

## Ausschließlichkeitsagentur

# Nur Substanzwert, kein Goodwill



Der BGH hatte darüber zu entscheiden, ob einer Versicherungsagentur ein Goodwill bemessen werden kann, der bei der Ermittlung des Zugewinnausgleichs unter Ehegatten zu berücksichtigen ist, oder zumindest ein Ausgleichsanspruch angesetzt werden muss.

Im Streitfall unterhielt der 62-jährige Ehemann eine Ausschließlichkeitsagentur, die zwei Jahre später von seinem Sohn fortgeführt wurde. Die Ehefrau des Agenturleiters wollte auf gerichtlichem Weg erfahren, wie hoch der Goodwill beziehungsweise der Ausgleichsanspruch ist. Sie erhielt über alle Instanzen hinweg aber keine Antwort. In der Begründung seines Beschlusses vom 4. Dezember 2013 wurde das Ergebnis wie folgt erläutert.

Neben dem Substanzwert eines Betriebes könne zwar auch dessen Goodwill bei der Ermittlung des Zugewinnausgleichs zu berücksichtigen sein. Allerdings komme einer Versicherungsagentur nur ausnahmsweise und in besonders gelagerten Fällen ein Goodwill zu. Der Versicherer beauftrage den Vertreter, weil er ihm selbst und seinen kaufmännischen Fähigkeiten vertraute. Die Beziehung zu dem Unternehmen, die für den Vertreter einen erheblichen Wert verkörpere, sei grundsätzlich nicht von der Person des Vertreters zu lösen. Der Agenturvertrag verpflichte den Vertreter im Zweifel zu persönlichen Dienstleistungen. Deshalb sei das Vertragsverhältnis rechtlich an die Person des Vertreters gebunden. Dieser könne den Betrieb nicht einseitig auf einen Nachfolger übertragen. Vielmehr bedürfe es dazu

nicht nur der Zustimmung, sondern der Mitwirkung des Versicherers.

Der wirtschaftliche Nutzen, den der Vertreter aus dem Kundenstamm ziehe, habe seine Grundlage in dem agenturvertraglich eingeräumten und nicht übertragbaren Recht. Er lasse sich von der Person des Vertreters regelmäßig nicht in der Weise lösen, dass der Agentur eine objektivierte Vermögensposition anhafte. Damit könne auch für die Bewertung der Agentur im Zugewinnausgleich in der Regel nicht von einem übertragbaren Goodwill ausgegangen werden. Es verhalte sich insoweit nicht wesentlich anders als bei der Stellung eines Arbeitnehmers.

Der Vertreter erwerbe auch kein eigenes Recht an dem seiner Agentur zugehörigen Versicherungsbestand und den daraus resultierenden Verdienstmöglichkeiten und Erwerbchancen. Der Versicherungsbestand sei rechtlich und wirtschaftlich allein dem Versicherer zugeordnet und müsse bei Beendigung des Agenturvertrages an diesen zurückgegeben werden. Selbst wenn Versicherungsagenturen in größerer Zahl zum „Verkauf“ angeboten würden, bleibe es dabei, dass der Vertreter die Agentur inklusive Versicherungsbestand nicht frei veräußern könne.

Wenn auch die Übertragung der im Agenturvertrag eingeräumten Rechte

durch einen verkaufsähnlichen Vorgang rechtlich grundsätzlich möglich sei, ändere dies nichts daran, dass der Versicherer nicht zum Abschluss einer Nachfolgevereinbarung gezwungen werden könne. Er sei in seiner Entscheidung frei, den Versicherungsbestand stattdessen zurückzunehmen, um ihn anschließend an einen oder mehrere andere Vertreter zu verteilen oder durch Angestellte bearbeiten zu lassen. Eine von der Person eines potenziellen Agenturnachfolgers und von den unternehmerischen Dispositionen des

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Versicherungsagentur kommt nur ein Substanzwert zu, kein Goodwill, der beim Zugewinnausgleich zu berücksichtigen wäre.
- Die für Arzt- und Anwaltspraxen geltenden Grundsätze zur Ermittlung eines Goodwills sind für Versicherungsagenturen nicht anwendbar.
- Auch die „Grundsätze“ führen nicht dazu, dass einem Ausgleichsanspruch bei ungekündigt fortbestehendem Agenturvertrag ein Vermögenswert beizumessen wäre.

Versicherers unabhängige „Veräußerung“ des Agenturvertragsbestands könne der Agenturinhaber nicht durchsetzen.

## Praxiswerte kein Maßstab

Dass bei Arzt- und Anwaltspraxen die Voraussetzung, dass der Geschäftsbetrieb veräußerlich sein müsse, nicht uneingeschränkt aufrechterhalten werde, könne die Zuerkennung eines Goodwills für eine Versicherungsagentur nicht rechtfertigen. Für die Bewertung einer freiberuflichen Praxis im Zugewinnausgleich komme es zwar nicht darauf an, ob der Betriebsinhaber beabsichtige, einen über dem Substanzwert liegenden Goodwill seines Betriebes zu versilbern. Ausreichend sei vielmehr, dass der zu bewertende Betrieb die Chance biete, seinen inneren Wert weiter zu nutzen. Die fortbestehende Nutzungsmöglichkeit für den Inhaber bestimme in diesem Fall maßgeblich den Wert des Betriebes, und der Umstand, dass der Betrieb zwar einerseits voll nutzbar, aber andererseits nicht frei verwertbar sei, könne sich lediglich wertmindernd für die Bewertung im Zugewinnausgleich auswirken.

Wichtiger sei aber stets die Prüfung, ob der Betrieb überhaupt einen Goodwill habe. Genau dieses stehe aber bei einer Agentur infrage. Aufgrund der Eigenarten seines Gewerbes sei es dem Vertreter ohne die – von ihm nicht erzwingbare – Mitwirkung des Prinzipals regelmäßig nicht möglich, seiner Handelsvertretung überhaupt einen von seiner Person gelösten inneren Wert verschaffen zu können.

Zwar könne ein Vertreter seine einzelkaufmännisch geführte Agentur nach § 152 Satz 1 UmwG aus seinem Vermögen ausgliedern, nach §§ 158 ff. UmwG auf eine GmbH übertragen und anschließend die Geschäftsanteile dieser neuen Vertreter GmbH ohne Mitwirkung des Versicherers an einen Dritten veräußern. Wegen der Stichtagsbezogenheit des Zugewinnausgleichs könne dies jedoch nicht für die Beurteilung der Frage nutzbar gemacht werden, ob einer Versicherungsagentur ein Goodwill anhafte. Außerdem

dürfte ein potenzieller Erwerber am Stichtag kaum bereit sein, für die bloße Aussicht eines Erwerbs von Geschäftsanteilen an einer im Rahmen der Ausgliederung zur Neugründung nach den Vorschriften des Umwandlungsgesetzes künftig entstehenden Vertreter GmbH einen Preis zu zahlen.

Hinzu komme, dass die GmbH als Rechtsform für Versicherungsagenturen von Ausschließlichkeitsvertretern derzeit sehr unüblich sei. Daher erscheine es auch zweifelhaft, ob es überhaupt einen nennenswerten Markt für den Verkauf von Geschäftsanteilen an Vertretergesellschaften geben würde. Das sei aber eine notwendige Voraussetzung dafür, die fortbestehende Nutzungsmöglichkeit des Inhabers an seinem Unternehmen als Vermögenswert in den Zugewinnausgleich einbeziehen zu können. Bedenken gegen eine besondere Marktfähigkeit der Geschäftsanteile an einer umgewandelten Ausschließlichkeitsvertreter GmbH ergäben sich auch daraus, dass es der Versicherer – wie auch einem potenziellen Erwerber der Geschäftsanteile bewusst sein dürfte – kaum hinnehmen werde, wenn sich das Erscheinungsbild der Agentur verändere, indem die personelle Struktur ohne seine Zustimmung verändert wird.

## Rechtsposition nicht gesichert

Der mögliche Ausgleichsanspruch eines Vertreters in einem ungekündigten Versicherungsagenturverhältnis stelle ein in seiner Entstehung noch ungewisses Recht dar, welches ihm keine mit einer Anwartschaft vergleichbare, gesicherte Rechtsposition einräume. Der Ausgleich entstehe erst mit der rechtlichen Beendigung des Vertretervertrages. Er könne kraft Gesetzes und von vornherein nicht entstehen,

## MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter [www.bme-law.de](http://www.bme-law.de) oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

wenn einer der Ausschlussgründe vorliege. Aus den „Grundsätzen“ zur Errechnung des Ausgleichs nach § 89 b HGB folge nichts anderes.

Die Entscheidung ist bedenklich, soweit der Senat die rechtliche Möglichkeit der Übertragung der Agentur unbeschadet der Möglichkeit verneint, diese auf eine GmbH auszugliedern und die Geschäftsanteile zu veräußern. Der Hinweis auf den Stichtag verfährt nicht, weil die Übertragungsmöglichkeit besteht. Die Frage, ob ein Erwerber bereit ist, die Geschäftsanteile zu kaufen, kann allenfalls für die Höhe des anzusetzenden Goodwills Bedeutung haben, zumal die Kündigung des Versicherers auch den Ausgleichsanspruch entstehen ließe. Darüber hinaus befremdet es, wenn der Senat unberücksichtigt lässt, dass auch Versicherer ein Interesse an der Unternehmensfortführung haben. Dies zeigte die im Streitfall nur zwei Jahre später erfolgte Nachfolgevereinbarung mit dem Sohn des Agenturinhabers.

Der Senat hat auch nicht erörtert, ob der Vertreter mit Rücksicht auf die Vollendung seines 62. Lebensjahres nicht ohnehin wegen seines Alters ausgleichserhaltend hätte kündigen und damit den Ausgleichsanspruch zur Entstehung bringen können. ■

VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

