

Makler-Nachfolger-Club

Auf der Suche nach einem passenden Nachfolger

Die Anforderungen von Maklern und Vertrieben sind so vielseitig wie das Leben. Jedes Unternehmen, jedes Maklerbüro hat seine eigene individuelle Geschichte, aus der sich in unterschiedlicher Ausprägung die Motive und die Zeitpunkte für die Suche nach einem passenden Nachfolger ableiten. Starre Strukturen, standardisierte Abläufe, Online-Bestandsbörsen und Schema F in der Vorbereitung, der Abwicklung und der Nachsorge können somit nicht zum gewünschten Erfolg führen.





Beispiel 1:

Max Hansen, 46 Jahre alt, ledig, seit 25 Jahren in der Versicherungsbranche, früher als Mehrfachagent, seit 2007 als Makler (Rechtsform: eingetragener Kaufmann) registriert. SHU-Bestand 650.000 EUR, hat keine Lust mehr, noch mehr Regularien erfüllen zu müssen, Weiterbildungspunkte zu sammeln und erweiterte Dokumentationspflichten EDV-technisch abbilden zu müssen. Er will die Branche wechseln, seinen Bestand veräußern und sucht einen Nachfolger. Sein Zeithorizont der Übergabe: 1 - 3 Jahre. Personalkosten: keine, macht alles selbst. Seine Lebenspartnerin hilft ihm bei der Buchhaltung und bei der Terminvereinbarung bei Bestandskunden.



Beispiel 2:

Wilhelm Färber, 58 Jahre, verheiratet, zwei Kinder, über 20 Jahre in der AO eines großen deutschen Versicherers tätig, seit 2004 eigene Makler-GmbH, 2010 Umwandlung in eine AG. Er ist Vorstand, sein RA ist AR, sein ältester Sohn ist mit in der GL. Fünf Angestellte im Innendienst, 20 Büros. Hatte Ende 2013 überraschend und ohne Vorankündigung einen Herzinfarkt und möchte das Unternehmen als Ganzes veräußern, inhomogener Bestand in verschiedenen PLZ-Gebieten, aktuelle Courtageneinnahmen 1.800.000 p. a. SHU, großer Lebensbestand. Zeithorizont der Übergabe: so schnell wie möglich.



Beispiel 3:

Petra Schneider, 64 Jahre, geschieden, eine erwachsene Tochter, zwei Enkelkinder, kommt aus einem großen Strukturvertrieb, hat nach dem Ausstieg mit einer kleinen Vertriebsgruppe (vier Verkäuferinnen) eine GmbH gegründet und einige Jahre über Leads fast ausschließlich PKV verkauft, ca. 1.000 Kunden, wenig SHUK, Jahrescourtage (incl. BP PKV) 50.000, hoher AP-Anteil am Gesamtumsatz. Will noch ein paar Jahre weiterarbeiten und möchte sich vorab informieren, welche Exitstrategien möglich sind.

Dennoch müssen alle Partner und Dienstleistungen, sofern sie nötig werden, in höchster Qualität zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehen und das die Übergabe an einen Nachfolger begleitende Unternehmen muss gleichsam als Dirigent die in den Prozess zu involvierenden Dienstleister passend orchestrieren.



Vom passenden Zeitpunkt

Dabei kann sich die Suche nach einem passenden Nachfolger, je nach anvisiertem Zeitpunkt der geplanten Übergabe, über eine längere Zeit hinziehen. Auch muss die Übergabe gut durchdacht und vorbereitet werden. Je schneller ein Bestand oder ein Maklerunternehmen verkauft werden soll – wenn also Zeitdruck herrscht – desto mehr kann sich das negativ auf den Kaufpreis auswirken.

Wenn der Verkäufer länger Zeit hat, um den Verkauf und die Übergabe professionell vorzubereiten, kann das den Kaufpreis deutlich erhöhen bzw. kann das überhaupt erst eine Verkaufbarkeit auslösen.

Es braucht selbstverständlich Zeit, das Unternehmen bzw. den Bestand zu analysieren, Kennzahlen wie Bestandsgröße, Courtageeinnahmen, Spartenverteilung, Altersstruktur, Stornoquoten, Ablaufquoten, Cross-Selling-Quoten, Courtagesätze und Stornoreserven – um nur einige zu nennen – zu ermitteln und alles in eine präsentationsfähige Form zu bringen. Gerade bei der Bewertung von Beständen sollten Makler vorsichtig sein, wenn sie ihre Daten an Bestandsbörsen oder andere Marktteilnehmer geben. Bei diesem Schritt ist es sicherer, sich an eine unabhängige Stelle zu wenden, die den Datenschutz und eine absolute Diskretion zusichert.

Je nachdem, ob ein Maklerunternehmen als juristische Person oder ein Bestand eines Einzelunternehmers veräußert werden soll, sind weitere interne Daten des Unternehmens wichtig. Es werden zum Beispiel die Steuererklärungen der letzten Jahre benötigt, ebenso wie die Zahlen und BWAs aus dem laufenden Jahr und die Planung, was das Unternehmen in den folgenden Jahren an Umsatz und Expansion geplant hat. Welche Chancen und welche Risiken bestehen aus der Vergangenheit? Ist der VSH-Schutz ausreichend und umfasst er alle Tätigkeitsbereiche? Gab es bereits Schäden in der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?

Die Basiskosten des Unternehmens sind zu betrachten, welche Personalstruktur ist vorhanden, was kann übernommen werden, was könnte weggfallen. Wie aktuell sind die EDV-Systeme und Softwarelizenzen? Wie sind ggf. die Laufzeiten von Leasing- oder Mietverträgen? Sind alle Kunden- und Vertragsdaten, die Protokolle und Dokumentationen online verfügbar oder müssen ggf. Handakten zunächst digitalisiert werden?

Hinzu kommt auch die Prüfung aller Verträge des Unternehmens. Wichtig ist vor allem die Analyse der Maklerverträge und Vollmachten sowie der Datenschutzklauseln, um sicherzustellen, dass der Erwerber die Kunden überhaupt anrufen oder ihnen E-Mails schicken darf.

Realistische Markteinschätzung

Erst nach Vorlage dieser und ggf. noch weiterer im Gespräch mit dem Verkäufer nötig werdender Daten kann eine realistische Markteinschätzung erfolgen. Jeder einzelne Faktor kann dabei den Marktwert erhöhen oder vermindern.

Neben den vorgenannten Fakten sind auch die in den Beständen vorhandenen und noch zu hebenden Potenziale zu identifizieren. Gibt es spezielle Zielgruppen-Zugänge, die ggf. mit speziellen Konzepten bei Versicherungsunternehmen „bedient“ wurden. Sind diese bei Übergang auf einen Nachfolger ohne Weiteres fortzuführen? Müssen ggf. Gespräche mit den betroffenen Versicherungsunternehmen zur Fortführung bzw. zu Verläufen der Bestände hinterfragt werden? Gerade aus Sicht des Nachfolgers sind die Chancen und Risiken wichtig und werden in die Preisfindung einfließen. Reduzierend, wenn in Beständen Sanierungsrisiken „schlummern“. Erhöhend, wenn es aus diesen Zielgruppenthemen heraus Ausbauchancen innerhalb der Zielgruppen oder zu ähnlichen Zielgruppen gibt. Zielgruppen- und Kundenzugangsthemen sind oft an die bisherige Person des nachfolgesuchenden Maklers gebunden. Auch hier ist einzugrenzen, wie der Übergang auf einen Nachfolger im Maklerunternehmen bzw. einen neuen Eigentümer möglichst wertsichernd stattfinden kann und welche zeitlichen und monetären Aufwände zu berücksichtigen sind.

Sind die marktwertmindernden Faktoren identifiziert und ist ausreichend Zeit, diese Faktoren positiv zu verändern, kann dies zu einem deutlich höheren Marktwert führen.

Die Ergebnisse, die vorliegenden Daten und weitere Informationen werden in einem Exposé zusammengefasst. Dies bietet dem potenziellen Käufer einen umfassenden Einblick in das Unternehmen und die gemeinsam mit dem Verkäufer definierte Marktpreiseinschätzung wird mit Fakten unterfüttert.





Liegt ein Exposé vor, beginnt die Suche nach einem passenden Käufer bzw. Nachfolger.

Der Auswahlprozess selbst ist vergleichbar mit dem einer Partnervermittlung. Es werden die Anforderungen des Verkäufers an einen Käufer den Anforderungen des Käufers an einen Verkäufer gegenübergestellt. Erst wenn alle Faktoren passen, sind ein erfolgreiches Zusammenbringen gleichgerichteter Interessen von Verkäufer und Käufer und eine erfolgreiche Übergabe möglich.

Wenn in dieser Phase auf den Verkäufer Druck ausgeübt wird, um die Übergabe zu beschleunigen, kann das kontraproduktiv sein und zum Scheitern der Verhandlungen führen.

Die Initiatoren des Makler-Nachfolger-Clubs haben sich intensiv mit all diesen Fragen auseinandergesetzt und sich für einen eingetragenen Verein als ideales Medium entschieden.

Ein Verein als neutraler Mittler

Der Verein ist ein neutrales Medium, das sich nur über seine Mitgliedsbeiträge finanziert und so nicht provisionsgetrieben auf eine hohe Abwicklungsgeschwindigkeit in den Prozessen angewiesen ist, und kann sich optimal auf alle Belange seiner Mitglieder einrichten. Ob ein Verkauf jetzt oder zu einem beliebigen Zeitpunkt in der Zukunft erfolgen soll. Es steht ein umfangreiches Netzwerk von ausgewiesenen Marktexperten zur Verfügung, die, sofern gewünscht, den kompletten Abwicklungsprozess begleiten. Alle Mitglieder werden regelmäßig mit neuen Informationen zum Thema Nachfolger und Bestands- bzw. Unternehmensverkauf versorgt. Außerdem verfügt der Verein über umfangreiche Zugangswege zu potenziellen Käufern und Investoren.

Mit allen Nachfolgerkandidaten wird zunächst ein persönliches Gespräch geführt, um einerseits die Arbeitsweise kennenzulernen und andererseits ein exaktes Anforderungsprofil an den gesuchten Bestand zu erstellen. Nur so kann an den abgebenden Makler der geeignete Nachfolger vermittelt und ein optimaler Verkaufspreis erzielt werden. Dabei legt der Verein größten Wert auf Verschwiegenheit und Diskretion.

Ein weiteres Highlight, der „Makler-Nachfolge-Check“, ist eine für Mitglieder kostenfreie erste Markteinschätzung, in welchen Größenordnungen sich ein eventueller Verkauf bewegen könnte. Sollte es gewünscht sein, können die Mitglieder zusätzlich über ein mit dem Verein kooperierendes Institut ein Wertgutachten in Auftrag geben – selbstverständlich zu einem Sonderpreis. ■

