

Holding und Ergebnisabführungsvertrag/-verträge

Unter einem Gewinnabführungsvertrag ist ein Vertrag zu verstehen, mit dem sich eine Kapitalgesellschaft verpflichtet, ihren Gewinn (Jahresüberschuss) an eine andere Gesellschaft abzuführen.

Ein solcher Vertrag hat sowohl einen handels- als auch einen steuerrechtlichen Aspekt.

handelsrechtlicher Aspekt

Für Aktiengesellschaften finden sich Regelungen im AktG. Diese gelten analog für GmbHs.

Neben vielen Einzelregelungen ist bestimmt, dass ein Gewinnabführungsvertrag voraussetzt, dass im Verlustfalle ein Verlust (Jahresfehlbetrag) auszugleichen ist. Damit handelt es sich bei einer zivilrechtlich zulässigen Gestaltung um einen Ergebnisabführungsvertrag (EAV).

steuerrechtlicher Aspekt

Hierzu finden sich Regelungen im KStG. Neben verschiedenen Einzelbestimmungen ist geregelt, dass für die steuerrechtliche Anerkennung der Vertrag eine Mindestlaufzeit von 5 Jahren haben muss. Eine Beendigung des Vertrages innerhalb dieser 5 Jahresfrist bedarf eines wichtigen Grundes, der nicht lediglich in einem (nachteiligen) steuerlichen Effektes liegen darf.

Beispiel 1:

der EAV ist zwischen der Mutter- und der Tochtergesellschaft eines Konzerns vereinbart, wonach die Tochtergesellschaft ihr Jahresergebnis an die Muttergesellschaft abzuführen hat.

Gewinn der Muttergesellschaft (z.B. aus Eigengeschäft):	200.000,00 €
Gewinn der Tochtergesellschaft:	100.000,00 €

EAV vs. Gewinnausschüttungsbeschluss

Sofern beide Vertragsparteien Gewinne erzielen, liegt der Unterschied lediglich darin, dass der EAV eine "automatische" Gewinnabführung zur Folge hat, während ohne Vorliegen eines EAV ein Gewinnausschüttungsbeschluss Voraussetzung ist. Dieser ist jährlich neu zu fassen.

Im Übrigen aber sind die steuerlichen Konsequenzen dieselben. Auf den Gesamtgewinn fällt eine Körperschaftsteuer von 15 % und eine Gewerbesteuer von ebenfalls ca. 15 % an. Von der "Ausschüttungssteuer" soll wegen Geringfügigkeit abstrahiert werden.

Holding und Ergebnisabführungsvertrag/-verträge

Beispiel 2:

Erhebliche Steuerdifferenzen ergeben sich aber, wenn die Tochtergesellschaft einen Verlust von	100.000,00 €
erlitten hat.	
Die Verlustübernahme führt dazu, dass bei der Muttergesellschaft ein Ergebnis von	100.000,00 €
zu versteuern hat.	
Darauf entfällt eine Steuerlast von ca. 30 %	30.000,00 €
ohne EAV hätte die Muttergesellschaft eine Steuerlast zu tragen gehabt von (30% v. € 200.000)	60.000,00 €
während der Verlust der Tochtergesellschaft in diesem Veranlagungsjahr nicht nutzbar gewesen wäre.	
Dieser wäre lediglich in die Folgejahre vortragbar und würde sich in späteren Jahren mit Gewinnen der Tochtergesellschaft verrechnen lassen, vorausgesetzt, es fallen ausreichend hohe Gewinne an.	

Beispiel 3:

Die Mutter hat kein Eigengeschäft, das Ergebnis ist also (sofern keine Kosten entstanden sind)	0,00 €
Tochtergesellschaft 1 Gewinn	500.000,00 €
Tochtergesellschaft 2 Verlust	200.000,00 €
Tochtergesellschaft 3 Verlust	200.000,00 €
zu versteuernder Gewinn bei Vorliegen eines EAV	100.000,00 €
Steuerlast 30 %	30.000,00 €
zu versteuernder Gewinn (Muttergesellschaft) ohne Vorliegen eines EAV	500.000,00 €
Steuerlast 30 %	150.000,00 €
Verlustvorträge für Folgejahre Tochtergesellschaft 1	200.000,00 €
Verlustvorträge für Folgejahre Tochtergesellschaft 2	200.000,00 €

Vorteile eines EAV

Aus diesen Beispielen ist ersichtlich, dass der Vorteil eines EAV in der steuerlichen Verrechnung innerkonzernlicher Verluste mit innerkonzernlichen Gewinnen liegt.

Nachteile eines EAV

Die Bindung des EAV beträgt 5 Jahre. Für diesen Zeitraum sind die Vertragsparteien an den EAV und damit an die Verpflichtung zur Übernahme von Verlusten gebunden.

Holding und Ergebnisabführungsvertrag/-verträge

Dies ist nur so lange vorteilhaft, wie die Geschäftsführung die Auffassung hat, dass die Verluste vorübergehender Natur sind und spätere Gewinne die Verluste wieder ausgleichen werden.

Anderenfalls würde die Geschäftsführung der Muttergesellschaft nämlich die (dauerhaft) verlustige Tochtergesellschaft nicht mehr finanziell stützen, sondern in die Insolvenz gehen lassen wollen. Während der Laufzeit des EAV besteht diese Alternative aber nicht.

Fazit:

Es ist also eine Abwägungsfrage, ob die Geschäftsleitung einen EAV bevorzugt.

Zur Entscheidungsfindung sollte die Geschäftsführung daher wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Rat suchen.

Dr. L & P haben ihre Mandanten bereits vielfach hierbei begleitet und EAV formuliert und erarbeitet.