

SONDERAUSGABE

SZENE DER

VERSICHERUNGSMAKLER

Think now, think SDV!

HAUSZEITUNG | SONDERAUSGABE | SEPTEMBER 2014

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

In Kooperation mit



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE



**Kauf und Verkauf
von Maklerbeständen**



Gerhard Lippert
Vorstand SDV AG



Stephan Michelis LL.M

Liebe Leserinnen und Leser!

Das Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« gewinnt nicht nur aufgrund des demografischen Wandels zunehmend an Bedeutung. In Anbetracht bestehender Unsicherheiten im Bereich Rente und Altersvorsorge sollte sich der Versicherungsmakler mit der Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens rechtzeitig auseinandersetzen. Der Unternehmenswert wird Tag für Tag geschaffen und vergrößert, indem neue Kundenverbindungen aufgebaut werden. Es gilt, aufgrund der immer strenger werdenden Regularien immer mehr rechtliche Grundlagen zu berücksichtigen.

Für einen Versicherungsmakler stellt eine Kooperation mit der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, die eng mit der Kanzlei Michaelis zusammenarbeitet, die größtmögliche Rechtssicherheit für seinen Bestand dar. Dadurch kann er ein tragfähiges Fundament schaffen, um im Rahmen eines möglichen Unternehmenskaufes den optimalen Ertrag zu realisieren.

Diese Sonderausgabe »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER« wurde von der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG, in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis erstellt. Sie finden neben informativen Artikeln der SDV AG auch Fachartikel der Kanzlei Michaelis. Wir hoffen, Ihr Interesse für dieses Thema geweckt zu haben, und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Zudem würden wir uns sehr freuen, Sie auf einer unserer Veranstaltungen zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« im Februar 2015 in Hamburg oder Augsburg persönlich kennenzulernen.



Gerhard Lippert
Herausgeber »SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER«
Vorstand SDV AG



Stephan Michelis LL.M
Fachanwalt für Versicherungsrecht
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Inhaltsverzeichnis



Bestandskauf und -verkauf

Demografischer Wandel, Nachwuchsmangel und Interessenkonflikte **Seite 04**

Der »Maklerbestand« im Erbfall

Wie kann der Makler die Katastrophe verhindern? Seite 08

Die »Braut hübsch machen«

Service und Synergieeffekt für Verkäufer und Käufer
bei einer Kooperation mit der SDV AG Seite 12

Bestandskauf und Datenschutz? Seite 16



Unternehmensbewertungsmethoden

Kontrovers oder vielleicht doch ganz einfach? **Seite 22**

Sonderkündigungsrechte beim Unternehmensverkauf?

Was passiert mit den bestehenden Arbeitsverträgen? Seite 30



1. Augsburger Maklerkongress

Am 24. Februar 2015 im Parktheater im Kurhaus Göggingen **Seite 32**

Expertise So erstelle ich eine Unternehmensbeschreibung Seite 34

Das Beste für den Makler

Vom Einzelunternehmen in die GmbH Seite 36

Mit Handschlag: Hürden nehmen und Alternativen kennen

Finanzierungsmöglichkeiten und Zahlungsoptionen Seite 42

IMPRESSUM Seite 47

**Augsburger
Maklerkongress**





Rechtzeitig Vorsorge treffen und informieren.

SDV

Bestandskauf und -verkauf

Demografischer Wandel, Nachwuchsmangel und Interessenkonflikte

von Isabell Kramer, SDV AG

In Deutschland ist seit geraumer Zeit eine beunruhigende Veränderung zu beobachten. Immer mehr ältere Menschen stehen immer weniger jungen gegenüber. Die Bevölkerung als Ganzes altert, sie erlebt einen demografischen Wandel und die »Pyramide« kippt. Auch in der Finanz- und Versicherungsbranche ist diese Entwicklung deutlich zu beobachten und sie hinterlässt tiefe Spuren. Die Folgen für die Branche sind vielschichtig: Versicherungsgesellschaften müssen ihr

Produktportfolio an den Altersdurchschnitt ihrer Versicherungsnehmer anpassen und optimieren. Und auch auf dem Maklermarkt ist der demografische Wandel nicht zu leugnen. Aktuell liegt der Altersdurchschnitt derzeit bei knapp 50 Jahren. Somit wird die Mehrheit der Versicherungsmakler in den kommenden Jahren, rein altersbedingt, den Ruhestand erreichen. Zeitgleich herrscht seit Jahren ein zunehmender Nachwuchsmangel in der Branche. Die Kluft zwischen Alt und

Jung wird immer größer. Veräußern diese »Alten« in den nächsten Jahren ihren Bestand, steigt das Angebot an Beständen. Da jedoch kaum junge Makler nachkommen, sinkt die Nachfrage – und die Preise für Bestände fallen.

In Anbetracht all dieser Entwicklungen wie demografischer Wandel, Überalterung der Maklerschaft, Nachwuchsmangel und immer strengeren Regularien, denen die Branche unterliegt, muss das

Thema »Nachfolgeplanung« stärker in den Fokus rücken. Versicherungsmakler jeder Altersklasse müssen sich der zunehmenden Bedeutung bewusst werden. Denn auch für eine plötzlich eintretende Notfallsituation, zum Beispiel ein Unfall mit längerem Arbeitsausfall oder sogar Berufsunfähigkeit, müssen entsprechende Vorkehrungen getroffen sein, um nicht unvorbereitet überrascht zu werden.

Laut aktueller Umfragen wird allerdings, trotz der gegenwärtigen Entwicklungen und der hohen Bedeutung einer geregelten Nachfolge, dieses Thema gerne gemieden. Kaum ein Makler hat sich bisher mit der Frage auseinandergesetzt, wie viel der eigene Bestand eigentlich wert ist, wer als geeigneter Nachfolger das eigene Lebenswerk weiterführen kann und welche rechtlichen Hindernisse hier zu überwinden sind. Der klassische und angenehmste Weg ist es, den eigenen Nachwuchs zum Nachfolger für das Unternehmen auszubilden. Hierfür benötigt der »Altmakler« jedoch zum einen entsprechende Qualifikationen und zum anderen auch die Zeit, die notwendigen Ausbildungsinhalte zu vermitteln. Gerade für kleinere Unternehmen sind diese Anforderungen kaum zu erfüllen. Der passende Nachfolger aus der eigenen Familie, der auch die gleiche Begeisterung für das Maklerdasein mitbringt und nahtlos in die Fußstapfen des »Ruheständlers« treten kann, ist eine Ausnahme.

Gesucht wird also nach einem solventen Käufer, dessen Angebot sich mit den eigenen Vorstellungen deckt. Und es ist gewiss keine leichte Aufgabe, das aufgebaute Lebenswerk inklusive der Kunden in die richtigen Hände zu geben. Aus diesem Grund darf das Projekt »Unternehmensnachfolge« nicht aus der Not heraus, unter Zeitdruck oder überstürzt

umgesetzt werden. Von langer Hand geplant, sollte es das Ziel sein, einen profitablen Verkaufspreis zu erzielen, um so die Altersvorsorge und seine eigene Rente zu sichern. Für den »Altmakler« stellen die von ihm im Laufe der Jahre aufgebauten Kundenbeziehungen bzw. der Kundenstamm den Unternehmenswert dar, der gleichzeitig ein Teil seiner Altersversorgung ist. Der Verkäufer steht vor der Herausforderung, einen geeigneten Nachfolger zu finden, der in der Lage ist, die Kundenbeziehungen zu halten sowie das Geschäft weiterzuführen, und einen angemessenen Preis dafür bezahlt.

Ein junger Makler steht hingegen vor ganz anderen Herausforderungen. Einen eigenen Bestand aufzubauen, ist mühsam, langwierig und zeitintensiv. Durch einen Unternehmens- beziehungsweise Bestandskauf kann sich der Käufer eine gute Ausgangsposition für seine zukünftige Tätigkeit sichern. Auch aus Sicht des Käufers sollten mehrere Gesichtspunkte beachtet werden: So sollte der potenzielle Unternehmensnachfolger bereits im Vorfeld genau analysieren, ob der angebotene Bestand beziehungsweise das Unternehmen auch die von ihm

gewünschte Zielgruppe und Regionalität beinhaltet. Wichtig ist es zudem, ein Budget festzulegen und potenzielle Finanzierungsmöglichkeiten zu eruieren. Es sollten Geschäftsmodell, Beratungsansatz und Kundenstruktur zueinander passen. Des Weiteren ist natürlich zu prüfen, ob Kaufpreis und Finanzierung realisierbar sind.

Lesen Sie mehr dazu im Artikel »Mit Handschlag: Hürden nehmen und Alternativen kennen. Finanzierungsmöglichkeiten und Zahlungsoptionen« auf Seite 42.

Das Wichtigste: der »gemeinsame Nenner«

Käufer und Verkäufer müssen auf einen »gemeinsamen Nenner« kommen. Denn sonst erhält der Kauf bzw. Verkauf einen »Basar-Charakter«, der sich mit dem einfachen Privatverkauf eines Gebrauchtwagens vergleichen lässt. Der Besitzer verweist auf die Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit des Wagens und der Kaufinteressent bezieht sich in seiner



Argumentation auf Gebrauchsspuren und Mängel. Es wird um den Preis verhandelt, bis es zu einer Einigung kommt. Dabei profitiert der Verkäufer oft von dem fehlenden technischen Know-how des Käufers oder der Käufer nutzt seine Erfahrungen im Bereich Kfz und liefert Argumente für eine Senkung des Kaufpreises. Nach langen Verhandlungen wird das Auto meist nicht zum aktuellen Wert verkauft, sondern nach der Argumentationsstärke des Verkäufers bzw. Käufers veräußert. Daher sollte auch hier ein Wertgutachten, bei dem der Zeitwert des Autos bestimmt wird, erstellt werden. So ist eine seriöse und faire Basis für den Kauf bzw. Verkauf gegeben.

Dieses einfache Beispiel lässt sich auch auf den Unternehmenskauf übertragen. Eine individuelle und umfassende Unternehmensbewertung, die alle Faktoren berücksichtigt, ist für eine Einigung und einen fairen Handlungsverlauf unabdingbar.

Lesen Sie mehr dazu im Artikel »Unternehmensbewertungsmethoden« auf Seite 22.

Wichtiges für Verkäufer und Käufer

Veräußert ein Makler seinen Bestand und gibt damit auch die Daten seiner Kunden weiter, ohne vorher deren Zustimmung einzuholen, drohen ihm im Zweifelsfall Schadensersatzforderungen oder sogar strafrechtliche Verfolgung. Versicherungsvermittler sind ebenso wie Anwälte, Ärzte und Steuerberater zur Geheimhaltung verpflichtet. Sie dürfen die Daten von Kunden ohne deren Zustimmung nicht an Dritte weitergeben. Um die Bestände an den Käufer zu übertragen, verlangen die Versicherer daher mittlerweile einen Maklervertrag, der eine Rechtsnachfolgeklausel enthält. In dieser erklärt sich der Kunde einverstanden, vom Nachfolger seines Maklers betreut zu werden.

Des Weiteren muss auch eine Datenermächtigungsklausel Bestandteil des Vertrags sein, durch die der Kunde der Weitergabe seiner Daten zustimmt. Enthält der Übernahmevertrag eine dieser beiden Klauseln nicht, ist der Makler verpflichtet, bei jedem einzelnen Kunden

dessen Zustimmung einzuholen. Diese datenschutzrechtlichen Bestimmungen haben zur Folge, dass sich in den letzten Jahren ein Trend weg vom Bestands- und hin zum Unternehmenskauf abzeichnet. Im Falle größerer Bestände, mit einer Vielzahl von Kunden, sind Bestandsverkäufe immer öfter nicht mehr durchführbar, weil in den meisten Fällen mit den Kunden keine Maklerverträge mit Datenermächtigungs- und Rechtsnachfolgeklausel vorliegen und diese Problematik nicht in einem überschaubaren Zeitraum lösbar ist, sondern mit einem hohen Arbeitsaufwand verbunden wäre.

Der Trend geht zum Kauf des ganzen Unternehmens – beziehungsweise der Unternehmensanteile, da die Verträge meist an das Unternehmen gebunden sind. Wird das Unternehmen als Ganzes erworben, gehen alle Vertragsverhältnisse automatisch auf den Käufer über. ■

KÄUFER

- » Berufliche Zukunft sichern
- » Passendes Unternehmen finden (Zielgruppe / Region / etc.)
- » Angemessener Kaufpreis
- » Durch geregelte Rechtsnachfolge ist eine sichere Bestandsübernahme möglich
- » Finanzierungsmöglichkeiten kennen und nutzen

VERKÄUFER

- » Weiterführung des eigenen Lebenswerkes
- » Fortführung der bisherigen Unternehmensphilosophie
- » Solventer Käufer
- » Angemessener Verkaufspreis
- » Altersvorsorge sichern
- » Sichere Rechteabtretung (Weitergabe Kundendaten)



Wir machen Sie stark...



...mit innovativen und unabhängigen Softwarelösungen für Finanzdienstleister!

Die Versicherungsvermittlung wird immer anspruchsvoller. Die Anforderungen an den Berater und damit auch an die Software steigen ständig. Eine intelligente Vergleichssoftware muss heute sehr viel mehr beherrschen als nur den klassischen Vergleich. INNOSYSTEMS setzt die Benchmark und zeigt, was heute im Vermittlungs-Business machbar ist. Ob individuelle Software oder unsere erfolgreichen Bestseller: Mit den INNOSYSTEMS Produkten **SNIVER-Sach**, **SNIVER-KFZ**, **SNIVER-KV**, **SNIVER-Pflege**, **SNIVER-Firmenrechtsschutz** und **SNIVER-LV** sparen Sie Zeit durch intelligente Schnittstellen und einfachste Bedienung.

Auch als App für Smartphones und Tablets! Im SNIVER-Programm finden anspruchsvolle Vermittler perfekte Komplettlösungen für eine ertragsstarke Performance. Ihr Partner INNOSYSTEMS unterstützt Sie dabei von A bis Z. **Testen Sie uns!**

Der »Maklerbestand« im Erbfall

Wie kann der Makler die Katastrophe verhindern?

von Rechtsanwalt Jens Reichow, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Stehen auch Sie nach Jahren erfolgreicher Vertriebstätigkeit vor der Frage, was mit Ihrem Unternehmen geschehen soll, wenn Sie selbst es nicht mehr fortführen können oder wollen? Ohne Antwort auf diese Frage entscheiden sich viele Versicherungsmakler dazu, ihre Vertriebstätigkeit fortzuführen und die ungelösten Nachfolgeprobleme auf »später« zu verschieben. Sie sollten jedoch nicht zu dieser Gruppe gehören. Die von Ihnen zu beantwortenden Kernfragen sind überschaubar. Danach steht der Fortführung Ihres Maklerunternehmens in der Zukunft kaum etwas entgegen.

Das Wichtigste vorweg!

Ob bei einem Verkauf an einen Dritten oder einer Übertragung des Maklerunternehmens an die nächste Generation: Die richtige Gesellschaftsform vereinfacht die Übertragung des Maklerunternehmens!

Ob Sie sich als Makler nun für die Veräußerung des Unternehmens zu Ihren Lebzeiten oder aber zur Vererbung des Unternehmens an die nächste Generation

entscheiden, sollten Sie stets beachten, dass Sie durch die Wahl der richtigen Gesellschaftsform des Maklerunternehmens den mit der Übertragung entstehenden Aufwand erheblich verringern können.

Viele Makler machen sich über die richtige Gesellschaftsform ihres Maklerunternehmens keine Gedanken. Sie beginnen ihre Tätigkeit aus Praktikabilitätsgründen als Einzelkaufmann und behalten diese Rechtsform aus Bequemlichkeit bei. Erst wenn das Maklerunternehmen verkauft werden soll oder es bereits zu spät ist und der Makler unerwartet kurzfristig verstorben ist, zeigt sich jedoch wie tückisch diese Rechtsform bei der Übertragung ist.

Ist der Makler in der Rechtsform des Einzelkaufmannes tätig, so gibt es das »Maklerunternehmen« als Rechtssubjekt nicht. Vielmehr gibt es lediglich eine Ansammlung von Einzelrechten und Sachen, welche dem Maklerbetrieb zugeordnet werden können. Dies führt dazu, dass sobald das Maklerunternehmen übertragen werden soll bzw. es aufgrund Erbfall nach § 1922 BGB übergeht, nicht eine einheitliche Sache »Maklerunter-

nehmen« übertragen werden muss, sondern jedes einzelne zum Betrieb gehörende Recht und jede zum Betrieb gehörende Sache an den Rechtsnachfolger überführt werden muss.

Gerade die Übertragung der zum Maklerbetrieb gehörenden Rechte erweist sich dabei als schwierig. Dies betrifft vor allem die Vertragsbeziehungen zu den Kunden. Regelmäßig hat der Makler mit seinen Kunden keine oder nur veraltete Maklerverträge in Schriftform geschlossen. Es ist daher bei jedem einzelnen Kunden zu prüfen, ob für die Übertragung des Maklervertrages auf einen Käufer die Zustimmung des Kunden erforderlich ist. Soll die Kundenbeziehung von Todes wegen auf den Erben übergehen, so kommt hinzu, dass **gemäß §§ 675 Abs.1, 673 BGB vermutet wird, dass der Maklervertrag mit dem Tod des Maklers erlischt**. Die Erben müssten also für jeden einzelnen Kunden diese Vermutungswirkung entkräften.

Wollen die Erben anschließend den Kundenbestand veräußern, wäre es also erforderlich darzulegen, dass die Kundenbeziehungen zunächst auf die Erben

übergegangen sind und anschließend an den Erwerber des Bestandes übertragen wurden. Es müssten also zwei Übertragungsvorgänge hinsichtlich jedes einzelnen Kunden und seiner Verträge nachgewiesen werden. Dies ist kaum praktikabel.

Versicherer begegnen solchen Problemen indem sie bei der Übertragung von Kundenbeständen – sei es auf einen Käufer oder einen Erben – stets eine auf den neuen Bestandsinhaber lautende neue Maklervollmacht einfordern. Erfahrungsgemäß nimmt die Einholung entsprechender Vollmachten erhebliche Zeit in Anspruch. **Entgegengesetzt zu den Beteuerungen vieler Maklerbetreuer einzelner Versicherungsgesellschaften funktioniert eine Übertragung auf Knopfdruck in der Praxis damit nicht mehr.** Neben dem Verwaltungsaufwand ist dabei auch zu beachten, dass die Einholung einer neuen Maklervollmacht durch den Erwerber/Erben unter Berücksichtigung datenschutzrechtlicher Vorschriften äußerst schwierig ist.

Daneben ist auch zu beachten, dass die dem Makler erteilte Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO streng personengebunden ist. **Die Erlaubnis nach § 34d GewO geht also nicht auf einen Erben über.** Damit der Erbe das Maklerunternehmen fortführen kann, muss er eine eigene Gewerbeerlaubnis nachweisen. Ist der Erbe nicht Inhaber einer Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO ist die Fortführung des Unternehmens bereits aus diesem Grunde gefährdet.

In Kenntnis dieser Problematiken sollte jeder Versicherungsmakler sein Unternehmen in eine Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH) überführen. Der Vorteil der Kapitalgesellschaft besteht dabei darin, dass

sie eine eigene Rechtspersönlichkeit hat, d.h. sie besteht unabhängig von ihren Gesellschaftern und Geschäftsführern. **Als juristische Person ist sie Inhaberin aller Rechte gegenüber Versicherern und Kunden, genauso wie sie Inhaberin der Gewerbeerlaubnis nach § 34d Abs.1 GewO ist.**

Stirbt der Makler, so wird lediglich der Gesellschaftsanteil vererbt. Wünscht der Makler die Veräußerung seines Unternehmens, so genügt die Übereignung der Gesellschaftsanteile. Weder ist dabei die Zustimmung der Kunden noch der Versicherer erforderlich.

Egal ob der Makler sein Unternehmen also veräußern oder an die nächste Generation übergeben möchte oder sich vielleicht beide Optionen offen halten möchte: Vorausschauend sollte er bereits jetzt sein Unternehmen in eine Kapitalgesellschaft einbringen.

Die Weiterführung des Maklerunternehmens lohnt sich wieder: Die Preise für Maklerbestände sinken beständig.

Konnten vor wenigen Jahren Maklerbestände nur für die 3-fache Jahrescourtage erworben werden, so finden sich heute Angebote bereits zur 1 bis 1,5-fachen Jahrescourtage. Die Veräußerung des eigenen Maklerunternehmens trotz der geringen Zinsen für die Kapitalgeschaffung ist damit so unrentabel wie nie. Damit steigt das Interesse an der Fortführung des Unternehmens in der nächsten Generation. Dabei ist es unerheblich, ob die eigenen Erben selbst als Makler tätig sein wollen oder nicht. Ist das Maklerunternehmen als Kapitalgesellschaft organisiert, können die Erben entweder

einen aus ihrer Mitte oder einen Dritten zum Geschäftsführer bestellen. In beiden Fällen bleibt das Unternehmen jedoch in Familienbesitz und die Erben partizipieren an dessen zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg.

Übertragung des Maklerunternehmens zu Lebzeiten oder von Todes wegen: Eine ganz persönliche Entscheidung.

Ob das eigene Unternehmen bereits zu Lebzeiten oder erst nach dem eigenen Tod an die nächste Generation übergeben soll, hängt natürlich von der eigenen Lebenssituation und den persönlichen Wünschen des Maklers ab. Gerade jedoch im vorangeschrittenen Alter sollte verstärkt eine Übertragung des Unternehmens zu Lebzeiten erwogen werden. Vorteil der Übertragung des Maklerunternehmens zu Lebzeiten ist, dass das eigene Maklerunternehmen einer bestimmten Person (z. B. dem bereits im Betrieb mitarbeitenden Kind) oder bestimmten Personengruppe (z. B. den Enkeln eines Ihrer Kinder) zugewandt werden kann und so sichergestellt werden kann, dass diese Person/Personen das Unternehmen auch erhalten. **Gerade wenn mehrere Personen zu Erben berufen sein sollen, das eigene Unternehmen jedoch nur einzelnen zugewendet werden soll, empfiehlt sich eine Übertragung zu Lebzeiten.**

Will man das eigene Unternehmen hingegen erst nach dem Tod einem unter mehreren Erben zukommen lassen, so müsste man eine Teilungsanordnung mit in das eigene Testament aufnehmen und eine Testamentsvollstreckung im Testament anordnen. Durch die Testa-

mentsvollstreckung käme es jedoch zu weiteren Kosten und im Übrigen müsste auch der Testamentsvollstrecker erst die Teilungsanordnung umsetzen. Zwischen dem eigenen Tod und der Übergabe an den Begünstigten kann daher ein erheblicher Zwischenzeitraum entstehen, in welchem das eigene Unternehmen unbetreut bzw. lediglich durch den Testamentsvollstrecker betreut wird. Dies ist oftmals nicht gewünscht.

Viele Makler scheuen sich vor der Übertragung des eigenen Unternehmens zu Lebzeiten, weil sie die Zügel im Unternehmen nicht aus der eigenen Hand geben wollen. In diesen Fällen bietet sich natürlich der schrittweise Rückzug aus dem Unternehmen an, bei welchem zunächst nur ein Teil der Gesellschaftsanteile übertragen werden und der Makler die Stimmenmehrheit behält. In diesem Fall würden dann jedoch die noch vom Makler gehaltenen Gesellschaftsanteile mit in die Erbmasse fallen. In solchen Situationen sollte daher erwogen werden, ob nicht doch eine **vollständige Übertragung sämtlicher Gesellschaftsanteile unter gleichzeitiger Vereinbarung eines Nießbrauchs** in Betracht kommt. Danach würden zwar die Gesellschafts-

anteile übertragen werden, der Makler könnte jedoch weiterhin den wirtschaftlichen Nutzen aus den Gesellschaftsanteilen ziehen und auch die Stimmrechte hieraus geltend machen. Stirbt der Makler, so erlischt das Nießbrauchrecht und die Inhaber der Gesellschaftsanteile können die Gesellschaft fortführen.

Natürlich sollte auch sichergestellt werden, dass die Beschenkten die Gesellschaftsanteile nicht ohne Zustimmung des Maklers weiterveräußern. Durch entsprechende Veräußerungsverbote kann dies jedoch sichergestellt werden. Auch der Rückfall der Geschäftsanteile im Fall der Insolvenz des Beschenkten sollte eine Selbstverständlichkeit in solchen Verträgen sein.

Ist eine entsprechende Übertragung zu Lebzeiten von Ihnen gewünscht, so sollten Sie sich auch Gedanken darüber machen, ob die Übertragung vom Begünstigten nach dem Tod gegenüber Miterben ausgeglichen werden soll. Möglich sind hier viele Regelungen, z. B. eine Anrechnung des Unternehmenswertes auf den zukünftigen Erbteil oder eine Veränderung der Erbquoten. Jedenfalls sollten Sie klarstellende Regelungen

in die Übertragungsvereinbarung und/oder Ihr Testament aufnehmen, damit Unklarheiten über das was von Ihnen gewollt war, im Vorwege vermieden wird.

Makler, die bis jetzt untätig geblieben sind, laufen Gefahr, dass Ihr Unternehmen mit ihrem Tod praktisch wertlos und unveräußerlich wird.

Sie sollten daher rechtzeitig Vorsorge treffen. Hierzu zählt die Überführung des eigenen Unternehmens in eine Kapitalgesellschaft und die Erstellung eines Testamentes, damit im Fall der Fälle alles geregelt ist. Bei beidem unterstützt Sie die Kanzlei Michaelis gerne. ■

Markel International Deutschland.

Ihr Spezialist für Berufs- und Vermögensschäden

- Pro A & I für Architekten und Ingenieure
- Pro ATL für Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Pro IT, Pro Media und Pro Online-Shop für alle Dienstleister im Bereich Internet
- weitere spannende Konzepte für z. B. Dienstleister, Vereine und publizierende Medien

Beschreibbare Antragsmodelle und Fragebögen erleichtern Ihnen die Zusammenarbeit mit uns.

Sprechen Sie uns an!

Markel International
Niederlassung für Deutschland
Luisenstraße 14
80333 München
Tel: +49 (0)89 8908 316 50
info@markelinternational.de
www.markelinternational.de



SDV

Die »Braut hübsch machen«

Service und Synergieeffekt für Verkäufer und Käufer bei einer Kooperation mit der SDV AG

von Isabell Kramer, SDV AG

In der täglichen Arbeit des Versicherungsmaklers ist das Thema Altersversorgung meist in der Kundenberatung ein wichtiger Bestandteil. Der Makler zeigt seinen Kunden im Zuge seiner bedarfsgerechten Beratung die Wichtigkeit und Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge auf. Doch inwieweit hat sich der Makler selbst mit seiner eigenen Absicherung im Alter beschäftigt?

Wie viele Makler haben sich mit diesem Thema auseinandergesetzt und konkrete Vorstellungen bzw. Zahlen und Fakten über das eigene Unternehmen und dessen Wert?

Der Versicherungsmakler sollte sich in diesem Zusammenhang sicherlich mit folgenden Fragen beschäftigen: Wie viel ist mein Bestand bzw. mein Unternehmen wert? Wie kann ich meinen Bestand veredeln, also einem möglichen Preisverfall entgegenwirken, um einen angemessenen Verkaufspreis zu erzielen? Erfülle ich derzeit alle Regularien und Maßnahmen des Vermittlermarktes in Bezug auf Datenschutz und Compliance?

Mit dem Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« hat sich die SDV AG explizit auseinandergesetzt und hat

Antworten und die Lösung für Versicherungsmakler. Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG weiß, dass die **Qualität des Bestandes** von großer Bedeutung ist. Zur Wertsteigerung des Bestandes sind also neben der Anzahl der Kunden und Verträge auch Rentabilität und Wirtschaftlichkeit des gesamten Maklerunternehmens zu betrachten. Deshalb hat die SDV AG hier ihren Service entsprechend aufgebaut und hilft Versicherungsmaklern, ihre »Braut hübsch zu machen«.

Den Partnern der SDV AG stehen umfangreiche Tools und bedarfsoptimierte Prozesse zur Verfügung, um ihren Bestand zu veredeln und hochwertig zu machen. Eine Zusammenarbeit mit der SDV AG führt zu einer Qualitätssteigerung. Dadurch kann beim Verkauf des Bestandes ein höherer Verkaufspreis erzielt werden.

Maklervertragsservice

Die SDV AG ermöglicht ihren Partnern einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Mithilfe des Maklervertrages und der dazugehörigen Unterlagen kann die SDV AG die Kunden und deren bestehende

Verträge einheitlich und übersichtlich in einem für den Makler ebenfalls einsehbaren Kunden- und Verwaltungsprogramm erfassen. Die Gesellschaften werden entsprechend informiert und stellen der SDV AG jeglichen Schriftwechsel zu den bestehenden Versicherungsverträgen zur Verfügung.

Bei Gesellschaften, mit denen eine Kooperation mit der SDV AG besteht, werden Fremdverträge, die nicht vom aktuellen Makler abgeschlossen wurden, courtagepflichtig übertragen. Derzeit kooperiert die SDV AG mit über 280 Versicherungsgesellschaften.

Die »Eigentumsverwaltung« – ein Muss für jeden? Eindeutig ja! Durch den Maklervertragsservice der SDV AG wird eine deutlich höhere Vertragsdichte und damit ein Umsatzplus für kooperierende Makler generiert. Der ganzheitliche Beratungsansatz minimiert die Akquisemöglichkeiten von Mitbewerbern.

Die SDV AG hat zudem auf die gesetzlichen Änderungen durch die Datenschutznovelle aus dem Jahr 2012 umgehend reagiert und ihren Maklervertrag mit Erstinformation, Datenschutz, AGB, Rechtsnachfolge und sonstigen Vereinbarungen entsprechend angepasst.

Rechtssicherheit geben und Nachfolgeregelung geplant: Im Maklervertrag ist die Nachfolgeregelung schriftlich dokumentiert. Dadurch ist der Makler auf einen anstehenden Verkauf des Bestandes vorbereitet.

Maklerverwaltungsprogramm

Ein sauberes und übersichtliches Bestandsführungssystem mit einem stets aktuellen Kundenbestand ist die Grundlage für eine einfache, strukturierte sowie gesetzeskonforme Übergabe. Die SDV AG stellt ein kostenloses Maklerverwaltungsprogramm zur Verfügung und übernimmt zudem dessen Pflege. Darüber hinaus wird der gesamte Schriftverkehr mit dem Kunden dokumentiert und übersichtlich und revisionssicher im System hinterlegt. Der Makler muss sich also hier nicht mit Bergen von Post und Schriftstücken auseinandersetzen. Der Weg geht in Richtung gut verwaltetes, »papierloses« Büro. Alle Mitarbeiter der SDV AG arbeiten vertriebsorientiert, d.h. alle Arbeitsvorgänge werden für die Vertriebspartner so selektiert und gefiltert, dass hier nur noch die vertriebsnahen Vorgänge erscheinen.

Die komplexen Module werden gefiltert und die gepflegten Datensätze dem Makler im Portal ganz einfach und übersichtlich zur Verfügung gestellt. Das Courtagemodul wird individuell auf Makler, die mit Angestellten bzw. Untervermittlern arbeiten, angepasst. Dadurch ist die Organisation und Verwendung von komplexen Strukturen mithilfe einer einfachen und verständlichen Benutzeroberfläche reibungslos möglich. Alle Daten



werden datenschutzkonform täglich gesichert. Durch eine Zusammenarbeit mit und Betreuung durch die SDV AG sind alle Schritte, die zur Prüfung der rechtlichen Abfolge nötig sind, bereits erledigt: Aushändigung der Erstinformation, Belehrung und Dokumentation genauso wie der schriftlich und datenschutzkonform geschlossene Maklervertrag.

Das Verwaltungsprogramm ist so konzipiert, dass einfach und bequem auf Knopfdruck jegliche Informationen über den Bestand mithilfe eines Abfragemoduls abgefragt sichtbar werden.

Kosten sparen und Freiräume schaffen

Die SDV AG als Outsourcing-Dienstleister bietet ihren Partnern die Möglichkeit, z.B. durch kostenlose Kunden- und Vertragsverwaltung, Vergleichsrechner, Online-Abschlusscenter, BAP Guide usw. die internen Kosten zu reduzieren. Zudem entfällt durch die Zusammenarbeit ein Großteil des lästigen Verwaltungsaufwandes für den Makler und es können dadurch sogar interne Personalkosten im Maklerbüro eingespart werden. Die SDV AG verschafft ihren Kooperationspart-

nern durch automatisierte Prozesse entsprechende Freiräume. Dadurch bleibt mehr Zeit für Beratung, Betreuung und Akquise im Vertrieb.

»Marke« Makler

Als Servicedienstleister nach dem »White-Label-Prinzip« wird die »eigene Marke« des Maklers gefördert. Das bedeutet, die SDV AG arbeitet stets im Hintergrund und tritt gegenüber dem Endkunden nicht in Erscheinung. Die Versicherungstechnik, entsprechende Prozesse und kompetente Ansprechpartner unterstützen den Makler in seiner täglichen Arbeit. Zudem gibt es verschiedene Instrumentarien, mit deren Hilfe der Makler die Möglichkeit hat, seine Kunden in regelmäßigen Abständen anzusprechen. Dadurch können sogenannte »Kartelleichen« vermieden werden. Ein Beispiel hierfür ist der Makler-Kunden-Newsletter. Hier werden in regelmäßigen Abständen durch die SDV AG Newslettervorlagen erstellt und dem Makler zur Verfügung gestellt. Der Makler kann seinen Kundenbestand einfach nach bestimmten Filterkriterien selektieren und den personalisierten Newsletter in seinem Namen und seiner CI an seine Kunden versenden. Es werden Cross-Selling-Potenziale ausgeschöpft und der klassische Präsenzvertrieb mit dem Onlinevertrieb vernetzt. Die Partner der SDV AG können mithilfe des Makler-Kunden-Newsletters regelmäßig ihre Kunden erreichen und fördern somit ihre Kundenbindung. Das wirkt sich positiv auf den Bestand aus: dieser wird »veredelt«. Die SDV AG weiß um die Werthaltigkeit des eigenen Unternehmens und möchte den Bestand des Maklers für ihn wertvoll machen. Als idealer Servicepartner für Versicherungsmakler wird eine vertrieb-



liche Stütze geboten und der Makler beim Ausbau seines Bestandes gefördert und unterstützt. Damit auch im Alter die

Früchte der Arbeit geerntet werden können – und alles nach dem Grundsatz:

»Ihr Bestand ist Ihr Eigentum!«

Kooperation SDV AG: Weiterer Mehrwert für den VERKÄUFER

- » Das Maklerunternehmen kann übersichtlich und einfach für bei einem geplanten Verkauf bewertet werden. Die Erstellung der Expertise und die Unternehmensbewertung ist aufgrund des gepflegten Bestandsführungssystems, der entsprechenden Dokumentation und einfach gestaltbarer Abfragen jederzeit und leicht zu erstellen.
- » Durch die Rechtsicherheit ist die notwendige Nachfolgeplanung geregelt.

Kooperation SDV AG: Weiterer Mehrwert für den KÄUFER

- » Der Makler, der einen von der SDV AG betreuten und servicierten Bestand übernimmt, kann auf eine hohe Bestandsqualität und eine einfache, strukturierte sowie gesetzeskonforme Übergabe zurückgreifen.
- » Der erhobene Verkaufspreis ist auf Wirtschaftlichkeit geprüft, es gibt keine »bösen« Überraschungen.
- » Durch die geregelte Rechtsnachfolge ist eine sichere Übernahme gegeben. ■



www.basler-maklerportal.de/gewerbe

Sie kaufen Maklerunternehmen – wir unterstützen Sie im Gewerbegeschäft

Wenn Sie ein Maklerhaus übernehmen, sind umfangreiche Risikoerhebungen erforderlich.

In solchen Situationen stehen Ihnen die Basler Versicherungen mit leistungsstarken Komplettlösungen zur Seite, die so flexibel und individuell wie Einzelpolicen sind, aber gleichzeitig umfassenden Schutz in einer Police bieten.

Sie und Ihre Kunden profitieren von einer einfachen Abwicklung.

Für die persönliche Unterstützung setzen die Basler Versicherungen auf die regionale Nähe der Maklerbetreuung und die Expertise im individuellen Underwriting.

Ein spezialisiertes Team aus Risikoingenieuren ist besonders bei den Themen Brandschutz und Einbruchdiebstahl ein professioneller Partner.

Branchenlösungen nach Maß:

- Gewerbliche Sach- und Haftpflichtversicherung
- Technische Versicherung
- Transportversicherung
- Multiliner für Autohäuser, Gastronomen, Handel, Handwerk und Dienstleistungen
- NEU: Basler Company-Police

Informieren Sie sich jetzt: www.basler-maklerportal.de/gewerbe

Wir machen Sie sicherer. Seit 150 Jahren.
www.basler.de

 **Basler**
Versicherungen

Bestandskauf und Datenschutz?

von Rechtsanwältin Christine Loest, Fachanwältin für Familienrecht / Mediatorin,
Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Die Bestandsübertragungen aller Versicherungsverträge (oder z.B. nur diejenigen bei einem Versicherer) sind gerade im Hinblick auf die Gestaltung der Unternehmensnachfolge für jeden Versicherungsmakler ein Thema. Spätestens im Zeitpunkt der eigenen Arbeitseinstellung stellt sich die Frage, ob der eigene Bestand auf einen Dritten übertragen werden kann und sollte.

1. Möglichkeiten der Bestandsübertragung

Für die Bestandsübertragung bieten sich mehrere Modelle an, üblicherweise erfolgt die Übertragung im Wege eines Asset Deals. Bei einem Asset Deal werden die einzelnen Vertragsverhältnisse von einem Rechtsträger auf den anderen übertragen. Die beiden Rechtsträger selbst bleiben unverändert bestehen und beispielsweise fusionieren nicht miteinander. Vom Asset Deal abzugrenzen ist der Share Deal, bei dem Anteile eines Unternehmens erworben werden. Als weitere Möglichkeit besteht die Umwandlung des gesamten Unternehmens nach dem Umwandlungsgesetz.

2. Auswirkungen auf den Datenschutz

Bei den oben beschriebenen Transaktionsformen werden die Belange der Kunden dadurch tangiert, dass die Daten auf ein erwerbendes Unternehmen übertragen werden. Diese »Weitergabe« von Kundendaten insbesondere den sensiblen besonderen Arten von Kundendaten unterfällt dem Bundesdatenschutzgesetz und ist an diesem im Hinblick auf die Rechtmäßigkeit der »Weitergabe« hin zu prüfen. Darüber hinaus hat der Versicherungsmakler vorrangig an seine berufliche Schweigepflichtung zu denken und dieser Genüge zu tun. Insbesondere gilt dies für Versicherungsmakler, die in ihrem Bestand vorrangig Kranken,- Lebens,- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen betreuen und somit grundsätzlich sensible Daten nach § 3 Abs. 3 Bundesdatenschutzgesetz verarbeiten.

Sämtliche vom Makler erhobene Kundendaten werden im Rahmen der von ihm – hoffentlich – genutzten Maklerverträge und Datenschutzerklärungen bei ihm verarbeitet und genutzt. Kommt

es zu einer Bestandsübertragung sollen diese Daten an einen Dritten, an den Erwerber übermittelt werden. Diese Übermittlung der Daten nach § 3 Abs. 4 Nr. 3 Bundesdatenschutzgesetz, also an den Erwerber, ggf. aber auch an Rechtsanwältin und Steuerberater, die den Bestandsverkauf beraten, muss gerechtfertigt sein, sowie auch die anschließende und künftige Nutzung der Kundendaten durch den Erwerber.

Von diesem Übertragungsvorgang abzugrenzen ist die Auftragsdatenverarbeitung nach § 11 Bundesdatenschutzgesetz, die in Ausnahmefällen bei der Unternehmensnachfolge vereinbart werden kann. Bei der Auftragsdatenverarbeitung werden die Kundendaten zwar ebenfalls an einen Dritten übermittelt, dies allerdings in der Regel im Rahmen eines Outsourcingprojektes. Der Zugriff des Auftragnehmers erfolgt lediglich im Auftrag und nach Weisung des Auftraggebers. Diese Konstellation – die vielen bekannt sein dürfte aufgrund bestehender Vertragsverhältnisse zu Dienstleistern, scheidet allerdings für die meisten Bestandsübertragungen aus, bei denen das Ziel ja gerade ist, den Kundenbe-

stand vollständig und endgültig auf einen Dritten zu übertragen.

3. Rechtfertigungsmöglichkeiten

Die Übermittlung von Daten ist nach § 4 Bundesdatenschutzgesetz grundsätzlich nur möglich, soweit dieses gesetzlich erlaubt ist oder der Betroffene eingewilligt hat. Die Notwendigkeit die Nachfolge des Unternehmens zu sichern ist kein gesetzlicher Rechtfertigungsgrund für eine Datenübertragung, dies einmal vorab erklärt.

Zunächst könnte ja eine Einwilligung des Kunden vorliegen:

Die Versicherungsmakler, die in ihren Maklerverträgen und Datenschutzerklärungen bereits die Einwilligung des Kunden vereinbart haben, und den Kunden ausdrücklich haben einwilligen lassen, dass seine Daten, auch die besonderen Arten persönlicher Daten, also Gesundheitsdaten etc. auf eine bestimmte Person übertragen werden dürfen, können sich an dieser Stelle entspannt zurücklehnen.

Die Regelung im Maklervertrag ist die betriebswirtschaftlichste und einfachste Möglichkeit, eine künftige Bestandsübertragung zu sichern.

Sofern hauptsächlich Sachversicherungen im Bestand sind und keine besonderen Arten personenbezogener Daten wäre bereits die –unkonkrete– Einwilligung des Kunden im Hinblick auf einen künftigen Erwerber, ohne diesen bereits namentlich zu nennen, ein Schritt in die Rechtssicherheit.

Für die gerechtfertigte Übertragung der besonderen personenbezogener Daten aufgrund erteilter Einwilligung wäre al-

lerdings die konkrete Bezeichnung des Erwerbers bereits im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses erforderlich. Dies ist in vielen Fällen nicht praktikierbar, da ein späterer Erwerber im Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch gar nicht namentlich konkretisierbar ist.

Für die Verträge, in denen keine ausdrückliche Einwilligung besteht, bzw. aufgrund der erst späteren Konkretisierung des Erwerbers keine Einwilligung vereinbart werden konnte, stellt sich die Frage, ob es eine Erlaubnisnorm im Datenschutzrecht gibt für die Datenübertragung an den Erwerber des Unternehmens. Hier wird immer wieder der § 28 Bundesdatenschutzgesetz erwähnt. § 28 Bundesdatenschutzgesetz erlaubt eine Datenweitergabe und – Nutzung, wenn berechnete Interessen der übermittelnden Stelle oder des Empfängers gegeben sind und eine Beeinträchtigung schutzwürdiger Interessen des Betroffenen nicht vorliegt. Auf Seiten des Veräußerers und Erwerbers sind die schutzwürdigen Interessen die betriebswirtschaftlichen Vorteile der Bestandsübertragung. Zu diesen wird abgewägt das schutzwürdige Interesse des Kunden an der Geheimhaltung seiner Daten. Es erfolgt schlimmstenfalls eine Einzelfallabwägung und zwar nicht für jede Bestandsübertragung, sondern für jeden einzelnen Kunden.

Diese Abwägung wird, sofern es sich lediglich um die allgemeinen personenbezogenen Daten handelt in der Regel die Datenübertragung rechtfertigen. Anders ist dies aber bei den besonderen Arten personenbezogener Daten, bei denen das informationelle Selbstbestimmungsrecht des Betroffenen in der Regel vorrangig sein dürfte. Zumal für diese Daten die besonderen Erlaubnistatbestände des § 28 Abs. 6–8 des Bundesdatenschutzgesetzes gelten.

4. Gestaltungsmöglichkeiten

Bei der Unternehmensnachfolge kommt es daher ganz entscheidend auf die rechtliche Gestaltung der Unternehmenstransaktion ab.

Beim Asset Deal findet die Übertragung des Unternehmens durch die Übertragung einzelner Vermögenswerte und Vertragsverhältnisse vom Veräußerer an den Erwerber statt. Bei dieser Übergabe der Kundendaten handelt es sich im datenschutzrechtlichen Sinne um eine Übermittlung der Kundendaten an Dritte. Für den Asset Deal gelten die oben ausgeführten rechtlichen Bedingungen. Eine konkrete Einwilligung der Kunden, insbesondere im Hinblick auf die personenbezogenen Daten besonderer Art ist Voraussetzung für die zulässige Datenübertragung.

Anders gestaltet sich dies beim Share Deal. Hier werden lediglich Anteile am Unternehmen des Veräußerers an den Erwerber übergeben, sodass eine Datenübermittlung an einen Dritten nicht besteht, da der Veräußerer als Rechtsform bestehen bleibt. Die Kundendaten bleiben unverändert beim Veräußerer, dessen Beteiligungsverhältnisse sich lediglich geändert haben. Aber, auch in diesem Fall können Übermittlungstatbestände vorliegen, sofern der neue Gesellschafter die Kundendaten verwenden möchte, da der Gesellschafter im datenschutzrechtlichen Sinne ein anderer Rechtsträger ist als die Gesellschaft selbst. Eine Nutzung personenbezogener Daten bedarf so dann wiederum einer Rechtfertigung.

In der Literatur lange Zeit umstritten war die Frage, ob es sich bei einer Verschmelzung nach dem Umwandlungsgesetz um eine datenschutzrechtlich relevante

Übertragung von Kundendaten auf einen Dritten handelt, sodass die Ausführungen zum Asset Deal einschlägig wären. Mittlerweile wird davon ausgegangen, dass bei einer Verschmelzung keine Datenübermittlung an Dritte im Sinne von § 3 Abs. 4 Nr. 3 Bundesdatenschutzgesetz erfolgt, da bei der Verschmelzung ja gerade kein »drittes« Unternehmen entsteht. Dementsprechend bedarf es bei einer Verschmelzung keiner besonderen datenschutzrechtlichen Rechtfertigung.

5. Gewährleistungsrechte aus dem Datenschutzrecht

Bei der Unternehmensübertragung ist es sowohl auf Erwerberseite als auch auf Veräußererseite unabdingbar, dass die Risiken, die sich aus dem Umgang mit den personenbezogenen Daten ergeben im Unternehmenskaufvertrag entsprechend berücksichtigt werden. Von langfristiger entscheidender Bedeutung ist es, ob der Veräußerer die mit dem Unternehmen übergebenden Daten in der Vergangenheit rechtmäßig erhoben, verarbeitet

und genutzt hat. Für den Fall, dass dies nicht geschehen sein sollte, müssen die Risiken im Vertrag geregelt und verteilt werden.

6. Fazit

Bei Regelung der Unternehmensnachfolge ist es für die Bestandsübertragung und die daraus folgende Übertragung der Kundendaten von entscheidender Bedeutung, auf welche Art die Transaktion erfolgen soll. Bei dem üblichen Asset Deal bedarf es einer datenschutzrechtlichen Rechtfertigung, sofern keine ausdrückliche und konkrete Einwilligung des Kunden vorliegt. Ob diese durch § 28 Bundesdatenschutzgesetz gewährleistet ist, bleibt für sämtliche Beteiligte risikobehaftet. Rechtssicherer gestaltet sich die Bestandsübertragung im Rahmen eines Share Deals oder einer Verschmelzung zweier Kapitalgesellschaften.

Am Schluss ein kurzer Ausblick auf die möglichen Sanktionen und Folgen bei einem Verstoß gegen datenschutzrecht-

liche Bestimmungen: Hier sind zunächst die Bußgeld- und Strafvorschriften nach §§ 43, 44 Bundesdatenschutzgesetz zu nennen. Viel entscheidender für jeden Versicherungsmakler ist allerdings § 203 StGB.

Schließlich kann die gesamte Bestandsübertragung am Datenschutzrecht scheitern. So können Vereinbarungen über die Unternehmensnachfolge und daraus resultierende Bestandsübertragung gemäß § 134 BGB / 139 BGB nichtig bzw. teilnichtig sein und zur Rückabwicklung führen. Um dies zu vermeiden sollten die vertraglichen Gestaltungen dem Datenschutzrecht angepasst sein bzw. im Hinblick auf eine künftige Unternehmensnachfolge die Rechtsform des Unternehmens mit Bedacht gewählt sein. ■

Viele Menschen befürchten, dass sie im Pflegefall ihren Lebensstandard nicht halten können.



Pflege



Vorsorge

Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden flexible Pflegevorsorge-Lösungen, die die Pflegebedürftigen und ihre Angehörigen absichern.

Immer mehr Menschen haben Angst, im Pflegefall finanziell überfordert zu sein. Zu Recht: Denn die gesetzlichen Leistungen decken häufig nur einen Teil der anfallenden Kosten. Die Folge kann sein, dass zunächst das eigene Vermögen aufgebraucht wird und danach auch die Kinder herangezogen werden. Mit AXA können Sie Ihren Kunden Vorsorge-Lösungen bieten, die Pflegebedürftige und deren Angehörige zuverlässig schützen. Zum Beispiel eine flexible Absicherung zu niedrigen Beiträgen, Soforthilfe für den akuten Ernstfall oder den generationsübergreifenden Schutz für die ganze Familie. Kommen Sie deshalb zu einem Partner, der Ihren Kunden eine große Sorge abnimmt. Kommen Sie zu AXA.

Informationen zur Pflegevorsorge von AXA sowie weiteren Produkten und Dienstleistungen finden Sie unter www.AXA-Makler.de.

Jetzt mit
Pflege-Bahr
von AXA
kombinierbar!

Maßstäbe / neu definiert



Ein starker Partner nach



**Die SDV AG – der Servicedienstleister für
Versicherungsmakler mit Know-how und
dem gewissen Etwas**

KONTAKT: Telefon 08 21 / 71 008 -0 | info@sdv.ag | www.sdv.ag

SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

dem White-Label-Prinzip



Oder besuchen Sie uns bei Xing, Twitter,
Facebook, Google+ und YouTube!



Unternehmensbewertungsmethoden

Kontrovers oder vielleicht doch ganz einfach?

von Isabell Kramer, SDV AG

Nur wenige Versicherungsmakler können aus dem Stegreif sagen, wie viel ihr Versicherungsbestand tatsächlich wert ist, und ihren Kundenbestand genau beziffern.

Vielen fehlt die Zeit, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Andere, die sich schon an das Thema Bestandsbewertung herangewagt haben, wurden oft durch die verschiedenen, sehr theoretisch gehaltenen und umfangreichen Bewertungsmethoden verunsichert. Derzeit gibt es sechs gängige Bewertungsmethoden. Diese sollen Fragen nach der Berechnung des betriebswirtschaftlichen Gegenwertes (= angemessener Kaufpreis), einer belegbaren Kundentreue und der reinen Bewertung anhand »nackter« Zahlen einfach beantworten.

So viel zur Theorie. Leider sind die Bestandsbewertungsmethoden weder einfach und praxisnah, noch beantworten sie meist die Fragen, die dem Versicherungsmakler wirklich wichtig sind.

Aktuell gängige Bewertungsmethoden mit verschiedenen Beispielen im Überblick:

1. Das **Ertragswertverfahren** ist ein sehr weit verbreitetes Verfahren zur Unternehmensbewertung. Hierbei werden die zukünftigen erwarteten Einnahmeüberschüsse auf den heutigen Zeitpunkt abgezinst. Die Prognose erfolgt meist anhand der Ergebnisse der letzten Jah-

re, des laufenden Geschäftsjahres sowie anhand der Planzahlen für die nächsten zwei Jahre. Dabei bleiben für den Käufer einige Unsicherheiten wie Inflation,

zukünftiges Kundenverhalten etc. Auch stellt sich die Frage nach dem Kalkulationszinsfuß, dem Zinssatz zur Barwertberechnung. Dieser besteht sowohl aus

BEISPIEL ERTRAGSWERTVERFAHREN

durchschnittliche Courtagesätze	Sach	25 %
	Kfz	7 %
	Gewerbe	17,50 %
	LV	1,50 %
	KV	1,50 %
Bestände, die zum Verkauf stehen	Sach	50.000 EUR
	Kfz	70.000 EUR
	Gewerbe	20.000 EUR
	LV	220.000 EUR
	KV	70.000 EUR
Nutzungsdauer des Bestandes	20 Jahre	
Kosten durch die zu übernehmenden Bestände	Personalkosten	20.000 EUR
	Sachkosten	2.000 EUR
	Werbekosten	500 EUR
Kalkulationszins	Risikoloser Zins	4 %
	Risikozuschlag	7 %
	Risikoorientierter Zins	11 %
	Gewinnerwartung	5 %
	Gesamtkalkulationszins	16 %
jährlicher Umsatz aus dem Bestand	Sach	12.500 EUR
	Kfz	4.900 EUR
	Gewerbe	3.500 EUR
	LV	3.300 EUR
	KV	1.050 EUR
	Gesamt jährliche Courtage	25.250 EUR
jährliche Kosten	22.500 EUR	
jährlicher Ertrag	2.750 EUR	
ERTRAGSWERT	16.304,31 EUR	

der Verzinsung einer risikolosen Alternativenanlage als auch aus einem Risikozuschlag für das Unternehmensrisiko, der nur sehr schwer zu bestimmen ist. Er soll die Inhaberabhängigkeit und die betriebspezifischen Risikofaktoren abdecken und fällt somit umso höher aus, je höher das Risiko ist. Der ermittelte Ertragswert bietet zwar eine aussagekräftige Grundlage für Vertragsverhandlungen beim Unternehmenskauf bzw. -verkauf, er ist aber dennoch nur als Orientierungswert zu verstehen. Käufer und Verkäufer müssen ihre individuelle Wertunter- und Wertobergrenze setzen und dann versuchen, einen Preis zu finden, der für beide Parteien tragbar ist.

2. Die **Discounted-Cashflow-Methode** (DCF) («abgezinster Zahlungsstrom») ist dem Ertragswertverfahren sehr ähnlich. Auch hier wird eine Überschussgröße auf den Gegenwartswert diskontiert. Als Basis dienen hierbei jedoch nicht die Einnahmeüberschüsse, sondern der Cash-Flow. Dieser Kapitalfluss kann einfach ausgedrückt als die Differenz zwischen den unternehmensbezogenen Einnahmen und

den unternehmensbezogenen Ausgaben innerhalb einer bestimmten Periode bezeichnet werden. Dieses Verfahren ist rein zukunftsorientiert und wird vor allem bei größeren Unternehmen angewendet. Es gilt allerdings zu beachten, dass hier nur Schätzungen für die zukünftigen periodischen Cash-Flows vorgenommen werden. Besonders schwierig wird die Einbeziehung der Steuern (Körperschaftsteuer oder Einkommenssteuer) sowie die Bestimmung des Diskontierungssatzes, der zur Abzinsung des periodischen Cash-Flows zu verwenden ist.

3. Ziel des **Vergleichswertverfahrens** ist es, den Gesamtwert eines Unternehmens aus den realisierten Marktpreisen (z. B. Börsenkurswerten) anderer vergleichbarer Unternehmen abzuleiten. Als Verhandlungsbasis werden häufig die bisherigen Verkaufspreise von Vergleichsunternehmen der gleichen Branche herangezogen. Unternehmen, die miteinander verglichen werden, sind meist ähnlich, aber nicht identisch. Zudem ist die Voraussetzung für die Anwendbarkeit dieser Bewertungsmethode

eine ausreichende Anzahl vergleichbarer Unternehmen. Umfangreiches Datenmaterial muss also vorhanden sein, um das marktorientierte Bewertungsverfahren heranziehen zu können. Die Datenermittlung erfolgt über entsprechende Kammern, Verbände und durch eine Unternehmensberatung.

BEISPIEL:

Das Maklerunternehmen Mutig, das veräußert werden soll, wird mithilfe des Vergleichswertverfahrens mit fünf anderen Maklerunternehmen verglichen:

Eckdaten:

**Insgesamt 550.000,- Euro
an Courtageneinnahmen
= 165.000,- Euro Provision aus
der Vermittlung von Personenver-
sicherungen
+ 385.000,- Euro aus Sach-Bestands-
courtage**

Die Courtage im Schadensversicherungsbereich besteht fast zu gleichen Teilen aus Privatkundengeschäft (200.000,- Euro) und Gewerbekundengeschäft (185.000,- Euro).

BEISPIEL: VERGLEICHSWERTVERFAHREN / JAHRESCOURTAGEN

Makler	1	2	3	4	5
jährl. Bestandscourtage SUHK	550.000,- Euro	710.000,- Euro	150.000,- Euro	300.000,- Euro	240.000,- Euro
davon Privatkundengeschäft	150.000,- Euro	370.000,- Euro	135.000,- Euro	140.000,- Euro	220.000,- Euro
Gewerbekunden	400.000,- Euro	340.000,- Euro	15.000,- Euro	160.000,- Euro	20.000,- Euro
jährl. Abschlusscourtage PV	200.000,- Euro	320.000,- Euro	250.000,- Euro	130.000,- Euro	30.000,- Euro
VERKAUFSPREIS	1,28 Mio. Euro	1,54 Mio. Euro	480.000,- Euro	650.000,- Euro	450.000,- Euro

Bereits auf den ersten Blick (siehe Tabelle) ist zu erkennen, dass ein Vergleich der fünf Maklerunternehmen sehr schwierig ist, da Bestandsstruktur und -schwerpunkte sehr unterschiedlich sind. Entscheidungsfindung: Die Makler 1 und 3 sind zum Vergleich nicht ideal, da sich beide Unternehmen spezialisiert hatten – 1 im Gewerbebereich und 3 auf die Absicherung biometrischer Risiken. Makler 5 vermittelt kaum Geschäft im Bereich der Personenversicherungen und ist daher auch nicht der passende Vergleichspartner.

Ausschließlich Makler 2 und 4 haben ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Schadens- und Personenversicherungen sowie zwischen Privat- und Gewerbekunden. Makler 4 hat zwar ein wesentlich niedrigeres Bestandsvolumen, es ist aber vergleichbar, da das Verhältnis der Spartenbereiche mit dem der Unternehmung Mutig vergleichbar ist.

→ Aufgrund dieser Auswertung findet der zu veräußernde Bestand hier die größte Übereinstimmung. Daher bewertet Mutig seinen Maklerbestand mit 825.000,- Euro.

4. Bei der **Multiplikatormethode** wird der Unternehmenswert über den Vergleich mit Verhältniskennzahlen möglichst vieler vergleichbarer Unternehmen ermittelt. Die herangezogenen Kennzahlen ermöglichen eine individuelle, der Situation angepasste Gewichtung, die den aktuellen Stand der Unternehmung widerspiegeln soll. Der Multiplikator kann also z.B. dem Erfahrungssatz des Unternehmens entsprechen. Bei börsennotierten Unternehmen erfolgt das Multiplikatorverfahren über das Kurs-Gewinn-Verhältnis, bei nichtbörsennotier-

ten Unternehmen wird beispielsweise der bereinigte Gewinn vor Steuern verwendet. Der Firmenwert lässt sich dann wie folgt darstellen:

Firmenwert:

Kurs-Gewinn-Verhältnis
x Erfahrungswert
oder
bereinigter Gewinn vor Steuern
x Erfahrungswert

In diesem Verfahren wird also der Marktwert eines Unternehmens aus den Marktpreisen vergleichbarer Unternehmen gewonnen. Damit folgt es einer Systematik, die sich von den zahlungsstromorientierten Verfahren auf den ersten Blick grundsätzlich unterscheidet. Auf den zweiten Blick erkennt man jedoch: Die Verwen-

dung eines Multiplikators bedeutet nicht, dass jemand bereit ist, einen Preis für eine Gewinn- oder Umsatzgröße zu bezahlen. Der Multiplikator ist vielmehr eine Hilfsgröße für die Schätzung des Barwerts zukünftiger Einzahlungsüberschüsse.

BEISPIEL:

Makler Mutig beabsichtigt aus Altersgründen, in den nächsten Monaten sein Unternehmen (GmbH) zu veräußern. Herr Mutig zieht folgende Multiplikatoren heran, um die individuelle Qualität (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) seines Unternehmens mitzubewerten:

Der bereinigte Gewinn vor Steuern i. H. v. 2,1 Mio. Euro laut seiner Buchhalterin kann also mit 1,55 multipliziert werden. Er setzt einen Verkaufspreis von 3,25 Mio. Euro für sein Maklerunternehmen an.

BEISPIEL MULTIPLIKATORENMETHODE

	Bonus	Malus
Unternehmererfahrungswert	+ 1,2	
Haftungsgefahren / Stornoquote		- 0,2
Personalqualität	+ 0,5	
Bestandsfestigkeit/Kundenfluktuation		- 0,15
Kundenstruktur	+ 0,2	
Bestandsentwicklung in den letzten 3 Jahren		- 0,1
Schadensquote des Bestandes		- 0,1
IT-Ausstattung der GmbH	+ 0,2	
MULTIPLIKATOR GESAMT:	+ 1,55	

5. Beim **Substanzwertverfahren** wird der Unternehmenswert anhand der Unternehmensgegenstände, also dem materiell Fassbaren, ermittelt:

**Wiederbeschaffungswert
der Vermögensgegenstände
– Wert der Schulden
= Substanzwert**

Hintergrund dieser Bewertungsmethode ist der Gedanke, für das Unternehmen den Wert zu erhalten, der benötigt würde, um bei einer Neugründung mit derselben »Substanz« starten zu können. Sinnvoll ist diese Betrachtung, wenn ein hoher Anteil des Unternehmensvermögens aus Immobilienwerten und Anlagen besteht, da dann oft hohe stille Reserven vorhanden sind. Erträge sonstiger Art werden bei diesem Verfahren allerdings völlig außer Acht gelassen. Das Ergebnis des Substanzwertverfahrens sollte daher lediglich als Hilfwert dienen, nicht aber als einzige bzw. entscheidende Größe.

BEISPIEL:

**Wiederbeschaffungswert
der Vermögensgegenstände
900.000,- Euro**

**– Wert der Schulden
160.000,- Euro**

**= Substanzwert
740.000,- Euro**

Beispiele für Vermögensgegenstände bei einem Versicherungsmakler:

Kundenbestand 600.000,- Euro
Büroräume 245.700,- Euro
Büroausstattung 10.000,- Euro

Beispiele für Schulden bei einem Versicherungsmakler: offene Zahlungen für Büroräume 142.890,43 Euro Restschuld + 13 Monatsraten á 712,- Euro

6. Das **Liquidationswertverfahren** funktioniert nach einem ähnlichen Grundgedanken wie das Substanzwertverfahren. Auch hierbei werden lediglich die Vermögensgegenstände bewertet. Allerdings wird hier nicht von einem Fortbestehen des Unternehmens ausgegangen. Deshalb werden die Gegenstände mit dem (voraussichtlich) zu erzielenden Verkaufswert bewertet.

Dieser Wert wird dann noch um die Kosten der Liquidation (u.a. Sozialplanpflichtungen oder Steuerzahlungen im Zusammenhang mit der Auflösung stiller Reserven) gemindert. Der Liquidationswert stellt die absolute Wertuntergrenze eines Unternehmens dar und wird daher bei unrentablen Betrieben und Sanierungsfällen angewendet. Da hier die Beendigung der unternehmerischen Tätigkeit unterstellt wird, eignet sich dieses Verfahren nicht für die Nachfolgeplanung.

BEISPIEL:

**Verkaufswert der
Vermögensgegenstände
755.000,- Euro**

**– Kosten der Liquidation
175.000,- Euro**

**= Liquidationswert
580.000,- Euro**

Beispiele für Vermögensgegenstände bei einem Versicherungsmakler:

Kundenbestand 500.000,- Euro
Büroräume 250.000,- Euro

Beispiele für Kosten der Liquidation bei einem Versicherungsmakler:

Preissenkung aufgrund kurzfristiger Verkäufe 15.000,- Euro

offene Zahlung für Büroräume 142.890,43 Euro Restschuld + 13 Monatsraten á 712,- Euro

Die gängigen Bewertungsmethoden weisen in ihrer Anwendung für einzelne, exakt zu definierende Unternehmensbereiche bzw. Anwendungsgebiete große betriebswirtschaftliche Vorteile auf. Die einzelnen Bewertungsverfahren sind betriebswirtschaftlich sehr spezifisch und theoretisch gehalten und stellen darüber hinaus ein komplexes Gebilde dar. Betrachtet man die gängigen Bewertungsverfahren kritisch, so werden verschiedene Fragen aufgeworfen.

Wie verhält es sich mit der Wahl der richtigen Bewertungsmethode, wenn keine eindeutige Definition des Unternehmens und dessen Konzeption möglich sind? Welche Methode wende ich bei einer undurchsichtigen Unternehmensstruktur an?

Jede Methode hat ihre Vor- und Nachteile, aber keine dieser Methoden spiegelt den »wahren« Unternehmenswert wider.

Die quantitative und qualitative Unternehmensbewertung der SDV AG

»Die anderen können's, wir machen's besser!«

Üblicherweise werden besonders bei der Bewertung von Versicherungsbeständen oft sehr konservative Schätzungen vorgenommen. Diese bewerten lediglich das Bestandsvolumen. Rechtssicherheit, Schnittstellen wie IT, Technik und Vertriebspartner werden außer Acht gelassen. Da aber genau diese Punkte eine wichtige und wesentliche Rolle in einer ganzheitlichen Unternehmensbewertung spielen, hat die SDV AG in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis eine eigene Unternehmensbewertung erstellt.

Mit deren Hilfe wird der Verkaufswert so berechnet, dass das Unternehmen ganzheitlich betrachtet werden kann und alle Faktoren in die Bewertung mit einfließen können. Es wird ein detailliertes und individuelles Ergebnis erzielt.

Und es ist klar:

Je besser ein Unternehmen aufgestellt ist, je detaillierter das Unternehmen bewertet ist und eine nachweisbare Rechtssicherheit vorweisen kann, desto ...

- » besser ist im Verkaufsgespräch die Vertrauensbasis zwischen Verkäufer und Käufer und es wird ein guter und fairer Verkaufspreis erzielt.
- » geradliniger verlaufen die Verkaufsgespräche, da weniger Raum für Fragen und Diskussionen offen bleibt.
- » höher ist die Wahrscheinlichkeit, mehrere Kaufinteressenten für seinen Bestandsverkauf zu gewinnen.
- » glaubwürdiger ist der Verkäufer gegenüber dem Käufer.

ABLAUF:

Das Unternehmen wird in bestimmte Kennzahlenwerte, die selbst definiert werden können, eingeteilt. Die Anzahl der Kennzahlenwerte ist ebenso variabel wie die entsprechende Gewichtung der einzelnen Bereiche. Ziel sollte es sein, die gewählten Kennzahlen mit einer Erfüllungsquote von 100% in die Unternehmensbewertung bzw. Errechnung des Kaufpreises mit einfließen zu lassen. Danach kann durch die Bestimmung der Wertigkeit der Kaufpreis für Eigen- und Wertbestand ermittelt werden.

ZUR PRAXIS:

Beispiel für eine ganzheitliche und individuelle Bestandsbewertung SDV AG / Max Mustermakler: Die Erfüllungsquote ist die durchschnittliche Erfüllung der gewichteten Kennzahlen. In unserem Beispiel liegt die Erfüllungsquote bei 91,45%. Der Makler kann die Kennzahlen und die Gewichtung für sein Unternehmen selbst definieren. Nach der Festlegung der Kennzahlen werden die Gewichtung und die entsprechende Erfüllung prozentual bestimmt.

Die Erfüllungsquote fließt als Bewertungsfaktor in die Bestandsbewertung mit ein. Neben dem Eigenbestand löst auch der Fremdbestand Unternehmenswert aus. Eigen- wie auch Fremdbestand werden in Sach, Kfz (gesamt), Gewerbe, LV und KV genauer betrachtet und durch den Bewertungsfaktor fixiert.



MÖGLICHE KENNZAHLENWERTE (können selbst definiert und gewichtet werden)

	Erfüllung	Gewichtung	Erfüllungs- quote nach Gewichtung
Maklerverträge und Bestandsaufnahme	100 %	10 %	10 %
Unternehmensdaten (Ertrags- und Kostensituation)	100 %	5 %	5 %
Bestand % – Verhältnis der Sparten / Risiken	100 %	5 %	5 %
Besondere persönliche Kundenbindungen / Kundenbetreuung	80 %	5 %	4 %
Qualität der Verträge (Branche, Privat / Gewerbe, Großrisiken)	100 %	15 %	15 %
Schadensquoten (inkl. Großschäden)	100 %	7 %	7 %
Vertragslaufzeiten durch Kundenbindung	80 %	10 %	8 %
Verhältnis von Abschlussprovision (AP) / Bestandsprovision (BP)	60 %	5 %	3 %
Durchdringungsquote bei VN	80 %	5 %	4 %
Personalqualität und Kosten	100 %	8 %	8 %
Bestand und Qualität der EDV	100 %	10 %	10 %
Anbindungen an Servicedienstleister / Versicherer	95 %	5 %	4,75 %
Rechtssicherheit	100 %	5 %	5 %
Standort / Wirtschaftlichkeit der Region	50 %	3 %	1,50 %
Kundenwertbetrachtung (Alter, Beruf usw.)*	60 %	2 %	1,20 %
		100 %	91,45 %

* Kundenwertbetrachtung: Mit dieser Methode kann der Käufer abschätzen, wie viel Zukunftspotenzial ein Kundenstamm hat. Errechnet werden Altersdurchschnitt, durchschnittliche Betreuungsdauer beim Makler, Vertragsdichte und pro Kunde erzielte Einkünfte. Das Ergebnis wird dann ins Verhältnis zu jenen Kunden im Bestand gesetzt, die diese Durchschnittswerte nicht erreichen.

BEISPIEL BEWERTUNG MAKLERBESTAND MAX MUSTERMAKLER (mit fiktiven Zahlen)

EIGENBESTAND	Bestand	Bestand abzgl. 15 % Abschlag	Prov.-Erlöse	Faktor		Verkaufspreis Eigenbestand	Fiktiver Provisionsatz
Sach	27.400,03 Euro	23.290,03 Euro	5.822,51 Euro	2		11.645,01 Euro	25 %
Kfz (gesamt)	53.976,89 Euro	45.880,36 Euro	3.211,62 Euro	0,5		1.605,81 Euro	7,0 %
Gewerbe	9.000,90 Euro	7.650,77 Euro	1.338,88 Euro	3		4.016,65 Euro	17,5 %
LV	125.686,39 Euro	106.833,43 Euro	1.602,50 Euro	2		3.205,00 Euro	1,5 %
KV	50.532,73 Euro	42.952,82 Euro	644,29 Euro	2		1.288,58 Euro	1,5 %

FREMDBESTAND	Bestand	Bestand abzgl. 15 % Abschlag	Prognose Prov.-Erlöse	Faktor	Übertragungs- quote	Verkaufspreis Fremdbestand	Fiktiver Provisionsatz
Sach	8.935,60 Euro	7.595,26 Euro	1.898,82 Euro	2	80 %	3.797,63 Euro	25,0 %
Kfz (gesamt)	11.026,15 Euro	9.372,23 Euro	656,06 Euro	0,5	50 %	328,03 Euro	7,0 %
Gewerbe	4.243,57 Euro	3.607,03 Euro	631,23 Euro	3	60 %	1.893,69 Euro	17,5 %
LV	69.644,18 Euro	59.197,55 Euro	887,96 Euro	2	40 %	1.775,93 Euro	1,5 %
KV	14.532,98 Euro	12.353,03 Euro	185,30 Euro	2	60 %	370,59 Euro	1,5 %
						29.926,93 Euro	

HINWEIS: Die Erklärung zum Beispiel Bewertung Maklerbestand Max Mustermakler finden Sie auf der nächsten Seite.

Erklärung zum Beispiel Bewertung Maklerbestand Max Mustermakler:

- » Eigenbestand = durch Maklervertrag courtagepflichtig übertragene Verträge und Neuverträge
- » Bestand abzüglich 15 % Abschlag: Der Prozentsatz für den gewählten Abschlag kann ebenfalls variieren und selbst definiert werden oder sogar ganz entfallen. Der Abschlag wird zur »vorsichtigen« Kalkulation verwendet und ist vergleichbar mit einem »Sicherheitspuffer« (z. B. aufgrund von unerwartetem Storno usw.)
- » Provisionserlöse = $(\text{Abschlag} * \text{Provisionssatz}) / 100$
- » Faktor = Wertigkeit der einzelnen Sparten, kann selber definiert werden. Im Entscheidungsprozess zur Vergabe der Faktoren spielen Bearbeitungen, Erträge in einzelnen Sparten sowie etwaige Präferenzen eine Rolle. Branchenübliche Faktoren:
SHUR 1,5 – 2 %, Kraftfahrt 1 %, Gewerbe 2,5–3 %, LV 2 %, KV 2 %;
- » Fremdbestand = Verträge, die durch einen Maklervertrag zur Übertragung angezeigt werden und noch nicht übertragen wurden bzw. nicht in die Übertragung gebracht werden können. Der Fremdbestand stellt das Akquisepotenzial dar.
- » Übertragungsquote Fremdbestand: Diese wird durch die SDV AG über eine Gesellschaftsabfrage aktuell und präzise ermittelt.
- » Verkaufspreis Eigenbestand = $\text{Provisionserlöse} * \text{Faktor}$
- » Verkaufspreis Fremdbestand = $(\text{Provisionserlöse} * \text{Faktor}) * \text{Übertragungsquote} / 100$
- » Verkaufspreis gesamt:
Verkaufspreis Eigenbestand + Verkaufspreis Fremdbestand;
hier: 29.926,93 Euro

Wirkt das Thema Unternehmensbewertung vielleicht auf den ersten Blick umfangreich und erschreckend theoretisch, so ist die Bewertungsmethode der SDV AG bei näherer Betrachtung übersichtlich und in der Praxis auf Käufer und Verkäufer abgestimmt. Bis ins kleinste Detail wird das Unternehmen so bewertet, dass der Verkäufer einen fairen und realistischen Verkaufspreis erzielen kann.

Den Käufer dürften die aussagekräftigen Zahlen und Fakten von der Seriosität und Qualität des Bestandes mit nachweisbarer Rechtssicherheit überzeugen. Neben der juristischen Grundlage hat die SDV-Unternehmensbewertung einen weiteren entscheidenden Vorteil: Der »wahre« Unternehmenswert wird ausgewiesen, nicht nur der Ertragswert. Die Unternehmensbewertung verdeutlicht, dass die Bestandsqualität also mehr als nur die individuelle Betrachtung »nackter« Ertragszahlen oder die Courtagehöhe pro Kunden ist, es ist die Gesamtheit des Bestandes mit allen Unternehmensbereichen.

Die verschiedenen Servicebausteine der SDV AG, z. B. der Maklervertragsservice und das Maklerverwaltungsprogramm, greifen auch hier wie ein Zahnrad in das andere und ermöglichen einen fließenden und reibungslosen Ablauf. Die gesamten Prozesse und Strukturen der SDV AG sind darauf ausgerichtet, ein starkes vertriebliches Fundament für die Partner aufzubauen. Mehr als nur einmal wird »über den Tellerrand hinausgeschaut«.

SDV AG:**Ein starker Servicepartner mit dem Blick fürs Ganze und das Detail!**



OHNE LÜCKEN VERSICHERN

Der optimale Schutz für Sie!

Die MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH bedient zwei Geschäftsfelder:

- Als **Assekuradeur** für einen innovativen und leistungsstarken Versicherungsschutz legen wir Produkte in den Bereichen Hausrat, Privathaftpflicht und Wohngebäude auf.
- Als hochqualifizierter **Outsourcing-Partner für Banken** konsolidieren wir mehrere Versicherungsgesellschaften auf eine Serviceplattform!

Service – nicht nur ein Wort, eine Philosophie die von uns gelebt wird!

MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH

Proviantbachstraße 30

86153 Augsburg

www.manaug.de

MA MANUFAKTUR
AUGSBURG GMBH

Versicherungslösungen wie von Hand gemacht

Sonderkündigungsrechte beim Unternehmensverkauf?

Was passiert mit den bestehenden Arbeitsverträgen?

von Rechtsanwalt Dr. Jan Freitag, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

1. Sachverhalt

Beim Verkauf und Erwerb von Versicherungsmaklerunternehmen wird es in der Regel um Firmen gehen, die in ihrer Rechtsform Inhaber von Rechten sind. Die wesentlichen Rechte eines Versicherungsmaklerunternehmens sind die Bestände, sicherlich Geschäftsstrategien, Software, Name und Ruf der Firma, aber auch Einrichtungsgegenstände wie Computer, Schreibtische oder Geschäftsräume. Der vielleicht wichtigste Teil jeder Firma dürften jedoch die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer (»Human Resources«) sein.

Um als Unternehmensnachfolger diese Werte nutzen zu können, wird es in der Regel Sinn machen, die gesamte Firma zu kaufen. Was passiert bei einem Unternehmenskauf aber mit den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern ?

Diese Frage stellt sich insbesondere für den Unternehmenserwerber vehement, da er möglicherweise nicht auf alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer angewiesen ist, zum Beispiel, weil er mit seinem bestehenden, mit Personal ausgestatteten eigenen Versicherungs-

maklerunternehmen die neu anfallenden Arbeiten miterledigen könnte. Es ist eine Fülle von Konstellationen beim Erwerb von Versicherungsmaklerunternehmen denkbar, von einen einfachen Austausch der Geschäftsleitung bzw. Inhaberschaft unter Beibehaltung der Firma bis hin zum (u.U. nur teilweisen) Kauf eines Versicherungsmaklerunternehmens durch ein anderes Versicherungsmaklerunternehmen, mit dem Ziel der Eingliederung in die dortigen Strukturen.

Es ist die im Arbeitsrechtsrecht »berühmte« Norm des § 613a BGB (»Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang«), die die Beteiligten in diesen Fällen beschäftigt. Die Norm des § 613a BGB ist in arbeitsrechtlichen Fachkreisen für ihre Kompliziertheit und für die fast exzessiv umfangreiche Rechtsprechung bekannt.

2. § 613a BGB

§ 613a BGB besteht aus sechs, häufig sehr langen, untergliederten Absätzen. Die Grundentscheidung des Gesetzgebers ist in § 613a Absatz 1 Satz 1 BGB formuliert: »Geht ein Betrieb oder Be-

triebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt dieser in die Rechte und Pflichten aus den im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnissen ein.«

Eine Grundentscheidung des Gesetzgebers ist es, eine Schutzvorschrift zugunsten der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer des veräußerten (Versicherungsmakler-) Unternehmens zu schaffen, die dann eingreift, wenn ein Betrieb oder ein Betriebsteil den Inhaber wechselt. Die gesetzgeberische Entscheidung ist es, dass neben dem Verlust des bisherigen Arbeitgebers der Arbeitnehmer nicht auch den Verlust seines Arbeitsplatzes fürchten soll (Kündigungsschutz). Vielmehr geht das Arbeitsverhältnis, welches zwischen dem Arbeitnehmer und dem ehemaligen Betriebsinhaber bestand, grundsätzlich auf den neuen Betriebsinhaber über. Dies ist die gesetzgeberische Grundentscheidung, die man aus dem Mietrecht kennt. Dort endet bei Verkauf und Erwerb einer Mietwohnung nicht etwa das Mietverhältnis zum bisherigen Mieter (»Kauf bricht nicht Miete«). Mit dieser gesetzgeberischen Grundentscheidung gilt es umzugehen:

3. exemplarische Fallkonstellationen

a. Der Unternehmer A verkauft seine Firma A an den Unternehmer B. Die Firma A bleibt in ihrer Form bestehen, die Geschäftsführung und die Inhaberschaft liegt nun jedoch beim Unternehmer B. In diesem Beispiel wird sich an der bisherigen Firma nichts ändern, auch nicht an der Stellung und der Situation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer.

b. Firmeninhaber A verkauft seine Firma an die Firma B. Danach soll alles unter dem Dach der Firma B weitergehen. Hier wird sich an der Situation der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Firma A nichts ändern. Sie werden zu gleichen Rechten und Pflichten bei der Firma B beschäftigt.

c. Die Firma A, bei der bisher ein Tarifvertrag galt, wird an die Firma B verkauft, bei welcher dieser Tarifvertrag nicht gilt. Grundsätzlich ändert sich nichts an der Stellung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Doch gibt es eine gesetzgeberische Ausnahme bezüglich der Geltung des Tarifvertrages. Hier ist die gesetzgeberische Entscheidung, dass der neue Arbeitgeber sich nicht durchgehend, sondern nur für ein Jahr, an den vorher geltenden Tarifvertrag halten muss (§ 613a Absatz 1 Satz 2 BGB).

d. Versicherungsmaklerunternehmen A verkauft »nur« seine Abteilung »Leben« an das Versicherungsmaklerunternehmen B. Das Versicherungsmaklerunternehmen A bleibt mit seinen anderen Abteilungen aber bestehen. In diesem Fall haben die betroffenen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Abteilung »Leben« nach dem Willen des Gesetzgebers die Wahl, ob sie beim Versicherungsmakle-

runternehmen A bleiben oder zum Versicherungsmaklerunternehmen B gehen möchten. Hier kann man in der Praxis vieles rechtlich viel falsch machen, zum Beispiel, was die dann notwendige Unterrichtung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer betrifft. Aber auch die betroffenen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer müssen abwägen, welche Entscheidung für sie besser ist. Die Arbeitnehmerrechte bestehen jedoch grundsätzlich fort.

4. Tipps und Tricks aus der Praxis

Es kann nicht verschwiegen werden, dass in der Praxis, gerade auch von größeren Unternehmen, viel unternommen wird, um in solchen Situationen eine Konstellation zu kreieren, dass man rechtlich argumentieren kann, dass es sich gar nicht um einen Betriebsübergang handele. Ansatzpunkt ist die Frage, was genau veräußert wird.

Ein anderer Ansatzpunkt in der Praxis ist, dass eine neue Firma nur »faktisch übernimmt«, dass in Zusammenspiel z. B. mit einem Kunden, ein Wettbewerber das Geschäft an sich zieht.

Viele Unternehmenstransaktionen in der Praxis funktionieren so, dass vorher »die Braut hübsch gemacht wird«. Dies ist eine euphemistische Formulierung dafür, dass das Unternehmen, welches veräußert werden soll, bei dem zum Beispiel das Kündigungsschutzgesetz nicht gilt, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer kündigt, die Kündigungen rechtswirksam werden lässt und dann sozusagen nur noch den verbleibenden Rest der Firma veräußert. Streitpunkt ist hier immer der Zusammenhang der Kündigung

zum Betriebsübergang. Denn nach § 613a Absatz 4 BGB ist eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses eines Arbeitnehmers durch den bisherigen Arbeitgeber oder durch den neuen Inhaber wegen des Überganges eines Betriebes oder Betriebsteiles unwirksam.

Bei Firmenveräußerungsgeschäften muss aufgrund der denkbaren, im schlimmsten Fall existenzbedrohenden Folgekosten, anwaltlich dringend appelliert werden, sich nicht nur fachlich mit den Werten der Firma zu befassen, sondern auch damit, was arbeitsrechtlich zu beachten ist. In der Praxis zeichnen sich kluge Firmentransaktionen dadurch aus, dass man in die strategische Planung, als Teil der Abwägung, den Umgang mit der Thematik »Arbeitnehmerstellung/Betriebsübergang« einbezieht. **Eine arbeitsrechtliche Prüfung gehört zum Thema Unternehmensnachfolge dazu.** ■

Augsburger Maklerkongress



»Kauf und Verkauf von Maklerbeständen«

1. Augsburger Maklerkongress am 24. Februar 2015

Am 24. Februar 2015 findet im Parktheater im Kurhaus Göggingen, dem einzigen in Europa erhaltenen Multifunktionstheater aus der Gründerzeit im 19. Jhd., der 1. Augsburger Maklerkongress statt.

Veranstalter des Maklerkongress in Augsburg zum Thema »Kauf und Verkauf von Maklerbeständen« ist die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG. Zu diesem Thema stehen, neben interessanten Vorträgen der SDV AG,

auch Fachbeiträge von Referenten der Kanzlei Michaelis auf der Agenda. Der Augsburger Maklerkongress soll nicht nur für dieses Thema Interesse wecken und sensibilisieren, sondern auch umfangreiches Wissen transferieren. Die SDV AG möchte als Servicedienstleister für Versicherungsmakler zusammen mit der Kanzlei Michaelis für einen möglichen Kauf oder Verkauf von Beständen entsprechende Hilfestellung geben und Unterstützung bieten.

Informationen zum Augsburger Maklerkongress finden Sie unter:
www.maklerkongress.de

ANFAHRT ZUM KONGRESS

Parktheater im Kurhaus Göggingen
Klausenberg 6, 86199 Augsburg
www.parktheater.de

KONTAKT / ANMELDUNG

Telefon: 08 21 / 71 008 -832
oder anmeldung@maklerkongress.de



Weiterer Veranstaltungshinweis

**Fachtagung der Kanzlei Michaelis
»Kauf und Verkauf von Maklerbeständen«
am 26. Februar 2015 in Hamburg**

KONTAKT / ANMELDUNG

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Partnerschaftsgesellschaft

Glockengießerwall 2, 20095 Hamburg, Telefon: 040 / 888 88-777, E-Mail: info@kanzlei-michaelis.de
www.kanzlei-michaelis.de/Veranstaltungen

ANFAHRT

Universität Hamburg, Edmund-Siemers-Allee 1, 20095 Hamburg





1. Augsburger Maklerkongress

am 24. Februar 2015
im Parktheater im Kurhaus Göggingen



**Augsburger
Maklerkongress**



SDV

SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

VERANSTALTER

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

E-Mail info@sdv.ag | www.sdv.ag

ANMELDUNG

Telefon: 08 21 / 71 008 -832

oder anmeldung@maklerkongress.de

www.maklerkongress.de

ANFAHRT UND KONTAKT

für die Anmeldung, ganz einfach
und schnell – auch auf's Handy:



SDV

Expertise

So erstelle ich eine Unternehmensbeschreibung

von Isabell Kramer, SDV AG

Die Unternehmensbeschreibung, auch Expertise genannt, soll das Unternehmen ganzheitlich darstellen. Die Beschreibung muss wahrheitsgemäß, übersichtlich und verständlich dokumentiert werden. Die Expertise ist stets vertraulich zu behandeln. Bei Aushändigung der Expertise muss eine Empfangsbestätigung beigelegt werden, die eine Unterschrift des Kaufinteressenten entsprechend dokumentiert.

Das Unternehmensprofil muss Firmendaten, Bestandsstruktur, Bilanzdaten und die Verkaufsparameter beinhalten. Aufbau, Gestaltung und Struktur sind nicht vorgeschrieben und können variieren. Es müssen stichhaltige und genaue Aussagen über das Unternehmen dokumentiert werden, ggf. mit Nennung des Dritten, der die Vermittlung für den Verkäufer übernehmen soll. Je detaillierter die Expertise gestaltet ist, desto vertrauenswürdiger ist sie.

AUFBAU:

1. Inhaltsverzeichnis
2. Expertise
3. Empfangsbestätigung

Expertise

Max Mustermakler plant aus Altersgründen seine Unternehmensnachfolge. Gegenstand seiner Tätigkeit ist die Vermittlung von Versicherungen aller Art, Baufinanzierungen und Kapitalanlagen als Versicherungsmakler und die Betreuung von Versicherungsverträgen bzw. Kunden.

Erklärung zur Expertise (zu Beginn oder am Ende der Expertise):

Alle Angaben zu diesem Bericht sind durch den Versicherungsmakler wahrheitsgetreu gemacht worden. Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre des Unternehmens sind als Anlage beigelegt!

Hinweis: Alle Informationen und Daten, die in der Expertise ausgegeben werden, basieren auf Angaben des Verkäufers. Dieser hat eine Sorgfaltspflicht und haftet für die Richtigkeit sowie Vollständigkeit der Angaben.

Beispiel zu Aufbau und Inhalten einer Expertise

1) Angaben zum Unternehmen

Unter Angaben zum Unternehmen sollten folgenden Daten aufgeführt werden:

- » Firmenname, Anschrift (ggf. Stempel) und Kontaktdaten
- » Gründungsjahr und Rechtsform (bei der Rechtsform GmbH muss hier bereits das Stammkapital ausgewiesen werden)
- » Kooperationen (z. B. mit einem Maklerpool oder Servicedienstleister)
- » Personalangaben mit Angabe bei Vergaben an Dritte, z. B. Buchhaltung (mit Hinweis auf vergangene Prüfungen, z. B. Steuerprüfung)
- » Bürokosten, Büroausstattung, Bestand und Qualität der EDV
- » Sonstige Angaben (Schadenregulierungsvollmachten oder Angaben zu Vermögensschadenhaftpflichtfällen der letzten 5 Jahre)

2) Bestand und Courtagen

- » Courtagesätze
- » Stornoreserve
- » Courtagevolumen
- » Bestand (Eigen- und Fremdbestand)

3) Bilanzdaten

- » Ertrags- und Kostensituation
(lt. Bilanzen, GUV, BWA)
- » Besonderheiten

4) Verkaufsparameter

- » Verkaufspreis und Zahlweise (z. B. mit Belegung durch Zahlen, z. B. durchschnittliche Jahresüberschüsse oder durchschnittliche Umsatzerlöse, Zeitraum: letzte drei Jahre)
- » Verkaufszeitpunkt
- » Verkaufsmotivation (z. B. Nachfolgeplanung oder Krankheit)
- » Besonderheiten
- » Übernahme Mitarbeiter
- » Courtagesätze

- » Bestand (Eigen- und Fremdbestand)
- » Darstellung der Unternehmensvorteile für den Käufer und Argumentation für Findung des Verkaufspreises mit Nennung von Alleinstellungs- und Differenzierungsmerkmalen der Firma

Je detaillierter und übersichtlicher eine Expertise gehalten ist, desto vertrauenswürdiger sind die Unterlagen und das Unternehmen. ■

Als Servicekomponente zu diesem Thema stellt die SDV AG **ein umfassendes Kompendium mit allen relevanten Informationen zum Thema »Kauf und Verkauf von Beständen«** für Interessierte bereit. Hier steht u. a. eine neutrale, beschreibbare Musterexpertise mit den wichtigsten Angaben inkl. Inhaltsverzeichnis und Empfangsbestätigung zur Verfügung.

- » Kostenbeitrag: 500,- Euro
- » Kostenlos: Erhalt des Kompendiums nach Besuch des
»1. Augsburger Maklerkongress 2015«

Nähere Informationen zum 1. Augsburger Maklerkongress finden Sie auf den Seiten 32 – 33 oder unter www.maklerkongress.de

3.078 QUADRATMETER DACHAUSBAU

**VON EXPERTEN
VERSICHERT**
VHV
VERSICHERUNGEN

VHV VERSICHERUNGEN

Gegründet als Versicherer von Kunden für Kunden belegen wir regelmäßig Spitzenplätze für unser Expertenwissen, unseren Kundenservice und das Preis-Leistungsverhältnis. Die VHV gewährt ihren Kunden stets optimalen, auf deren aktuelle Situation zugeschnittenen Schutz. Im Großen wie im Kleinen. Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem **Makler Management Center, Tel.: 0511.907-33 33, Fax: 0511.907-33 66, www.vhv.de**

Das Beste für den Makler

Vom Einzelunternehmen in die GmbH

von Rechtsanwalt Ratsch / Rechtsanwalt Michaelis, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

I. EINFÜHRUNG

Die Wahl der Rechtsform eines Unternehmens ist eine Grundsatzentscheidung. In der täglichen Beratungspraxis wird allerdings deutlich, dass sich die Vermittler oftmals nur wenige Gedanken darüber machen, welche Rechtsform für sie die geeignete ist. Dies ist verständlich, möchte der Vermittler sich doch vornehmlich auf sein Tagesgeschäft konzentrieren. Gleichwohl ist es allerdings empfehlenswert, sich einmal Gedanken um die Rechtsform des eigenen Unternehmens zu machen, können doch durch die richtige Gestaltung steuerrechtliche Vorteile genutzt werden oder aber das Haftungsrisiko drastisch minimiert werden. Gerade vor dem Hintergrund, dass die Haftung der Makler für Fehler bei Vermittlung bzw. Betreuung der Versicherungsverträge in letzter Zeit durch die Rechtsprechung tendenziell ausgeweitet worden ist, ist es ratsam, zu eruieren, ob nicht eine Beschränkung der Haftung gewählt werden sollte.

Von besonderer Bedeutung ist die richtige Rechtsform auch bei einem Verkauf der eigenen Unternehmung. So liegt es

auf der Hand, dass die Gesellschaftsanteile wesentlich unproblematischer veräußert werden können, als einzelne Versicherungsbestände. Denn hier entsteht die Problematik, dass der Kunde eines Maklerhauses seine Zustimmung zu erklären hat. Hierdurch kann ein tatsächliches Problem entstehen, welches für die Werthaltigkeit eines Maklerunternehmens von besonderer Bedeutung ist.

1. Haftung

Die klassische mittelständische Rechtsform, die eine solche Haftungsbeschränkung ermöglicht, ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Bei dieser handelt es sich um eine sogenannte juristische Person, die selber Trägerin von Rechten und Pflichten sein kann und daher als eigenständiger Rechtsträger am Geschäftsverkehr teilnehmen kann. Anders als der Wortlaut vermuten lässt (»Gesellschaft«) ist nicht ein Zusammenschluss mehrerer Personen erforderlich, vielmehr kann auch eine einzelne Person eine GmbH gründen (sog. Ein-Mann-GmbH). Diese Einzelperson ist dann alleiniger Gesellschafter der GmbH. Gegenüber den Kunden und Geschäfts-

partnern tritt lediglich die GmbH als juristische Person auf, entsprechend ist die Haftung gegenüber den Kunden und sonstigen Dritten nur auf das Gesellschaftsvermögen der GmbH beschränkt. Grundsätzlich können Dritte daher nicht auf das Vermögen des Gesellschafters, also der natürlichen Person, die hinter der Gesellschaft steht, zugreifen. Im Ernstfalle kann über das Vermögen der GmbH das Insolvenzverfahren eröffnet werden, ohne dass das Vermögen der dahinter stehenden natürlichen Person angerührt werden darf.

Neben dem wesentlichen Aspekt der Haftungsbeschränkung gewährt die GmbH noch weitere Vorteile. So kann durch die Wahl dieser Rechtsform die Übertragung an einen Nachfolger erleichtert werden. Würde das Unternehmen einer Einzelperson an einen Nachfolger übergeben, so müssten sämtliche Gegenstände einzeln übertragen werden. Gerade wenn das Betriebsvermögen umfangreich ist, bedeutet dies einen nicht unerheblichen Aufwand. Auch können generell sämtliche mit dem Einzelunternehmen bestehenden Verträge, etwa Mietverträge, nicht ohne Weiteres auf den Erwerber

übergeleitet werden. Hierzu bedürfte es stets der Zustimmung des anderen Vertragspartners. Verweigert dieser die Zustimmung, kann ein Übergang des Vertrags auf den Erwerber nicht stattfinden. Existiert allerdings nun eine GmbH, so ist diese nach wie vor als juristische Person die Trägerin der entsprechenden Rechte und Pflichten. Beim Übergang auf einen Nachfolger bleibt also der Unternehmensträger – die GmbH – identisch, es scheidet lediglich der alte Gesellschafter aus, für diesen tritt ein neuer Gesellschafter ein. Untechnisch gesprochen werden also schlicht die »Eigentumsverhältnisse« an der GmbH geändert. Die GmbH als eigene juristische Person hingegen bleibt unangetastet. Durch dieses Vorgehen wird die Übertragung des Unternehmens stark vereinfacht.

2. Datenschutzproblematik

Insbesondere in Ansehung der Übertragungsmöglichkeit der Bestände bietet die GmbH einen weiteren entscheidenden Vorteil: In der jüngeren Vergangenheit verwehrten Versicherungsgesellschaften zunehmend die Umschlüsselung von Beständen, die vom Veräußerer an den Erwerber übertragen werden sollen, mit der Begründung, dass datenschutzrechtliche Bedenken bestünden. Da hier eine Weitergabe von Daten an einen Dritten (den Erwerber) im Raume steht, ist dies in der Tat nicht unproblematisch. Oft wird sich diese Hürde nehmen lassen, sofern der mit dem Kunden geschlossene Maklervertrag vorsieht, dass dieser auch mit einem Rechtsnachfolger fortgilt. Derartige Probleme stellen sich allerdings erst gar nicht, wenn die GmbH Inhabe-

rin der Bestände ist und es daher bei der Unternehmensnachfolge überhaupt keinen Wechsel des Bestandsinhabers gibt. Die GmbH als Bestandsinhaberin bleibt identisch, es ändert sich lediglich der Gesellschafterkreis. Auch bleiben Courtagezusagen regelmäßig unangetastet, wenn die GmbH bestehen bleibt und lediglich die Gesellschafter wechseln.

3. Steuerrechtliche Aspekte

Nicht zuletzt können auch steuerliche Vorteile genutzt werden, zum Beispiel durch eine entsprechende Ausschüttungspolitik. Bei den Gesellschaftern einer Kapitalgesellschaft (also auch einer GmbH) werden Gewinnausschüttungen grundsätzlich erst steuerlich erfasst, wenn sie dem Gesellschafter zufließen.



SoftFair

Mit den All-in-One-Tools von Softfair optimieren Sie Ihre gesamten Prozesse.

- Mehr als 200 Versicherer in einer Vergleichs- und Angebotsoberfläche
- Schnittstelle für Bestands- und Kundenverwaltung
- Medienbruchfreies Arbeiten vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Elektronische Unterschrift möglich
- Jeden Monat mehr als 25.000 aktive Nutzer
- Über 25 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von IT-Lösungen für Makler

Wer bietet mehr?

Top Beratung ist eine Frage der Technik!



Durch eine entsprechende Ausschüttungspolitik kann daher erreicht werden, dass Gewinnausschüttungen erst erfolgen, wenn die einkommensteuerliche Situation bei den Gesellschaftern besonders günstig ist, etwa aufgrund niedriger anderer Einkünfte. Durch die Wahl des entsprechenden Zeitpunkts der Gewinnausschüttung kann daher die Steuerlast minimiert werden.¹

Dies sind nur einige wesentliche Vorzüge, die die GmbH als Rechtsform bietet. Die Wahl der GmbH als Unternehmensträger ist nicht nur eine Option für Existenzgründer. Auch für bereits tätige Vermittler ist die Überführung des Einzelunternehmens in eine GmbH möglich. Die nachfolgenden Ausführungen wenden sich diesem Aspekt des Weges vom Einzelunternehmen in die GmbH zu. Aufgezeigt werden sollen die verschiedenen Möglichkeiten der Einbringung unter kurzer Hervorhebung der Vor- und Nachteile. Der Artikel ist dazu gedacht, einen ersten Überblick über die Thematik zu erhalten. Sollte der Wunsch bestehen, ein solches Vorhaben zu realisieren, empfiehlt es sich dringend, hier gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Begleitung in Anspruch zu nehmen, sodass schnellstmöglich und kostengünstig das Umstrukturierungsvorhaben umgesetzt werden kann.

II. BARGRÜNDUNG MIT EINZELÜBERTRAGUNG

Der auf den ersten Blick einfachste Weg, den Übergang vom Einzelunternehmen zur GmbH zu vollziehen, ist der, zunächst einmal eine GmbH zu errichten und dieser dann letztlich den Betrieb des Einzelunternehmens zu verkaufen.

Die GmbH kann grundsätzlich auf zwei

Wegen gegründet werden: Bei der Gründung muss die GmbH stets mit einem sogenannten Stammkapital ausgestattet werden, welches mindestens 25.000,- Euro betragen muss. Dies ist quasi die Gegenleistung des Gründers für die Haftungsbeschränkung, die die GmbH letztlich gewährt. Das Stammkapital kann entweder durch Zahlung (sogenannte Bargründung) aufgebracht werden², alternativ ist es möglich, dass der Gründer statt einer Geldzahlung anderes Vermögen in die GmbH einbringt und so von der Pflicht zur Aufbringung des Stammkapitals befreit wird (sogenannte Sachgründung). Im Rahmen der Sachgründung könnte etwa auch ein Unternehmen eingebracht werden. Bei der Sachgründung sind insgesamt strengere Vorschriften zu beachten, als bei der Bargründung, dazu sogleich. Zur Verdeutlichung der Bargründung mit Einzelübertragung soll folgendes Beispiel gewählt werden:

M gründet eine GmbH und zahlt sodann die geschuldete Einlage von 25.000,- Euro voll ein. Kurz darauf verkauft er das Büroinventar seines Einzelunternehmens an diese GmbH zum Preis von 25.000,- Euro. Die GmbH erhält nun das Inventar, M hingegen bekommt den Kaufpreis von 25.000,- Euro seitens der GmbH ausgezahlt.

Bei einem solchen Vorgehen sind einige Besonderheiten zu beachten: Es ist darauf zu achten, dass es nicht zu einer sogenannten »verschleierte Sachgründung« kommt.³ Diese liegt nach der Rechtsprechung vor, wenn in oben genanntem Fall der M bei wirtschaftlicher Betrachtung überhaupt keine Einlage in bar erbracht hat, sondern vielmehr eine Sacheinlage – das Büroinventar – geleistet hat. Es kann nämlich im Einzelfall sein, dass der M ef-

ektiv gar keine Bareinlage erbracht hat, sondern letztlich das Büroinventar, also sonstige Vermögensgegenstände eingebracht hat. Die eigentlich geleistete Bareinlage ist schließlich postwendend an den M zurückgezahlt worden. Bei wirtschaftlicher Betrachtung ist es möglich, dass hier eher eine Sachgründung vorliegt, als eine Bargründung. Zwar erlaubt der Gesetzgeber explizit die Sachgründung. Er knüpft diese aber an strengere Vorschriften als die Bargründung. Beim oben gewählten Beispiel der »verschleierte Sachgründung«, besteht also die Gefahr, dass tatsächlich eine Sachgründung erfolgt, allerdings lediglich die Vorschriften zur Bargründung Anwendung gefunden haben.

Nach der alten Gesetzeslage führte dies dazu, dass der betreffende Gesellschafter nicht von der Einlagepflicht befreit wurde – M hätte daher im obigen Fall nochmals die 25.000,- Euro zahlen müssen. Die aktuelle Gesetzeslage hat dies etwas entschärft. Der Gesellschafter kann auch im Wege einer »verschleierte Sachgründung« seine Pflicht zur Aufbringung des Stammkapitals erfüllen, wenn er beweist, dass die verdeckte Sacheinlage den Betrag der eigentlich geschuldeten Bareinlage erreicht.⁴ Auch bieten sich noch andere Ansatzpunkte, die Gefahr der »verschleierte Sachgründung« zu entschärfen, etwa durch einen angemessenen Zeitraum zwischen Gründung der Gesellschaft und Übertragung der Unternehmensteile an diese.

Wenn auch das Gesellschaftsrecht in diesem Punkt etwas gesellschafterfreundlicher geworden ist, sind steuerrechtliche Aspekte zu beachten: Nach § 20 Umwandlungsteuergesetz (UmwStG) kann eine steuerneutrale Überführung von Betriebsteilen durchgeführt werden. Diese

¹ Ostermayer/Erhart, Die Umwandlung in die GmbH (& Co. KG), 2. Auflage, S. 4. / ² Bei der Bargründung genügt es regelmäßig, dass die Hälfte des gesetzlichen Mindestkapitals aufgebracht ist, mithin 12.500,- Euro. Der restliche Betrag kann noch später eingebracht werden. / ³ Vgl. zu dieser Thematik etwa BGH, Urteil vom 18.02.2008, Az. II ZR 132/06; BGH, Urteil vom 24. Juli 2000, Az. II ZR 202/98. / ⁴ § 19 Abs. 4 GmbHG.

Vorschrift findet aber bei der soeben vorgestellten Bargründung mit Einzelübertragung keine Anwendung. Vielmehr sind steuerrechtlich beim Übertragungsvorgang alle sogenannten stillen Reserven aufzudecken und zu versteuern.⁵ Stille Reserven können sich insbesondere daraus ergeben, dass Gegenstände übertragen werden, die tatsächlich einen höheren Wert haben, als in den Büchern des Unternehmens erfasst, z. B. der Bestandswert! Die Differenz zwischen Buchwert und tatsächlichem Wert bildet dann die stille Reserve.

4. Zwischenfazit

Je nach Einzelfall ist die Bargründung mit Einzelübertragung daher steuerrechtlich nicht die günstigste Gestaltungsmöglichkeit, insbesondere wenn vermehrt stille Reserven vorhanden sind oder eine rasche Übertragung des Einzelunternehmens auf die neue GmbH angestrebt ist.

III. SACHGRÜNDUNG MIT EINZELÜBERTRAGUNG

Alternativ kann der gründungswillige Gesellschafter von vornherein festlegen, dass das Stammkapital der Gesellschaft dadurch erbracht werden soll, dass der gründende Gesellschafter Sachgüter, also das Unternehmen oder Unternehmensteile, überträgt, also im Wege der Sachgründung.

Dies erfolgt in der Weise, dass die Wirtschaftsgüter des Personenunternehmens einzeln auf die GmbH übertragen werden, sogenannte Einzelrechtsnachfolge. Der gründende Gesellschafter zahlt hier also das erforderliche Stammkapital nicht mit einer Geldleistung ein, sondern überträgt Vermögensgegenstände. Die

sogenannte Einzelrechtsnachfolge besagt, dass sämtliche Gegenstände dabei nicht insgesamt, also nicht »in einem Rutsch« auf die GmbH übergehen. Es bedarf vielmehr der Übertragung jedes einzelnen Gegenstandes. Auch müssen sämtliche Verbindlichkeiten einzeln auf die neue GmbH übertragen werden, wofür stets die Zustimmung des jeweiligen Anspruchsgläubigers, also desjenigen, dem der Anspruch gegen den bisherigen Einzelunternehmer zustand, bedarf.⁶ Bei der Sachgründung mit Einzelübertragung ist sodann den Sachgründungsvorschriften in besonderer Weise Rechnung zu tragen.

Eng mit der Sachgründung verbunden ist eine weitere Gestaltungsalternative: Der Übergang des Einzelunternehmens in die GmbH kann dadurch erfolgen, dass zunächst eine GmbH im Wege der Bargründung ins Leben gerufen wird. Alternativ kann eine bereits bestehende, nicht mehr genutzte GmbH erworben werden (sogenannter Mantelkauf). Existiert die GmbH, wird sodann eine sogenannte Sachkapitalerhöhung durchgeführt. Es wird dabei beschlossen, dass das Stammkapital der Gesellschaft erhöht wird. Der Gesellschafter bzw. die Gesellschafter müssen der Gesellschaft dann neues Vermögen zur Verfügung stellen.

Dies erfolgt nicht zwangsläufig durch Zahlung eines Betrages, sondern durch Übertragung bestimmter Wirtschaftsgüter, etwa des bisherigen Einzelunternehmens. Auch in diesem Fall müssen die Gegenstände des Einzelunternehmens allerdings im Wege der Einzelübertragung der GmbH zur Verfügung gestellt werden. Auch gilt hinsichtlich der Verbindlichkeiten bzw. Schulden soeben Gesagtes, es ist die Zustimmung der jeweiligen Gläubiger einzuholen.

Diese Gestaltungsmöglichkeit bietet sich insbesondere also dann nicht an, wenn das Einzelunternehmen bereits einen gewissen Umfang aufweist, also viele Vermögensgegenstände und vor allem viele Verbindlichkeiten vorhanden sind.

IV. UMSTRUKTURIERUNGEN NACH DEM UMWANDLUNGSGESETZ

Daneben bietet das sogenannte Umwandlungsgesetz grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten, die Rechtsform des Unternehmensträgers zu ändern, etwa in eine GmbH.

Im Fall der Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine GmbH ist in diesem Zusammenhang die sogenannte Ausgliederung als Unterfall der Spaltung zu nennen. Bei dieser überträgt ein einzelkaufmännisches Unternehmen einen Teil oder mehrere Teile des Vermögens auf einen bestehenden oder neu zu gründenden Rechtsträger, etwa eine GmbH. Als Gegenleistung erhält der Übertragende dann die Gesellschaftsanteile an der aufnehmenden Gesellschaft. Der Einzelunternehmer kann somit auch im Wege der Ausgliederung sein Einzelunternehmen in eine neu zu gründende GmbH übertragen und erhält postwendend die Gesellschaftsanteile an dieser GmbH.

Wesentlicher Vorteil an dieser Vorgehensweise ist, dass eine sogenannte Gesamtrechtsnachfolge erreicht werden kann.⁷ Anders als in den vorgenannten Konstellationen müssen nicht die Gegenstände einzeln auf die GmbH übertragen werden, sämtliche Gegenstände gehen vielmehr als Gesamtheit auf die neue GmbH über. Insbesondere, wenn eine Vielzahl von Gegenständen vorhan-

⁵ Raiser/Veil, Recht der Kapitalgesellschaften, 5. Auflage, § 46 Rn. 11. / ⁶ Ostermayer/Erhart, Die Umwandlung in die GmbH (& Co. KG), 2. Auflage, S. 8. / ⁷ Raiser/Veil, Recht der Kapitalgesellschaften, 5. Auflage, § 49 Rn. 3.

den ist, bedeutet dies eine erhebliche Erleichterung bei der Abwicklung. Weiterer Vorteil der Gesamtrechtsnachfolge ist, dass sämtliche Verbindlichkeiten bzw. Schulden des ursprünglichen Unternehmens auf die neue GmbH übergehen, ohne dass die Zustimmung der jeweiligen Gläubiger einzuholen ist. Überhaupt können generell Vertragsverhältnisse übergeleitet werden, ohne dass es der Zustimmung des Vertragspartners bedarf.⁸ So kann etwa auf leichte Weise der Übergang eines Mietvertrages auf die neue Gesellschaft erreicht werden. Dies ist im Rahmen der Einzelübertragung (siehe Ziff. II. und III.) nicht ohne Weiteres möglich.

Voraussetzung der Ausgliederung ist, dass es sich bei dem Einzelunternehmen um einen eingetragenen Kaufmann handelt.⁹ Sofern dies nicht der Fall ist, ist dies allerdings überhaupt kein Hinderungsgrund. Es kann kostengünstig und zeitnah eine Eintragung in das Handelsregister herbeigeführt werden, wodurch sodann eine Ausgliederung ermöglicht wird.

Eine Ausgliederung bietet sich also insgesamt vor allem dann an, wenn umfangreiches Vermögen bzw. umfangreiche Verbindlichkeiten vorhanden sind. Insbesondere bei Vorhandensein von Grundstückseigentum ist die Ausgliederung eine gute Option, da dieses wegen der Gesamtrechtsnachfolge nicht einzeln übertragen werden muss und daher auch die Formvorschriften (notarielle Beurkundung des Kaufvertrags, § 311 b BGB) nicht einschlägig sind.

V. ZUSAMMENFASSUNG

Die Wahl der GmbH als Unternehmens-träger ist insbesondere vor dem Hinter-

grund der Haftungsbeschränkung sowie im Hinblick auf eine Unternehmensnachfolge eine in Erwägung zu ziehende Gestaltungsmöglichkeit. Auch bietet die GmbH steuerrechtlichen Gestaltungsspielraum. Nicht nur der Existenzgründer sollte sich Gedanken darüber machen, eine Gesellschaftsform zu wählen, die eine Haftungsbeschränkung ermöglicht. Auch der bereits tätige Unternehmer kann seinen Betrieb in eine Gesellschaft, etwa eine GmbH, übertragen.

Die optimale Vorgehensweise lässt sich dabei stets nur unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Einzelfalls ermitteln. Durch diesen individuellen Zuschnitt kann erreicht werden, dass sich das Umstrukturierungsvorhaben rasch und steuerrechtlich günstig realisieren lässt. Es bieten sich hier verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten, die den Übergang vom Einzelunternehmen in die GmbH ermöglichen. Angeraten sei aber stets eine gesellschaftsrechtliche sowie steuerrechtliche Begleitung.

Neben der hier vorgestellten Überleitung in die GmbH ist es auch möglich, das Einzelunternehmen in eine sogenannte GmbH & Co. KG zu übertragen. Bei dieser handelt es sich um eine sogenannte Personenhandelsgesellschaft (Kommanditgesellschaft), deren persönlich haftende Gesellschafterin eine GmbH ist. Rein faktisch ist also auch in diesem Fall eine unbegrenzte persönliche Haftung des Gesellschafters ausgeschlossen. Inwieweit eine solche Umstrukturierung in Betracht kommt, ist wiederum einzelfallorientiert zu ermitteln. Auch für diesen Übergang in die GmbH & Co. KG eröffnen sich dann verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten.

Hinzuweisen sei abschließend insbesondere für Existenzgründer noch auf

die Möglichkeit, eine sogenannte Unternehmergesellschaft (UG (haftungsbeschränkt)) zu gründen. Diese ist die deutsche Antwort auf die englische Limited, sie ist quasi die »kleine Schwester« der GmbH. Die UG (haftungsbeschränkt) ist eine GmbH, die nicht ein Stammkapital in Höhe von mindestens 25.000,- Euro erfordert. Vielmehr kann sie mit einer einzigen Einlage von 1,00 Euro gegründet werden und kann daher mit einem überschaubareren finanziellen Aufwand ins Leben gerufen werden, als die klassische GmbH. Für einen bereits tätigen Vermittler ist die UG (haftungsbeschränkt) dagegen weniger attraktiv, da hier insbesondere eine Sachgründung sowie nach überwiegender Auffassung auch eine Ausgliederung in eine UG vom Gesetzgeber nicht vorgesehen sind.¹⁰

Es gibt viele zu beachtende Gestaltungsoptionen, die zwingend unter steuerlichen oder haftungsrechtlichen Aspekten überdacht werden sollten. Insbesondere in Bezug auf die Veräußerbarkeit des von Ihnen geschaffenen Unternehmenswertes sollten Sie grundsätzliche Überlegungen zeitnah realisieren. ■

⁸ Mayer, Unternehmensnachfolge und Umwandlung, in: ZEV 2005, 325 (326 f.). / ⁹ Vgl. § 152 UmwG. / ¹⁰ § 5a Abs. 2 GmbHG.

UNFALL & KRANKHEIT. BADISCH GUT VERSICHERT.



**Ein Stück Sicherheit,
wenn das Leben anders spielt.**

Der Exklusiv-Tarif der Golden IV:

- // **Finanzielle Sicherheit** bei Pflegebedürftigkeit oder schwerer Krankheit (z. B. Krebs, Schlaganfall, Herzinfarkt)
- // **Rente und Kapitalsofortleistung** in Höhe einer doppelten Jahresrente
- // **Nachversicherungsgarantie** und **BU-Zusatzoption** ohne erneute Gesundheitsprüfung

**Eine
Besonderheit
am Markt!**

BGV / Badische Versicherungen

Ihre Ansprechpartnerin: **Stefanie Roos**

Telefon 06501 998142 // **Mobil** 0171 8134147 // **E-Mail** makler@bgv.de

Mit Handschlag: Hürden nehmen und Alternativen kennen

Finanzierungsmöglichkeiten und Zahlungsoptionen

von Isabell Kramer, SDV AG

Der Käufer hat das Unternehmen bzw. den Bestand genau analysiert und sich für den Bestandskauf entschlossen. Ein Kaufpreis wurde nach Unternehmensbewertung und Expertise festgelegt und von beiden Seiten akzeptiert. Nun gilt es für den Käufer, die Finanzierungsmöglichkeiten für eine Einmalzahlung zu identifizieren und zu realisieren oder andere Zahlungsoptionen in Betracht zu ziehen.

Der benötigte Kapitalbedarf darf in Sachen Unternehmensübernahme allerdings nicht unterschätzt werden. Der durchschnittliche Investitionsbedarf bei einer Betriebsübernahme liegt ca. 60 % höher als bei einer Neugründung.* Es können Investitionen für neue Betriebs-einrichtung und -mittel anfallen. Auch bei einer Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie muss berücksichtigt werden, dass ggf. Erbansprüche anderer Familienmitglieder anfallen könnten.

Der erste Schritt führt im Falle eines geplanten Unternehmenskaufes also zu der eigenen Hausbank. Es wird ein Finanzplan erstellt unter Berücksichtigung des Eigen- und Fremdkapitals, zum Beispiel Barmittel und Bankkredite sowie öffentliche Fördermittel und Kosten der privaten Lebensführung.

Des Weiteren besteht die Möglichkeit, über die Bank zusätzliche Fördermöglichkeiten zu beantragen, die bei einer Unternehmensübernahme oder auch

-neugründung zum Tragen kommen. Die Fördermittel müssen fristgerecht beantragt werden.

Speziell für Unternehmensgründer gibt es die Möglichkeit eines KfW-Darlehens mit etwaigen öffentlichen Förderprogrammen. Für Existenzgründer (auch Freiberufler), Unternehmensnachfolger und junge Unternehmen bedeutet das einen »zinsgünstigen Gründerkredit«. Dieses Darlehen fördert den Kauf des Unternehmens sowie die Tötigung von notwendigen Investitionen und Betriebsmitteln.

Unternehmenskauf ist nicht immer gleich Unternehmenskauf

Speziell bei der Beantragung eines Darlehens hat der Versicherungsmakler kein leichtes Spiel. Insbesondere die Beantragung für den Kauf eines Maklerbestandes erweist sich als schwieriger, da es für die Bank schwer ist das Risiko entsprechend einzuschätzen. Anders als beispielsweise bei einer »sicheren« Immobilie: Bei einer Immobilie sind der Sachverhalt und das zu kalkulierende Risiko für die Bank einschätzbar. Auch etwaige Sicherheiten können als unmittelbare Größe hieb- und stichfest zugeordnet werden. Der Kauf eines Versicherungsunternehmens ist bei Banken in der Regel nicht sehr beliebt und oft ein schwer einzuschätzendes Risiko. Denn hier werden aus Sicht der Bank, »nur« Courtageansprüche und Kunden-

beziehungen erworben, die ein höheres Risiko mit sich bringen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass ein Darlehen für eine nicht »greifbare« Sache oft schwerer zu bekommen ist und besondere Vorbereitung und stichfeste Unterlagen notwendig sind. Bei der Beantragung eines Darlehens für einen Bestand gilt es, den Bankier mithilfe stichhaltiger Fakten und Daten, der Expertise und einer detaillierten und ganzheitlichen Unternehmensbewertung zu überzeugen.

Alternative Lösung für Käufer und Verkäufer – wiederkehrende Zahlungen statt Einmalbeitrag

Es kann auch zwischen den Parteien selbst eine moderate, allen Interessen gerecht werdende Lösung anvisiert werden. Statt eines Einmalbeitrages wäre eine mögliche Variante eine sogenannte »Verrentung«. Sollte der Nachfolger zum Zeitpunkt des Kaufes nicht genügend Kapital zur Verfügung haben oder nicht über die notwendigen Sicherheiten verfügen um eine Kredit aufnehmen zu können, könnten andere Zahlungsvereinbarungen getroffen werden. Der Kaufpreis könnte anstatt eines Einmalbeitrages in Form von regelmäßigen Raten- oder Rentenzahlungen bezahlt werden. So wäre für den Käufer keine Aufnahme eines hohen Darlehens notwendig und die Raten- oder Rentenzahlungen können einfacher gestemmt werden.

*Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Folgende Vereinbarungen könnten beispielsweise getroffen werden:

- » Käufer und Verkäufer können zunächst eine **einfache Ratenzahlung** vereinbaren. Die Laufzeit der Ratenzahlungen kann auf maximal zehn Jahre begrenzt werden. Hier sollte auch geklärt werden, ob die Möglichkeit besteht, Raten im Notfall anzupassen oder aussetzen oder die Ratenzahlungsvereinbarung vorzeitig durch eine Einmalzahlung zu beenden. Eine geeignete Verzinsung ist ebenfalls zu klären und entsprechend zu dokumentieren.
- » Eine weitere Variante einer wiederkehrenden Zahlung könnte eine »**schwankende**« **Zahlungsvereinbarung** sein. Mit festem Grundbeitrag, könnte die

Höhe der Gesamtzahlungen durch eine vereinbarte Wertanpassung oder Anpassung nach Unternehmergewinn festgelegt werden.

- » Eine ebenfalls denkbare Möglichkeit ist, dass Käufer und Verkäufer sich auf eine **Sonderform der Ratenzahlung** einigen. Eine sogenannte Leibrente oder eine zeitlich befristete Rente. Eine Leibrente wird bis ans Lebensende des Empfangsberechtigten gezahlt. Die zeitlich befristete Rente hat eine Mindestdauer von zehn Jahren.

Ob Einmalbeitrag oder wiederkehrende Zahlungen, in beiden Fällen hat der Käufer von Anfang an die freie Verfügungsgewalt über das Unternehmen. Es

unterscheiden sich lediglich die Zahlungsmodalitäten. Wichtig ist es, eine Einigung zwischen Käufer und Verkäufer und eine moderate und allen Interessen gerecht werdende Lösung zu finden. ■

TIPP:

Es müssen beim Unternehmensverkauf bzw. -kauf steuerliche Aspekte berücksichtigt werden! Es ist dringend erforderlich, einen versierten Steuerberater hinzuzuziehen!



Leistungsstärkstes
STERBEGELD
am Markt

Über 90% der Versicherten haben keine lückenlose Vorsorge:

Schließen Sie die Vorsorgelücke Ihrer Kunden mit dem besten Angebot am Markt!

Die Vorteile für Makler im Überblick:

- Transparente Organisationsabläufe und **unkomplizierte** Vertragsabwicklung
- Bedarfsgerechte **Vertriebsunterstützung** und Bereitstellung von **Marketingmaterial**
- Enge Zusammenarbeit mit **führenden** Maklerorganisationen
- **Professioneller On- und Offline-Support** bei der Angebotserstellung und Vertragsbearbeitung
- **Attraktive, faire und schnelle** Courtageberechnung
- **Beste Unterstützung** in der Neukundenakquise und Bestandskundenaktivierung (on- sowie offline und vor Ort)
- Kostenlose Teilnahme an **Veranstaltungen und Webinaren**
- **Steigerung der Terminierungsquote** durch Zusatzprodukte (z.B. Monuta Notfallkarte oder Monuta Scenarium)
- **Positive Marktentwicklung** mit klarer Wachstumsperspektive

Sie möchten gerne Monuta-Vertriebspartner werden?



Rufen Sie uns an, wir sagen Ihnen wie: 0211 522 95 35-54



Mehr Info

www.monuta.de/vertriebspartner

Monuta Versicherungen N.V. –
Niederlassung Deutschland
Niederlasser Lohweg 191 | 40529 Düsseldorf
makler@monuta.de | Fax: 0211-522 953-39

Monuta 
Alles ist gut geregelt.

**Neu: Das Upgrade
für unsere Fondsrenten ohne Garantien!**

AUTOM TISCH

**Die drei automatischen Vermögenskonzepte
der ALTE LEIPZIGER – beratungssicher
und zukunftsfähig.**

Unsere Fondsrenten sind bereit für ein neues Zeitalter. Einmal ausgewählt und der Rest läuft von allein.



SdV-Mitglieder haben's leichter!

www.sdv-online.de

Tel. 0800 - 73 88 748 (gebührenfrei)

Haftung als Vermittler im Ruhestand? Nicht mit der SdV-Ruhestandspolice!

Viele unabhängige Vermittler fürchten sich nach der Gewerbeabmeldung vor einem späten Haftungsfall, der noch aus der aktiven Zeit resultiert.

Vor allem, wenn der Beratungsfehler zu einem Zeitpunkt stattfand, als noch keine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung bestand (vor 2007).

Die SdV-Ruhestandspolice bietet Ihnen einen Ruhestand ohne Haftungssorgen:

Worauf Sie sich mit Sicherheit verlassen können:

- ✓ Günstige Einmal-Prämie!
- ✓ Individueller Rückwärts-Zeitraum!
- ✓ Beginn rückwirkend ab 22.05.2007 oder ab heute
- ✓ Inklusive Summendifferenzdeckung
- ✓ Geringer Selbstbehalt (2.500 EUR)
- ✓ 500.000 EUR Deckungssumme (Abschreibesumme)!

Wie lange wünschen Sie rückwirkend Schutz?

Worauf Sie sich mit Sicherheit verlassen können:

- 10 Jahre: 450 EUR netto
- 20 Jahre: 650 EUR netto
- 30 Jahre: 750 EUR netto

Alle Prämien sind Einmal-Prämien!

Einmalige Prämie –
ein Leben lang
Versicherungsschutz!



Weitere Informationen unter der gebührenfreien Rufnummer 0800 – 73 88 748 oder unter www.sdv-online.de.



Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Für den entscheidenden Vorteil als Arbeitgeber – die betriebliche Krankenversicherung.

Einfach, transparent und fair.

Neun starke Module der betrieblichen Krankenversicherung der Allianz

Ab 10 Mitarbeiter abschließbar (Ausnahme Krankenhaus)

Vorsorge

100 % für ausgewählte Vorsorgeuntersuchungen (alle 2 Jahre)

Zahnersatz

40 % der insgesamt entstandenen Kosten (inkl. Implantate und Inlays), zuzüglich GKV-Leistung

Zahnvorsorge und -behandlungen

Füllungen, Prophylaxe, Parodontalbehandlung, Wurzelbehandlung

Krankenhaus bei Unfall

Stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall

Krankenhaus (ab 50 Mitarbeiter)

Stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall oder Krankheit

Krankentagegeld

Private Ergänzungen zum gesetzlichen Krankengeld ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit

Heilpraktiker

70 % für Heilpraktikerbehandlungen (inkl. Arzneimittel), max. 400 EUR pro Jahr

Sehhilfe

100 % für Brillen und Kontaktlinsen, max. 150 EUR innerhalb von 24 Monaten

Reise

Reisekrankenversicherung inkl. Rücktransport bei bis zu 8 Wochen Reisedauer

Mehr Informationen unter www.business.allianz.de/bkv

Allianz 

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Gerhard Lippert

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg

Telefon 08 21 / 71 008 -0

Telefax 08 21 / 71 008 -999

info@sdv.ag | www.sdv.ag

REDAKTION

Isabell Kramer

ANZEIGENSERVICE

Isabell Kramer

GESTALTUNG

FREIRAUM K. KOMMUNIKATIONSDESIGN

Karen Neumeister, www.freiraum-k.de

DRUCK

Hausdruckerei der SIGNAL IDUNA Gruppe

Joseph-Scherer-Str. 3, 44139 Dortmund

BILDNACHWEISE

Titel: © contrastwerkstatt / Fotolia.com

Seite 03 / 04: © moodboard / Fotolia.com

Seite 03 / 26: © iceteaimages / Fotolia.com

Seite 03 / 32: Fotos Parktheater im Kurhaus

Göggingen von Nikolas Hagele

Seite 05: © NAN / Fotolia.com

Seite 14: © by-studio / Fotolia.com

Seite 20: © abcmedia / Fotolia.com

Seite 29: © Kaarsten / Fotolia.com

Seite 33: © Picture-Factory / Fotolia.com

Die Verantwortung für die Inhalte der Anzeigen und Beiträge liegt beim jeweiligen Werbepartner. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Das Copyright liegt, wenn nicht anders vermerkt, bei der SDV AG.

Mut?

»Mein Motto:
Was wagen und
gewinnen.«



Helvetia Business Smart & Easy Unkompliziert und leistungsstark!

Speziell für den kleineren Betrieb, wie Bäckerei, Buchhandlung, Bioladen, Frisör, Schlüsseldienst, Weinhandel, Reisebüro etc., bietet Helvetia Business Smart & Easy clever gebündelten existenzsichernden Rundumschutz zu einem attraktiven Preis.

- Komfortabel – alle Versicherungen in einem Vertrag
- Flexibel erweiterbar
- Günstige Konditionen

Fordern Sie weitere Informationen an:
info@muenchen.helvetia.de

Helvetia Filialdirektion München
Elsenheimerstraße 65, 80687 München
T 089 51491-0

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia



Das gute Gefühl, jederzeit Hilfe zu bekommen, gibt es jetzt auch **für Handwerksbetriebe.**

Das Leben könnte so einfach sein – wenn die Absicherung des Betriebes nicht oft so umständlich wäre. Deshalb haben wir jetzt das Versicherungspaket MeisterPolicePro geschnürt. So viel Schutz wie nötig, so wenig Aufwand wie möglich. Ob gegen Feuer, Einbruch oder Ertragsausfall: Alles ist optimal versichert. Kompakt, flexibel und ganz einfach. Jetzt informieren!

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30, 86153 Augsburg
Telefon 0821 71008-0, Fax 0821 71008-999
info@sdv.ag, www.sdv.ag

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen