

GmbH-Anteile verkaufen: in 8 Schritten zum erfolgreichen Anteilsverkauf

Ein Ratgeberartikel von



Ausgezeichnete Beratung von erfahrenen Anwälten



Inhaltsverzeichnis

advocado stellt sich vor	3
1. GmbH-Anteile verkaufen: Vorbereitungen treffen	4
2. Käufer finden	7
3. Verschwiegenheitserklärung & Vorvertrag	10
4. Unternehmensprüfung	12
5. Vertragsverhandlungen & Kaufvertrag	13
6. Abschluss & Übertragung	15
7. Kosten & Steuern berücksichtigen	16
8. GmbH-Anteile verkaufen mit juristischer Unterstützung	19

advocado stellt sich vor

Ob der eigene Nachlass, Baupfusch oder fristlose Kündigung – avocado bietet ausgezeichnete Beratung von erfahrenen und spezialisierten Anwälten zu jedem Rechtsproblem. Durch unsere **kostenfreie Ersteinschätzung** bieten wir Ihnen immer eine schnelle und unverbindliche Orientierungshilfe.

Sofern eine weiterführende Betreuung notwendig ist, wird ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit detailliertem Leistungsumfang und zum transparenten Festpreis erstellt. Sie entscheiden selbst, ob Ihnen die kostenfreie Ersteinschätzung genügt oder ob Sie eine anwaltliche Betreuung in Anspruch nehmen wollen.

Focus-Money zeichnete avocado mit der höchsten Weiterempfehlungsquote im Bereich der Online-Rechtsberatung aus.



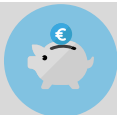


RECHTSBERATUNG-TIPP:

- ▶ Sie möchten GmbH-Anteile verkaufen und dabei rechtliche und/oder wirtschaftliche Risiken vermeiden oder Kosten und Steuern minimieren? Kontaktieren Sie uns für ein kostenfreies und unverbindliches Erstgespräch mit unserem [Anwalt für Gesellschaftsrecht](#).
- ▶ Im Rahmen dieses Erstgesprächs prüfen wir, welche Vorbereitungen für einen Verkauf Ihrer GmbH-Anteile notwendig sind und wie eine angemessene Unternehmensbewertung sichergestellt werden kann. Zudem erläutern wir Ihnen alle im Rahmen eines Anteilsverkaufs zu beachtenden gesetzlichen Regelungen und damit verbundene Chancen und Risiken. Auch alle damit verbundenen Kosten und mögliche Steuersparmöglichkeiten stellen wir Ihnen transparent dar. Sie entscheiden anschließend, ob Sie uns damit beauftragen, Ihre GmbH-Anteile zu verkaufen.
- ▶ [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen](#).

1. GmbH-Anteile verkaufen: Vorbereitungen treffen

Gemäß § 15 GmbHG darf ein Eigentümer jederzeit seine GmbH-Anteile verkaufen, wenn keine anderweitigen Regelungen durch den [Gesellschaftsvertrag](#) getroffen wurden. Der Verkauf kann an andere Gesellschafter oder Dritte erfolgen, ist dabei allerdings stets durch einen Notar zu beglaubigen. Bevor der Anteilsverkauf jedoch erfolgreich abgeschlossen werden kann, sollten eine Unternehmensbewertung durchgeführt und wirtschaftliche sowie rechtliche Risiken minimiert werden.



KOSTENTIPP:

Wenn Sie GmbH-Anteile verkaufen, werden in der Regel alle bei der Transaktion anfallenden Kosten durch die Käuferseite übernommen.

Unternehmensbewertung

Wenn man GmbH-Anteile verkaufen möchte, sollte zunächst durch eine Unternehmensbewertung der Wert der GmbH-Anteile bestimmt werden. Einerseits kann man so einen angemessenen Kaufpreis ermitteln, andererseits wird eine Bewertung der GmbH-Anteile spätestens vom Finanzamt für die Berechnung der anfallenden Steuern gefordert. Dafür wird die GmbH zunächst als Gesamtheit analysiert und daraufhin der Wert der einzelnen GmbH-Anteile ermittelt.

Eine Unternehmensbewertung beginnt mit der Analyse der Gewinne bzw. Verluste der vergangenen Geschäftsjahre, bevor eine oder mehrere Bewertungsmethoden genutzt werden. Diese Verfahren nutzen als Grundlage

- den **Erfolg**, welcher anhand der möglichen Gewinne der nächsten 3–5 Jahren bestimmt wird,
- die **Substanz** einer GmbH, die sich aus allen materiellen Vermögensgegenständen zusammensetzt, oder
- den **Markt**, auf dem von vergleichbaren Unternehmen GmbH-Anteile verkauft wurden.

Der ermittelte Wert der GmbH-Anteile ist nicht gleichbedeutend mit dem tatsächlichen Kaufpreis, sondern stellt vielmehr eine hilfreiche Orientierungshilfe für fundierte Verhandlungen über einen angemessenen Kaufpreis dar.

Exposé erstellen

Im Rahmen der Unternehmensbewertung sollte zudem ein Exposé zu wesentlichen Eckdaten der GmbH erstellt werden, wenn man GmbH-Anteile verkaufen will. Dieses dient potentiellen Käufern als erste Informationsquelle und ist maßgebend im Entscheidungsprozess der Kaufinteressenten. Dementsprechend sollte ein Exposé in ansprechender Form folgende Inhalte aufführen:

- **grundlegende Informationen:** Standort, Branchenschlüssel, Rechtsform, Anzahl der Mitarbeiter, Geschäftsführer usw.,
- **Verkaufsinformationen:** Motivation, Preisvorstellung, Konditionen usw.,
- **grobe Vermögensdarstellung:** Grundstücke, Immobilien, Fahrzeuge, Unternehmensergebnisse usw.,
- **Unternehmensdarstellung:** Produkt bzw. Dienstleistung, Kundennutzen, Kunden, Markt usw.



Alternativen bedenken:

Ergibt eine Bewertung von GmbH-Anteilen einen Kaufpreis, der sich nicht mit den persönlichen Preisvorstellungen deckt, sollten auch Alternativen in Betracht gezogen werden. Hier bieten sich folgende Möglichkeiten an:

- **Nachfolger finden:** Innerhalb der Familie oder unter den Arbeitnehmern könnten sich geeignete Personen finden lassen, die an einem Anteilskauf interessiert sind und die Kontinuität des Unternehmens gewährleisten.
- **Geschäftsführer einstellen:** Wenn die doppelte Arbeitsbelastung eines geschäftsführenden Gesellschafters der Grund dafür ist, dass er seine GmbH-Anteile verkaufen möchte, kann alternativ auch ein Fremdgeschäftsführer eingestellt werden.
- **Liquidation:** Möchte man GmbH-Anteile an einer verschuldeten GmbH verkaufen, sollte geprüft werden, ob nicht eine Liquidation dem Anteilsverkauf vorzuziehen ist.
- **GmbH verkaufen:** Durch Synergieeffekte ist eine GmbH als Ganzes wertvoller als die Summe ihrer Gesellschaftsanteile.

LINK-TIPP: Ausführliche Informationen über die genannten Möglichkeiten finden Sie in unseren Schwerpunkt-Beiträgen zur

- *Nachfolge:* [Unternehmensnachfolger finden](#),
- *Einstellung eines Geschäftsführers:* [Arbeitsvertrag Geschäftsführer](#),
- *GmbH-Liquidation:* [GmbH liquidieren](#),
- *GmbH-Verkauf:* [GmbH verkaufen](#).

2. Käufer finden

Ohne geeigneten Käufer ist es nicht möglich, GmbH-Anteile zu verkaufen, dementsprechend sollten Suche und schlussendliche Entscheidung mit größter Sorgfalt geschehen. Vorteilhaft wäre die Konzentration auf mehrere Kaufinteressenten – so stehen Alternativen zur Verfügung, sollte einer der Interessenten abspringen. Zudem kann der Wettbewerb mehrerer potentieller Käufer sich positiv auf den Verkaufserlös auswirken.

Wo findet man passende Kaufinteressenten?

Interessierte Käufer lassen sich zum einen über den persönlichen Kontakt zu u. a. Geschäftspartnern, Kunden, Lieferanten oder Wettbewerbern finden. Zum anderen kann man über folgende Medien und Plattformen seine GmbH-Anteile zum Kauf anbieten:

- **Online-Unternehmensbörsen:** u. a. next-change, Deutsche Unternehmerrbörse, biz4.sale,
- **Inserate in Fachmagazinen:** u. a. DUB UNTERNEHMER-Magazin, KMU Magazin, unternehmermagazin , Impulse,
- **Anzeigen in überregionalen Zeitungen:** Süddeutsche, FAZ, Welt, Zeit, Spiegel, TAZ usw.,
- **Verbände:** u. a. Arbeitgeberverbände, Unternehmerverbände, Industrieverbände,
- **branchenspezifische Messen:** u. a. IAA, Hannover-Messe, Agritechnica, Drupa, gamescon, IFA, bauma.



Vorkaufsrecht im Gesellschaftsvertrag:

Sollte im Gesellschaftsvertrag ein Vorkaufsrecht weiterer Gesellschafter für den Fall des Anteilsverkaufs festgelegt sein, ist dieses gemäß § 15 GmbHG unbedingt zu beachten. In der Praxis führt diese sogenannte Vinkulierungsklausel allerdings regelmäßig zu Streitigkeiten zwischen den Gesellschaftern über die konkrete Auslegung der Bestimmung. Ein erfahrener Anwalt für Gesellschaftsrecht kann in dieser heiklen Situation zwischen den Beteiligten vermitteln und die optimale Lösung erreichen, um anschließend rechtssicher die GmbH-Anteile verkaufen zu können. [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen.](#)

Welche Käufer kommen infrage?

Nicht jeder Kaufinteressent ist auch der passende Käufer, um das Unternehmen erfolgreich fortzuführen. Grundsätzlich lassen sich in diesem Zusammenhang vier Käufergruppen unterscheiden:

- **Gesellschafter:** Sind die anderen Gesellschafter nicht ohnehin wegen eines Vorkaufsrechts auf die bestehende Verkaufsabsicht aufmerksam zu machen, sollte man diese auf die Möglichkeit der Erhöhung ihrer Beteiligung ansprechen, wenn man GmbH-Anteile verkaufen will. So kann das Eintreten eines unbekanntem Dritten in die Gesellschaft verhindert und Kontinuität des Unternehmens gewährleistet werden.
- **Privatpersonen:** Private Kaufinteressenten möchten durch den Erwerb von GmbH-Anteilen zumeist eine [Existenzgründung](#) erreichen oder in Zukunft von Einkünften aus Kapitalvermögen profitieren. Sie sind daher oftmals besonders motiviert, langfristigen Erfolg für das Unternehmen zu sichern.

- **Finanzinvestoren:** Auch für Finanzinvestoren steht der Profit durch Gewinnbeteiligungen im Vordergrund, wenn nicht gerade ein ergänzendes Portfoliounternehmen gesucht wird. So investieren beispielsweise Vermögensverwaltungen, Industrie Holdings, Venture-Capital-Gesellschaften oder private Kapitalgesellschaften in gewinnversprechende Unternehmen und sind daher eine Option, wenn man GmbH-Anteile verkaufen will.
- **Strategische Käufer:** Strategische Käufer sind Kaufinteressenten, die aus angrenzenden Branchen stammen und durch den Kauf ihre strategische Position auf dem Markt optimieren wollen.

Entscheidung für einen Käufer

Die Entscheidung für oder gegen einen Käufer basiert auf einem unverbindlichen Angebot (“Non-binding Offer”) seitens des Kaufinteressenten. Bei der Entscheidungsfindung, an wen man schlussendlich die GmbH-Anteile verkaufen möchte, sollten die eigenen Erwartungen mit dem Angebot abgeglichen werden. Dies kann u. a. anhand folgender Punkte geschehen:

- **wirtschaftliche Faktoren:** u. a. Vereinbarkeit der Kaufpreisvorstellungen, Finanzkraft des Kaufinteressenten,
- **Kompatibilität:** u. a. persönliche Kompetenzen und Erfahrung des Käufers, Kontinuität in der Unternehmensphilosophie, Lieferantentreue, Arbeitsplatzert, halt,
- **juristische Kriterien:** u. a. (beschränkte) Geschäftsfähigkeit, Vertretungsvollmacht, Sanktionslistenprüfung,
- **emotionale Aspekte:** u. a. Bauchgefühl/Sympathie, Kompatibilität mit vorhandenen Gesellschaftern, Rückhalt von Familie & Mitarbeitern.

Unabhängig von etwaigen Vorkaufsrechten kann aufgrund des Gesellschaftsvertrags die Zustimmung der Gesellschafter zum Anteilsverkauf und schlussendlich zum Käufer obligatorisch sein, um GmbH-Anteile verkaufen zu können. Ist dies der Fall, sollte man abhängig vom Umfang der jeweiligen Beteiligung und damit einhergehenden Entscheidungsgewalt die anderen Gesellschafter direkt mit in die Entscheidungsfindung einbeziehen.

3. Verschwiegenheitserklärung & Vorvertrag

Ist die Entscheidung für einen Kaufinteressenten gefallen, sollte vor Eintritt in die Vertragsverhandlungen folgende Absicherung erfolgen:

Verschwiegenheitserklärung (Non-Disclosure Agreement)

Während der Verhandlung mit Kaufinteressenten werden sensible Unternehmensdaten offengelegt, die im Falle eines Missbrauchs erheblichen Schaden anrichten können. Zum Schutz sollte deshalb vorab eine Verschwiegenheitserklärung durch beide Verhandlungspartner unterzeichnet werden, die eine Geheimhaltung und Nichtverwertung von sensiblen Daten gewährleistet. Im Rahmen dieser können u. a. folgende Informationen geschützt werden:

- Angaben über alle Beteiligten,
- die Vertragsverhandlungen an sich und ggf. der Abbruch dieser,
- Betriebsgeheimnisse,
- Arbeitnehmer, Zulieferer und Abnehmer sowie
- Kennzahlen.

Bei Missachtung einer solchen Verschwiegenheitserklärung kann eine Vertragsstrafe fällig werden, deren Art und Umfang individuell vereinbar ist.



DOWNLOAD UNSERER MUSTER-VORLAGE:

Hier können Sie unsere Mustervorlage einer Verschwiegenheitserklärung (“Non-Disclosure Agreement”) downloaden. Da allerdings jeder Verkauf von GmbH-Anteilen auf eine Einzelfallbetrachtung angewiesen ist, sollte das Muster stets auf Ihre individuelle Situation zugeschnitten werden.

[Muster einer Verschwiegenheitserklärung](#)

Vorvertrag (Letter of Intent)

Im Rahmen eines Vorvertrags soll die Ernsthaftigkeit der Verhandlungsabsichten der Parteien verdeutlicht werden. Dieser stellt zudem die Geschäftsgrundlage für die Hintergründe des Verkaufs als auch für die folgenden Verhandlungen dar. Bei dessen Erstellung ist vor allem auf die Rechtsbindung zu achten und je nach Wunsch eine verbindliche oder unverbindliche Ausdrucksform zu wählen, um rechtssicher GmbH-Anteile verkaufen zu können. Der Inhalt sollte folgende Punkte umfassen:

- **Vertragsgrundlage:** u. a. Umfang GmbH-Anteile, wesentliche Angaben zur GmbH,
- **Kaufpreis:** u. a. Kaufpreisvorstellungen & von welchen Kriterien diese abhängig sind,
- **Kostenverteilung:** u. a. Übernahme der Transaktionskosten für z. B. Notar oder Steuerberater,
- **Zeitplan:** u. a. grobe Zeitplanung für Unternehmensprüfung, Vertragsabschluss und Übergabe,
- **Verhandlungsgrundsätze:** u. a. Abwerbe- oder Wettbewerbsverbote für eine faire Verhandlung.



► Sie möchten mit anwaltlicher Unterstützung GmbH-Anteile verkaufen? Kontaktieren Sie uns für ein kostenfreies und unverbindliches Erstgespräch mit einem unserer spezialisierten Anwälte. [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen.](#)

4. Unternehmensprüfung

Einen wesentlichen Schritt zum erfolgreichen Verkauf von GmbH-Anteilen stellt die Prüfung des Unternehmens (Due Diligence) durch den Käufer dar. Diese erfolgt ebenfalls vor den eigentlichen Vertragsverhandlungen. So werden im Rahmen einer Grobanalyse die Stärken und Schwächen sowie Risikopotentiale bewertet. Im Fokus stehen dabei vor allem wirtschaftliche und haftungsrechtliche Risiken. Bei positivem Ergebnis kommt es zur Feinanalyse, die folgende Unternehmensfaktoren abdeckt:

- Struktur der GmbH,
- Unternehmenspolitik,
- Personal und Führungskräfte,
- juristische Aspekte und Konflikte,
- Kapitalverhältnisse und Finanzstatus,
- Steuerlast,
- Immobilien,
- Produktionsmaschinen und -anlagen,
- geistiges Eigentum,
- Beziehung zu Dritten,
- Marktposition.

Für die Verkäuferseite bedeutet eine Unternehmensprüfung die Pflicht zur Verfügbarmachung aller notwendigen Dokumente. Unternehmen, welche sich durch eine verzweigte Struktur auszeichnen, sollten zudem Gespräche mit Mitarbeitern in Führungspositionen ermöglichen. Außerdem sollten auch etwaige weitere Gesellschafter einbezogen werden, welche in einigen Fällen erst einer Unternehmensprüfung zustimmen müssen – auch dies bedarf einer besonderen Regelung im Gesellschaftsvertrag.



RECHTSTIPP:

Wenn der Kaufinteressent ein direkter Wettbewerber des Unternehmens ist, an dem man GmbH-Anteile verkaufen will, kann man eine Unternehmensprüfung durch Dritte fordern. So prüfen externe Spezialisten die GmbH umfassend und legen anschließend die Auswertungsergebnisse anonymisiert vor. Damit ist ausgeschlossen, dass der Kaufinteressent die erhaltenen Informationen missbraucht. Um sich vor diesen und ähnlichen Fällen abzusichern, kann ein erfahrener und spezialisierter Anwalt Sie im Rahmen einer kostenfreien und unverbindlichen Risikoanalyse über alle Optionen zur Absicherung von Geschäftsgeheimnissen informieren. [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen.](#)

5. Vertragsverhandlungen & Kaufvertrag

Um rechtssicher und erfolgreich GmbH-Anteile verkaufen zu können, ist ein sorgfältig erstellter und die Interessen von allen Parteien berücksichtigter Kaufvertrag von grundlegender Bedeutung – und das eigentliche Ziel aller Vertragsverhandlungen. Deswegen sollte sich während dieser auf die wesentlichen Vertragsbestandteile konzentriert werden. Die detaillierte Vertragsgestaltung ist zunächst zweitrangig und wird zumeist von einem juristischen Berater realisiert, wenn die finale Entscheidung gefallen ist, seine GmbH-Anteile zu verkaufen.

Nach erfolgreichem Abschluss der Vertragsverhandlungen sollte ein Kaufvertrag trotz der sogenannten Vertragsfreiheit nach § 2 Abs. 1 GG folgende Klauseln enthalten:

- **Präambel:** Erläuterung der Hintergründe des Verkaufs der GmbH-Anteile,
- **Parteien:** Kontaktdaten von Verkäufer und Käufer,
- **Kaufgegenstand:** Umfang und Wert der GmbH-Anteile,
- **Kaufpreis:** Höhe, Zahlungsmodalitäten inkl. Bedingungen und Fristen,



Zahlungsmodalitäten:

- **Einmalzahlung:** Der Kaufpreis wird sofort in einem Betrag gezahlt. Diese Vorgehensweise ist für den Verkäufer aus steuerlicher Sicht am günstigsten.
- **Ratenzahlung:** Bei einer stückweisen Zahlung des Kaufpreises sollte der Verkäufer neben Zinsen auch Sicherheiten und eine Wertsicherungsklausel verlangen, um auch bei ggf. Misserfolg der GmbH sein Geld zu erhalten.
- **Rente/Versorgungsleistung:** Es kann auch eine befristete Zeitrente von min. 10 Jahren oder lebenslange Leibrente vereinbart werden. Da auch deren Fortbestehen abhängig vom Erfolg der GmbH ist, sollten auch hierfür Sicherheiten verlangt werden.
- **Haftungsregelungen:** Beschränkung, Verjährung und Nacherfüllung im Haftungsfall,
- **sonstige Vereinbarungen:** Wettbewerbsverbot, Fortführung des Firmennamens, Eintritt in etwaig bestehende Sicherheiten oder Bürgschaften,
- **rechtliche Absicherung:** Salvatorische Klausel, Schiedsgericht,
- **Unterschrift beider Parteien.**

Von Vorteil kann es sein, wenn Gesellschafter, Mitarbeiter in Führungspositionen und Angehörige in die Vertragsverhandlungen eingebunden werden. Damit kann Rückhalt für den Verkauf gesichert und der Einstieg des Käufers erheblich erleichtert werden.



Achtung vor Schadensersatzforderungen durch Garantien:

Niemals sollten Sie GmbH-Anteile verkaufen und dabei Garantien z. B. bezüglich der Bilanzierung abgeben. Entsteht beispielsweise dem Käufer ein Schaden durch eine fehlerhafte Bilanz, muss der Verkäufer damit rechnen, dass der Käufer [Schadensersatz geltend machen](#) wird – selbst wenn ein Steuerberater eigentlicher Verursacher ist. Um diese und andere rechtliche Risiken bezüglich der Vertragsgestaltung auszuschließen, kann ein erfahrener und spezialisierter Anwalt den Vertragsentwurf vor Unterzeichnung prüfen und auf rechtlich bedenkliche Regelungen hinweisen. [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen.](#)

6. Abschluss & Übertragung

Wurden die Vertragsverhandlungen erfolgreich abgeschlossen und der Kaufvertrag erstellt, muss dieser ggf. den Gesellschaftern vorgelegt werden. Dies ist notwendig, wenn durch den Gesellschaftsvertrag ein Vorkaufsrecht vereinbart wurde oder die Zustimmung der Gesellschafter obligatorisch ist, um GmbH-Anteile verkaufen zu können. Die Gesellschafter haben dann einen Monat Zeit, um ihr Recht in Anspruch zu nehmen. Ansonsten ist der Kaufvertrag nach einer notariellen Beurkundung rechtswirksam. Daraufhin müssen folgende Schritte unternommen werden, um den Kauf der GmbH-Anteile erfolgreich abzuschließen:

- **Herstellung der Vollzugsbedingungen des Kaufvertrags:** Die endgültige Wirksamkeit vieler Kaufverträge ist an Bedingungen wie z. B. eine finale Bilanzierung geknüpft.
- **Kaufpreiszahlung:** Der Kaufpreis wird gemäß der vereinbarten Zahlungsmodalitäten an den Verkäufer ausgezahlt.
- **Technische Abwicklung:** Gelegentlich übernehmen Gesellschafter Bürgschaften oder stellen Sicherheiten vertretend für die GmbH – der Verkäufer sollte ggf. in allen laufenden Verträgen und Vereinbarungen durch den Käufer ersetzt werden.

- **Eintragung in das Handelsregister:** Abschließend wird der Käufer als neuer Gesellschafter in die Gesellschafterliste beim Handelsregister eingetragen. Dies übernimmt gemäß § 40 GmbHG der Geschäftsführer. Damit der Verkauf der GmbH-Anteile abgeschlossen.



Gesellschafterliste:

Die Gesellschafterliste führt alle Anteilseigner einer GmbH mit Namen, Wohnort, Geburtsdatum und Nennwert unter laufender Nummer der Geschäftsanteile auf. Sie ist beim zuständigen Registergericht hinterlegt. Gesellschafter, die trotz rechtmäßigen Eigentums von Geschäftsanteilen nicht in der Gesellschafterliste vermerkt sind, können von den Versammlungen und Beschlussfassungen einer Gesellschaft ausgeschlossen werden.

7. Kosten & Steuern berücksichtigen

Ein entscheidender Faktor für viele Gesellschafter, die ihre GmbH-Anteile verkaufen wollen, ist die Aussicht auf die Erzielung eines attraktiven Verkaufserlöses. Dementsprechend sollten im Rahmen des Anteilsverkaufs etwaige Transaktionskosten und Steuern schon frühzeitig eingeplant und entsprechende Mittel vorgehalten werden.



GmbH-Anteile verkaufen unter Wert:

Sollte eine auffällig große Diskrepanz zwischen ermitteltem Wert und Verkaufspreis bestehen, geht das Finanzamt insbesondere bei Familienangehörigen von einer gemischten Schenkung auf. Somit wird der Verkaufsgewinn wie nachfolgend beschrieben besteuert und darüber hinaus Schenkungssteuer fällig.

Allgemeine Kosten

Will man seine GmbH-Anteile verkaufen, können die verschiedenen Verkaufsschritte sogenannte Transaktionskosten auslösen. Sie werden individuell nach Art und Umfang der in Anspruch genommenen Dienstleistungen berechnet. Folgende Kostenstellen sind u. a. denkbar:

- **Käufersuche:** Für Inserate entstehen Kosten zwischen 50 und 200 Euro pro Inserat, wobei auch kostenlose Online-Plattformen genutzt werden können. Messeauftritte sind deutlich teurer.
- **Telekommunikation & Post:** Abhängig von den genutzten Kommunikationswegen sollte mit einer Kostenbelastung ab 75 Euro gerechnet werden.
- **Due Diligence:** Als Gesamtkostenbetrag gilt für eine Unternehmensprüfung ein Richtsatz von 3.500 Euro, der sich aus einem Stundensatz von durchschnittlich 300 Euro ergibt.
- **Notar:** Für die Beglaubigung des Kaufvertrags fällt eine Gebühr nach dem Notarkostengesetz an, die sich nach dem tatsächlichen Kaufpreis berechnet. Zwar sind ausländische Notare deutlich günstiger, doch wird diese Beurkundung in Deutschland nicht anerkannt.
- **Juristische Unterstützung:** Zur rechtlichen Absicherung und Vermeidung von Haftungsrisiken sollte man einen erfahrenen und spezialisierten Anwalt hinzuziehen, wenn man GmbH-Anteile verkaufen möchte. Üblicherweise errechnen sich die Anwaltskosten aus dem Umfang des Arbeitsaufwands, doch eine Festpreisvereinbarung ist im Sinne der Kostensicherheit sehr empfehlenswert.

Steuern

Die Besteuerung des Verkaufsgewinns fällt mit dem Übergang der GmbH-Anteile an den Käufer an und nicht mit der tatsächlichen Zahlung des Kaufpreises. Welche Steuer Anwendung findet, wenn man erfolgreich GmbH-Anteile verkaufen konnte, ist abhängig von der Unternehmensbeteiligung des Verkäufers innerhalb der letzten fünf Jahre. Bei geerbten GmbH-Anteilen ist die Beteiligung vom Erblasser maßgeblich.

- **Kleinstbeteiligung unter 1%:** Auf den Verkaufsgewinn fällt gemäß § 20 EStG eine einmalige Abgeltungssteuer von 25 % zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag und ggf. min. 8 % Kirchensteuer an.
- **Beteiligung ab 1 %:** Das Teileinkünfteverfahren nach § 17 EStG ermöglicht eine Besteuerung von nur 60 % des Gesamtgewinns nach dem persönlichen Steuersatz.

Neben einem steuerfreien Betrag i. H. v. 40 % gilt im Teileinkünfteverfahren auch für 60 % der Transaktions- und Anschaffungskosten eine Steuerbefreiung. Im Falle einer Berufsunfähigkeit oder ab einem Alter von 55 Jahren sind zudem Freibeträge möglich. Zur Veranschaulichung der Anwendung des Teileinkünfteverfahren und somit der Berechnung des steuerpflichtigen Verkaufsgewinns dient folgende Beispielrechnung:

Kaufpreis	850.000 Euro	
40 % steuerbefreit	340.000 Euro	
60 % steuerpflichtig		510.000 Euro
Anschaffungskosten*	40.000 Euro	
40 % nicht abziehbar	16.000 Euro	
60 % abziehbar		- 24.000 Euro
Transaktionskosten	50.000 Euro	
40 % nicht abziehbar	20.000 Euro	
60 % abziehbar		- 30.000 Euro
Steuerpflichtiger Verkaufsgewinn		456.000 Euro

* Anschaffungskosten schließen alle Aufwendungen ein, die der Verkäufer für Erwerb bzw. Gründung einer GmbH leistete (z. B. Grundkapital oder Gründungsnebenkosten).



KOSTENTIPP:

Sollte eine Kapitalgesellschaft GmbH-Anteile verkaufen, werden laut einer Sonderregelung des Körperschaftsteuergesetzes nur 5 % des Verkaufsgewinn als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe versteuert – vorausgesetzt, die Unternehmensbeteiligung übersteigt 15 %. Zudem werden Gewerbe- und Körperschaftsteuer fällig. Ein erfahrener und spezialisierter Anwalt kann im Rahmen einer kostenfreien und unverbindlichen Kostenanalyse die konkrete Steuerbelastung ermitteln und Vorschläge zu deren Reduzierung unterbreiten. [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen.](#)

8. GmbH-Anteile verkaufen mit juristischer Unterstützung

Verschiedenste Regelungen des deutschen Gesellschaftsrecht, ein vorliegender Gesellschaftsvertrag oder die Gestaltungsfreiheit des Kaufvertrags bieten einige Fallstricke, wenn man GmbH-Anteile verkaufen will. So können rechtlich fragwürdige Vertragsklauseln enorme haftungsrechtliche Risiken oder wirtschaftliche Nachteile für den Verkäufer bedeuten. Ein erfahrener und spezialisierter Anwalt kann hier Abhilfe schaffen und einen rechtssicheren Anteilsverkauf sicherstellen, den höchstmöglichen Verkaufspreis erzielen und eine zielführende anwaltliche Vertretung im Falle nachträglicher Rechtsstreitigkeiten gewährleisten. Außerdem kann er bei der Vorbereitung des Verkaufs, einer angemessenen Unternehmensbewertung und bei den Vertragsverhandlungen unterstützend zur Seite stehen. Auch die schriftliche Fixierung des Kaufvertrags und die Überwachung aller Schritte bis zum Abschluss des Anteilsverkaufs kann so zum Vorteil des Verkäufers abgesichert werden.

Folgende Aufgaben kann ein Anwalt übernehmen, wenn Sie GmbH-Anteile verkaufen wollen:

- Prüfung des Gesellschaftsvertrags bezüglich der Vorgaben zu Anteilsverkäufen,
- Bewertung der GmbH-Anteile & Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises,
- Beratung bei der Wahl potentieller Kaufinteressenten,
- Einholung & Prüfung von Absichtserklärungen potentieller Käufer,
- Erstellung einer Verschwiegenheitserklärung zur Wahrung sensibler Daten,
- Beratung während oder Führung der Vertragsverhandlungen,
- Entwicklung einer juristischen Verhandlungsstrategie für einen effizienten und erfolgreichen Abschluss,
- Erstellung eines rechtssicheren & Ihre Interessen wahren Kaufvertrags,
- Begleitung aller notwendigen Schritte bis zum endgültigen Verkauf der GmbH-Anteile,
- juristische Vertretung bei nachträglichen Rechtsstreitigkeiten.

► Im Rahmen eines unverbindlichen und kostenfreien Erstgesprächs prüfen wir bereits vor Beauftragung eines Anwalts, welche juristische Möglichkeiten und Risiken bestehen, wenn Sie GmbH-Anteile verkaufen wollen. Zudem erläutern wir transparent alle mit einem Verkauf verbundenen Kosten, Steuern und Möglichkeiten zu deren Reduzierung. Sie entscheiden anschließend, ob Sie uns damit beauftragen, Ihre GmbH-Anteile zu verkaufen.

► Für ein Erstgespräch machen Sie uns bitte kurz Angaben zum Unternehmen, an dem Sie GmbH-Anteile verkaufen möchten, und damit verbundenen Zielen. Auch alle in diesem Zusammenhang auftretenden Fragen können Sie uns gern übermitteln. Alle relevanten Dokumente können Sie außerdem in unserem verschlüsselten System hochladen.

► [Schildern Sie dafür bitte hier Ihr Anliegen.](#)

In 3 Schritten zu Ihrem Recht



1. Fall schildern

Schildern Sie uns kurz Ihren Fall und geben Sie Ihre Kontaktdaten an. Wir vereinbaren für Sie einen Termin mit unseren erfahrenen Anwälten.



2. Kostenfreie Ersteinschätzung

Unser Anwalt erläutert Ihnen Gesetzeslage, Ihre Rechten & Pflichten sowie die mit einem juristischen Vorgehen verbundenen Chancen & Risiken. Zudem schätzt er ein, ob es sich lohnt, juristische Hilfe in Anspruch zu nehmen.



3. Individuelles Angebot

Sollten Sie anschließend eine juristische Betreuung wünschen, erstellen wir Ihnen ein auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot zum Festpreis.

Ihren Fall können Sie über folgende Wege einreichen:

- online auf www.advocado.de,
- telefonisch unter 0800 400 18 80 (kostenfrei).

Kontakt

advocado GmbH
Christian Sudoma
0800 400 18 80
service@advocado.de

