

# Sittenwidrigkeit eines Kaufvertrages über ein Maklerunternehmen

Ein grobes Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung ist entscheidend

Jürgen Evers

Das OLG Frankfurt/Main<sup>1</sup> hatte zu entscheiden, ob ein Vertrag über die Veräußerung eines Versicherungsmaklerunternehmens wegen der Höhe des vereinbarten Entgelts sittenwidrig und damit nichtig sein kann. Im Streitfall nahm der veräußernde Makler seinen früheren Untervertreter, der das Geschäft erworben hatte, auf Zahlung in Anspruch. Die Parteien schlossen Ende 1997 den Kaufvertrag. Der Veräußerer war bei Vertragsschluss 51 Jahre alt. Als Kaufpreis war eine lebenslang monatlich zu zahlende Rente von 15 000 DM vereinbart worden. Später vereinbarten die Parteien eine Anhebung auf 8 000 Euro. Der Erwerber zahlte die Rente rund zehn Jahre. Dann stellte er die weitere Zahlung ein. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Der Kaufvertrag sei wegen groben Missverhältnisses von Leistung und Gegenleistung sittenwidrig. Nach dem eingeholten Sachverständigengutachten betrage der objektive Unternehmenswert rund 415 000 Euro. Demgegenüber belaufe sich der verrentete Preis auf 1 222 080 Euro. Er übersteige den Unternehmenswert um das Dreifache. Deshalb sei zu vermuten, dass der Veräußerer den Erwerber mit verwerflicher Gesinnung ausgenutzt habe. Das OLG hat die Entscheidung bestätigt.

Der Senat führte dazu Folgendes aus: Auch wenn die Voraussetzungen des Wuchertatbestandes nach Paragraph 138 Abs. 2 BGB nicht gegeben seien, könne ein Rechtsgeschäft als wucherähnliches Geschäft nach dem ersten Absatz der Vorschrift sittenwidrig sein. Dies sei der Fall, wenn ein grobes Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung vorliege. Ferner sei erforderlich, dass der Begünstigte die daraus folgende Vermutung einer verwerflichen Gesinnung im Sinne der Ausnutzung einer eingeschränkten Entscheidungsfreiheit des Vertragspartners nicht widerlege.

Übersteige der Kaufpreis den objektiven Marktwert des Maklergeschäftes um das Dreifache, sei ein grobes Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung gegeben. Zur Bewertung des tatsächlich vereinbarten Kaufpreises gegen Zahlung einer Leibrente sei Paragraph 4 Abs. 1 des Bewertungsgesetzes für die Berechnung des „Kapitalwertes einer lebenslangen Nutzung oder Leistung“ anzuwenden. Unter Zugrundelegung der einschlägigen Sterbetafeln ergebe sich danach für einen 51-jäh-

rigen Veräußerer der 12,73-fache Jahresbetrag der vereinbarten Rente.

Demgegenüber entspreche der Ertragswert eines Maklerunternehmens dem hochgerechneten Überschuss für fünf Jahre. Dieser belaufe sich im Streitfall auf 429 000 Euro. Der Kaufpreis werde üblicherweise anhand des Drei- bis Fünffachen des zu erwartenden Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern ermittelt. Grundlage sei entweder der durchschnittliche Ertrag der letzten drei Jahre oder eine Planrechnung für die nächsten zwei bis drei Jahre oder eine Kombination aus beidem. Der so ermittelte Unternehmenswert könne nicht im Ergebnis deshalb angezweifelt werden, weil ein Unternehmerlohn und Gewerbe- und Einkommensteuer vom gewöhnlichen Betriebsergebnis abgezogen werden. Bei einem Unternehmen, das seinen Umsatz im Wesentlichen durch die Arbeitstätigkeit des Unternehmers selbst erziele, habe der Unternehmerlohn bei der Bewertung nach der Ertragswertmethode außer Betracht zu bleiben. Der Ansatz eines Unternehmerlohns von rund 120 000 DM brutto pro Jahr erscheine dabei nicht überzogen.

## **Maßgeblich ist, ob der Erwerber den Marktwert beurteilen kann**

Im Rahmen der Bewertung des Wertes eines Versicherungsmaklerunternehmens seien für die Ermittlung des maßgebenden Ertrages auch Gewerbe- sowie Einkommensteuer auf den Unternehmerlohn abzuziehen. Der übliche Verkaufspreis sei anhand von Ertragszahlen zu ermitteln. Der Faktor fünf für den durchschnittlichen Jahresertrag als Marktpreis stelle die höchste Stufe der Unternehmensbewertung dar. Dieser Faktor sei nur üblich, wenn eine reibungslose Übergabe und Fortführung durch den neuen Erwerber zu erwarten sei.

Allein ein grobes Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung rechtfertige es nicht, den Vertrag als sittenwidrig anzusehen. Hinzukommen müsse vielmehr eine verwerfliche Gesinnung oder die Ausnutzung des wirtschaftlich oder intellektuell Schwächeren. Die tatsächliche Vermutung, dass das Handeln des Begünstigten auf einer verwerflichen Gesinnung beruhe, bestehe zwar in der Regel nicht, wenn der Benachteiligte ein Kaufmann

sei. Diese Regelvermutung greife jedoch nicht, wenn der Erwerber vier Jahre als Untervertreter für den Veräußerer tätig gewesen sei und der Unternehmenserwerb der erste Schritt in die Selbstständigkeit darstelle. Denn dies besage nicht, dass der Erwerber den Verkehrswert des Maklergeschäftes einschätzen könne. Selbst wenn er Umsätze und Kostenstruktur des Maklergeschäftes kenne, ergebe sich daraus noch keine Kenntnis von den Maßstäben dafür, welcher Preis üblicherweise gezahlt werde.

Gegen die Vermutung einer verwerflichen Gesinnung des Veräußerers spreche nicht, dass dieser den Kaufpreis für das Maklergeschäft mit der Maßgabe verlangt habe, dass er den als Leibrente zu zahlenden Betrag zur Deckung seiner laufenden Verpflichtungen und zur Sicherung seiner notwendigen Altersvorsorge benötige. Dies stütze vielmehr die vermutete Annahme, dass der Veräußerer ausschließlich eigene Vermögensinteressen verfolge und dabei eine Falscheinschätzung des Erwerbers in Kauf nehme. Orientiere sich der Veräußerer allein an seinem Lebensunterhalt, ohne Erkundigungen einzuholen, in welcher ungefähren Höhe der übliche Kaufpreis für ein Maklergeschäft zu bemessen sei, sei eine verwerfliche Gesinnung anzunehmen.

Die Bemessung des zutreffenden Kaufpreises sei auch nicht etwa mit besonderen, unverhältnismäßigen Schwierigkeiten verbunden. Der Wert eines Maklerunternehmens lasse sich relativ sicher ermitteln. Schließlich stehe der Sittenwidrigkeit auch nicht entgegen, dass der Erwerber knapp fünf Jahre nach Vertragsschluss einer Erhöhung der monatlichen Rentenzahlung zugestimmt habe. Maßgeblich sei allein, ob der Erwerber den „wahren“ Marktwert des übertragenen Geschäftes beurteilen könne.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Eine verwerfliche Gesinnung war schon deshalb nicht zu unterstellen, weil es bei Vertragsschluss für Versicherungsmaklerunternehmen keine festen Bewertungsgrundsätze gegeben hat.

Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

## **Anmerkung**

1 Urt. v. 5. 9. 2012 – 4 U 272/11 – VertR-LS