

Unternehmensnachfolge in Maklerbetrieben

Unternehmen sollten rechtzeitig die Nachfolge regeln. Die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH stellt geeignete Rechtsformen für Maklerbetriebe vor.

Wer Makler zur Rechtsform ihres Unternehmens befragt, bekommt häufig zu hören: „Meine Kunden vertrauen mir und wissen, was sie an mir haben. Ob ich als Einzelunternehmer oder in einer anderen Rechtsform tätig bin, macht für sie keinen Unterschied.“ Das stimmt zwar, erweist sich aber häufig trotzdem als fatale Fehleinschätzung. Denn die Rechtsform kann über Fortbestand oder Untergang eines Unternehmens entscheiden. Insbesondere Haftung, Erlaubnis und Nachfolge bergen für Einzelfirmen beträchtliche Risiken, erläutert vfm-Justitiar Alexander Retsch.

Betreibt ein Makler sein Unternehmen als Einzelfirma, haftet er bei Falschberatung mit seinem gesamten Vermögen. Dieses Risiko kann auch mit einer guten Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung nicht vollständig ausgeschlossen werden. Wenn die maximale Versicherungssumme ausgeschöpft ist oder eine Obliegenheitsverletzung vorliegt, geht es an die privaten Reserven. Das kann die Existenz vernichten. Bei einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) haftet ein Makler darüber hinaus auch für sämtliche Handlungen des Mitinhabers.

Problem Nachfolge

Als Einzelfirma ist ein Maklerbetrieb heute nur noch schwer zu verkaufen. Immer strengere Datenschutzrichtlinien führen dazu, dass Bestandsübertragungen in weiten Teilen nicht mehr möglich sind, weil die Weitergabe von Daten an den Nachfolger eine Datenschutzeinwilligung der Kunden voraussetzt. Der Bestand kann daher nach aktuellem Stand nur bei Zustimmung jedes einzelnen Kunden rechtskonform auf den Nachfolger übergehen. Dieser Aufwand ist in der Praxis kaum zu leisten und wirkt sich in jedem Fall negativ auf den erzielbaren Kaufpreis aus. Die Tätigkeit als Versicherungsmakler ist erlaubnispflichtig nach § 34 d der Gewerbeordnung. Verstirbt der Erlaubnisinhaber einer Einzelfirma, erlischt die Erlaubnis. Die Erben haben in der Regel nicht die gesetzlich geforderte Qualifikation, weshalb eine Fortführung scheitert. Viele Versicherer zahlen in diesem Fall keine Courtagen mehr. Ein Unfall oder eine schwere Krankheit können mittel- oder langfristig ebenfalls das Firmen-Aus bedeuten.

Keine Theorie

Dass diese Überlegungen nicht nur graue Theorie sind, musste Heiner Herbring erst vor Kurzem erfahren. Als Sprecher des vfm-Maklerbeirats wurde er mit dem plötzlichen Tod eines Maklerkollegen konfrontiert. „Es war eine Tragödie, nicht nur menschlich, sondern auch finanziell. Der Kollege hatte seinen Betrieb als Einzelunternehmen geführt, und seine Familie stand plötzlich vor dem Nichts. Der Bestand war über Nacht wertlos geworden, denn aufgrund der

Datenschutzproblematik konnte ein potenzieller Nachfolger den Bestand nicht verwerten. Und die Versicherer stellten ihre Courtagezahlungen von jetzt auf gleich ein. Diese schmerzliche Erfahrung gab den letzten Ausschlag, das Thema Nachfolge bei vfm systematisch und lösungsorientiert anzupacken.“

Paket geschnürt

Herbring hat gemeinsam mit Kollegen und vfm-Justitiar Retsch ein umfangreiches Vertragspaket zur Nachfolgeregelung geschnürt, das jetzt allen vfm-Partnern vorgestellt wurde. Es enthält unter anderem einen GmbH-Vertrag mit Mustersatzungen und einer generationenübergreifenden Nachfolgeregelung, Vorsorge- und Betreuungsvollmacht sowie eine Vertretungsvollmacht für die Gesellschafterversammlung. „Das war ein großes Stück Arbeit, denn wir haben hier Neuland betreten. Mit unseren Lösungen wird die Zukunft unserer Partner und ihrer Familien ein bedeutendes Stück sicherer.“

Als ersten Schritt der Nachfolgeplanung rät Justitiar Retsch allen Maklern, ihre Firmierung zu überprüfen. „Die optimale Rechtsform ist natürlich immer individuell zu betrachten. Wir empfehlen die GmbH sowie die GmbH & Co. KG. Bei beiden ist ein Verkauf der Gesellschaft als Ganzes und damit des Maklerunternehmens möglich, und die Haftung wird auf das Gesellschaftsvermögen begrenzt. Allerdings haben beide Gesellschaftsformen Vor- und Nachteile“, so Retsch.

Rechtsform prüfen

Für eine GmbH spreche die steuerliche Gestaltungsfreiheit: GmbH und Makler können Verträge schließen, die Finanzierung der Altersversorgung des Geschäftsführers ist über den Betrieb möglich, und Gewinne können steuerlich in der Gesellschaft verbleiben. Die GmbH erfordere aber stabile Geldflüsse und Gewinnerwartungen, denn bei finanzieller Schieflage könne der Geschäftsführer wegen des Vorwurfs einer Insolvenzverschleppung belangt werden. Ein solider und ausreichend großer Kompositbestand, der dauerhaft zumindest Fixkosten und Gehälter abdeckt, bilde eine gesunde Basis, ist der Justitiar überzeugt.

Die GmbH & Co. KG biete mehr Flexibilität, weil die Einnahmen in der Vermögenssphäre der Gesellschafter verbucht werden. Die Überschuldungsthematik spiele daher keine bedeutende Rolle. „Allerdings ist die Kehrseite, dass diese Konstellation zu Überentnahmen bis hin zur Schieflage des Unternehmens verleiten kann. Eine GmbH zwingt dagegen zu einer soliden Liquiditätsplanung, was Maklern nur zu empfehlen ist“, ergänzt Retsch. ■

Von vfm Versicherungs- und Finanzmanagement GmbH