



Unternehmer – ABC (16) Alternativen zum Verkauf des Maklerunternehmens

Für viele Makler ist das eigene Unternehmen ein Lebenswerk. Aber nur selten werden Alternativen zum Verkauf diskutiert und in der Fachpresse erörtert. Dabei hat rund ein Drittel der Makler in Deutschland doch das Thema aktuell auf dem Tisch. Aus Alters- oder Gesundheitsgründen tickt die Uhr des Endes der eigenen beruflichen Tätigkeit dem Ende entgegen.

Bei Maklern, die als Einzelunternehmer, eingetragener Kaufmann (e.K.) oder in einer Personengesellschaft (GbR, OHG oder KG) arbeiten, sind die möglichen Alternativen zum Verkauf beschränkter als bei Kapitalgesellschaften. Dennoch gibt es nicht nur den Verkauf schlechthin. Der Verkauf kann sich – unter Beachtung der steuerlichen Besonderheiten – in den Zahlungsweisen des Kaufpreises (Einmalsumme, ratierlich, Verrentung lebenslang, Verrentung mit abgekürzter Zahlungsdauer etc.) unterscheiden.

Auch der Verkauf über mehrere Asset Deals ist Maklern möglich und wird aktuell durch Makler ohne Zulassung als Makler nach §34f der GewO vor dem Verkauf des Gesamtbestandes gerne praktiziert. Für Makler als Einzelunternehmer bietet sich auch Modelle der „Maklerrente“ von Pools und Serviceleistern an, wenn dies für den Kundenbestand, die Lebens- und Gesundheitssituation des Maklers sowie die steuerlichen Gesamtsituation passt. Es gilt aber genau zu überlegen, ob die Unwägbarkeiten der Sicherheit der Maklerrente sowie deren Bemessung auf Basis der Bestandsgröße dem Makler die gewünschten Garantien geben.

Bei Maklern mit Kapitalgesellschaften, also GmbH oder AG, sind die Alternativen zum Verkauf deutlich vielfältiger. Dazu gehören der Verkauf von Gesellschafts- und Unternehmensanteilen, der Einsatz von Geschäftsführern mit oder ohne Beteiligung, Management Buy Out oder Buy In oder - bei entsprechender Größe des Unternehmens - auch die Umwandlung in eine Stiftung.

Für beide grundlegenden Unternehmensformen ist natürlich der Aufbau von Nachfolgern über geeignete Mitarbeiter oder auch externe Bewerber eine gute Variante. Dies braucht aber genügend Zeit, damit fachliches Knowhow und unternehmerische Fähigkeiten entwickelt werden können. Der Aufbau eines Nachfolgers sollte nicht nur als Förderung eines Jüngeren durch einen Älteren bewertet werden. Ältere Makler werden auch von anderem Knowhow und neuen Zugangswegen zu Kunden der Jüngeren profitieren.

Als Unterstützung beim Knowhow-Transfer und der Entwicklung des Nachfolgers zum gleichwertigen Unternehmertyp können auch Mentoring-Programme genutzt werden. Solches Coaching bei der Personalentwicklung wird auch durch Zuschüsse des BAFA gefördert und hilft, zwischen den Erfahrungswelten vom Firmeninhaber und möglichen Nachfolgern Brücken zu bauen und Potentiale zu heben.

Vor einer Entscheidung zu einer der skizzierten Varianten zum Verkauf eines Maklerbestandes oder einer - firma sollte der Verkäufer sich mit (s)einem guten Steuerberater verständigen, denn Veräußerungsgewinne unterliegen der Einkommensteuer, unabhängig ob Einmalzahlung oder Verrentungsmodell.



Consulting & Coaching Berlin
Unternehmensberatung mit dem PLUS

Erkundigen Sie sich nach den verschiedenen Steuervergünstigungen beim Verkauf wie den geltenden Freibeträgen, dem besonderen Steuersatz nach Veräußerung nach dem 55. Lebensjahr oder der möglichen Anwendung des Teileinkünfte-Verfahrens bei Anteilen an Kapitalgesellschaften, die zum Betriebsvermögen gehören.

Das nächste Mal (17): Die Unternehmer-Nachfolge kann kein Schnellschuss sein