

Führung / Kommunikation

# Vorsicht beim Verkauf von Firmenautos – Klären Sie vorher die steuerlich und rechtlichen Auswirkungen, rät Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin

Bei der Veräußerung von Betriebswagen lauern steuerliche und rechtliche Fallstricke, die Unternehmen teuer zu stehen kommen können. Worauf Firmen achten sollten, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Zuverlässige und repräsentative Firmenwagen sind für viele Unternehmen unentbehrlich. Nicht wenige entscheiden sich spätestens nach Ablauf der sechsjährigen Abschreibung für eine Neuanschaffung und den Verkauf des alten Fahrzeugs. Leicht werden beim Autoverkauf steuerliche und rechtliche Aspekte übersehen. Der Verkauf von Firmenwagen erfordert ebenso viel Weitblick wie deren Einkauf, betont die Wirtschaftskanzlei WWS aus Mönchengladbach. Ansonsten laufen Unternehmen Gefahr, dass unvorhergesehene Zusatzkosten entstehen.

Der Erlös für den alten Firmenwagen dient oft zur Finanzierung des Neuen. Naturgemäß sind Firmen darauf bedacht, das alte Gefährt für einen guten Preis zu veräußern. Wer es clever anstellt, verkauft den Wagen für einen Betrag, der deutlich über dem Buchwert liegt. Doch Vorsicht: „Zählt der Firmenwagen zum Betriebsvermögen, hält der Fiskus beim Verkauf die Hand auf“, betont Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin der WWS. „Ein etwaiger privater Nutzungsanteil und dessen vorangehende Besteuerung bleiben unberücksichtigt. Die Differenz zwischen Buchwert und Verkaufspreis ist Gewinn und als solcher voll steuerpflichtig“. Laut Bundesfinanzhof ist steuerlich auch unerheblich, wenn aufgrund privater Veranlassung der Wagen nur teilweise abgeschrieben werden konnte (BFH, Az. X R 14/12).

Veräußert etwa eine GmbH ihren Firmenwagen für 13.000 Euro netto, der einen Restbuchwert von 6.000 Euro hat, macht sie 7.000 Euro Gewinn. Somit werden etwa 2.100 Euro Körperschaft- und Gewerbesteuer plus 2.470 Euro Umsatzsteuer fällig. Deshalb sollten Unternehmen die Steuer von vornherein einkalkulieren, um Überraschungen zu vermeiden.

Nicht nur bei Verkaufspreisen über dem Buchwert müssen Firmen aufpassen. „Veräußern Unternehmer einen Firmenwagen zum Buchwert oder sogar darunter an einen Gesellschafter, stellt das Finanzamt schnell die Angemessenheit des Kaufpreises in Frage“, mahnt WWS-Expertin Dr. Thomas. „Firmen sollten zur Sicherheit immer ein Sachverständigengutachten einholen, um Vorbehalte der Finanzbeamten leichter zu entkräften.“

Ein Firmenauto gehört nur dann automatisch zum Betriebsvermögen, wenn der Wagen über 50 Prozent betrieblich zum Einsatz kommt. Bei einer betrieblichen Nutzung unter 10 Prozent handelt es sich immer um Privatvermögen und ein Verkauf ist nicht steuerpflichtig. Wer den Firmenwagen zwischen 10 und maximal 50 Prozent betrieblich nutzt, kann ihn wahlweise vollständig dem Betriebs- oder dem Privatvermögen zuweisen. „Erfolgt eine Zuordnung zum Privatvermögen, sollte das Unternehmen die betrieblichen Fahrten genau dokumentieren“, rät WWS-Expertin Dr. Thomas. „So lässt sich ein Verdacht des Finanzamts ausräumen, der Wagen werde zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt.“ Alternativ kann der Firmenwagen aber auch vollständig als Betriebsvermögen deklariert werden. Hier ist im Einzelfall zu prüfen, welche Behandlung insgesamt steuerlich günstiger ist.

Umsatzsteuerpflicht beim Verkauf droht selbst dann, wenn Firmen bei der Anschaffung keinen Vorsteuerabzug geltend machen konnten. Einen Ausweg bietet das sogenannte „Entnahme-Verkaufs-Modell“. Firmeninhaber können den Wagen zunächst aus dem Betriebsvermögen entnehmen und in das Privatvermögen überführen. Für einen anschließenden Verkauf wird dann keine Umsatzsteuer fällig. Doch Obacht: Es muss eine beweissichere Dokumentation der Entnahme erfolgen. „Firmen sollten die Entnahme umgehend verbuchen sowie den Zeitpunkt in der Buchhaltung schriftlich dokumentieren“, rät WWS-Expertin Dr. Thomas.

## Über die WWS-Gruppe:

Die WWS ist eine überregional tätige, mittelständische Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsberatungskanzlei. Sie ist an drei Standorten am Niederrhein vertreten (Mönchengladbach, Nettetal, Aachen). Rund 130 Mitarbeiter entwickeln interdisziplinäre Beratungslösungen mit ganzheitlichem Anspruch. Die WWS-Gruppe besteht aus der WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH, der Partnerschaftsgesellschaft Wirtz, Walter, Schmitz & Partner mbB und der Dr. Schmitz-Hüser WWS GmbH.

Vorsicht ist beim Verkauf eines Firmenwagens an Privatpersonen geboten. Dann unterliegt das Unternehmen der gesetzlichen Gewährleistungspflicht. Zwei Jahre lang müssen Verkäufer für alle Mängel aufkommen, die über den üblichen Verschleiß hinausgehen. „Unternehmen können eine Gewährleistung beim Verkauf an Privatleute vertraglich nicht ausschließen“, betont WWS-Beraterin Dr. Thomas. „Wer sein Fahrzeug an ein anderes Unternehmen veräußert – etwa an einen Autohändler – kann einen Gewährleistungsausschluss vereinbaren.“

Der Verkauf von Firmenautos will gut überlegt sein. Unternehmen sollten frühzeitig die steuerlichen und rechtlichen Auswirkungen mit ihrem Berater abklären. So können Unternehmen alle Fallstricke sicher umfahren.

**WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH**

[www.wws-gruppe.de](http://www.wws-gruppe.de)



Die Kinder aus den Dörfern um Mulanga brauchen eine bessere Lernumgebung für eine gute Schulbildung.

 **DESWOS**

**Wir wollen lernen!**

Bauen Sie mit der DESWOS eine neue Grundschule mit drei hellen Klassenzimmern und einem Dach, das Schutz in der Regenzeit bietet.