+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2020

Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien für Vermittler und Berater!

Innovative, ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche
Ausgabe eMagazin Februar 2020

Makler Nachfolge: Einfache Bestandsbewertung mit verbindlichen Kaufangeboten

Andreas W. Grimm
Geschäftsführer
Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH

FBM: Herr Grimm, das Durchschnittsalter von Versicherungsmaklern liegt bei über 53 Jahren in Deutschland. Da beschäftigt man sich schon mit der Nachfolge seines Bestandes oder Unternehmens. Wann sollten Makler beginnen die Nachfolge konkret zu planen?

Andreas W. Grimm: Im Prinzip ist Mitte 50 der richtige Zeitpunkt, sich mit der eigenen Nachfolgeplanung zu beschäftigen. Bitte nicht falsch verstehen: Es geht in dem Alter nicht darum, mit Interessenten zu verhandeln. Man stellt die Weichen so, dass das Unternehmen zum geplanten Zeitpunkt optimal übergabefähig ist. Dazu gehört, dass man sich auch Gedanken über seine eigene Lebensplanung macht, schließlich spielt der erzielbare Kaufpreis bei den meisten Maklern eine wesentliche Rolle für die Altersvorsorge.

Wenn man mit Mitte 50 anfängt, kann man noch vieles anpassen. Mitte 60 oder gar mit über 70 Jahren wird das schwierig bis unmöglich.

FBM: Welche Fehler sollten Makler bei der Nachfolgeplanung vermeiden?

Andreas W. Grimm: Die wesentlichen Fehler liegen sicherlich darin, dass man sich viel zu spät mit der Thematik auseinandersetzt, mit gefährlichem Halbwissen oder zu leichtgläubig an die Sache rangeht und auf die falschen Berater vertraut. Der Tipp eines Maklerkollegen, den Bestand an diesen oder jenen zu verkaufen, ist meist ein Bärendienst. Niemals sollten Makler auf einfache Faustformeln vertrauen, wie z.B. ein Maklerbestand sei Faktor 1,5 oder 2 Wert. Ein rotes Auto kostet schließlich auch nicht pauschal zwischen 15.000 und 20.000 EUR. Die Frage sollte lauten, welchem Kaufinteressenten ist mein Unternehmen oder mein Bestand welchen Kaufpreis unter welchen Bedingungen wert?

In der Nachfolgeplanung kann man sehr viele Fehler machen. Ein Makler verkauft seinen Betrieb in der Regel nur ein einziges Mal und kann deshalb aus Fehlern nicht lernen. Wenn er sich für den falschen Käufer entschieden oder nachteilige Konditionen vereinbart hat, ist das im Nachhinein kaum zu korrigieren. Die meisten Makler sitzen leider dem Irrglauben auf, das Thema alleine hinzukriegen. Das Geld in einen sachkundigen und gut vernetzten Berater wäre da gut investiert gewesen.

FBM: Wie sieht eine perfekte Nachfolgeplanung eines Maklers aus?

Andreas W. Grimm: Bei einer perfekten Nachfolgeplanung hat ein Makler seine Nachfolge genau dann geregelt, wenn er sie ursprünglich auch geregelt haben wollte. Und das zu den bestmöglichen Konditionen. Unter „bestmöglichen Konditionen" verstehe ich übrigens nicht nur den Kaufpreis, sondern auch die Beachtung der sonstigen möglichen Nebenbedingungen des Inhabers.

Normalerweise durchläuft man beim Verkauf eines Unternehmens einen sogenannten M&A Prozess. So werden über einen strukturierten Ablauf alle Eventualitäten bedacht und am Ende die optimale Lösung für das Unternehmen und den Inhaber erreicht. Ein solcher Prozess lohnt sich aufgrund der Basiskosten ab einer Umsatzgröße von 100.000 – 150.000 EUR.

Die meisten Makler in Deutschland sind allerdings kleiner. Speziell für die Zielgruppe der kleineren Makler wollten wir deshalb eine bezahlbare Alternative schaffen, die aber dennoch zu bestmöglichen Ergebnissen führt.

FBM: Einen schnellen Überblick über mögliche Bestandskaufpreise bieten Sie mit dem Onlinerechner Resultate Select, für den Sie kürzlich mit dem FinanzBusinessPreis 2020 ausgezeichnet wurden. Was ist das besondere an Resultate Select?

Andreas W. Grimm: Resultate Select ermittelt aus der Vielzahl der möglichen Bestandskaufmodelle im Resultate Select Netzwerk das Kaufmodell, das für den Bestandsinhaber das wirtschaftlich bestmögliche Ergebnis erwarten lässt. Gleich ob Einmalkaufpreis, ratierlicher Kaufpreis oder Bestandsrente. Es simuliert quasi ein Bieterverfahren unter Bestandskäufern zugunsten des Bestandsinhabers.

Der Einstieg läuft in zwei Stufen: Der Makler holt sich über unseren kostenlosen Online-Bestandsrechner eine Wertindikation für seinen Bestand. Das System prüft, ob Resultate Select im Grundsatz für den Makler geeignet sein könnte. Beauftragt uns der Makler dann mit der Modellauswahl, stellen wir dem Makler dafür einen Datenerhebungsbogen online zur Verfügung.

Nach Dateneingang simuliert unser Rechner dann parallel die Übergabe des Bestands an alle im Netzwerk gleichzeitig und berechnet auf Basis der Prognosewerte den Barwert nach Steuern jedes einzelnen Modells und macht sie so vergleichbar. Eine perfekte Entscheidungsbasis für den Makler.

FBM: Können Sie wirklich jedem Makler ein garantiertes Kaufangebot für seinen Kundenbestand offerieren, haben Sie so viele Kaufinteressenten?

Andreas W. Grimm: Wir haben alle Resultate Select Netzwerkpartner dazu verpflichtet, unseren Kunden ein verbindliches Vertragsangebot zu unterbreiten, wenn der Kunde sich für das Angebot des Anbieters entscheiden sollte.

Es gibt nur folgende Einschränkungen: Sollte der Bestandsinhaber oder der jeweilige Kaufinteressent vorab Nebenbedingungen formuliert haben, die die andere Seite nicht erfüllen kann, wird Resultate Select keinen Käufer identifizieren können.

Aber sogar dafür haben wir vorgesorgt: Sollte sich kein Anbieter identifizieren lassen, erhält ein Select-Kunde über die Geld-zurück-Garantie sein pauschales Bearbeitungsentgelt in voller Höhe erstattet.

Das heißt übrigens nicht, dass wir dem Bestandsinhaber dann nicht trotzdem helfen könnten: Bis auf eine einzige Ausnahme konnten wir über den klassischen M&A-Prozess bisher jedem Bestandsinhaber einen geeigneten Kaufinteressenten oder Investor präsentieren.

Quelle: © everythingpossible - stock.adobe.com

FBM: Wer sind die Käufer von Maklerbeständen und welche Kaufpreise werden aktuell erzielt?

Andreas W. Grimm: Momentan scheint so ziemlich jeder jüngere Marktteilnehmer über den Kauf von Beständen nachzudenken. Deshalb steigen nach unserer Erfahrung die Preise zurzeit deutlich. In unserer Nachfolger- und Investorendatenbank registrieren sich fast täglich neue potenzielle Käufer und Nachfolger.

Als Interessent tritt so ziemlich alles auf: M-Dax-Konzern, Großmakler, Finanzvertrieb, mittelständische Makler, Einzelkämpfer und sogar reine Finanzinvestoren. Mit Budgets zwischen 20.000 EUR und 50 Mio. EUR.

Die Kaufpreise variieren sehr stark. Besonders das konkrete Geschäftsmodell des abgebenden Maklers, die Qualität seiner Unternehmensführung, seine Nebenbedingungen aber auch das Geschäftsmodell des Käufers sind wichtige Faktoren. Das bisher schlechteste Ergebnis bei Resultate Select lag übrigens bei Faktor 2,3 der Bestandsvergütungen. Der Rest erheblich darüber. Wer unter Faktor 2 verkauft, hat sein Unternehmen vermutlich weit unter Wert verkauft.
www.resultate-institut.de ■

Makler-Nachfolge zum Bestpreis mit Garantie
© fotofrank @ adobe stock
Schaffen Sie den Absprung.
Resultate Select –
Ihren Maklerbestand verkaufen mit Garantie und zum optimalen Preis.
✓ Vertragsgarantie
✓ sofortiger oder späterer flexibler Ruhestand
✓ Kaufpreis bis zu Faktor 5 – oder sogar darüber hinaus *)
✓ besonders geringe fixe Gebühren – schon ab 500€ bei Vorzugskonditionen (zzgl. USt.)
✓ Geld zurück Garantie
Weitere Informationen auf
www.resultate-select.de
*) Der effektive Kaufpreis kann sehr stark variieren in Abhängigkeit u.a. von Bestandsstruktur, -historie und -stabilität, bediente Produktfelder, Regionalität, Rechtsform sowie Entscheidungshorizont und persönliche Präferenzen des Bestandsinhabers.
FinanzBusinessPreis 2020
Preisträger in der Kategorie Vertrieb:
Innovation Dienstleistung für Makler
Resultate Select
www.FinanzBusinessMagazin.de
Resultate
Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH