Steuerliche Fallstricke beim Verkauf eines Maklerunternehmens

Viele ältere Versicherungsmakler beschäftigen sich bereits mit dem Verkauf von Beständen oder des ganzen Unternehmens. Dabei sollten sie nicht nur die finanziellen und rechtlichen Bedingungen kennen, sondern auch die steuerlichen Besonderheiten, um Geld zu sparen und Fallstricke zu vermeiden.

Ein nicht unerheblicher Teil der Makler ist in die Jahre gekommen. Daher drängt sich die Frage nach der Gestaltung der letzten Phase in der beruflichen Karriere auf. Anders als bei angestellten Fachkräften spielt eine „Rente mit 63“ bei den meisten Maklern wohl keine Rolle. Viele bleiben wahrscheinlich trotz Rentenalter noch ein Weilchen im Unruhestand. Aber selbst für sie stellt sich irgendwann die Frage: Was wird aus meinem Maklerunternehmen, wenn ich den Beruf an den Nagel hänge?

Daher beschäftigen sich viele ältere Makler mittlerweile mit dem Verkauf von Beständen oder des ganzen Unternehmens. Wer sich mit diesem Gedanken trägt, sollte immer auch die steuerlichen Folgen eines solchen Verkaufs im Blick haben. Schließlich ist das geschäftliche Lebenswerk zugleich Teil der Altersversorgung und sollte daher nicht übermäßig durch Abgaben an den Fiskus geschmälert werden. Doch beim Unternehmensverkauf lauern einige Fallstricke. Die steuerlichen Bedingungen sollte daher jeder Makler kennen, der mit dem Abschied aus dem aktiven Geschäftsleben umgeht.

Begünstigung nur bei kompletter Geschäftsaufgabe

Nur bei einer kompletten Geschäftsaufgabe spendiert der Fiskus ein wenig steuerliche Marscherleichterung. Wer lediglich einzelne Teile des Bestandes verkauft, zum Beispiel die Sachversicherungssparte, um das lästige Thema der Schadenabwicklung loszuwerden, kann keine Vergünstigungen wie bei einem Unternehmensverkauf in Anspruch nehmen. Existiert das Unternehmen weiter, muss der Verkäufer den Erlös zusammen mit dem normalen Einkommen versteuern. Dann hängt es von der jeweiligen Verdienstsituation ab, wie hoch die Besteuerung ausfällt. Die Einkommensteuerbelastung kann in diesem Fall leicht 44% oder sogar noch etwas mehr betragen. Das mindert den Verkaufserlös dann schon erheblich. Nur wenn ein Eigentümerwechsel zu 100% stattfindet, geht es billiger. Der Fiskus will nur Veräußerungsgewinne aus der Aufgabe oder kompletten Veräußerung von Unternehmen besserstellen.

Versteuerung des Veräußerungsgewinns auf zwei Arten möglich

Stimmen die Voraussetzungen, dann hat der Verkäufer die Wahl. Der Veräußerungsgewinn kann auf zwei Arten versteuert werden: entweder nach der sogenannten Fünftelregelung oder zum halben durchschnittlichen Steuersatz. Zuvor wirken aber noch zwei andere

Faktoren. Zum einen ist Verkaufspreis nicht gleich Veräußerungsgewinn. Von Ersterem müssen vorher noch die Veräußerungskosten wie zum Beispiel Aufwendungen für die Bewertung des Bestandes sowie die Buchwerte des Betriebsvermögens abgezogen werden. Zum anderen räumt § 16 des EStG unter bestimmten Bedingungen einen Freibetrag ein. Dafür muss der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet haben. Der Freibetrag von maximal 45.000 Euro schmilzt bei großen Verkaufserlösen ab 136.000 Euro jedoch zusammen. Ab 181.000 Euro Kaufsumme entfällt er ganz. Außerdem gibt es ihn nur einmal im Leben.

Die Fünftelregelung wirkt sich günstig aus, wenn das übrige Einkommen niedrig ist. Beim Wechsel in die Rente fallen die monatlichen Überweisungen aufs Konto in der Regel ja um einiges geringer aus als im aktiven Berufsleben. Wer weiter verdient wie bisher, für den passt der halbe Steuersatz wahrscheinlich besser. Er liegt dann in einer Spanne von 14 bis rund 27%.

Besteuerung bei Verrentung

Da die Käufer meist andere Maklerunternehmen sind, besteht auf deren Seite immer auch die Frage, wie sie die Kaufsumme aufbringen. Die meisten schaffen das nicht auf einen Schlag. Daher wird immer auch über Renten- oder Ratenzahlungen verhandelt. Wer die Bestände als Altersvorsorge versteht, findet eine Verrentung sicherlich reizvoll, zumal die Besteuerung der Rente dann zum niedrigen Ertragsanteil stattfände. Doch das bleibt wohl nur eine theoretische Lösung. In der Praxis sind Verrentungen bislang nicht anzutreffen, weil sich kein Käufer auf eine solche Gestaltung einlassen möchte.

Bleibt die Ratenzahlung. Bei der trägt der Verkäufer allerdings ein nicht unerhebliches Risiko. Geht der Käufer in die Insolvenz, dann endet auch die Ratenzahlung. Daher sollten die Zeiträume für die Ratenzahlung nicht zu lang gefasst werden, um dieses Risiko zumindest ein wenig zu minimieren. Ausschließen lässt es sich aber nicht. Die Ratenzahlung hat aber noch eine weitere Schattenseite. Der Erlös fließt dem Verkäufer zwar erst über eine längere Zeit zu, Steuern müssen aber sofort auf den gesamten Betrag gezahlt werden. Dann hat unter Umständen nicht nur der Käufer ein Liquiditätsproblem, sondern der Verkäufer ebenso.

Beteiligung des Nachfolgers

Verkäufern, die all diesen Problemen aus dem Weg gehen wollen, steht noch eine weitere Option offen: die Schaffung einer entsprechenden Rechtsform, die eine Beteiligung des Unternehmensnachfolgers und die Bezahlung aus dem künftigen Gewinn des Unternehmens ermöglicht. Der bisherige Eigentümer bleibt am Unternehmen mit einem kleinen Anteil beteiligt, hat so noch Einfluss auf die Geschicke des Unternehmens. Mit dem Erwerber wird eine Bezahlung über regelmäßige Raten vereinbart. Aus einer Fünftelregelung wird dann vielleicht gar eine Achtel- oder Zehntelregelung, bei der die Besteuerung zum normalen Steuersatz noch weniger stark greift. Ein Ausfallrisiko bleibt freilich weiter bestehen. Aber da der frühere Eigentümer durch einen kleinen Anteil noch an die Firma gebunden ist, lässt es sich besser handhaben als bei einem Verkauf mit endgültigem Abschied.

Vorteile einer GmbH & Co. KG

Im Vergleich zu einem bloßen Verkauf der Bestände besitzt diese Lösung noch einen weiteren nicht zu unterschätzenden Vorteil. Die Maklervollmachten, die an das bisherige Unternehmen gebunden sind, müssen nicht geändert werden. Das zahlt sich für den Käufer in einer enormen Zeitersparnis aus. Er muss nach der Übernahme nicht jeden Kunden einzeln um eine neue Maklervollmacht bitten. Dazu kommt der Konkurrenzschutz für den Erwerber. Bleibt der bisherige Besitzer der Bestände weiterhin wenigstens Minderheitsgesellschafter, so geht er Treuepflichten gegenüber dieser Gesellschaft ein. Der Alteigentümer wird also wirksam daran gehindert, anschließend noch auf eigene Rechnung Geschäfte mit den bisherigen Kunden zu machen. Es gibt etliche Argumente, die zum Beispiel für die Einrichtung einer GmbH & Co. KG sprechen, mit der ein solcher Wechsel der Inhaberschaft einfacher durchzuführen ist. ■

Von Volker Schmidt, Geschäftsführer der SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH