

Steuertipps für Gründer

Das **deutsche Steuerrecht** ist kompliziert und als Gründer ist man damit schnell überfordert. Hier einige *Expertentipps*.

Zusammengestellt von **Josefine Köhn-Haskins**

Frühzeitige Planung der steuerlichen Gestaltung

Wir stellen immer wieder als ein Steuerproblem bei Startups fest, dass man sich bei der Wahl der Rechtsform (in der Regel eine UG oder GmbH) am Anfang zu wenig Gedanken über die Gesamtstruktur macht. Wir empfehlen daher eine möglichst frühzeitige Planung der steuerlichen Beteiligungsstruktur. Dabei geht es vor allem darum, in welcher Form die Beteiligung am operativen Unternehmen gehalten werden soll.

1. Stichwort Doppelstruktur

Aus steuerlichen Gründen ist hier die Doppelstruktur ein spannendes Modell, wobei eine 100-prozentige Holding zwischen dem oder den Gründern und der operativen Gesellschaft geschaltet wird. Der Vorteil kann hier vor allem in einer Steuerstundung liegen, da auf Ebene der Holdinggesellschaften die Gewinne aus einem Verkauf der Anteile an der operativen Gesellschaft zu 95 Prozent von der Steuer befreit sind und erst im Falle einer Ausschüttung an die Gesellschafter der 25-prozentigen Kapitalertragsteuer unterliegen. Bei einer persönlichen Beteiligung an der Gesellschaft müssten die Startup-Gründer hingegen im Falle eines Exits unmittelbar bis zu 27 Prozent des Erlöses an den Fiskus abführen (sogenannte Teileinkünfteverfahren).

FABIAN KRÜGER

ist Rechtsanwalt und Startup-Steuerexperte bei Raue LLP. Seine Spezialgebiete sind nationales und internationales Steuerrecht sowie Venture-Capital-Beratung: insbesondere Early Stage bis Series A. raue.com

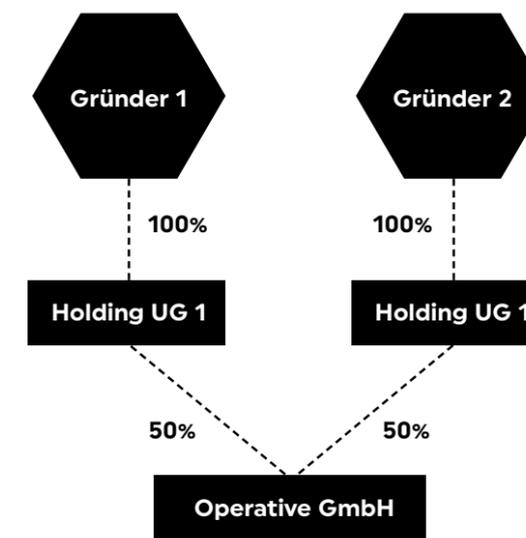


2. Steuervorteil Verlustvortrag

Startups, die in den ersten Jahren meist noch keinen Gewinn erzielen, sollten darauf achten, ihre Verluste steuerlich in die Folgejahre vorzutragen. Diese Verluste werden den späteren Gewinnen gegengerechnet und mindern entsprechend die zukünftige Steuerbelastung. Allerdings gelten bei Verkauf von Gesellschaftsanteilen für das Fortbestehen der Verlustvorträge Einschränkungen, die Gründer und potenzielle Investoren bei einem Exit frühzeitig mit ins Kalkül ihrer Überlegungen nehmen sollten.

Wann lohnt sich die Doppelstruktur?

Das Modell der Doppelstruktur lohnt sich vor allem für Gründer, die ihren Erlös neu investieren wollen. Denn hier kommen die Erlöse aus dem Exit oder auch Dividenden zunächst nur bei der Holding an, sind zu 95 Prozent steuerbefreit und können weitgehend ohne Steuerabzug reinvestiert werden. Sollen die Erlöse dagegen nicht reinvestiert, sondern direkt an den Gründer - oder auch Investoren - weitergereicht werden, muss die Holding sie ihrerseits in Form einer Dividende ausschütten. Da in diesem Fall die Gewinne an eine natürliche Person ausgeschüttet werden, entfällt die Steuerbefreiung. Auf die Dividendenausschüttung fällt eine Kapitalertragsteuer von 25 Prozent an, plus Soli und gegebenenfalls Kirchensteuer. Kommt eine Reinvestition des Exiterlöses von vornherein nicht in Betracht, sollten die Gründer in Erwägung ziehen, die Beteiligung unmittelbar zu halten, und auf den zusätzlichen Aufwand für die Gründung und Verwaltung der Holdinggesellschaft verzichten.



Mitarbeiterbeteiligung

Mitarbeiterbeteiligungen virtueller oder gesellschaftsrechtlicher Art bieten sich in einem Startup regelmäßig an, versetzen sie doch die Mitarbeiter in die Lage, am Erfolg und der weiteren Entwicklung des Startups zu partizipieren. Gerade Mitarbeiterbeteiligungen sind oftmals rechtlich „schnell“ implementiert, ihre steuerliche Behandlung mag aber gut bedacht und vorausgeplant sein. Zur Vermeidung einer unmittelbaren Besteuerung sollte eine Beteiligung des Mitarbeiters unter Verkehrswert vermieden und eine saubere Optionslösung beziehungsweise die Implementierung eines virtuellen Beteiligungsprogramms vorgesehen werden, bei der eine Besteuerung beim Mitarbeiter erst im Zuflusszeitpunkt, zum Beispiel im Rahmen eines Exits, sichergestellt ist. Regelmäßig wertet die Finanzverwaltung eine Mitarbeiterbeteiligung nicht als Einkunftsart aus Kapitalvermögen, sondern als Arbeitslohn. Dies führt dann auch für die Geschäftsführung des Startups zur Folgepflicht, dass bei sämtlichen Ausschüttungen für ein solches virtuelles Mitarbeiterbeteiligungsprogramm Lohnsteuern einzubehalten sind.



CHRISTIAN TÖNIES

ist Partner bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen deutschen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 130 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. pplaw.com/de

Vorsicht bei strukturellen Veränderungen

Steuerthemen bei Startups treten typischerweise dann auf, wenn sich die Strukturen innerhalb des Startups verändern. Beispiele sind internationale Weg- oder Umzüge des Managements, Finanzierungsrunden, Exits – und im negativen Fall auch der Ausstieg eines Mitgründers. In diesen Fällen kann die Versteuerung des geschaffenen Unternehmenswerts oder eines Teils davon drohen. Deshalb ist es sehr wichtig, sich vor einem solchen Ereignis bereits frühzeitig über die möglichen Steuerfolgen in Deutschland und bei einem internationalen tätigen Unternehmen ggf. auch im Ausland zu informieren. Das ist lästig und kann teuer sein, es ist aber in jedem Falle billiger als der Eintritt des Worst Case!

1) Stichwort: Gründeranteile

Startups zahlen wegen ihrer Anlaufverluste in der Regel lange Zeit keine Gewinnsteuern und vor dem Start of Operations regelmäßig auch keine Umsatzsteuer. Allerdings ist die „Ruhe“ oft trügerisch. Denn die in den Finanzierungsrunden aufscheinende, aber in Bilanz und GuV noch nicht ablesbare Unternehmensbewertung mag bereits sehr hoch sein (die Differenz zwischen Bilanzbuchwert und der tatsächlichen Bewertung des Startups wird „stille Reserven“ genannt). Daher sollten Gründer ihr Hauptaugenmerk dahin richten, dass die stillen Reserven nicht durch eine unüberlegte Maßnahme versteuert werden müssen. Dies gilt jedenfalls, solange die stillen Reserven noch nicht – wie zum Beispiel in einem Verkauf – in bar bezahlt werden. Einer der wichtigsten früh zu beachtenden Punkte ist, dass die Gründer die Anteile unter sich auch tatsächlich so verteilen, wie sie wirtschaftlich gehalten werden sollen. Und das ist bei erstaunlich vielen Startups nicht der Fall. Die klassische Situation besteht etwa bei zwei Gründern, von denen einer etwas später dazukommt. Der zweite Gründer profiliert sich in der Mitarbeit und hat Sonderkompetenzen, sodass er z. B. mit 40 Prozent beteiligt werden soll. Aus irgendeinem Grund kommt es aber nie zur rechtlichen Übertragung der Anteile. Das fällt dann bei der nächsten Finanzierungsrunde auf, wenn die Unternehmensbewertung schon hoch ist. Wenn die wirtschaftliche Übertragung der Anteile jetzt nachgeholt wird, droht die Versteuerung des bereits gestiegenen Werts der „zu spät“ übertragenen Anteile und man muss überlegen, wie man das gewünschte Ergebnis dennoch steuerfrei erzielt.

Gründer sollten ihre Gründeranteile am Startup auch so gut wie immer von Anfang an über persönliche Holdinggesellschaften halten (Doppelstockmodell). Die Fälle, in denen dies gegenüber der Direktbeteiligung des Gründers nachteilhaft sein kann, sind selten; umgekehrt bietet das Doppelstockmodell aber regelmäßig unschätzbare Steuervorteile insbesondere im Exit. Die persönliche Holdinggesellschaft kann eine UG (haftungsbeschränkt) sein; dann benötigt der Gründer kein relevantes Kapital für ihre Gründung.

Fotos: Jenna Dallwitz, Orrick.

2) Stichwort: Liquidationspräferenz

In erster Linie minimieren Liquidationspräferenzen das Risiko für Investoren. Damit wird sichergestellt, dass der Investor beim Verkauf oder im schlimmsten Fall bei der Liquidation des Unternehmens zunächst „sein investiertes Geld zurückerhält“, bevor der Resterlös unter den Gesellschaftern nach Beteiligungshöhen verteilt wird. Für den Gründer wäre es natürlich kommerziell besser, wenn eine Liquidationspräferenz unterbliebe, denn dann partizipierte er im Exit oder bei Liquidation in Höhe seiner Beteiligung vom ersten Euro an auch an den Mitteln, die der Investor ins Startup investiert hatte. Liquidationspräferenzen sind aber bei VC-Finanzierungen absolut üblich und haben auch steuerlich gewisse Vorteile. So lässt sich anhand der Liquidationspräferenz rechtssicher nachweisen, dass der Investor die Gründer durch seine – ja einseitig erfolgende – Investition ins Startup nicht in steuerlich erheblicher Weise bereichert.

3) Stichwort: Flip in die USA

Bestimmte Startups wollen sich den Investitionsmarkt in den USA erschließen. Doch um in einer frühen oder mittleren Phase überhaupt mit US-Investoren ins Gespräch zu kommen, braucht man als deutsches Startup regelmäßig eine amerikanische Hülle (bei dt. Unicorns ist das anders; hier nimmt der US-Investor die „Last“ auf sich, sich mit deutschem Gesellschaftsrecht vertraut zu machen). Hier zählt die Delaware Inc zu den am häufigsten genutzten Rechtsformen. Zu beachten ist hier, dass das Startup nach dem Flip aus zwei Rechtsträgern besteht, auch steuerlich. Denn die ursprüngliche deutsche Gesellschaft, etwa eine GmbH, existiert als Tochtergesellschaft der neuen US-Gesellschaft weiter. Dies erhöht den Organisationsaufwand, insbesondere aber den rechtlichen und steuerlichen Beratungsaufwand deutlich. Der Flip will also kaufmännisch wohlüberlegt sein; und es sollte eine realistische Einschät-

zung erfolgen, ob der Vorteil des liquideren US-VC-Markts und der tendenziell höheren Bewertungen diese Nachteile aufwiegt. Das Haupthindernis bei einem Flip in die USA ist jedoch, dass der Flip steuerlich wie eine Veräußerung im Exit gewertet wird. Je höher im Zeitpunkt des Flip die Unternehmensbewertung ist, desto höhere Steuern können anfallen. Deshalb ist ein Flip in die USA aus steuerlicher Sicht frühzeitig zu empfehlen, also wenn das Unternehmen noch niedriger bewertet ist. Hat das Startup diesen Zeitpunkt verpasst und drohen zu hohe Steuern für die Gründer, sollte, falls eine US-Präsenz dennoch gewollt ist, eine Alternative zum klassischen Flip geprüft werden. Auch hierfür bestehen Möglichkeiten; zur Optimierung sollte man im Vorfeld mit Beratern auf beiden Seiten des Atlantiks sprechen.

STEFAN SCHULTES-SCHNITZLEIN

ist Rechtsanwalt, Steuerberater und Partner bei Orrick. Seine Spezialgebiete sind US-Unternehmen in Deutschland, deutsche Unternehmen mit US-Bezug sowie Finanzierungsrunden und M&A von Startups. orrick.com



ANZEIGE

STEUERN SPAREN LEICHT GEMACHT

Mit diesen einfachen Tipps kann dein Startup sparen

Das Thema Steuern lässt die meisten Gründer mit den Augen rollen. Allseits unbeliebt, ist es jedoch möglich, mit ein paar kleinen Tipps & Tricks Geld zu sparen. Und wer tut das nicht gern? Bei der Umsatzsteuervoranmeldung zum Beispiel kann die Ist- anstatt der typischen Soll-Versteuerung genutzt werden. Denn bei der Ist-Versteuerung muss die Umsatzsteuer nicht vorfinanziert werden, sondern wird erst dann gezahlt, wenn man sie auch wirklich erhalten hat. Sprich: höhere Liquidität!

Das funktioniert nicht nur für Einzelunternehmer, sondern auch für Personengesellschaften. Besonders zum Jahresende bietet es sich außerdem an, durch Einkäufe den Gewinn zu senken. So können sachliche Güter wie Computer, Telefone, Möbelstücke oder andere Büroartikel, die den Einzelpreis von 800 Euro nicht überschreiten, im Jahr der Anschaffung komplett als Kosten abgeschrieben werden. Wie viele solcher Artikel gekauft werden, bleibt jedem selbst überlassen. Wichtig ist hier nur der

Einzelpreis des eigenständig nutzbaren Guts. Und zum Schluss noch ein Tipp: Alle Belege konsequent sammeln! Denn nur so können auch wirklich alle Betriebskosten abgesetzt werden. Damit das Ganze nicht zum Belegchaos wird, bietet es sich hier an, die Belege mittels einer Online-Buchhaltungsoftware wie zum Beispiel sevDesk zu digitalisieren und zu archivieren.

sevdesk.de