

# „Wir stellen einen nachhaltigen Generationenwechsel sicher“

**BESTANDSVERKAUF** Thomas Suchoweew und Oliver Petersen haben Anfang 2014 den Makler Nachfolger Club e. V. ins Leben gerufen, um Makler bei der Nachfolgeplanung zu unterstützen. Mit Cash. haben Sie über Fallstricke bei der Nachfolgeregelung und die Leistungen des Clubs gesprochen.

*Was sind die größten Herausforderungen für Makler, die ihren Bestand beziehungsweise ihr Unternehmen verkaufen wollen?*

**Suchoweew:** Die größte Herausforderung ist, einen passenden Käufer zu finden, der bereit und in der Lage ist, einen adäquaten Preis zu bezahlen und die Kunden im Sinne des ehemaligen Bestandsinhabers zu betreuen.

*Wie können Makler den Verkauf vorbereiten?*

**Petersen:** Sie sollten ihren Bestand analysieren und eine Veräußerbarkeit zu einem vernünftigen Preis sicherstellen, indem sie zum Beispiel die Maklerverträge auf den aktuellen Stand bringen mit den aktuellen Datenschutz- und Nachfolgeklauseln. Je transparenter der Bestand beziehungsweise das Unternehmen ist und je digitaler die Datenbestände sind, umso besser kann der potenzielle Käufer prüfen, was er kauft und erlebt keine bösen Überraschungen. *Welchen Zeithorizont sollten Makler für den Verkauf und dessen Vorbereitung ansetzen?*

**Suchoweew:** Da gibt es keine festen Größen. Wir haben Bestände schon innerhalb weniger Wochen vermittelt, die bisher längste Transaktion dauerte fast zwei Jahre. Wenn der Makler sich selbst um einen Nachfolger kümmern kann das unter Umständen Jahre dauern und wenn sich erst mal rumgesprochen hat das er verkaufen will fällt der Kaufpreis gewaltig.

*Ein bedeutender Punkt ist der Wert des Bestandes. Wie können Makler den Bestandswert erhöhen?*

**Suchoweew:** Einer der entscheidenden Faktoren ist das Thema Datenschutz. Darf der Nachfolger überhaupt auf die Kunden zugehen, sie anrufen, Emails senden oder kann er sie nur per Post anschreiben oder warten, bis sich einer der Bestandskunden bei ihm meldet? Die Verwertbarkeit der Daten und die erlaubten Kommunikationswege sind unserer Erfahrung nach



Die Vorstände des Makler Nachfolger Club e.V.: Thomas Suchoweew (li.) und Oliver Petersen.

wesentliche Preisfaktoren. Maklerverträge mit aktuellen Datenschutz- und Nachfolgeklauseln sind hier entscheidend. Eine weitere wichtige Frage ist, das Bestandsgeometrie. Wie viele Kunden sind in welchen Sparten bei welchen Gesellschaften? Wie verhalten sich diese Gesellschaften bei einer Übergabe? Wie schnell werden Bestände courtagewirksam übergeben? Wie ist die Vertragsdichte, die Altersstruktur, die regionale Verteilung, etc.? Gut gepflegte und transparente Kunden- und Vertragsdaten in modernen EDV-Systemen werden immer wichtiger. Makler, die ihre Kunden noch mit Hängeregistern verwalten, werden deutliche Abschläge in den Preisverhandlungen hinnehmen müssen.

**Petersen:** Der beste Hebel besteht darin, schon im Vorfeld zu überlegen, an wen

der Makler seinen Maklerbestand oder Unternehmen verkaufen will. Dann kann er seinen Maklerbestand genau darauf ausrichten und auch alle anderen Vorbereitungen zielgerichtet betreiben. Je besser der abzugebende Bestand zur strategischen Ausrichtung des Nachfolgers passt, desto mehr ist dieser auch bereit, für den Bestand zu bezahlen. Hier liegen die unterschiedlichen Kaufpreisangebote schnell bei einer Jahres-Courtage.

*Welche Fallstricke lauern auf Verkäufer im Verkaufsprozess?*

**Suchoweew:** Fallstricke gibt es viele. Verkäufer – übrigens auch Käufer – sind gut beraten, sich professioneller Hilfe zu bedienen. Es sind zum Beispiel so viele gesetzliche Bestimmungen zu beachten, dass man schnell den Überblick verlieren

kann und so, häufig ungewollt, leicht gegen Gesetze verstossen kann. Dies kann gerade beim Thema Datenschutz zu empfindlichen Strafen, auch für den Verkäufer, führen. Wichtig für den Verkäufer ist zu wissen, ob der Käufer den vereinbarten Kaufpreis auch tatsächlich aufbringen kann, beziehungsweise ob er bei einer Ratenvereinbarung auch alle Raten zuverlässig und pünktlich bezahlt.

*Welche Unterstützung bietet der Makler Nachfolger Club e.V.?*

**Petersen:** Der Verein bietet eine langfristige Betreuung des Verkäufers. Schon ganz am Anfang, zu Beginn der Mitgliedschaft, werden nach einem kostenlosen Makler-Nachfolge-Check oder bei einem persönlichen Beratungsgespräch dem Makler unterschiedliche Ausstiegsstrategien aufgezeigt. Nicht alle Makler wollen ihren Maklerbestand verkaufen, einige suchen nach einem geeigneten Nachfolger oder Partner, den sie einarbeiten können, um später von ihm eine Rentenzahlung zu erhalten. Andere Makler wünschen sich einen langsamen Ausstieg, den sogenannten Run-off, sie bleiben der Besitzer ihres Bestands, lassen sich von einem Dienstleister das komplette Backoffice abnehmen und können am Ende immer noch ihren Maklerbestand verkaufen, vererben oder verrenten lassen. Für manche ist eine garantierte Rentenzahlung die optimale Lösung. Je nach Situation und Wunschvorstellung des Maklers wird dann die passende Nachfolgeplanung vorbereitet. Auf Wunsch können Makler, die sich rechtzeitig über den Verein vorbereiten lassen, ein Zertifikat über einen garantierten Verkaufspreis oder eine Rentenzahlung erhalten. Mit unserem Verein erhält der Verkäufer eine Orientierung über verschiedene Nachfolgemodelle und welche Variante am besten zu ihm passt. Da ist der klassische Bestandsverkauf nur eine von vielen Optionen.

*Was kostet die Mitgliedschaft – welche Leistungen sind darin enthalten und welche werden separat vergütet?*

**Suchoweew:** Wir bieten verschiedene Mitgliedschaften an. Für Verkaufsinteressenten beträgt der Mitgliedsbeitrag einmalig 150 Euro dafür bekommt der Verkaufsinteressent ein Orientierungsgespräch mit einem der Vorstände des Vereines, welche Exit-Varianten es gibt und welche passen könnten, sowie eine erste Einschätzung, was der Bestand aktuell Wert sein könnte und welche Maßnahmen geeignet wären, den Bestandswert zu erhöhen. Außerdem wird ein Profil

des Verkäufers erstellt mit den Eckdaten des Bestandes/Unternehmens und den Verkaufsbedingungen. Kaufinteressenten bezahlen 150 Euro Mitgliedsbeitrag pro Jahr. Auch hier werden die Eckdaten des Käufers aufgenommen und ebenfalls ein Profil erstellt. Mit diesen Daten können wir sehr gut identifizieren, welcher Verkäufer zu welchem Käufer passt. Es geht schließlich in den allermeisten Fällen um ein Lebenswerk, das übergeben werden soll.

**Petersen:** Es wird mit dem Verkäufer auch abgestimmt, zu welchen Konditionen in die Verhandlungen mit potenziell passenden Käufern eingestiegen werden soll. Darüber hinaus können Käufer und Verkäufer einen dem Verein angeschlossenen Unternehmensberater für ein persönliches Gespräch beziehungsweise einen Beratungstag vor Ort buchen. Diese Kosten werden mit einem vergünstigten Tagessatz abgerechnet und sind nicht im Vereinsbeitrag enthalten. Zusätzlich haben wir eine ganze Reihe von Dienstleistern – Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Marketingfachleute, Personalberater und andere mehr – in unserem Netzwerk, die ihre Dienstleistungen zu vergünstigten Konditionen unseren Vereinsmitgliedern anbieten können. Auch diese Dienstleistungen sind im Vereinsbeitrag nicht enthalten.

*Wie viele Anfragen von Maklern haben Sie bisher erhalten? Wie groß ist die Zahl der Verkäufer und Kaufinteressenten?*

**Suchoweew:** Wir haben in unserer Vereinstätigkeit sehr viele Anfragen erhalten, wobei die Kaufinteressenten noch bei weitem überwiegen. Aktuell haben wir über 80 Makler, die ihren Bestand beziehungsweise ihr Unternehmen jetzt oder zu einem späteren Zeitpunkt mit unterschiedlichen Exit-Strategien übergeben wollen und etwa 1.000 registrierte und geprüfte Kaufinteressenten. Dadurch ist der Verein in der Lage einem Makler mehrere ausgewählte Nachfolgerkandidaten zu präsentieren und er kann dann seinen Wunschnachfolger auswählen.

*Es existieren bereits diverse Projekte von Unternehmensberatern und Pools, die sich dem Thema Nachfolge widmen. Was unterscheidet Ihren Club von den bestehenden Angeboten?*

**Petersen:** Beim Makler Nachfolger Club e.V. geht es nicht darum, registrierte Käufer und Verkäufer über eine Online-Plattform oder Börse zusammen zu bringen. Es geht auch nicht „nur“ um ein reines Zahlenwerk, nicht nur um die teure Berechnung eines Kaufpreises oder Barwer-

## Über den Makler Nachfolge Club

Der Makler Nachfolger Club e. V. wurde Anfang 2014 gegründet. Ziel des Vereins ist es, Makler bei der Nachfolgeplanung zu unterstützen. Zu den Vereinszielen gehört zudem die Sicherstellung eines nachhaltigen Generationenwechsels und damit des aufgebauten Lebenswerks. Um die Ziele zu realisieren, hat der Verein ein Netzwerk aus Förderern und Spezialisten aufgebaut, zu denen unter anderem Rechtsanwälte und Unternehmensberater zählen. 1. Vorstand Thomas Suchoweew startete 1985 seine Laufbahn in der Finanzdienstleistung als Berater und baute in den nächsten 15 Jahren ein Vertriebsunternehmen auf. Seit 2000 berät er als Unternehmensberater Makler und Vertriebsunternehmen im Finanzdienstleistungssektor beim Unternehmensaufbau und der optimalen Positionierung am Markt. 2. Vorstand Oliver Petersen ist einer der Gründer des AdvilA-Netzwerkes. In den letzten 25 Jahren sammelte er Vertriebserfahrung in verschiedenen Positionen innerhalb der Geschäftsleitung von mittelständischen Finanzdienstleistern. Er ist geschäftsführender Gesellschafter einer Unternehmensberatung und befasst sich seit geraumer Zeit mit der Bewertung und der Analyse von Versicherungsbeständen.

tes mit hochwissenschaftlichen Formeln und Herangehensweisen – es geht uns um den abgehenden Makler und dessen Lebenswerk. Wir kaufen auch selbst keine Bestände auf, wir garantieren 100 Prozent Unabhängigkeit, der Verein ist die neutrale Anlaufstelle mit einem Netzwerk von ausgewählten Spezialisten.

**Suchoweew:** Zu den Zielen des Makler Nachfolger Clubs gehören die Sicherstellung eines nachhaltigen Generationenwechsels und damit das aufgebauten Lebenswerk sowie eine nachhaltige Betreuung der Kundenbestände zu sichern. Dazu kommt auch die Erzielung der für den jeweiligen Verkäufer am besten geeigneten Variante der Übergabe an einen Nachfolger. Selbstverständlich ist eines der Kernthemen bei einem Verkauf die Erzielung eines optimalen Preises, natürlich immer mit dem Ziel, einen würdigen Nachfolger zu finden, der den Unternehmenswert zu schätzen weiß. Der Bestandsverkauf ist eben nicht immer die beste Lösung. Mit unserer Arbeit leistet der Makler-Nachfolger-Club sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets Werte als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen. ■

Das Gespräch führte **Julia Böhne**, Cash.