

ZBB 2010, 178

EStG § 4 Abs. 1 Satz 5, § 16 Abs. 1 Nr. 1

Kundenstamm und Know-how als Geschäftswert, als selbstständig übertragbares immaterielles Wirtschaftsgut oder als persönliche Eigenschaft des Unternehmers?

BFH, Urt. v. 26.11.2009 – III R 40/07 (Niedersächsisches FG), DB 2010, 367 = DStR 2010, 371

Amtliche Leitsätze:

- 1. Der Geschäftswert ist Ausdruck der Gewinnchancen eines Unternehmens, soweit diese nicht auf einzelnen Wirtschaftsgütern oder der Person des Unternehmers beruhen, sondern auf dem Betrieb eines lebenden Unternehmens. Eine Bindung von Kunden an die Person des Unternehmers statt an das Unternehmen kommt auch bei Handelsunternehmen in Betracht, wenn überwiegend der Unternehmer nach außen in Erscheinung tritt und die Mitarbeiter, die Betriebsorganisation oder die Lage des Betriebes für den Erfolg unbedeutend sind.**
- 2. Werden „Kundenstamm und Know-how im Hinblick auf die Lieferanten“ vom Einzelunternehmen an eine neu gegründete, die Geschäfte fortführende GmbH verpachtet, so kann dies steuerlich anzuerkennen sein, wenn es sich beim Kundenstamm und Know-how nicht um den Geschäftswert handelt, sondern um ein oder mehrere immaterielle Wirtschaftsgüter des Einzelunternehmens, die selbstständig übertragen werden können.**