

TaxPage, Mai 2025

## Grenzen der Steuerbefreiung von Kapitalgewinnen – Besteuerung von Earn-Outs

### Einführung

Im letzten Teil unserer Reihe über die Grenzen der Steuerbefreiung von Kapitalgewinnen befassen wir uns mit der Frage der Umqualifizierung eines steuerbefreiten Gewinns als steuerpflichtiges Einkommen im Zusammenhang mit Earn-Out-Klauseln.

### Problematik

Es ist üblich, dass Kaufverträge für Unternehmen eine Klausel enthalten, die als „Earn-Out“ bezeichnet wird. Diese Klausel sieht vor, dass ein Teil des Kaufpreises zu einem späteren Zeitpunkt an den Verkäufer gezahlt wird, sofern bestimmte zukünftige Ereignisse eintreten. In der Regel umfasst der Preis einen festen und einen variablen Anteil, wobei letzterer von Faktoren wie der Erteilung behördlicher Bewilligungen, dem Erreichen bestimmter Umsatzziele oder der Beilegung anhängiger Rechtsstreitigkeiten abhängt.

Grundsätzlich ist der gesamte aus einem solchen Verkauf erzielte Gewinn gemäss Art. 16 Abs. 3 des Schweizer Bundesgesetzes über die direkte Bundessteuer (DBG) steuerfrei. Unter bestimmten Voraussetzungen können die Steuerbehörden den Earn-Out jedoch als steuerpflichtiges Einkommen einstufen, wenn sie der Ansicht sind, dass er etwas anderes als die bloss Übertragung von Anteilen kompensiert. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn der Wert des Unternehmens eng mit dem persönlichen Engagement des Verkäufers verbunden ist und die Vereinbarung eine Weiterbeschäftigung oder ein Konkurrenzverbot enthält.

### Zu beachtende Faktoren

Im Gegensatz zu den Fällen der indirekten Teilliquidation oder der Transponierung, gibt es keine gesetzlichen Bestimmungen oder amtliche Kreisschreiben mit den Bedingungen für eine solche Umqualifizierung. Dennoch finden sich in der Rechtsprechung einzelne Hinweise zu den Faktoren.

Die primäre Frage des Earn-Out ist: Wird bloss Übertragung der Anteile oder auch zusätzliche Verpflichtungen des Verkäufers vergütet. Wird mit dem Earn-Out die Fortsetzung eines Arbeitsverhältnisses oder die Einhaltung eines Konkurrenzverbots vergütet, wird es als steuerpflichtiges Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit behandelt, welches sowohl der Einkommensteuer als auch den Sozialversicherungsbeiträgen unterliegt.

Indikatoren, die zu einer solchen Umqualifizierung führen können, sind unter anderem:

- Eine Verringerung des Gehalts des Verkäufers nach der Transaktion, was darauf hindeutet, dass der Earn-Out diese Verringerung teilweise ausgleicht;
- Ein Verkaufspreis, der deutlich über dem Marktwert liegt, was darauf hindeutet, dass ein Teil des Preises andere Verpflichtungen kompensiert;
- Eine unterschiedliche Behandlung mehrerer Verkäufer, z. B. höhere Earn-Outs für diejenigen, die nach dem Verkauf in einem Arbeitsverhältnis verbleiben;
- Eine explizite Bedingung im Kaufvertrag, die die Earn-Out-Zahlung an die Fortsetzung eines Arbeitsverhältnisses oder die Einhaltung eines Konkurrenzverbots knüpft.

In Unternehmen, deren Leistungsfähigkeit weitgehend von einer oder mehreren Schlüsselpersonen abhängt, ist es unerlässlich, dass die Ausgestaltung des Kaufpreises im Vertrag klar dokumentiert ist. Der Verkäufer muss insbesondere sicherstellen, dass:

- Der Kaufpreis dem Marktwert entspricht (ggf. durch ein unabhängiges Gutachten bestätigt),
- bei Fortführung des Arbeitsverhältnisses die Vergütung der vor dem Verkauf erhaltenen Vergütung entspricht,
- kein vertraglicher Zusammenhang zwischen dem Earn-Out und der Aufrechterhaltung des Arbeitsverhältnisses oder der Einhaltung einer Konkurrenzklausel besteht. In Bezug auf den letzten Punkt kann die Verwendung einer klassischen Strafklausel vorteilhaft sein.

### Fazit

Das Fehlen eines klaren rechtlichen Rahmens für die Umqualifizierung von Earn-Outs mahnt zur Vorsicht, insbesondere wenn der Wert des Unternehmens eng mit der Person des Verkäufers verbunden ist. Bei der Ausarbeitung des Vertrags ist es von entscheidender Bedeutung, Risiken frühzeitig zu erkennen. So sind Earn-Outs häufig Gegenstand komplexer Verhandlungen zwischen Parteien mit unterschiedlichen Interessen. Eine kompetente fachliche Begleitung und gegebenenfalls ein Ruling bei den Steuerbehörden dringend zu empfehlen.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

valfor TaxTeam

**Daniel Gatenby | [daniel.gatenby@valfor.ch](mailto:daniel.gatenby@valfor.ch)**