

## So wird ein Maklerunternehmen sachgerecht bewertet

**Im Falle von Veräußerung, Abfindungen, Erbschaft oder Scheidung kommt es darauf an, den Wert eines Unternehmens fachkundig zu bestimmen. Der Bundesgerichtshof hat hierfür eine detaillierte Ermittlung nach dem Ertragswertverfahren gefordert. Um größere finanzielle und steuerliche Belastungen zu vermeiden, sollte sich ein Vermittler rechtzeitig mit dem Verfahren vertraut und sich ein Bild von seinem Kunden- und Vertragsbestand machen, meint der Unternehmensberater Dr. Heiko Buck in einem Gastbeitrag.**

Der Wert eines Versicherungsmakler-Unternehmens ist nicht nur relevant, wenn sein Preis im Zusammenhang mit Kauf- beziehungsweise Verkaufstransaktionen bestimmt werden soll.



Heiko Buck (Bild: Buck)

Die qualifizierte Wertermittlung hat darüber hinaus eine sehr hohe Bedeutung, wenn es darum geht, die Abfindung eines ausscheidenden Gesellschafters zu bemessen. Des Weiteren hat sie besonderes Gewicht bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer, und um den Zugewinnausgleich im Scheidungsfall zu ermitteln.

### **I. Umsatzmultiplikatoren nicht geeignet zur Wertermittlung**

Makler und Versicherungsvertreter schätzten bisher den Wert ihres Bestandes oder Unternehmens im Regelfall nach dem Umsatzverfahren auf Basis der in der Vergangenheit erzielten Courtage- beziehungsweise Provisionseinnahmen ein. Dabei wird für gewöhnlich ein Umsatzmultiplikator zugrunde gelegt.

In der Betriebswirtschafts-Lehre wird die Anwendung von Multiplikatoren zur objektivierten Unternehmensbewertung abgelehnt. Denn der Multiplikator berücksichtigt unter anderem die Besonderheiten des individuell zu bewertenden Unternehmens nicht hinreichend genau.

### **II. Rechtsprechung fordert detaillierte Wertermittlung**

In der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, zum Beispiel im Rahmen der Ermittlung von Ansprüchen im Zugewinnausgleich, werden die Multiplikator- beziehungsweise Umsatzverfahren daher nicht mehr zur individuellen Wertbestimmung anerkannt.

Der Bundesgerichtshof hat in seinen Grundsatzentscheidungen vom 2. Februar 2011 (XII ZR 185/08 (<http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=57101&pos=0&anz=1>)) sowie vom 9. Februar 2011 (XII ZR 40/09 (<http://openjur.de/u/163622.html>)) klargestellt, dass eine sachgerechte Bewertung nach dem Ertragswertverfahren (<https://de.wikipedia.org/wiki/Ertragswertverfahren>) vorliegt. Hierbei sind die individuellen Gegebenheiten des Unternehmens angemessen bei der Wertermittlung zu berücksichtigen.

Dies gilt auch für die Bewertung von Maklerunternehmen. In einem Scheidungsverfahren zum Beispiel stritten die Parteien um die Höhe des Zugewinnausgleichs, den ein Versicherungsmakler an seine Ex-Ehefrau nach der Scheidung zahlen sollte.

Im Urteil des Oberlandesgericht Köln vom 28. Februar 2012 (4 UF 186/11 (<http://openjur.de/u/453702.html>)) wurde nicht der vom Versicherungsmakler angesetzte Substanzwert (<https://de.wikipedia.org/wiki/Substanzwert>), sondern der Ertragswert als maßgeblicher Wert der Maklerunternehmung angesehen.

### III. Unternehmens-individuelle und übertragbare Ertragsüberschüsse

Nach Ansicht der Richter sind dabei insbesondere die Rentabilität der Maklerunternehmung und die Übertragbarkeit der Ertragskraft bedeutend. Letztere wird unter anderem maßgeblich beeinflusst von der Kundenstruktur (Privat- oder Gewerbekunden), der Qualität der Versicherungsverträge und der Vertrauensbeziehung beziehungsweise persönlichen Bindung, die über mehrere Jahre zwischen Versicherungsvermittler und Kunden entstanden ist.

Im aufgeführten Beispiel musste mit Hilfe eines Sachverständigen-Gutachtens der Ertragswert des Maklerunternehmens festgestellt werden. Dieser wurde dabei auf der Grundlage eines Unternehmensertrags, der voraussichtlich in Zukunft nachhaltig erzielt werden kann, nach Abzug eines kalkulatorischen Unternehmerlohns berechnet.

### IV. Berechnung des in Zukunft nachhaltig erzielbaren Gewinns

Wie der nachhaltige Gewinn eines Versicherungs-Vermittlers, der in der Rechtsform der Einzelunternehmung tätig ist, zu ermitteln ist, lässt sich durch die in der nachfolgenden Übersicht vereinfacht dargestellte Vorgehensweise erläutern.

<b>Vereinfachtes Schema zur Gewinnermittlung</b>
Übertragbarer Umsatz (Courtagen) – zukünftig anfallende Kosten = übertragbarer (vorläufiger) Gewinn / Deckungsbeitrag – kalkulatorisches Gehalt als Versicherungsvermittler – Unternehmenssteuern (einschl. kalkulatorischer Einkommensteuer aus dem Unternehmen) = nachhaltig erzielbarer Gewinn
(Quelle: Buck)

Entsprechend den rechtlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten zum Bewertungsstichtag wird ein sachgerechter Kapitalisierungszins (<https://de.wikipedia.org/wiki/Kapitalisierungszins>) ermittelt. Dabei werden unternehmens-individuelle Risikozuschläge berücksichtigt.

Der zukünftig als nachhaltig angesehene Gewinn wird mit dem risikogerechten Kapitalisierungszins auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Um den Wert des Zugewinnausgleichs zu ermitteln, sind dabei die sogenannten latenten Einkommensteuern des Versicherungsmaklers sachgerecht in Abzug zu bringen.

### V. Rechtzeitige Planung und Beratung verhindern hohe Einbußen

Die komplexe Sachlage zeigt, dass sich ein Makler rechtzeitig mit dem Wert seines Maklerunternehmens auseinandersetzen sollte. Soweit es um den Verkauf des Maklerunternehmens geht, ist für den Vermittler ein erhöhter Unternehmenswert erstrebenswert. Dies lässt sich mit entsprechenden Maßnahmen – oft ohne großen Kapitaleinsatz – gestalten.

Im Scheidungs- und Erbfall jedoch kann ein hoher beziehungsweise überhöhter Unternehmenswert schwerwiegende Folgen für den Fortbestand des Maklerunternehmens haben. Denn lediglich die übertragbare nachhaltige Ertragskraft ist im Unternehmenswert zu berücksichtigen.

Eine darüber hinausgehende – unberechtigte – finanzielle oder steuerliche Belastung im Scheidungs- oder Erbfall kann der Versicherungsmakler vermeiden. Hier sollte er eine fachkundige Beratung einholen und ein qualifiziertes Wertgutachten erstellen lassen, das überhöhte Forderungen der Gegenpartei sachlich begründet widerlegt.

Dr. Heiko Buck (<mailto:kanzlei@heiko-buck.de>)

Der Autor ist ausgebildeter Versicherungskaufmann und arbeitet als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater (<http://www.heiko-buck.de>). Zudem ist er als gerichtlicher Gutachter für Unternehmensbewertungen tätig. Zuletzt erschien sein Buch „Wertermittlung und Übertragung von Versicherungsmakler-Unternehmen und Versicherungsbeständen“.

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.de/-125329>**