

Entscheidend ist der Kundenstamm

Geht Maklers Ehe in die Brüche, kann sich für den Zugewinnausgleichsanspruch die Frage stellen, mit welchem Wert das Maklerunternehmen anzusetzen ist. Dabei geht es um mehr als den reinen Substanzwert.

Geschäft regelmäßig höher sei als im Privatkundensegment. Damit einher gehe ein geringerer Aufwand zur Umsatzgenerierung.

Mitarbeiter tragen viel zum Geschäftserfolg bei

Foto: © mhp - Fotolia.com

Mit Urteil vom 28. Februar 2012 hat das Oberlandesgericht (OLG) Köln entschieden, dass der Firmenwert eines Maklerunternehmens nach dem modifizierten Ertragswertverfahren zu ermitteln ist. Zur Begründung führte der Senat Folgendes aus. Ein Versicherungsmaklerbüro sei nicht grundsätzlich unverkäuflich. Es könne daher einen eigenständigen Firmenwert haben, der über den Substanzwert hinausgehe. Dies gelte jedenfalls, wenn das Unternehmen nicht so sehr vom Durchschnittsbild eines Versicherungsmaklerbüros abweiche, dass im Einzelfall von einer Unverkäuflichkeit auszugehen sei. Als Methode, den Firmenwert zu ermitteln, sei das modifizierte Ertragswertverfahren anderen Bewertungsansätzen vorzuziehen.

Dabei müsse davon ausgegangen werden, dass der Wert eines Unternehmens in der Fähigkeit begründet sei, Einnahmenüberschüsse zu erwirtschaften. Deshalb entspreche der Ertragswert dem Barwert. Dieser werde ermittelt, indem der Überschuss, den der Erwerber bei Fortführung des Unternehmens erziele, auf den Gegenwartswert abgezinst werde. Wesentlicher Erfolgsfaktor eines Versiche-

rungsmaklerunternehmens sei der Kundenstamm. Alle Faktoren, die einen Einfluss auf diesen hätten, beeinflussten auch den Unternehmenswert. Unabhängig von der Kundenstruktur sinke das Kundenstammrisiko mit steigender Kundenzahl, weil damit der Verlust eines Kunden relativ weniger stark ins Gewicht falle. Der Kundenstamm eines Maklerunternehmens sei umso höher zu bewerten, je länger die Kundenverbindung bestehe. Der Wert des Kundenstammes werde auch von der Versicherungssparte beeinflusst. Der Wert eines im Industriekundengeschäft tätigen Maklerunternehmens sei tendenziell höher als der Wert eines Maklerbüros mit Privatkunden, weil die Courtage pro Kunde im industriellen

Auch die geografische Ausrichtung des Maklerunternehmens spiele für die Bemessung des Firmenwertes eine Rolle. Wie das gesamte Versicherungsgeschäft sei auch das des Maklers ein überwiegend regionales. Je stärker die regionale Präsenz des Maklers, desto höher sei tendenziell der Wert seines Unternehmens. Der Erfolg eines Maklers könne auch von der Anzahl und der Qualifikation seiner Mitarbeiter abhängen. Aufgrund der zwischen Kunden und Mitarbeitern bestehenden persönlichen Kontakte könnten Mitarbeiter einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zum Erfolg des Maklerunternehmens leisten. Mit steigendem Mitarbeiterstand sinke daher in der Regel das Risiko eines empfindlichen Umsatzeinbruches bei Verlust einzelner Mitarbeiter. Weitere beachtenswerte Bewertungskriterien für ein Versicherungsmaklerunternehmen bildeten getätigte und geplante Investitionen, der Schadensverlauf, die Einpassungsfähigkeit in das Geschäft des Käufers und die Erzielung von Synergien.

Das modifizierte Ertragswertverfahren könne die vorstehend genannten Bewertungskriterien im Rahmen einer umfassenden Bilanzanalyse hinreichend berücksichtigen. Die modifizierte Ertrags-

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Firmenwert des Maklerunternehmens errechnet sich nach dem modifizierten Ertragswert.
- Wesentlicher Erfolgsfaktor des Maklerunternehmens ist der Kundenstamm.

wertmethode führe jedenfalls dann zu einem objektiven Unternehmenswert, wenn qualifizierte Daten zur Verfügung stehen. Dies gelte insbesondere für Daten, mit denen der Einfluss auf die Ertragskraft ermittelt werden könne, der vom Management-Faktor eines eigentümerdominierten Unternehmens ausgehe.

Umsatzentwicklung beim Makler maßgeblich

Zur Ermittlung des Firmenwertes nach dem modifizierten Ertragswertverfahren sei zunächst die Umsatzentwicklung des Maklerunternehmens maßgeblich. Hier von ausgehend müsse der nachhaltig erzielbare künftige Jahresumsatz als modifizierte Bemessungsgrundlage ermittelt werden. Die Basis hierfür bilde die Umsatzentwicklung der letzten fünf Jahre vor dem Stichtag der Bewertung. Sodann sei eine korrigierte Ertragsübersicht unter Berücksichtigung der konkreten Ertragsituation zu erstellen.

Im Anschluss seien die Aufwendungen in den fünf Jahren zu ermitteln und hier unter anderem die Personalkosten (abwechselnd Beschäftigung von Vollzeit-, Teilzeit- und Aushilfskräften) und die Umsatzentwicklung bis zum Abschluss des Fünfjahreszeitraums zu untersuchen. Danach seien die Abschreibungen gegebenenfalls zu korrigieren und der kalkulatorische Zins festzustellen. Hierzu sei zum außerordentlichen Aufwand Stellung zu nehmen. Außerdem müssten die Werbe- und Reisekosten einer Plausibilitätsprüfung unterzogen werden. Schließlich werde ein etwaiger Anstieg des Courtagenaufkommens untersucht. Dann folgten eine Aufstellung der korrigierten Aufwendungen vor Ertragssteuern sowie die Aufstellung der korrigierten Ergebnisse vor Ertragssteuern.

Auf diesem Wege werde das nachhaltig erzielbare Ergebnis vor Ertragssteuern nach Gewichtung über den Zeitraum der beobachteten fünf Jahre ermittelt. Im Streitfall hatte der Sachverständige dieses mit 87.852,65 Euro pro Jahr festgestellt.

Der anzusetzende Unternehmerlohn sei auszurichten am Gehalt eines Innendienstlers nach der Tarifgruppe VI gemäß Gehaltstarifvertrag des Arbeitgeberverbandes der Versicherungsunternehmen in Deutschland mit 20 Prozent Aufschlag für die Arbeitgeberanteile Sozialversicherung und 30 Prozent Risikozuschlag für die Übernahme der Geschäftsführung. So werde das nachhaltige Ergebnis nach Unternehmerlohn ermittelt. Abhängig von der Ertragsituation könne eine Gewerbesteuer außer Ansatz bleiben, wenn der Freibetrag nicht überschritten werde. Abzuziehen sei jedoch die kalkulatorische Einkommensteuer auf das nachhaltige Ergebnis. So ergebe sich das nachhaltig erzielbare Ergebnis nach Steuern.

Lägen keine Planzahlen des Unternehmensinhabers vor, sodass eine konkrete Analyse für die Zukunft nicht möglich sei, könne gleichwohl nach allgemeinen Gesichtspunkten gemäß der generellen Entwicklung von einer anhaltend positiven Entwicklung für das Maklerbüro ausgegangen werden, wenn dieses seit Beginn des Fünfjahreszeitraums kontinuierlich steigende Courtagelerlöse erzielt habe. So werde eine verlässliche Zukunftsprognose für das nachhaltig erzielbare Betriebsergebnis erreicht.

Regionale Konkurrenzsituation berücksichtigen

Abschließend sei der Kapitalisierungszins unter Berücksichtigung von Risikozuschlägen und der Ertragsentwicklung in dem Fünfjahreszeitraum sowie der erzielten Umsatzrenditen zu errechnen. Zu berücksichtigen sei dabei die regionale Konkurrenzsituation mit „massenhafter“ Konkurrenz am Standort im Vergleich zu Bundesdurchschnitt erhöhter

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

Konkurrenzsituation, die geänderte Gesetzeslage im schwieriger werdenden Versicherungsmarkt sowie besondere Umstände. Diese seien etwa gegeben, wenn 70 Prozent der erlösten Courtagen unter erhöhter Stornogefahr erzielt würden. Ermittle hierauf basierend ein Sachverständiger einen Zinssatz von 8,12 Prozent, indem er den für das Stichtagsjahr 1999 zugrunde gelegten Basiszins von 6,5 Prozent um einen Risikozuschlag von sechs Prozent erhöhe und von dem sich so ergebenden Wert von 12,5 Prozent 35 Prozent Einkommensteuer in Abzug bringe, ohne einen Wachstumsabschlag anzusetzen, sei dies korrekt.

Mit der Formel $\text{Ertrag} \times 100 \text{ dividiert durch den Zinssatz } 8,12$ errechne sich aber erst der Ertragswert. Dieser müsse noch unter Ansatz der latenten Einkommensteuer auf den Nettoertragswert zurückgeführt werden. Zudem ist nach Ansicht des Senats der Substanzwert abzusetzen. Die Entscheidung verdient Zustimmung. Nicht zu folgen ist dem Senat allerdings darin, dass der Substanzwert in Abzug zu bringen ist. Denn der Unternehmenswert ermittelt sich aus dem Substanz- und dem Ertragswert. ■



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