

Vorteil Ehevertrag

Gefahr bei einer Scheidung: Auch immaterielle Werte eines Unternehmens erhöhen den Zugewinn.

Constanze Hacke
Köln

Viele Unternehmer sind immer noch ohne ihn unterwegs. Dabei ist es gerade für inhabergeführte Unternehmen in Handwerk, Handel und den Freien Berufen enorm wichtig, einen Ehevertrag zu haben. Das zeigt ein aktuelles Urteil des Bundesgerichtshofs (Az.: XII ZR 40/09). In diesem Verfahren klärte der familienrechtliche Senat des BGH endgültig, dass der sogenannte Goodwill, also die immateriellen Werte eines Unternehmens, beim Zugewinnausgleich berücksichtigt werden muss. Die Folge: Auch Wertsteigerungen beim ideellen Firmenwert müssen bei einer Scheidung in Geld ausgeglichen werden. Geld, das womöglich nicht in liquiden Mitteln verfügbar ist und zum Zwangsverkauf des Unternehmens führen kann.

Zugleich fasst das Urteil die Kriterien der Unternehmensbewertung neu zusammen. Künftig gilt hier die modifizierte Ertragswertmethode. Wie die funktioniert, erklärt der Kasseler Rechtsanwalt Thomas Herr, Spezialist für Familienrecht: „Der Wert wird in vier Schritten ermittelt. Zunächst wird der Substanzwert, also der Wert für Inventar, Grundstück, Kontoguthaben etc., berechnet. Dazu kommt der Immaterielle Wert, der Goodwill.“ Der Goodwill ist der Betrag, der für den Kundstamm, den Ruf des Unternehmens oder eine gute Lage der Firmengebäude angesetzt wird. Davon abgezogen werden dann ein gedachter Unternehmenslohn und fiktive Ertragssteuern bei einem möglichen Verkauf.

Der ideelle Wert einer Firma ist schwer zu ermitteln; der BGH schlägt als Faustformel 90 Prozent des Durchschnittsgewinns der letzten drei Jahre vor dem Scheidungsantrag vor. Allerdings sind bestimmte Dinge von

vorneherein unverkäuflich. „Ist die Kundschaft völlig auf den Inhaber als Person fixiert und sind sonst keine immateriellen Wertkriterien erfüllt, kann der Goodwill gegen null Euro tendieren“, so Rechtsanwalt Herr. Häufig jedoch ist es umgekehrt und der Goodwill ist sehr hoch. Das hat gerade in Familienunternehmen Auswirkungen auf mehrere Generationen. Umso problematischer ist es nach Erfahrung von Rechtsanwalt Herr, wenn ein Ehevertrag fehlt.

Heidi Kluth ist Geschäftsführerin eines klassischen Familienunternehmens im Handwerk. Gemeinsam mit ihrem Mann führt sie den Haus-

technik-Betrieb bereits in der dritten Generation. Als Vorsitzende des Bundesverbands der Unternehmerfrauen im Handwerk weiß sie, dass viele Unternehmer noch nicht sensibilisiert sind für das Thema Ehevertrag: „Ich habe schon von Fällen gehört, in denen bei einer Unternehmensnachfolge die Übergeber im Alter noch in Schwierigkeiten geraten sind.“ Da sei die Ehe der nächsten Generation in die Brüche gegangen, und

„weil es vielfach keinen Ehevertrag gab, ging der Betrieb gleich mit kapputt - und damit die Altersvorsorge für die übergebende Generation“.

Die Aachener Fachanwältin für Familienrecht, Martina Mainz-Kwasniok, kennt das Problem: „Zwar ha-

ben Unternehmer im Vergleich zur sonstigen Bevölkerung geringere Hemmschwellen, ihre Projekte einer Risikoanalyse zu unterziehen. Da liegt der Abschluss eines Ehevertrags nahe. Aber dazu gehören ja auch immer zwei. Auch der andere Ehepartner muss dafür zu begeistern sein.“

Heidi Kluth hat das für sich persönlich anders gelöst, nicht mit einem Ehevertrag, sondern mit einer GmbH. Davon gehören 49 Pro-

zent der Anteile Heidi Kluth und 51 Prozent ihrem Mann. Das Privatvermögen gehört ihnen beiden zu gleichen Teilen. Heute würde sie es anders lösen: „Wenn ich heute den Betrieb weitergeben würde an meinen Sohn oder meine Tochter, würde ich schon das Thema Ehevertrag ins Gespräch bringen.“

Über einen solchen Ehevertrag lassen sich verschiedene Regelungen treffen, erläutert Thomas Diehn von der Bundesnotarkammer: „Vereinbart werden können Gütertrennung oder Modifizierungen der Zugewinngemeinschaft. Häufig werden beispielsweise Unternehmen ganz vom Zugewinnausgleich ausgeschlossen.“ Mainz-Kwasniok hält das für problematisch: „Oft beruht der Erfolg ja auf dem Einsatz des anderen Ehegatten, nicht nur, wenn der aktiv die Buchhaltung geführt hat, sondern auch, weil dem Unternehmer der Rücken freigehalten wurde.“

Soll das Unternehmen zum Zugewinnausgleich gehören, lassen sich Streitigkeiten über die Bewertung des Unternehmens durch den Ehevertrag vermeiden. „Im Vertrag kann man die Bewertungsmethode festlegen. Denkbar sind auch pauschale Ansätze, um Ermittlungsschwierigkeiten von vornherein auszuschließen“, sagt Thomas Diehn. Die Kosten für einen Ehevertrag richten sich nach dem Reinvermögen der Ehepartner. Kosten, die im Vergleich zu einem existenzbedrohenden Scheidungsverfahren gut investiert scheinen.

„Unternehmer, die keinen Ehevertrag abschließen, riskieren bei einer Scheidung die Firma.“

Heidi Kluth
BV Unternehmerfrauen



CAEPELE