



Nachfolge-Management

Verkaufsrisiko: Wenn der Käufer seinen Kaufpreis abstottern will

In dieser Kolumne beantwortet Dr. Stefan Adams Fragen zum Nachfolge-Management von Versicherungsmaklern. Die Kolumne erscheint in Abhängigkeit vom Eingang der Fragen von möglichen Verkäufern oder Käufern.

„Ein Käufer bietet mir einen attraktiven Kaufpreis – möchte diesen aber über zehn Jahre abstottern. Macht das für mich Sinn?“

Versicherungsmakler Hans Christian (Name von der Redaktion geändert), 60 Jahre, hat sich nach mehreren Verhandlungsrunden mit einem potenziellen Käufer auf einen attraktiven Kaufpreis für seine Versicherungsmakler-GmbH geeinigt. Im Verlauf der Kaufvertragsgenerierung bietet der Käufer die Bezahlung mit einem leichten Aufschlag über zehn Jahre an.

Makler Christian ist nun unsicher, ob er sein Unternehmen an diesen Käufer veräußern soll oder einem anderen Käufer den Vorzug geben soll.

Von Vorteil für den Käufer

Diese von Käufern gerne angebotene Variante hat aus Erwerbersicht große Vorteile, da das Unternehmen – sofern es einen adäquaten Gewinn generiert – sich sozusagen aus sich selbst heraus bezahlt. Ein signifikanter Eigenkapitaleinsatz oder eine Bankfinanzierung wird somit vom Käufer nicht benötigt.

Aus Verkäufersicht sind aber zahlreiche Nachteile zu berücksichtigen. Der Verkauf von GmbH-Anteilen aus dem Privatvermögen heraus wird nach dem Teileinkünfteverfahren besteuert. Im Rahmen dieser Besteuerung (circa 29 Prozent auf den Gesamtkaufpreis) ist es für die Finanzbehörden irrelevant, wann der Kaufpreis oder Teile davon fließen. Im vorliegenden Fall hat Christian den Kaufpreis sofort vollständig zu versteuern und erhält rechnerisch erst mit der vierten Jahresrate beziehungsweise Kaufpreistrate erstmalig einen Betrag zu seiner freien Verfügung. Die Geschäftsführung und die Gesellschafterstellung hat er dann aber schon seit mehreren Jahren abgegeben.

In der Praxis planen die meisten Verkäufer mit dem Verkaufserlös ihren Lebensabend und beabsichtigen, den Löwenanteil des Kaufpreises mit dem wirtschaftlichen Übergang des Unternehmens zu vereinnahmen.

Der oben angesprochene zehnjährige Zahlungsmodus bedeutet aus Sicht des Verkäufers auch, dass er ohne Fixie-

rung des Kaufpreises – unterlegt mit einer Bankbürgschaft oder vergleichbaren Sicherheiten – über den gesamten Zeitraum vom wirtschaftlichen Ergebnis und dem Erfolg seines Nachfolgers abhängig ist. Dieses Risiko wollen heute aber nach unserer Erfahrung die wenigsten Verkäufer eingehen.

Der Sinn der Veräußerung liegt für den überwiegenden Teil der Verkäufer gerade in der Abgabe des unternehmerischen Risikos, sodass sich das vorgeschlagene Zahlungsmodell kontraproduktiv für den Großteil der Verkäufer auswirkt.

Fazit: Der Verkauf eines Maklerunternehmens mit einem langfristigen Zahlungsmodus ist für den Verkäufer einerseits aus steuerlicher Sicht suboptimal und beinhaltet darüber hinaus Risiken, die ein Veräußerer nicht tragen sollte, da er nach dem Verkauf in der Regel keinen Einfluss mehr auf die Geschäftspolitik ausüben kann.

Im vorliegenden Fall müssen wir Makler Christian abraten, diese Risiken einzugehen. Die Selektion eines bonitätsstärkeren Erwerbers, der mit zwei oder drei Tranchen zügig den Kaufpreis bedient, ist hier der einfachere und risikoärmere Weg, das Lebenswerk zu versilbern, und lässt Makler Christian mit Sicherheit wesentlich ruhiger schlafen.

Dr. Stefan Adams (55) ist geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG (www.dradams.de), die seit 15 Jahren Maklerunternehmen aller Größenordnungen berät. Dr. Adams ist promovierter Volkswirt und war vor Gründung seines Unternehmens (2001) Vorstand des Alte Leipziger/Hallesche-Unternehmensverbundes und im Nachgang Vorstand der Hamburg Mannheimer Versicherung AG. Sein Unternehmen ist mit acht Mitarbeitern spezialisiert auf die Bewertung von Maklerunternehmen, die Vermittlung von Verkäufern und Käufern sowie die persönliche Beratung und Begleitung bei Verkaufsverhandlungen.

Fragen bitte an: stefan.adams@dradams.de