



Rente gut, alles gut!

Folgt man der Definition in Wikipedia, dann ist eine Rente „ein Einkommen, welches ohne aktuelle Gegenleistung bezogen wird.“ Arbeitnehmer können zum Ende ihrer Berufstätigkeit auf ein solches Einkommen hoffen. Haben sie zusätzliche Ansprüche aus Versorgungswerken oder aus einer betrieblichen Altersvorsorge aufgebaut, können sie ihr Leben nach der Arbeit in der Regel ohne größere finanzielle Sorgen genießen.

Das Bedürfnis nach regelmäßig wiederkehrenden Einkünften nach Abschluss des aktiven Berufslebens bringt viele Makler dazu, anstatt eines Verkaufs gegen Einmalzahlung, ihr Maklerunternehmen oder ihren Bestand gegen eine Rentenvereinbarung zu übergeben.

Dabei sind zwei Modelle am weitesten verbreitet: Auf der einen Seite die Rentenmodelle institutioneller Bestandsaufkäufer, die sich in der Regel an der Entwicklung der Bestandscourtage des übergebenen Bestands orientiert, und auf der anderen Seite der Verkauf des Maklerunternehmens gegen eine feste Rentenzusage, die meist über einen bestimmten Geldbetrag getroffen wird und in manchen Fällen nach bestimmten Regeln, z.B. über eine Wertsicherungsklausel, angepasst werden kann oder muss.

Wenn sich ein klassischer Nachfolger zu einer fest definierten monatlichen Rentenzahlung verpflichtet, übernimmt er meist das ganze Unternehmen, während institutionelle Anbieter von Rentenmodellen meist eine Quote an den zukünftigen Bestandscourtage anbieten. Sowohl in der zu erwartenden

Höhe als auch steuerlich unterscheiden sich diese beiden Varianten deutlich.

Üblicherweise genießt der Verkäufer eines Unternehmens steuerliche Privilegien, wenn er am Ende seines Berufslebens sein Unternehmen verkauft. Sei es Paragraph 16 Abs. 4 EStG, über den der Verkäufer einen Freibetrag geltend machen kann, oder Paragraph 34 Abs. 1 EStG, der den Veräußerungserlös steuerlich gesehen auf fünf Jahre verteilt, oder Paragraph 34 Abs. 3, der die Besteuerung des Verkaufserlös zu einem geminderten Steuersatz ermöglicht – alle diese Paragraphen haben das Ziel, die überproportional hohe Steuerlast zu mindern, die der Verkaufserlös auslösen würde, müsste der Verkäufer ihn komplett im Jahr des Zuflusses versteuern.

Alle diese Vorteile gehen jedoch verloren, wenn es dem Verkäufer nicht gelingt, seinen Betrieb als Ganzes oder zumindest einen Teilbetrieb als Ganzes zu veräußern.

Und genau das ist in vielen Fällen das eigentliche Problem, das – zumindest die finanzielle – Attraktivität der Modelle deutlich beeinflusst.

Deshalb wird bei allen Projekten des Resultate Instituts sehr früh auch ein spezialisierter Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer eingebunden. So ist sichergestellt, dass möglichst alle Möglichkeiten ausgeschöpft werden, das Unternehmen als Ganzes verkaufen zu können oder zumindest die Abspaltung eines Teilbetriebs zu realisieren, um die steuerlichen Privilegien nutzen zu können – oder sogar in den Genuss des Teileinkünfteverfahrens zu gelangen. Letzteres findet jedoch nur bei der Veräußerung einer Kapitalgesellschaft Anwendung.

Wird der Betrieb als Ganzes gegen eine feste Rentenzusage veräußert, besteht für den Verkäufer meist ein Wahlrecht, ob er den Verkaufserlös anhand der jährlichen Rentenzahlung versteuert oder einmalig alle zu erwartenden Raten bei Veräußerung des Betriebs. So könnte er auch die steuerlichen Privilegien für sich nutzen, ergänzt durch Möglichkeiten der Optimierung wie eine Wertsicherungsklausel, die zwar eine nachträgliche Erhöhung der Rentenzahlung zur Folge haben kann, ohne eine weitere Steuerlast auszulösen.

Wird ein klassischer Asset Deal umgesetzt, bei dem der Verkäufer an den späteren Bestandscourtagen beteiligt wird, entfallen diese Gestaltungsmöglichkeiten üblicherweise. Nicht selten kommt sogar noch eine weitere Steuer mit ins Spiel: Die Umsatzsteuer. Insbesondere dann, wenn der verkaufende Makler seinen Beruf komplett aufgibt und somit keiner umsatzsteuerbefreiten Vermittlertätigkeit mehr nachgeht, hat er kaum mehr eine Möglichkeit, dieser Steuer zu entgehen. Sie führt dazu, dass jegliche Rentenzahlung um die neunzehnprozentige Umsatzsteuer reduziert wird, weil die Finanzbehörden ihren Anteil fordern. Das entspricht einer Kürzung um effektiv fast 16 Prozent.

Auch wenn ein Makler den Verkauf seines Maklerunternehmens lieber gegen eine Rentenzusage durchführen möchte, sollte er prüfen, ob der Verkauf nicht in Form eines Unternehmensverkaufs – einem sogenannten Share Deal – gestaltet werden kann.

Vergleicht man dann die Barwerte der unterschiedlichen Zahlungsströme nach Steuern unter Einrechnung eines angemessenen Risikozinses, wird man sehr schnell feststellen können, welches Szenario in dem jeweiligen Einzelfall das wirtschaftlichste ist.

Eine pauschale Aussage, welches Übertragungsmodell denn jetzt generell das bessere ist, ist nicht möglich. Wie immer muss eine Einzelfallprüfung vorgenommen werden, in die wichtige andere Faktoren ebenfalls noch mit einbezogen werden sollten:

- Wie schnell und mit welcher Übernahmekquote ist der Käufer in der Lage, das Unternehmen bzw. den Bestand zu übernehmen?
- Wie lange hält der Käufer die Bestände stabil, bevor die Storni den Effekt der Dynamiken auffressen?
- Wie sicher sind die zugesagten Rentenzahlungen abgesichert – insbesondere vor dem Hintergrund der Bonität des Käufers und dessen unternehmerischen Fähigkeiten?
- Wie groß ist das Risiko, dass gesetzliche Regelungen den Verlauf der Zahlungen negativ beeinflussen?
- Wie lange wird sich der Käufer dem Verkäufer loyal verbunden fühlen, bevor er anfängt die Bestände aktiv umzudecken?

Die Liste lässt sich übrigens beliebig erweitern, ohne dass die Entscheidung dadurch einfacher würde. Es bleibt ein Abwägen subjektiver Präferenzen, die sich situativ ändern können.

So bleibt dem einzelnen Makler eigentlich nur die Hoffnung, sich mit einem erfahrenen Berater umgeben zu haben, der die Nachfolge für ihn optimiert gestalten kann und der nicht zu sehr auf eine einzige Lösung eingefahren ist. Der vielleicht auch alternative Verfahren wie eine Unternehmenspacht oder eine Kaufpreiszahlung in Kombination mit einem Leibrentenmodell in den Entscheidungsprozess einbringen kann.

Denn nur dann gilt der Spruch: Rente gut, alles gut!

Zum Autor:

Andreas W. Grimm ist Geschäftsführer des [Resultate Instituts](#) in München und Mitinitiator von „Der Bestandsmarktplatz“. Seit 1993 ist er für die Finanzdienstleistungsbranche tätig. Er ist geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Im Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V. ist er Fachbereichsleiter für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Er erstellt Wertgutachten, begleitet Makler in der Nachfolgeplanung, berät Käufer und Verkäufer von Maklerunternehmen, hält Vorträge und Webinare und veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942207/rente-gut-alles-gut/>