Von Sibylle Schikora, Lesezeit: 12 Min.

Wenn der Chef stirbt

Wer den Notfall nicht vorplant, bürdet seinen Arbeitnehmern und der Familie oft ein schweres Erbe auf

Mit dem eigenen Tod beschäftigt sich niemand gerne – auch Steuerberater nicht. Gerade wenn das Kanzleigeschäft sie in Atem hält. Doch während sie daran arbeiten, Mandanten zu betreuen, Mitarbeiter zu fördern und den Wert ihrer Kanzlei zu steigern, vergessen sie häufig die Absicherung ihrer Familie.

Den eigenen Tod stellt man sich nur ungern vor. Dabei kann es so schnell kommen: Ein unachtsamer Augenblick und man kommt mit dem Auto ins Schleudern und steuert direkt auf einen Baum zu. Man kann einem Geisterfahrer nicht mehr ausweichen, tritt beim Bergsteigen daneben und stürzt in einen Abgrund. Oder man kommt gerade vom Sport, fühlt sich etwas unwohl, spürt einen Stich in der Brust und sackt zusammen. Gerade erst stand man noch mit voller Energie im Leben, auf einmal ist alles anders – nicht zuletzt für die Familie, die man zurücklässt.

Auch Steuerberater kommen um das Thema nicht herum. Gerade wenn sie selbstständig arbeiten und eine Kanzlei führen, sollten sie nicht die Konsequenzen verdrängen, die der eigene Tod mit sich brächte. „Wer darüber nachdenkt, wie es nach dem Tod weitergeht, übernimmt unternehmerische Verantwortung", sagt Alexander Jost, Vorstand der Kanzleivermittlung Jost AG. Steuerberater sollten sich deshalb regelmäßig vor Augen halten: Was passiert mit meinem Ehepartner oder meiner Familie, wenn es mich nicht mehr gibt? Wie geht es mit der Kanzlei weiter? Und was kann ich tun, um meine Liebsten und die Mitarbeiter abzusichern?

So ungern man es auch wahrhaben möchte: Es ist nicht unwahrscheinlich, dass das Unglück einen selbst trifft. Allein auf deutschen Straßen verunglücken jährlich mehr als 4.000 Menschen tödlich. Mehr als 342.200 sterben an Krankheiten des Herz-Kreislauf-Systems, vor allem an Herzversagen, das belegen Zahlen des Statistischen Bundesamts.

Leider nicht nur wenige Ausnahmen

Der Tod eines lieben Menschen trifft jede Familie hart. Besonders tragisch ist ein solches Unglück allerdings, wenn die Familie nicht nur den Verlust verkraften, sondern auch um ihre finanzielle Sicherheit bangen muss. Gerade Selbstständige sollten hier Verantwortung übernehmen. Schließlich hängen an ihrer Existenz häufig das Wohlergehen der Firma und die finanzielle Sicherheit ihrer Familie. Der Tod ändert alles. Nach Berechnungen des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) sind mehr als 26 Prozent der Unternehmensnachfolgen unerwartet – weil der Chef plötzlich schwer erkrankt oder stirbt. Das betrifft pro Jahr mehr als 18.000 Unternehmen. Und je kleiner der Betrieb, desto größer ist in der Regel die Abhängigkeit vom Mann oder der Frau an der Spitze. Das trifft besonders auf die Steuerberaterbranche zu: Fast drei Viertel aller Steuerberaterkanzleien sind Einzelpraxen. Deren Chefs tragen die alleinige Verantwortung dafür, dass ihre Kanzlei läuft, und sorgen mit ihrem Geschäft für die nötigen Einnahmen. Umso schlimmer trifft es Familie, Mitarbeiter und Mandanten, wenn ein Steuerberater plötzlich ausfällt.

Steuerberater Karl-Josef Reitz, Inhaber einer Kanzlei im nordrhein-westfälischen Baesweiler nahe der niederländischen Grenze, setzt sich mit seinem eigenen Tod auseinander, seit er

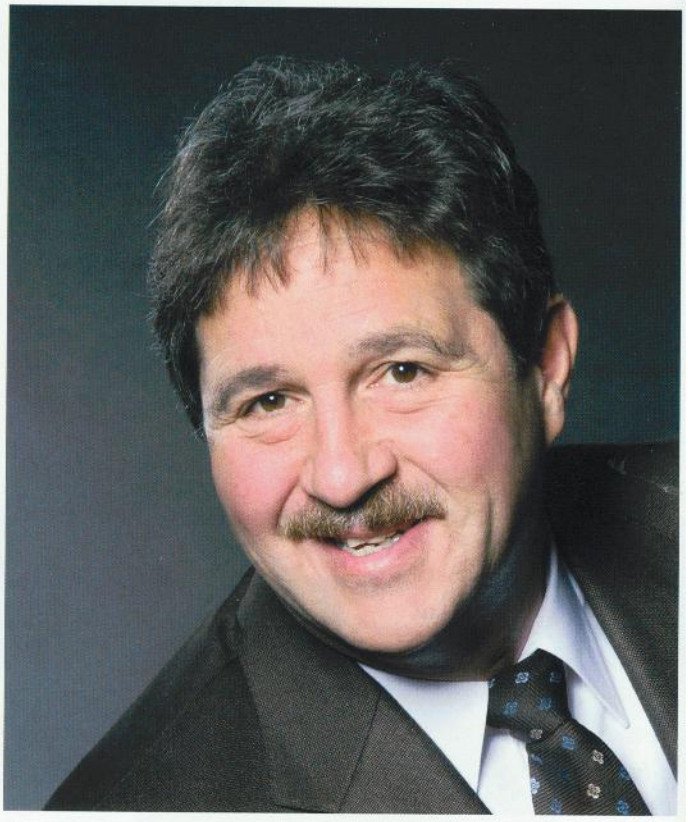
Klaus Blumensaat leitet die unabhängige Kanzlei für Versicherungsberatung Adversi in Mühlheim an der Ruhr.

vor 18 Jahren seine Kanzlei übernommen hat. Damals war er gerade einmal 35 Jahre alt. „Ich habe mir nüchtern überlegt, was passiert, wenn ich plötzlich nicht mehr da bin", sagt Reitz. Er hat sich damals auch mit seiner Frau zusammengesetzt. „Wir sind das Szenario komplett durchgegangen und haben uns überlegt, welche Absicherung wir für unsere Familie benötigen", sagt Reitz. Ihm war es wichtig, seine Familie in die Überlegungen einzubeziehen. „Es bringt nichts, das Thema totzuschweigen", sagt Reitz. Er hat neben der Risiko- eine Kapitallebensversicherung, eine Berufsunfähigkeitsrente, hat ein Haus abbezahlt, Festgeld angelegt und in Aktien investiert. Alles zur Absicherung seiner Familie.

Steuerberater sorgen zu wenig vor

Reitz ist die Ausnahme. Schätzungen zufolge haben nur zehn Prozent aller Steuerberater einen Notfallplan für den Fall vorbereitet, dass sie unvorhergesehen umkommen. Reitz kann gut verstehen, warum sich die wenigsten Kollegen mit ihrem Tod auseinandersetzen. „Man muss viele unpopuläre Entscheidungen treffen", sagt Reitz. Ein Beispiel: Reitz' Kinder sind mittlerweile volljährig und seine Tochter selbst auf dem Weg zum Steuerberaterexamen. Sein Sohn hat einen anderen Berufsweg eingeschlagen. Es besteht jetzt also die Möglichkeit, dass seine Tochter die Kanzlei übernimmt. Für seinen Sohn bedeutet das: Ein Großteil des Erbes geht an die Schwester. Er selbst geht beim Tod seines Vaters zwar nicht leer aus, das Erbe wird Reitz aber auch nicht gleich verteilen können. „Es fällt mir natürlich nicht leicht, meinem Sohn sagen zu müssen, dass er Pech gehabt hat", sagt Reitz. „Aber meine Tochter soll auch keine Ausgleichszahlungen an meinen Sohn leisten müssen." Das könne er nicht von ihr verlangen. Solche Entscheidung sollten Kanzleiinhaber frühzeitig treffen. Sie sind es ihrer Familie schuldig. Denn tun sie es nicht, hinterlassen sie mit ihrem Tod ein großes Chaos, unnötigen Ärger und vor allem Unsicherheit.

StB Jörg Hofmann hat in der Kanzlei den Ernstfall schon vor seiner Familiengründung abgesichert: „Ich bin ein sehr sicherheitsorientierter Mensch."



StB Karl-Josef Reitz aus Baesweiler kann sich nicht vorstellen, dass irgendwann ein Fremder seine Kanzlei führt – er hat vorgesorgt.

Um die finanzielle Sicherheit sollten Steuerberater sich als Erstes kümmern und eine Risikolebensversicherung abschließen. Zwar zahlen die meisten Steuerberater in ein Versorgungswerk ein. Allerdings dürfte die sich daraus ergebende Witwenrente kaum für die finanzielle Unabhängigkeit der Familie ausreichen. „Eine Risikolebensversicherung sollte deshalb automatisch zum Unternehmertum zählen", sagt Klaus Blumensaat, Versicherungsfachwirt und Inhaber der unabhängigen Kanzlei für Versicherungsberatung Adversi in Mühlheim an der Ruhr. „Es ist die einfachste Art, seine Familie finanziell abzusichern." Eine solche Versicherung sollten Steuerberater früh abschließen, spätestens, wenn sie eine Familie gründen oder eine Immobilie erwerben. „Für diese finanziellen Verpflichtungen sollten sie die Verantwortung übernehmen – auch über ihren Tod hinaus", sagt Blumensaat. Wer für die Finanzierung eines Kanzleikaufs einen Kredit aufnimmt, kommt um eine Risikolebensversicherung sowieso kaum herum. Die meisten Banken verlangen mittlerweile, dass Kreditnehmer eine solche Police in Höhe der Kreditsumme aufnehmen.

Risikolebensversicherungen sind günstig

Risikolebensversicherungen zählen zum Standardprogramm von Versicherungsgesellschaften. Die Verträge verschiedener Anbieter gleichen sich in den wesentlichen Punkten. Steuerberater sollten sich lediglich fragen, wie hoch die Versicherungssumme sein muss. Dafür sollten sie die Beträge addieren, die sie über Kredite für die Kanzlei oder eine Immobilie abbezahlen müssen. Diese Summe sollten sie nochmals erhöhen. „Mindestens um ein bis zwei Jahreseinkommen", rät Blumensaat. Dann können die Hinterbliebenen des Versicherten nicht nur die offenen Kredite begleichen. Sie haben auch einen finanziellen Puffer, der es ihnen ermöglicht, sich ein neues finanzielles Standbein aufzubauen.

Risikolebensversicherungen können sich auch Steuerberater leisten, die gerade in die Selbstständigkeit gestartet sind. „Sie sind im Vergleich zu anderen Policen recht günstig", sagt Blumensaat. Ein 30- bis 35-Jähriger bekommt einen Versicherungsschutz von 100.000 Euro für 25 Jahre bereits ab weniger als zwölf Euro im Monat. Er kann für die gleichen Bedingungen aber auch 34 Euro zahlen. „Die Differenz ergibt sich unter anderem dadurch, dass Versicherer unterschiedliche Sterbetafeln nutzen", sagt Blumensaat. Sie kalkulieren die Überlebenswahrscheinlichkeit also auf einer anderen Grundlage. Außerdem hängt der Preis davon ab, ob sich Steuerberater für eine Direktversicherung entscheiden oder sich beraten lassen und die Police über einen Makler abschließen. Je älter Steuerberater werden, desto mehr Geld müssen sie für den Versicherungsschutz in die Hand nehmen. Ein 45-Jähriger etwa zahlt für die gleiche Summe zwischen 17 Euro und 49 Euro monatlich.

Steuerberater sollten sich noch um eine weitere Police kümmern: um die Berufshaftpflicht. „In deren Klauseln versteckt

sich ein wichtiges Detail", sagt Blumensaat. Steuerberater sollten sich anschauen, wie lange die Versicherung Haftpflichtansprüche auch nach ihrem Tod übernimmt. Viele Versicherer grenzen den Schutz auf wenige Wochen nach dem Ableben des Versicherten ein. Das birgt ein großes Risiko für Erben: Ist die Frist abgelaufen, müssen sie für etwaige Regressforderungen haften. „Das könnte unter Umständen teuer werden", sagt Blumensaat. Schließlich entsteht mit dem plötzlichen Tod des Chefs ein Vakuum, das sich nicht so schnell schließen lässt. „Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass die Kanzlei in einer solchen Situation nicht alle Abgabetermine halten kann und Mandanten Ärger mit dem Finanzamt bekommen", sagt Blumensaat. Steuerberater sollten deshalb darauf achten, dass der Versicherungsschutz möglichst so lange greift, bis ein neuer Berufsträger die Kanzlei übernommen hat. Versicherungsberater Blumensaat empfiehlt einen Zeitraum von sechs Monaten.

Nicht nur auf Versicherungen setzen

Steuerberater Jörg Hofmann hat sich schon früh um die finanzielle Absicherung seiner Familie gekümmert. „Ich bin ein sehr sicherheitsorientierter Mensch", sagt Hofmann. Deshalb hat er gleich zu Beginn seiner Selbstständigkeit ausgerechnet, wie viel Geld er für seine Absicherung aufbringen kann. Von Anfang an flossen rund 600 Euro monatlich in Versicherungen und in seine Altersvorsorge. „Die Sicherheit, die ich dafür bekommen habe, hatte für mich einen hohen Wert", sagt Hofmann. Der Steuerberater startete auch mit einer Risikolebensversicherung. Er kaufte im Jahr 2001 eine Kanzlei in Darmstadt und finanzierte den Kauf mit einem Kredit. 300.000 Euro hatte der damals 34-Jährige auf die Summe, die die Bank von ihm verlangte, draufgeschlagen. Er wollte sicher sein, dass seine künftige Familie gut abgesichert ist. Die gründete er erst Jahre später und war froh, sie bereits in finanzieller Sicherheit zu wissen; für den Fall, dass ihm etwas zustoßen sollte.

Versicherungen sind allerdings nur eine Säule, auf die Steuerberater die finanzielle Sicherheit ihrer Familie für einen tödlichen Unglücksfall stellen sollten. Sie benötigen auch einen Notfallplan für die Kanzlei. Für die ersten Wochen nach dem Totalausfall des Chefs ist es wichtig, dass der Kanzleiinhaber eine Vertrauensperson mit der Verantwortung betraut hat. Sie sollte die Kanzlei verwalten, solange es keinen Nachfolger gibt. Dafür benötigt der Interimschef Vollmachten, etwa für geschäftliche Bankkonten, um dem Team Gehälter zu zahlen. Er würde auch einem Kanzleivermittler als Ansprechpartner dienen. Meist übernimmt diese Aufgabe ein langjähriger Mitarbeiter. Steuerberater sollten über den Notfallplan offen mit ihren Angestellten sprechen. Denn wenn der Fall eintritt, müssen Mitarbeiter vor allem Ruhe bewahren. Sie können sich an den Notfallplan halten und sollten nicht um ihren Job bangen müssen. So können sie auch Mandanten vermitteln, dass es mit der Kanzlei weitergehen wird.

Der Notfallplan

Steuerberater sollten für den Notfall einen Ordner zusammenstellen, in dem sie alle wesentlichen Informationen sammeln. Darin sollten Kanzleiinhaber Vollmachten und Zugangsdaten für Bankkonten, Passwörter, Versicherungsdaten und wichtige Ansprechpartner abheften. Ein Dokument darf in einem solchen Notfallordner nicht fehlen: ein Testament. Auch dabei gilt: Je früher ein Steuerberater sich darum kümmert, desto besser. Es wird ihm einerseits leichter fallen, ein Testament in jungen Jahren aufzusetzen. Schließlich ist der Tod dann noch gefühlt weiter entfernt als im Alter von 55 Jahren. Außerdem können Steuerberater mit einem Testament regeln, wie ihre Nachfolge gestaltet sein soll. Berufsträger wissen selbst am besten, wie wichtig ein Testament allein für die Steuergestaltung ist. Allerdings scheinen viele Kanzleiinhaber solche Vorbereitungen auf die lange Bank zu schieben: Lediglich zehn Prozent haben solch einen Ordner, schätzt Kanzleivermittler Jost. Nur ein Drittel aller Unternehmer besitzen bei ihrem Tod ein Testament, schätzt

Hofmann & Partner Steuerberater Darmstadt

Anzahl der Kanzleipartner:	**2**
Anzahl weiterer Berufsträger:	**0**
Anzahl Berufsträger insgesamt:	**2**
Davon: StB	2
Fachberaterqualifikationen:	
Fachberater für Internationales Steuerrecht	**1**
Vollzeitmitarbeiter*:	**14**
Gründungsjahr der Kanzlei:	**2001**
Jahresumsatz in Mio €:	**1,2** (Schätzung d. Red.)

www.hofmann-partner-stb.de

* Erläuterung s. S. 4

Steuerberater Franz-Josef Reitz Baesweiler

Anzahl der Kanzleipartner:	**1**
Anzahl weiterer Berufsträger:	**0**
Anzahl Berufsträger insgesamt:	**1**
Davon: StB	1
Fachberaterqualifikationen:	
Fachberater für Vermögens- und Finanzplanung	**1**
Vollzeitmitarbeiter*:	**4**
Gründungsjahr der Kanzlei:	**1995** (Übernahme)
Jahresumsatz in Mio €:	**0,45**

www.steuerberater-reitz.de

* Erläuterung s. S. 4