Umsatzsteuer**

Beim Verkauf von Anteilen einer Kapitalgesellschaft greift grundsätzlich die Umsatzsteuerbefreiung nach § 4 Nr. 8 Buchst. f UStG. Der Kaufpreis bleibt damit umsatzsteuerfrei, was für die Liquiditätsplanung von Vorteil ist. Kosten für begleitende Dienstleistungen wie Rechts- oder Steuerberatung unterliegen jedoch der Umsatzsteuer. Da der eigentliche Anteilskauf steuerfrei ist, entfällt hier der Vorsteuerabzug, was vor allem bei hohen Transaktionskosten zu einer spürbaren Zusatzbelastung führen kann.<sup>80</sup>

### **Gewerbesteuer**

Die gewerbesteuerliche Behandlung richtet sich nach der Rechtsform des Veräußerers. Natürliche Personen im Privatvermögen zahlen keine Gewerbesteuer. Bei Kapitalgesellschaften ist der Veräußerungsgewinn nach § 8b KStG steuerfrei, was auch für die Gewerbesteuer gilt. Gewerblich tätige oder geprägte Personengesellschaften, etwa eine GmbH & Co. KG, sind dagegen grundsätzlich gewerbesteuerpflichtig, können jedoch den Freibetrag von 24.500 Euro nutzen.<sup>81</sup> In der Praxis wird deshalb häufig geprüft, ob vor dem Verkauf eine Umstrukturierung sinnvoll ist. Eine Möglichkeit besteht darin, die Anteile zunächst auf eine Kapitalgesellschaft zu übertragen, bei der die Steuerbefreiung des § 8b KStG greift.<sup>82</sup>

---

<sup>80</sup> Vgl. Vobbe (Unternehmensverkauf: Umsatzsteuerliche Folgen, 2022).

<sup>81</sup> Vgl. § 11 Abs. 1 Nr. 1 GewStG.

<sup>82</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 167.

## **Grunderwerbsteuer**

Besondere Aufmerksamkeit erfordert die Grunderwerbsteuer, wenn die Zielgesellschaft Grundbesitz hält. Nach § 1 Abs. 2a und 2b GrEStG fällt diese an, wenn innerhalb von zehn Jahren mindestens 90 Prozent der Anteile an einer grundbesitzenden Gesellschaft auf neue Gesellschafter übergehen. Das kann sowohl durch einen einmaligen Anteilskauf als auch durch mehrere Teilübertragungen geschehen. Um die Steuerpflicht zu vermeiden, wird häufig die Einbindung weiterer Gesellschafter genutzt, sodass der Anteilserwerb unterhalb der 90-Prozent-Grenze bleibt. Eine andere Möglichkeit ist die zeitliche Staffelung der Übertragungen über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren, da die einzelnen Erwerbsvorgänge in diesem Fall steuerlich nicht zusammengerechnet werden.<sup>83</sup>

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Verkehrssteuern beim Share-Deal zwar oft nicht den größten Teil der Steuerbelastung ausmachen, in bestimmten Konstellationen jedoch erheblichen Einfluss auf die Gesamtkosten haben können. Eine frühzeitige Prüfung dieser Aspekte sowie eine gezielte Gestaltung der Transaktion, etwa durch Umstrukturierungen oder zeitliche Staffellungen, kann dazu beitragen, unnötige Steuerbelastungen zu vermeiden.

---

<sup>83</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

## 5 Steuerliche Behandlung des Asset- Deals

Der Asset- Deal zeichnet sich dadurch aus, dass nicht die Gesellschaftsanteile, sondern einzelne Wirtschaftsgüter oder ganze Betriebsteile veräußert werden. Dies führt zu einer unmittelbaren steuerlichen Erfassung der stillen Reserven bei der veräußernden Gesellschaft und zu einer Belastung auf Ebene der Gesellschafter, sofern der Gewinn ausgeschüttet wird. Im Gegensatz zum Share- Deal erfolgt die Übertragung der Wirtschaftsgüter einzeln, was sowohl ertragsteuerliche als auch umsatz- und grunderwerbsteuerliche Folgen hat.<sup>84</sup>

### 5.1 Steuerliche Behandlung auf Ebene der Kapitalgesellschaft (GmbH)

Veräußert eine GmbH im Rahmen eines Asset- Deals ihre Wirtschaftsgüter oder einen Betriebsteil, unterliegt der daraus resultierende Gewinn der Körperschaftsteuer gemäß § 8 Abs. 1 KStG. Der Gewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen dem erzielten Kaufpreis und dem Buchwert der veräußerten Wirtschaftsgüter, vermindert um die Veräußerungskosten. Durch die Transaktion werden regelmäßig stille Reserven aufgedeckt, was zu einer sofortigen Steuerbelastung führen kann und in der Praxis ein wesentliches Gestaltungs- und Risikomoment darstellt.<sup>85</sup>

Zusätzlich fällt Gewerbesteuer an, da der Veräußerungsgewinn Teil des Gewerbeertrags nach § 7 Satz 1 GewStG ist. Eine Steuerbefreiung wie beim Verkauf von Kapitalgesellschaftsanteilen gemäß § 8b KStG existiert hier nicht. Dies gilt sowohl für laufende als auch für einmalige Veräußerungsvorgänge. Die Gesamtbelastung auf Ebene der Gesellschaft ergibt sich aus der Körperschaftsteuer in Höhe von 15 % zuzüglich Solidaritätszuschlag sowie der Gewerbesteuer, deren Höhe vom kommunalen Hebesatz abhängt.<sup>86</sup>

---

<sup>84</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 36.

<sup>85</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

<sup>86</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

## 5.2 Steuerliche Behandlung der Ausschüttung

Die steuerliche Belastung der Gesellschafter entsteht in der Regel erst, wenn der nach Steuern verbleibende Gewinn der GmbH ausgeschüttet wird. Für natürliche Personen, die ihre Anteile im Privatvermögen halten, handelt es sich dabei um Einkünfte aus Kapitalvermögen im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 1 EStG. Grundsätzlich unterliegen diese der Abgeltungsteuer von 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer.<sup>87</sup>

Alternativ kann das Teileinkünfteverfahren gewählt werden, wenn eine Beteiligung von mindestens 25 % besteht oder bei mindestens 1 % Beteiligung eine berufliche Tätigkeit für die Gesellschaft vorliegt. In diesem Fall werden 60 % der Ausschüttung der individuellen Einkommensteuer unterworfen und Werbungskosten anteilig berücksichtigt. Sollten die Anteile im Betriebsvermögen des Gesellschafters sein, dann greift zwingend das Teileinkünfteverfahren.<sup>88</sup>

Halten Kapitalgesellschaften die Anteile an der veräußernden GmbH, greift die Steuerbefreiung des § 8b Abs. 1 und Abs. 5 KStG, wonach 95 % der Erträge steuerfrei sind und lediglich 5 % als nicht abziehbare Betriebsausgaben gelten.<sup>89</sup>

---

<sup>87</sup> Vgl. Dipl.-Finw. (FH) Holm Geiermann (Gewinnausschüttung, 12.08.2025).

<sup>88</sup> Vgl. Dipl.-Finw. (FH) Holm Geiermann (Gewinnausschüttung, 12.08.2025).

<sup>89</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## 5.3 Nebensteuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Grunderwerbsteuer)

Neben der Körperschaft- und Gewerbesteuer können beim Asset- Deal weitere Steuerarten relevant sein.

### **Gewerbesteuer**

Die Gewerbesteuerpflicht wurde bereits in Abschnitt 5.1 erläutert und trifft die veräußernde GmbH in vollem Umfang.

### **Umsatzsteuer**

Hinsichtlich der Umsatzsteuer ist zu unterscheiden: Erfolgt die Übertragung im Rahmen einer Geschäftsveräußerung im Ganzen gemäß § 1 Abs. 1a UStG, liegt kein umsatzsteuerbarer Vorgang vor, wenn der Erwerber den Betrieb oder Betriebsteil fortführt. Werden dagegen einzelne Wirtschaftsgüter isoliert übertragen, unterliegt der Verkauf grundsätzlich der Umsatzsteuer, es sei denn, es handelt sich um steuerfreie Wirtschaftsgüter wie Grundstücke gemäß § 4 Nr. 9a UStG oder bestimmte Finanzanlagen.<sup>90</sup>

### **Grunderwerbsteuer**

Die Grunderwerbsteuer nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 GrEStG fällt an, wenn im Rahmen des Asset- Deals Grundstücke oder grundstücksgleiche Rechte übertragen werden. Bemessungsgrundlage ist der auf das Grundstück entfallende Kaufpreis. Im Gegensatz zum Share- Deal bestehen hier keine Steuerbefreiungen, sodass die Grunderwerbsteuer regelmäßig anfällt, sofern Grundvermögen Teil der Transaktion ist.<sup>91</sup>

---

<sup>90</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 168.

<sup>91</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

## Beispiel – Asset- Deal einer GmbH mit anschließender Ausschüttung

Eine GmbH veräußert im Rahmen eines Asset- Deals ihren Betrieb für 3.000.000 €. Der Buchwert der Wirtschaftsgüter beträgt 1.000.000 €, zusätzlich entstehen 50.000 € an Veräußerungskosten. Durch die Transaktion werden stille Reserven in Höhe der Differenz zwischen Kaufpreis und Buchwert aufgedeckt, die unmittelbar besteuert werden. Im Gegensatz zum Share- Deal greift keine Steuerbefreiung nach § 8b KStG, sodass der gesamte Veräußerungsgewinn auf Gesellschaftsebene der Körperschaft- und Gewerbesteuer unterliegt.

### Berechnung auf Ebene der Gesellschaft

Berechnungsschritt	Betrag
Veräußerungserlös	3.000.000 €
Buchwert	-1.000.000 €
Veräußerungskosten	-50.000 €
<b>Zu versteuerndes Einkommen</b>	<b>3.000.000 € - 1.050.000 € = 1.950.000 €</b>
Körperschaftsteuer (15 %)	1.950.000 € × 15 % = <b>292.500 €</b>
Solidaritätszuschlag (5,5 %)	292.500 € × 5,5 % = <b>16.087,50 €</b>
Gewerbesteuer (Hebesatz 400%)	1.950.000 € * 3,5 % * 4 = <b>273.000 €</b>
<b>Steuerlast GmbH</b>	<b>581.587,50 €</b>

### Berechnung bei Ausschüttung

Berechnungsschritt	Betrag
Verbleibender Gewinn nach Steuern	1.950.000 € - 581.587,50 € = <b>1.368.412,50 €</b>
Abgeltungsteuer (25 %)	1.368.412,50 € * 25 % = <b>342.103,13 €</b>
Solidaritätszuschlag (5,5 %)	342.103,13 * 5,5 % = <b>18.815,67 €</b>
<b>Steuerlast Gesellschafter</b>	<b>360.918,80 €</b>

Dieses Beispiel verdeutlicht die doppelte Besteuerung beim Asset- Deal – zunächst auf Gesellschaftsebene durch Körperschaft- und Gewerbesteuer, anschließend auf Gesellschafterebene bei der Ausschüttung. Im Vergleich zum Share- Deal entfällt die Steuerbefreiung nach § 8b KStG, was regelmäßig zu einer höheren Gesamtbelastung führt. Im dargestellten Fall ergibt sich eine kombinierte Steuerlast von insgesamt **942.506,30 €**, was mehr als **47 %** des ursprünglichen Veräußerungsgewinns entspricht.

Zu beachten ist, dass beim Asset- Deal im Gegensatz zur Holdingstruktur nur der nach Steuern verbleibende Gewinn ausschüttungsfähig ist. Die Liquidität auf Gesellschaftsebene kann zwar höher sein, eine steuerfreie Rückzahlung aus dem Einlagekonto (§ 27 KStG) bleibt hier jedoch unberücksichtigt.<sup>92</sup>

<sup>92</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## 6 Steueroptimierende Gestaltungsmöglichkeiten

### 6.1 Vergleich und Gestaltung: Share- Deal vs. Asset- Deal

Die Wahl zwischen Share- Deal und Asset- Deal ist eine der entscheidendsten strategischen Fragen bei der Strukturierung eines Unternehmensverkaufs. Beide Varianten ermöglichen den Eigentumsübergang, unterscheiden sich jedoch in ihrer steuerlichen Behandlung und der zukünftigen Gestaltungsmöglichkeiten. Für die optimale Wahl muss der Verkäufer sowohl seine eigene steuerliche Situation als auch die Reaktion des Käufers berücksichtigen.<sup>93</sup>

Kriterium	Share- Deal (Kap. 4)	Asset- Deals (Kap. 5)
<b>Veräußerungserlös (Kaufpreis)</b>	3.000.000 €	3.000.000 €
<b>Veräußerungsgewinn</b>	1.950.000 €	1.950.000 €
<b>Steuerbelastung auf Gesellschaftsebene</b>	-	ca. 581.588 €
<b>Steuerbelastung auf Gesellschafterebene</b> <i>(bei Ausschüttung Asset- Deal)</i>	ca. 518.427 €	ca. 360.919 €
<b>Gesamte Steuerbelastung</b> <i>(Gesellschaft + Gesellschafter)</i>	ca. 518.427 €	ca. 942.507 €
<b>Nettoerlös für den Verkäufer</b> <i>(nach allen Steuern)</i>	ca. 2.481.573 €	ca. 2.057.493 €
<b>Effektive Steuerquote</b> <i>(Anteil der Steuer am Gewinn)</i>	ca. 27 %	ca. 48 %

Tabelle 3: Gestaltung Share- Deal vs. Asset- Deal

<sup>93</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022), S. 38.

## Interpretation

Die Tabelle verdeutlicht, dass der Share- Deal regelmäßig zu einer deutlich geringeren Gesamtsteuerbelastung führt (effektive Steuerquote ca. 27 % gegenüber ca. 48 % beim Asset- Deal). Für Verkäufer bedeutet dies einen um rund 400.000 € höheren Nettoerlös.

## Gestaltungsempfehlung aus Verkäufersicht

### 1. Share- Deal als steuerliche bevorzugte Standardlösung

- Geringere Gesamtsteuerbelastung durch die Befreiung nach § 8b KStG oder dem Teileinkünfteverfahren.
- Einfachere Abwicklung, da sämtliche Gesellschaftsanteile übertragen werden und keine Einzelübertragungen notwendig sind.
- Geeignet, wenn der Käufer die gesamte Gesellschaft mit Aktiva und Passiva übernehmen möchte.<sup>94</sup>

### 2. Asset- Deal in besonderen Fällen interessant

- **Teilverkauf:** Wenn nur einzelne Betriebsteile oder Vermögenswerte verkauft werden sollen.
- **Insolvenz oder Krisenszenarien:** Käufer übernimmt nur werthaltige Assets, nicht aber Altverbindlichkeiten.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> Vgl. Kästle und Oberbracht (Beck: Unternehmenskauf, 2018), Kap. A. I. 2. b).

<sup>95</sup> Vgl. Holzapfel u.a. (Unternehmenskauf in Recht und Praxis, 2021), S. 3.

### 3. Berücksichtigung der Käuferinteressen zur Vorteilssicherung

- Käufer bevorzugen häufig den Asset- Deal, um eine neue, höhere Abschreibungsbasis zu erhalten.
- Käufer erzielen im Asset- Deal steuerliche Vorteile durch eine neue Abschreibungsbasis. Verkäufer können diese Interessen gezielt nutzen, indem sie beim Asset- Deal einen höheren Kaufpreis fordern und damit ihren eigenen steuerlichen Nachteil gegenüber einem Share- Deal ausgleichen.
- Bei Kaufinteresse nur an bestimmten Assets kann ein **Kombinationsmodell** geprüft werden, um steuerliche Nachteile des Verkäufers zu reduzieren.<sup>96</sup>

In der Praxis entscheidet oft nicht allein die Steuerquote, sondern die Verhandlungsposition: Wer die Käuferinteressen richtig einschätzt, kann auch beim steuerlich günstigeren Share- Deal einen höheren Kaufpreis durchsetzen.

#### **Fazit:**

Aus Sicht des Verkäufers ist der Share- Deal in den meisten Fällen die steuerlich günstigere Option. Der Asset- Deal bleibt jedoch ein wichtiges Werkzeug, wenn besondere Rahmenbedingungen wie Teilverkäufe, Verlustvorträge oder Risikobegrenzung im Vordergrund stehen. Käuferinteressen können einen Verhandlungsvorteil darstellen, um beim Share- Deal einen höheren Kaufpreis zu erzielen und dadurch die eigene Steuerbelastung zu kompensieren. Eine frühzeitige, auf die individuelle Situation zugeschnittene Steuerplanung ist entscheidend für die Wahl der optimalen Transaktionsstruktur.<sup>97</sup>

---

<sup>96</sup> Vgl. Holzapfel u.a. (Unternehmenskauf in Recht und Praxis, 2021), S. 33.

<sup>97</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 39.

## 6.2 Vergleich und Gestaltung: Privat- vs. Betriebsvermögen

Die steuerliche Belastung hängt für natürliche Personen maßgeblich davon ab, ob GmbH-Anteile dem Privat- oder dem Betriebsvermögen zugeordnet sind. Die Unterschiede betreffen vor allem die Möglichkeiten der Verlustverrechnung und die Anwendung von Freibeträgen. Die folgende Übersicht zeigt die wesentlichen Unterschiede (vgl. Kap. 4.1.3 für die Grundsystematik).<sup>98</sup>

### Vergleich der Steuerbelastung

(Beispielwerte aus den Berechnungen in Kapitel 4)

Kriterium	Privatvermögen	Betriebsvermögen
<b>Veräußerungserlös</b>	3.000.000 €	3.000.000 €
<b>Veräußerungsgewinn</b>	1.950.000 €	1.950.000 €
<b>Freibetrag</b> (§§ 16, 17 EStG)	entfällt (ab 45.060 € Gewinn)	entfällt (ab 181.000 € Gewinn)
<b>Verlust aus anderem Gewerbebetrieb</b>	- €	-200.000€
<b>Zu versteuerndes Einkommen (60 % - Teileinkünfteverfahren)</b>	1.170.000 €	970.000 €
<b>Steuerlast (42 % + Soli)</b>	518.427 €	429.807 €
<b>Nettoerlös für den Verkäufer</b>	2.481.573 €	2.570.193 €
<b>Effektive Steuerquote</b>	ca. 26,6 %	ca. 22,0 %

Tabelle 4: Gestaltung Privatvermögen vs. Betriebsvermögen

<sup>98</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## Interpretation

Die Tabelle zeigt, dass die Steuerbelastung im Privat- und Betriebsvermögen bei hohen Veräußerungsgewinnen grundsätzlich ähnlich ist, da beide Konstellationen dem Teileinkünfteverfahren (TEV) unterliegen. Der entscheidende Vorteil des Betriebsvermögens liegt jedoch darin, dass Verluste aus anderen gewerblichen Tätigkeiten in voller Höhe gegengerechnet werden können. Im dargestellten Beispiel reduziert der Verlust von 200.000 € das steuerpflichtige Einkommen vollständig auf 970.000 € und senkt die Steuerlast um rund 88.600 €. Damit wird deutlich, dass das Betriebsvermögen zusätzliche Gestaltungsspielräume eröffnet, die im Privatvermögen nicht bestehen.<sup>99</sup>

## Gestaltungsempfehlung aus Verkäufersicht

### 1. Freibeträge realistische Einschätzung

- Bei typischen Unternehmensverkäufen im Mittelstand mit Gewinnen im siebenstelligen Bereich sind diese Freibeträge praktisch ohne Wirkung. Selbst bei voller Ausschöpfung liegt die Steuerersparnis nur bei ca. 3.800 € (§ 17) bzw. rund 18.900 € (§ 16). Sie sind daher eher für kleinere Unternehmensverkäufe, Praxisabgaben oder gestückelte Transaktionen interessant.<sup>100</sup>

### 2. Betriebsvermögen nutzen bei Verlusten

- Eine Einlage ins Betriebsvermögen kann sinnvoll sein, wenn hohe Verluste aus anderen Betrieben zur Verfügung stehen. Liegt der Einlagewert jedoch über den Anschaffungskosten, kommt es zur sofortigen Aufdeckung stiller Reserven. Ein Risiko, das den Vorteil der Verlustnutzung schnell übersteigen kann.

---

<sup>99</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

<sup>100</sup> Vgl. BMF v. 20.12.2005.

### 3. Privatvermögen beibehalten

- Die Haltung der Anteile im Privatvermögen bietet den Vorteil einer unkomplizierten Handhabung und eines geringeren Verwaltungsaufwandes. Zudem entfällt das Risiko einer sofortigen Besteuerung stiller Reserven, wenn keine wesentlichen gewerblichen Verluste bestehen.<sup>101</sup>

### 4. Zeitliche Gestaltung

- Im Betriebsvermögen kann ein Verkauf gezielt in ein Jahr gelegt werden, in dem hohe Verluste oder Verlustvträge bestehen. Bei Verkäufern kurz vor der Altersgrenze von 55 Jahren kann es sich lohnen, den Verkauf auf die Zeit nach Erreichen dieser Schwelle für den höheren Freibetrag zu verschieben.<sup>102</sup>

### Fazit

Die Zuordnung der Anteile ist vor allem eine Frage der Verlustnutzung: Das Privatvermögen ist im Regelfall einfacher und ausreichend, das Betriebsvermögen eröffnet zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten bei vorhandenen Verlusten. Entscheidend ist daher eine frühzeitige steuerliche Planung, um den optimalen Zeitpunkt und die passende Einordnung zu wählen.<sup>103</sup>

---

<sup>101</sup> Vgl. Holzapfel u.a. (Unternehmenskauf in Recht und Praxis, 2021), S. 33.

<sup>102</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

<sup>103</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

## 6.3 Vergleich und Gestaltung: Holdingstruktur vs.

### Teileinkünfteverfahren

Eine **Holdingstruktur** besteht aus einer Muttergesellschaft, die Anteile an einer oder mehreren Tochtergesellschaften hält. Die Muttergesellschaft ist dabei meist nicht operativ tätig, sondern verwaltet die Beteiligungen und übernimmt somit strategische Entscheidungen. Im deutschen Mittelstand wird dafür oft die Rechtsform einer GmbH oder einer UG gewählt.<sup>104</sup>

Der zentrale steuerliche Vorteil liegt in der Beteiligungsfreistellung nach § 8b KStG: 95 % der Veräußerungsgewinne sowie Dividenden sind steuerfrei, lediglich 5 % gelten als nicht abziehbare Betriebsausgaben. Die Gesamtbelastung liegt dadurch in der Praxis bei etwa bei 1 %.

Ein weiterer Vorteil der Holdingstruktur ist die Möglichkeit, Gewinne nahezu steuerfrei zwischen Kapitalgesellschaften zu verschieben. Ausschüttungen von einer Tochter-GmbH an die Holding sind bei einer Beteiligung von mindestens 10 % zu 95 % steuerfrei (§ 8b Abs. 1 KStG). Die Holding kann diese Mittel in eine andere GmbH investieren oder neue Beteiligungen erwerben, ohne dass auf Ebene der Holding eine wesentliche Steuerlast entsteht.<sup>105</sup>

---

<sup>104</sup> Vgl. Felix Becker (Holding-GmbH, 2019).

<sup>105</sup> Vgl. Rödding (Beck: Holding-Handbuch, 2020), Kap. Teil-D Rn. 23-26.

## Vergleich der Steuerbelastung

Kriterium	Holdingsstruktur (Kap. 4.2)	Teileinkünfte- verfahren (Kap. 4.1)
<b>Veräußerungserlös (Kaufpreis)</b>	3.000.000 €	3.000.000 €
<b>Veräußerungsgewinn</b>	1.950.000 €	1.950.000 €
<b>Steuerpflicht</b>	5 %	60 %
Zu versteuerndes Einkommen	97.500 €	1.170.000 €
<b>Gesamte Steuerbelastung (Gesellschaft und Gesellschafter)</b>	15.429 €	518.427 €
<b>Liquidität in der Gesellschaft</b>	2.984.571 €	-
<b>Ausschüttung an Gesellschafter (§ 20 EStG)</b>	26,375 %	entfällt
<b>Nettoerlös nach Ausschüttung</b>	2.197.390 €	2.481.573 €
<b>Effektive Steuerquote bei vollständiger Ausschüttung</b>	ca. 41,2 %	ca. 26,6 %
<b>Effektive Steuerquote bei Thesaurierung in Holding</b>	ca. 0,8 %	-

Tabelle 5: Gestaltung Holdingsstruktur vs. Teileinkünfteverfahren

## Interpretation

Das Beispiel aus Kapitel 4.2 zeigt, dass bei einer Holdingstruktur nur 5 % des Veräußerungsgewinns steuerpflichtig sind. Dadurch fällt die Steuerlast mit rund 15.400 € sehr gering aus und es verbleibt ein Nettoerlös von 2.984.571 € in der Gesellschaft. Die effektive Steuerquote liegt bei nur 0,8 %.

Im Vergleich dazu ergibt sich nach Kapitel 4.1 beim Teileinkünfteverfahren eine Steuerlast von ca. 518.000 € und eine Quote von 26,6 %, wobei der Nettoerlös dem Verkäufer sofort privat zur Verfügung steht. Bei der Holding fällt der Veräußerungsgewinn auf Gesellschaftsebene aufgrund der Beteiligungsfreistellung nach § 8b KStG nahezu steuerfrei an, sodass zunächst rund 2,98 Mio. € in der Gesellschaft verbleiben. Erfolgt jedoch eine volle Ausschüttung an den Gesellschafter, unterliegt der gesamte ausschüttungsfähige Betrag, einschließlich des Rückflusses der Anschaffungskosten, der Abgeltungsteuer oder dem TEV nach § 20 EStG. Dadurch sinkt der private Nettoerlös auf rund 2,20 Mio. € und die effektive Steuerquote steigt auf über 40 %.

In der Praxis ist die Holding daher ein zentrales Instrument in der Nachfolge- und Transaktionsplanung, insbesondere bei Unternehmern, die mehrere Gesellschaften führen oder Zukäufe planen.<sup>106</sup> Zu beachten ist allerdings, dass Ausschüttungen in bestimmten Fällen auch als steuerfreie Einlagenrückgewähr (§ 27 KStG) behandelt werden können. In diesem Fall würde nicht der gesamte Auskehrungsbetrag, sondern nur der tatsächliche Gewinnanteil der Abgeltungsteuer unterliegen. Das würde die Steuerlast erheblich reduzieren. Für die Grundsystematik dieser Untersuchung bleibt dieser Sonderfall jedoch unberücksichtigt.<sup>107</sup>

---

<sup>106</sup> Vgl. Felix Becker (Holding-GmbH, 2019).

<sup>107</sup> Vgl. Moritz Hammerschmidt (Steuerliche Besonderheiten bei Holdinggesellschaften, 2023).

## Gestaltungsempfehlung aus Verkäufersicht

### 1. Voraussetzungen prüfen

- Eine Holdingstruktur setzt eine Kapitalgesellschaft als Gesellschafterin voraus.
- Für die Steuerbefreiung bei Dividenden ist eine Beteiligung von mindestens 10% notwendig.
- Für Veräußerungsgewinne gibt es keine Mindestquote
- Sitz oder Geschäftsleitung der Holding muss in Deutschland liegen.<sup>108</sup>

### 2. Vorteile nutzen

- 95 % der Veräußerungsgewinne sind steuerfrei, nur 5 % gelten als nicht abzugsfähige Betriebsausgaben.
- Gewinne können fast steuerfrei innerhalb des Konzerns verschoben werden. Ausschüttungen von Tochtergesellschaften an die Holding unterliegen nur einer geringen Belastung.
- Der Verkaufserlös steht in voller Höhe für Reinvestitionen in neue Beteiligungen oder Projekte zur Verfügung.<sup>109</sup>

### 3. Risiken beachten

- Bei Ausschüttung an die Gesellschafter greift die Abgeltungsteuer nach § 20 EStG, wodurch die Gesamtbelastung auf über 40 % steigen kann.
- Eine Holding verursacht zusätzlichen Verwaltungsaufwand (eigene Buchführung, Jahresabschlüsse, Steuererklärungen).
- Bei verspäteter Einrichtung droht die Aufdeckung stiller Reserven. Wird eine steuerneutrale Einbringung nach § 21 UmwStG gewählt, gilt eine Sperrfrist von sieben Jahren gemäß § 22 UmwStG.<sup>110</sup>

---

<sup>108</sup> Vgl. §8b KStG.

<sup>109</sup> Vgl. Haufe Redaktion (Haufe: Steuergestaltung durch Holding-Strukturen, 2025).

<sup>110</sup> Vgl. Andreas Lieb (Haufe: Die Holdingstruktur im Mittelstand, 2025).

## **Fazit**

Die Holdingstruktur ist ein wirkungsvolles Instrument, um Veräußerungserlöse steuerlich begünstigt im Unternehmen zu belassen und für zukünftige Investitionen zu nutzen. Soll der Gewinn dagegen unmittelbar privat entnommen werden, ist das Teileinkünfteverfahren günstiger und der Verkauf über einer Holding nicht zu empfehlen. Die Entscheidung hängt damit stark von den Investitionsplänen und der persönlichen Liquiditätsplanung des Verkäufers ab. Ob die Holdinglösung vorteilhaft ist, hängt daher nicht allein von der Steuerlast ab, sondern vor allem von den strategischen Zielen des Unternehmers.<sup>111</sup>

---

<sup>111</sup> Vgl. Moritz Hammerschmidt (Steuerliche Besonderheiten bei Holdinggesellschaften, 2023).

## 6.4 Kritische Einordnung der steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten

Die vorangegangenen Abschnitte haben verschiedene steuerliche Gestaltungsoptionen aufgezeigt. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass diese Modelle nicht beliebig kombinierbar sind und stets durch rechtliche, wirtschaftliche und persönliche Faktoren begrenzt werden.<sup>112</sup>

### 1. Steueroptimierung ≠ allein entscheidend

- Für Unternehmer im Mittelstand ist der Verkauf häufig nicht nur eine Steuerfrage, sondern ebenso von Nachfolge, Kaufpreisfinanzierung und persönlichen Faktoren geprägt. Steuerliche Optimierungen sind wichtig, sollten jedoch stets im Zusammenhang mit den übergeordneten Zielen betrachtet werden.

### 2. Grenzen klassischer Begünstigungen

- Freibeträge (§ 16 Abs. 4, § 17 Abs. 3 EStG) oder die Tarifiermäßigung nach § 34 EStG haben bei hohen Veräußerungsgewinnen im Mittelstand meist nur marginale Wirkung und entfalten ihre Relevanz eher bei kleineren Praxisabgaben oder Teilverkäufen.

### 3. Holdinglösungen: Chancen und Hürden

- Auch wenn Holdings nahezu steuerfreie Reinvestitionen ermöglichen, scheitert ihre Umsetzung oft an den laufenden Kosten und dem zusätzlichen Verwaltungsaufwand. Sie sind nur dann sinnvoll, wenn tatsächlich ein konkreter Investitionsplan besteht.<sup>113</sup>

---

<sup>112</sup> Vgl. Moritz Hammerschmidt (Steuerliche Besonderheiten bei Holdinggesellschaften, 2023).

<sup>113</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

#### 4. Einfluss der Käuferseite

- Steuerlich ist der Share- Deal häufig günstiger, doch Käufer bevorzugen in der Praxis oft den Asset- Deal, um Risiken und Altlasten zu vermeiden. Für Verkäufer bedeutet dies, dass steuerliche Nachteile über Kaufpreisverhandlungen ausgeglichen werden müssen.

#### 5. Familienstiftungen als Sonderfall

- Theoretisch können Familienstiftungen steuerliche Vorteile bei Nachfolge und Vermögenssicherung bieten, da Anteile dauerhaft gebündelt werden. In der Praxis sind sie jedoch aufgrund der hohen rechtlichen Komplexität, der laufenden Besteuerung und der mangelnden Flexibilität für die meisten mittelständischen Unternehmer keine realistische Option.<sup>114</sup>

Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen im Mittelstand erhebliche Chancen zur Steuerlastreduktion, sind aber in ihrer praktischen Anwendung durch rechtliche Rahmenbedingungen, Käuferinteressen und wirtschaftliche Realität begrenzt. Instrumente wie die Holdingstruktur können in Einzelfällen große Wirkung entfalten, während Speziallösungen wie Familienstiftungen nur selten praxisgerecht sind. Entscheidend bleibt daher eine frühzeitige Planung, die steuerliche Aspekte mit strategischen und persönlichen Zielen verbindet.<sup>115</sup>

---

<sup>114</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

<sup>115</sup> Vgl. Felix Becker (Holding-GmbH, 2019).

## 7 Fazit und Ausblick

### 7.1 Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse

Die Untersuchung hat gezeigt, dass die steuerliche Behandlung eines Unternehmensverkaufs maßgeblich von der Rechtsform des Veräußerers und der Zuordnung der Beteiligung abhängt. Im Mittelpunkt stand dabei die GmbH als häufigste Kapitalgesellschaft im deutschen Mittelstand. Insbesondere drei Entscheidungsebenen sind dabei von zentraler Bedeutung:

#### 1. Share- Deal vs. Asset- Deal

Der Share- Deal ist regelmäßig steuerlich günstiger, da er im Regelfall zur Anwendung des Teileinkünfteverfahrens bei natürlichen Personen bzw. zur Steuerfreistellung nach § 8b KStG bei Kapitalgesellschaften führt. Dadurch ergibt sich eine deutlich niedrigere Gesamtsteuerquote im Vergleich zum Asset- Deal, bei dem stille Reserven aufgedeckt und sowohl Körperschaft- als auch Gewerbesteuer ausgelöst werden. Der Asset- Deal bleibt jedoch in der Praxis ein wichtiges Instrument, wenn einzelne Vermögenswerte oder Betriebsteile übertragen werden sollen oder wenn Käufer Haftungsrisiken vermeiden möchten.<sup>116</sup>

#### 2. Privat- vs. Betriebsvermögen bei natürlichen Personen

Die steuerliche Belastung unterscheidet sich im Kern durch die Möglichkeiten der Verlustverrechnung. Während im Privatvermögen Verluste nur sehr eingeschränkt berücksichtigt werden, erlaubt das Betriebsvermögen die Nutzung von Verlusten. Freibeträge und Tarifbegünstigungen spielen bei typischen siebenstelligen Veräußerungsgewinnen im Mittelstand kaum eine Rolle, haben aber Bedeutung bei kleineren Transaktionen oder Praxisabgaben.<sup>117</sup>

---

<sup>116</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

<sup>117</sup> Vgl. Wegmann (Unternehmensverkauf, 2020), S. 145.

### 3. Kapitalgesellschaften und Holdingstrukturen

Auf Ebene der Kapitalgesellschaften bietet § 8b KStG erhebliche Vorteile, da 95 % der Veräußerungsgewinne steuerfrei gestellt sind. Die steuerliche Gesamtbelastung ist dadurch deutlich geringer als bei natürlichen Personen. Noch weitergehend können Holdingstrukturen genutzt werden, um Veräußerungserlöse nahezu steuerfrei zu thesaurieren und für Reinvestitionen bereitzuhalten. In der Praxis sind sie jedoch nur dann sinnvoll, wenn tatsächlich Investitionsbedarf besteht und das Geld nicht privat benötigt wird, da ansonsten hohe Steuerbelastungen bei Ausschüttungen und zusätzlicher Verwaltungsaufwand entstehen.<sup>118</sup>

Die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen somit erhebliche Potenziale zur Reduzierung der Steuerlast. In der praktischen Umsetzung zeigen sich jedoch klare Grenzen: Freibeträge verlieren bei hohen Gewinnen ihre Wirkung, Käuferinteressen schränken die Wahlfreiheit ein, und bestimmte Modelle wie die Holdingstruktur lohnen nur bei klarer strategischer Zielsetzung. Entscheidend bleibt daher eine frühzeitige, individuell angepasste Planung, die steuerliche Vorteile mit den wirtschaftlichen und persönlichen Zielen der Unternehmer in Einklang bringt.<sup>119</sup>

---

<sup>118</sup> Vgl. Felix Becker (Holding-GmbH, 2019).

<sup>119</sup> Vgl. Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024).

## 7.2 Ausblick

Die Analyse hat gezeigt, dass steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten beim Unternehmensverkauf im Mittelstand erhebliche Potenziale eröffnen, in der Praxis jedoch häufig durch rechtliche Rahmenbedingungen, wirtschaftliche Interessen und persönliche Faktoren begrenzt werden. Für die Zukunft ist davon auszugehen, dass diese Rahmenbedingungen einem stetigen Wandel unterliegen und die Gestaltungsspielräume damit fortlaufend neu bewertet werden müssen.

Ein zentraler Aspekt wird die zukünftige Entwicklung der Gesetzgebung sein. Bereits in den vergangenen Jahren wurden steuerliche Begünstigungen eingeschränkt oder mit zusätzlichen Voraussetzungen versehen. Angesichts der aktuellen Diskussionen um Steuerfairness und internationale Mindestbesteuerung ist zu erwarten, dass auch Unternehmensverkäufe künftig stärker in den Fokus der Finanzpolitik rücken. Unternehmer sind daher gut beraten, mögliche Änderungen frühzeitig zu beobachten und in ihre Nachfolgeplanung einzubeziehen.<sup>120</sup>

Zugleich wird die Bedeutung einer integrierten Planung zunehmen. Steuerliche Überlegungen allein reichen nicht aus, vielmehr sind betriebswirtschaftliche, rechtliche und emotionale Aspekte in der Nachfolgegestaltung zu berücksichtigen. Externe Berater wie Steuerberater, M&A-Spezialisten und Wirtschaftsprüfer werden dadurch eine noch größere Rolle in der Praxis spielen.

Schließlich zeigt sich, dass der digitale Wandel auch in diesem Bereich neue Möglichkeiten eröffnet. Moderne Planungstools können steuerliche Effekte transparenter machen und die Entscheidungsfindung erleichtern. Dadurch steigt die Chance, steuerliche Gestaltungsspielräume nicht nur im Nachhinein zu nutzen, sondern vorausschauend in die gesamte Unternehmensstrategie zu integrieren.<sup>121</sup>

---

<sup>120</sup> Vgl. Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024).

<sup>121</sup> Vgl. Schnee-Gronauer (Unternehmensverkauf, 2022).

Damit schließt sich der Kreis zur in der Einleitung aufgeworfenen Problemstellung: Der Unternehmensverkauf stellt für viele Unternehmer einen entscheidenden Einschnitt dar, bei dem die steuerliche Belastung maßgeblich über den wirtschaftlichen Erfolg entscheidet. Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass rechtzeitige Planung und die Wahl der geeigneten Struktur wesentliche Faktoren für die steuerliche Optimierung sind. Für die Praxis bedeutet dies, dass steuerliche Gestaltungen auch künftig eine zentrale Rolle bei der erfolgreichen Umsetzung von Unternehmensverkäufen spielen werden.

## Literaturverzeichnis

Andreas Lieb (Haufe: Die Holdingstruktur im Mittelstand, 2025) Die Holdingstruktur im Mittelstand und bei Startups, URL: [https://www.haufe.de/recht/weitere-rechtsgebiete/wirtschaftsrecht/die-holdingstruktur-im-mittelstand-und-bei-startups\\_210\\_655770.html](https://www.haufe.de/recht/weitere-rechtsgebiete/wirtschaftsrecht/die-holdingstruktur-im-mittelstand-und-bei-startups_210_655770.html) (abgerufen am 16. August 2025).

Andreas Lieb (Haufe: Die Holdingstruktur im Mittelstand, 08.08.2025) Die Holdingstruktur im Mittelstand und bei Startups | Steuern | Haufe, URL: [https://www.haufe.de/recht/weitere-rechtsgebiete/wirtschaftsrecht/die-holdingstruktur-im-mittelstand-und-bei-startups\\_210\\_655770.html](https://www.haufe.de/recht/weitere-rechtsgebiete/wirtschaftsrecht/die-holdingstruktur-im-mittelstand-und-bei-startups_210_655770.html) (abgerufen am 8. August 2025).

Brauer, G. M. (DIHK - Unternehmensnachfolge 2024, 2024) DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2024, in: 2024.

Coenenberg, A. G. (Einführung in das Rechnungswesen, 2024) Einführung in das Rechnungswesen: Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung, 9. Auflage 2024. Aufl., Freiburg 2024.

Destatis (Rechtliche Einheiten nach zusammengefassten Rechtsformen, 2025) Rechtliche Einheiten nach zusammengefassten Rechtsformen, URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Unternehmen/Unternehmensregister/Tabellen/unternehmen-rechtsformen-wz08.html> (abgerufen am 30. Mai 2025).

Dipl.-Finw. (FH) Holm Geiermann (Gewinnausschüttung, 12.08.2025) Haufe - Gewinnausschüttung, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/gewinnausschuettung-HI1634959.html> (abgerufen am 12. August 2025).

Dr. Johannes Riepolt (Unternehmenskauf, 2024) Unternehmenskauf: Ein Überblick über die Möglichkeiten, Prozesse und Besteuerung, in: NWB Bilanzierung, Buchführung und Kostenrechnung 2024 (10).

Dr. jur. Karrenbrock, L. (Haufe: Das Einkommenssteuerrecht, § 17 EStG, 27.07.2025) Littmann/Bitz/Pust, Das Einkommenssteuerrecht, EStG § 17, URL: <https://www.haufe.de/id/kommentar/littmannbitzpust-das-einkommensteuerrecht-estg-17-veraeusserung-von-anteilen-an-kapitalgesellschaften-HI6406782.html> (abgerufen am 27. Juli 2025).

Dr. Lieb, C. (Unternehmenskauf der GmbH, 2019) DATEV: Unternehmenskauf der GmbH, 2019.

Dr. Rocco, J. (HAUFE: GmbH: Anteilsverkauf, 2024) GmbH: Anteilskauf, Anteilsverkauf, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/gmbh-anteilskauf-anteilsverkauf-HI9148143.html> (abgerufen am 4. August 2025).

Dr. Weiss, M. (NWB: Besteuerung der Kapitalgesellschaften, 2017) Besteuerung der Kapitalgesellschaften und ihrer Gesellschafter, URL: <https://datenbank.nwb.de/Dokument/703355/> (abgerufen am 27. Juli 2025).

Eisele (BewG § 95 Begriff des Betriebsvermögens, 2025) Beck: BewG § 95 Begriff des Betriebsvermögens, 39. Aufl., 2025.

Felix Becker (Holding-GmbH, 2019) Holding-GmbH: Vorteile, Gewinnausschüttung, Verkauf, Gestaltungen, 2019.

Haufe Redaktion (Haufe: Steuergestaltung durch Holding-Strukturen, 2025) Steuergestaltung durch Holding-Strukturen, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/steuergestaltung-durch-holding-strukturen-HI16797981.html> (abgerufen am 16. August 2025).

Holzapfel, H.-J., Pöllath, R., Bergjan, R., Engelhardt, T., Schwarz van Berk, P. (Unternehmenskauf in Recht und Praxis, 2021) Unternehmenskauf in Recht und Praxis: rechtliche und steuerrechtliche Aspekte, 16., neu bearbeitete Auflage. Aufl., Köln 2021.

Jaques (Beck: Unternehmenskauf im Mittelstand, 2025) D. Phase 3: Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrags beim Unternehmenskauf, 4. Aufl., 2025.

Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Veräußerung von GmbH-Anteilen, 2024) HAUFE: Veräußerung von GmbH-Anteilen, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/veraeusserung-von-gmbh-anteilen-HI7601073.html> (abgerufen am 27. Juni 2025).

Jürgen K. Wittlinger (Haufe: Gesellschafter, 25.07.2025) Gesellschafter | Haufe, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/gesellschafter-HI2709467.html> (abgerufen am 25. Juli 2025).

Kästle, F., Oberbracht, D. (Beck: Unternehmenskauf, 2018) Unternehmenskauf - share purchase agreement, 3. Auflage. Aufl., München 2018.

Landeszentralbank für politische Bildung BW (Konsequenzen Donald Trumps Wahlsieg, 02.06.2025) Welche Konsequenzen hat Donald Trumps Wahlsieg ?, URL: <https://uswahl.lpb-bw.de/was-passiert-wenn-donald-trump-gewinnt?> (abgerufen am 2. Juni 2025).

Miller, R. (Nachfolge ohne Nachfolger?, 2025) Nachfolge ohne Nachfolger? Herausforderung der externen Unternehmensnachfolge, URL: <https://www.roedl.de/themen/newsletter-nachfolge-kompass/2025-05/externeunternehmensnachfolge-m&areadiness-investoren-nachfolge?> (abgerufen am 30. Mai 2025).

Moritz Hammerschmidt (Steuerliche Besonderheiten bei Holdinggesellschaften, 2023) Zivilrechtliche Strukturierung und steuerliche Besonderheiten bei Holdinggesellschaften: Eine steuerartenübergreifende Analyse, 2023.

Müller-Stewens, G., Schalast, C., Binder, A., Kunisch, S. (Mergers & Acquisitions, 2024) Mergers & Acquisitions: Handbuch für Strategie, Consulting und Rechtsberatung, 3. Auflage 2024. Aufl., Freiburg 2024.

O.V. (BMF v. 20.12.2005, 2005) BMF v. 20.12.2005 - IV B 2 - S 2242 - 18/05, URL: <https://datenbank.nwb.de/Dokument/186052/> (abgerufen am 14. August 2025).

O.V. (§ 1 Abs. 1 KStG, 25.07.2025) § 1 Abs. 1 KStG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/kstg\\_1977/\\_1.html](https://www.gesetze-im-internet.de/kstg_1977/_1.html) (abgerufen am 25. Juli 2025).

O.V. (§ 13 GmbHG Abs. 1, 25.07.2025) § 13 GmbHG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/\\_13.html](https://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/_13.html) (abgerufen am 25. Juli 2025).

O.V. (§ 15 Abs. 3 GmbHG, 25.07.2025) § 15 GmbHG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/\\_15.html](https://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/_15.html) (abgerufen am 25. Juli 2025).

O.V. (§ 433 BGB, 25.07.2025) § 433 BGB - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/\\_433.html](https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_433.html) (abgerufen am 25. Juli 2025).

O.V. (BMF-Schreiben IV C 6 - S 2137 /0-03, 25.07.2025) BMF-Schreiben vom 24.06.2011 IVC6-S2137/0-03, URL: <http://beck-online.beck.de/?vpath=bibdata/zeits/dstr/2011/cont/dstr.2011.1226.1.htm> (abgerufen am 25. Juli 2025).

O.V. (§ 1 Abs. 1 EStG, 27.07.2025) § 1 EStG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/estg/\\_1.html](https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_1.html) (abgerufen am 27. Juli 2025).

O.V. (§ 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG, 27.07.2025) § 15 EStG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/estg/\\_15.html](https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_15.html) (abgerufen am 27. Juli 2025).

O.V. (§ 17 Abs.1 Satz 1 EStG, 01.08.2025) §17 EStG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/estg/\\_17.html](https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_17.html) (abgerufen am 1. August 2025).

O.V. (§ 8 Abs. 1 KStG, 09.08.2025) § 8 KStG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/kstg\\_1977/\\_8.html](https://www.gesetze-im-internet.de/kstg_1977/_8.html) (abgerufen am 9. August 2025).

O.V. (§ 11 Abs. 1 Nr. 1 GewStG, 11.08.2025) Einzelnorm -§ 11 GewStG, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/gewstg/\\_11.html](https://www.gesetze-im-internet.de/gewstg/_11.html) (abgerufen am 11. August 2025).

O.V. (§8b KStG, 16.08.2025) § 8b KStG - Einzelnorm, URL: [https://www.gesetze-im-internet.de/kstg\\_1977/\\_8b.html](https://www.gesetze-im-internet.de/kstg_1977/_8b.html) (abgerufen am 16. August 2025).

Pelka, Einheuser (BeckStB-HdB 2023/2024, 2023) G. Die einzelnen Steuerarten, 19. Aufl., 2023.

Rödding (Beck: Holding-Handbuch, 2020) Teil D – Steuerrecht, 3. Aufl., 2020.

Rotthege, G. (Unternehmenskauf bei der GmbH, 2011) Unternehmenskauf bei der GmbH, Heidelberg München Landsberg Frechen Hamburg 2011.

Schnee-Gronauer, A. R. J. (Unternehmensverkauf, 2022) Unternehmensverkauf: Anleitung und Planungshilfen für kleinere und mittlere Unternehmen, 2. aktualisierte und erweiterte Auflage 2022. Aufl., Freiburg 2022.

Schoor, H. W. (Haufe: Unternehmereigenschaft im Ertragssteuerrecht, 27.07.2025) Unternehmereigenschaft im Ertragsteuerrecht | Haufe, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/unternehmereigenschaft-im-ertragsteuerrecht-HI12457.html> (abgerufen am 27. Juli 2025).

Schwetje, G., Demuth, M., Schubert, H. (Unternehmensnachfolge, 2016) Unternehmensnachfolge: Praxisleitfaden für Unternehmer und Berater: Betrachtung betriebswirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Aspekte: mit zahlreichen Checklisten, Grafiken und Tabellen, Herne, Westf 2016.

Vobbe, R. (Unternehmensverkauf: Umsatzsteuerliche Folgen, 2022) Unternehmensverkauf: Umsatzsteuerliche Folgen | Haufe, URL: <https://www.haufe.de/id/beitrag/unternehmensverkauf-umsatzsteuerliche-folgen-HI15471745.html> (abgerufen am 27. Juli 2025).

Wegmann, J. (Unternehmensverkauf, 2020) Unternehmensverkauf: Leitfaden Für Kleine und Mittlere Unternehmen, 2nd ed. Aufl., Wiesbaden 2020.

Wisskirchen, Zoglowek, Theißen (GmbHG § 35 Vertretung der Gesellschaft, 2025) BeckOK GmbHG, 64. Aufl., 2025.

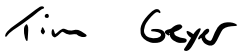
Zmijanjac, L. (Gründe Unternehmensverkauf, 2021) Gründe für den Unternehmensverkauf, URL: <https://sattlerundpartner.de/de/gruende-unternehmensverkauf/> (abgerufen am 2. Juni 2025).

## Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich an Eides statt, dass ich die vorliegende Bachelorarbeit selbstständig und ohne unzulässige Hilfe angefertigt habe. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Veröffentlichungen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen.

KI-gestützte Hilfsmittel (z. B. ChatGPT) wurden ausschließlich zur sprachlichen Optimierung und zur Unterstützung bei Formulierungsvorschlägen eingesetzt. Die wissenschaftliche Auswertung, Gliederung und inhaltliche Verantwortung für die Arbeit liegen vollständig beim Verfasser.

Ort, Datum: Osterberg, 28.08.2025

Unterschrift:  Tim Geyer