

10.10.2016 | Vertrieb

Nachfolge-Experten: "Beim Firmenverkauf lauern viele Fallstricke"

Makler und Vermittler, die ihr Unternehmen in neue Hände geben möchten, können viel falsch machen – und vieles richtig. Oliver Petersen und Thomas Suchowew, Vorstände des Makler Nachfolger Clubs, erklären, was es zu beachten gilt.



Thomas Suchowew und Oliver Petersen, Vorstände des Makler Nachfolger Clubs: "Ein Unternehmens- oder Bestandsverkauf ist nicht der einzige Weg, um eine Nachfolge sinnvoll zu regeln."

©: Makler Nachfolger Club

Der viel beschworene Generationenwechsel hat auch die Branche der Finanzanlagenvermittler und Versicherungsmakler erfasst. Naht der wohlverdiente Ruhestand, stellt sich die Frage, was mit der Firma oder dem Bestand geschehen soll. Ein Verkauf kann sich anbieten, ist jedoch nicht die einzige Möglichkeit, um die eigene Nachfolge sinnvoll zu regeln.

Oliver Petersen und Thomas Suchowew, Vorstände des Makler Nachfolger Clubs aus dem oberfränkischen Gundelsheim, bringen verkaufswillige Versicherungsmakler und potenzielle Käufer zusammen. Im Interview mit FONDS professionell ONLINE erläutern sie, welche Aspekte bei einem Firmen- oder Bestandsverkauf besonders wichtig sind – und welche Wege es sonst noch gibt.

Herr Petersen, oft ist zu hören, der Generationenwechsel sei auch in der Branche der Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler in vollem Gange. Wie viele Makler und Vermittler werden sich in den kommenden Jahren zurückziehen?

Oliver Petersen: Ein Blick in die Statistik der Industrie- und Handelskammer zeigt: Das Durchschnittsalter in der Branche der Versicherungsmakler liegt bei 52 Jahren, die Zahl der registrierten Vermittler beläuft sich nach dem Stand vom 1. August auf 46.687. Wenn innerhalb der nächsten 13 Jahre die Hälfte der Makler in Rente geht, wird rein rechnerisch für 23.343 Unternehmen oder Bestände ein neuer Inhaber gesucht. Pro Jahr wären das 1.800. Wie sich

Zahlen tatsächlich entwickeln werden, kann man nicht genau vorhersagen.

Herr Suchoweew, wie viele Kaufinteressenten sind derzeit etwa am Markt?

Thomas Suchoweew: Im Vergleich zur Anzahl der Unternehmen und Bestände, für die ein Nachfolger gesucht wird, ist die Zahl der prinzipiellen Kaufinteressenten groß. Allerdings liegt die Betonung auf "prinzipiell", denn längst nicht jeder, der Interesse an der Übernahme eines Bestandes oder einer Firma anmeldet, kauft tatsächlich. Oft steht nicht genügend Kapital zur Verfügung oder es mangelt an Finanzierungsvolumen, um den Kauf zu stemmen. Übernahmen können natürlich auch noch aus anderen Gründen scheitern. Trotzdem kommen nach unserer Erfahrung auf einen Verkaufswilligen immerhin fünf Kaufinteressenten.

Der Verkauf ist aber nicht der einzige Weg, oder?

Petersen: Das stimmt. Am Markt wird fast ausschließlich der reine Unternehmens- oder Bestandskauf diskutiert. Dieser ist aber nur eine von mehreren Möglichkeiten, eine Nachfolge sinnvoll zu regeln. Überlegenswert sind zum Beispiel auch eine Verrentung des Bestandes, eine Abfindung über ein Lebensphasenmodell oder die Weitergabe innerhalb der Familie sowie eine Verpachtung. Und es gibt noch mehr Varianten.

Wenn es nun aber ein Verkauf sein soll, wo liegen die größten Fallstricke?

Suchoweew: Es beginnt schon mit der Frage, wem der Bestand überhaupt gehört. Denn verkaufen kann ich nur, was in meinem Eigentum steht. Es ist aber möglich, dass der Bestand einem Pool oder Haftungsdach gehört, dem der Makler angeschlossen ist. Es kann auch sein, dass sich Produktgeber weigern, einen Bestand auf einen Nachfolger zu übertragen oder dass sie es nicht dürfen. Das Thema Datenschutz ebenfalls Probleme machen, wenn ein Einzelunternehmen verkauft wird. In diesem Fall muss sich der neue Inhaber von jedem Kunden mit einer Lebensversicherung eine Datenschutzerklärung unterschreiben lassen. Andernfalls darf ein Versicherer keine Informationen an ihn herausgeben. Das ist ein riesiger Aufwand, für den der Erwerber wahrscheinlich einen hohen Preisabschlag verlangt.

Mifid II schreibt Finanzanlagenvermittlern ab 2018 vor, dass sie Bestandsprovisionen nur noch vereinnahmen dürfen, wenn sie diese dafür einsetzen, die Qualität ihrer Dienstleistungen zu erhöhen. Das bringt für Unternehmenskäufer künftig viel mehr Arbeit. Könnte das die Kaufpreise drücken?

Petersen: Es ist schwierig, eine Prognose zu stellen. Wenn es um eine laufende Dienstleistung geht, könnte das die Anzahl der zum Verkauf stehenden Unternehmen und Bestände erhöhen, weil sich vielleicht einige nicht in der Lage sehen, die Auflagen zu erfüllen. Aber das bleibt abzuwarten.

Vielen Dank für das Gespräch. (am)

Einen ausführlichen Bericht zum Thema Unternehmens- und Bestandsverkauf finden Sie in der aktuellen Heftausgabe 3/2016 von FONDS professionell, die Ende September erschienen ist. Angemeldete Mitglieder des FONDS professionell KLUBs können den Artikel auch im [E-Magazin](#) lesen.