

## Maklerbestand zu verschenken!

– **Andreas W. Grimm**, Gründer und Inhaber des **Resultate Instituts** sowie Trainer für Nachfolgeplanung und Bestandsbewertung der **Deutsche Makler Akademie (DMA)** –

Viele Makler verschenken regelrecht ihr Lebenswerk am Ende ihres Berufslebens. Dabei sind Maklerbestände für Investoren eine der ertragreichsten legalen Kapitalanlagen, die man sich vorstellen kann. Warum also lassen sich so viele Makler mit unglaublich geringen Kaufpreisen für ihren Maklerbestand abspesen oder akzeptieren Rentenvereinbarungen, für deren Einhaltung über mehrere Jahrzehnte nichts schief gehen darf? „Man könnte meinen, dass alle irgendwie in eine Art Fatalismus verfallen sind und nicht damit rechnen, für ihren Maklerbestand irgendwann doch noch einen Nachfolger zu finden“, sagte mir vor einiger Zeit ein Makler, für den wir einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin suchen sollten: „Da muss man ja froh sein, wenn man überhaupt noch was für seinen Bestand bekommt.“

In der Tat könnte man bei der Lektüre vieler Publikationen den Eindruck bekommen, dass die Preise für Maklerunternehmen oder Maklerbestände über die letzten Jahre dramatisch gefallen sein müssen. Aber wie so oft ist das so eine Sache mit den Fakten.

Richtig ist, dass die Maklerschaft in Deutschland immer älter wird und der Betrieb eines Maklerunternehmens immer aufwändiger. Zudem tauchen immer neue Wettbewerber mit neuen digitalen Geschäftsmodellen auf. Man könnte also zum Schluss kommen, dass die vermeintlich sinkenden Erträge und der steigende Wettbewerb für ein zusätzliches Abstürzen der Unternehmenswerte von Maklerunternehmen sorgen würden. Wer diesen vermeintlichen Fakten vertraut, kann eigentlich nur zwei Schlüsse ziehen: Entweder schnellstmöglich sein Maklerunternehmen verkaufen oder Arbeiten bis es nicht mehr geht. Die Realität sieht dann aber doch ganz anders aus: Nie war die Nachfrage nach Maklerbeständen größer. Nie wurden wir so oft nach Maklerbeständen gefragt.

Das hat sicher auch mit unserem Ruf zu tun. Aber vielmehr hat es damit zu tun, dass der Kauf von Maklerbeständen für die Käufer meist ein gigantisch lukratives Geschäft ist. Und je mehr Aufsätze über angeblich fallende Marktpreise geschrieben werden, desto rentabler wird das Geschäft – für die Käufer.

Nur so zum Nachrechnen: Wenn ein Käufer einen Maklerbestand zum 1,5fachen der Jahres-Bestands-courtage kauft, dann ist dieser Kauf meist nach einem Jahr vollständig bezahlt. Das liegt am Steuereffekt. Das Neugeschäft und die Dynamiken sind da noch gar nicht mitgerechnet. Alle Umsätze in den Folgejahren sind quasi direkter Gewinn – und der Wert des Bestands bleibt meist auch noch erhalten. So steht das eingesetzte Kapital nach zwei Jahren bereits in voller Höhe wieder für die nächste Investition zur Verfügung. Eine Kapitalverdopplung innerhalb von nur zwei Jahren. Gut, oder? Dass sich Verkäufer dennoch auf einen solch geringen Kaufpreis einlassen, liegt vermutlich auch daran, dass sich die meisten Makler des Werts ihres eigenen Unternehmens gar nicht bewusst sind oder sich einreden lassen, dass ein höherer Kaufpreis in den heutigen Zeiten nicht mehr realisierbar sei. Gegen eine solch falsche Kaufpreisvorstellung erscheinen dann sogar sogenannte Maklerrenten finanziell attraktiv. Aber auch das angebliche Überangebot an Beständen aufgrund der langsam überalternden Maklerschaft ist ein Mythos. Geschickt gemachte PR von Bestandskäufern oder Anwälten, die so vermutlich ihr Geschäft ankurbeln wollen. Makler arbeiten heute viel länger als früher. Das bestätigt auch der AfW in einer aktuellen Umfrage. Diese geänderte Lebensplanung führt dazu, dass zurzeit nur sehr wenige Bestände an den Markt kommen.

Ihr direkter Draht ...



**02 11 / 66 98 - 330**

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

### Impressum

**markt intern** Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

**versicherungstip** Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Christoph Morisse M.A., Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

Doch was ist ein Maklerbestand denn nun wirklich Wert? Ist es das 1,5-fache oder das 2-fache der Bestandscourtage – oder ist es doch mehr? Steigen die Preise oder fallen sie? Und wie attraktiv sind eigentlich Rentenmodelle?

Die marktwirtschaftlichen Mechanismen funktionieren auch bei Beständen. Steigende Nachfrage und sinkendes Angebot führen zu steigenden Preisen. Das sehen wir bei unseren Projekten eindeutig. Jetzt das große Aber: Heftige Abschlüsse gibt es für schlechte Qualität und wenn der falsche Käufertypus am Tisch sitzt. Wenn ein Käufer nicht bereit ist, mehr als das 1,5fache der Bestandscourtage zu bezahlen, dann ist er schlichtweg der Falsche. Fertig. Mit ihm weiter zu verhandeln, wäre reine Zeitverschwendung. Will ein Makler einen attraktiven Kaufpreis realisieren, dann sollte er einige Regeln beachten: Erstens sollte er sich unbedingt über den Wert des eigenen Unternehmens im Klaren sein. Der hängt am stärksten von der realisierbaren Ertragsersparnis des Käufers ab. Ganz einfach gesagt: Der Käufertyp, bei dem sich durch den Kauf die Wertschöpfung im Maklerunternehmen am stärksten positiv verändert, wird den besten Preis bezahlen können. Um dies zu berechnen wenden wir üblicherweise das modifizierte Ertragswertverfahren an. Zusätzlich gehen in die Festlegung der idealen Käufertypen auch die sonstigen Ziele des Verkäufers ein – schließlich wollen manche Verkäufer ihren ehemaligen Kunden auch nach dem Verkauf des Unternehmens noch gefahrlos begegnen können. Oder es sollen bestimmte Risiken abgewehrt oder steuerliche Spielräume genutzt werden.

Und da unterscheiden sich die verschiedenen Käufertypen meist sehr deutlich. Es macht aus unserer Erfahrung keinen Sinn, mit den falschen Typen zu verhandeln. Entweder die Gespräche enden irgendwann ohne Ergebnis oder der Verkäufer muss herbe Zugeständnisse machen.

Übrigens kostet so eine fachmännische Analyse mit Bestandsbewertung meist nicht viel mehr als 1.500€. Wenn man bedenkt, dass es dabei um Bestandswerte von mehreren zehntausend oder gar hunderttausenden Euros geht, ist das ein sehr gut investiertes Geld. Aber Vorsicht vor kostenlosen Bestandsanalysen oder vor Internet-Bestandsrechnern. Die meisten von ihnen sind nicht mehr als Spielzeuge oder ‚gesponserte‘ Angebote von Bestandskäufern. Wie groß deren Interesse sein dürfte, Ihnen einen möglichst hohen Kaufpreis auszuweisen, können Sie sicherlich erraten. Wir empfehlen, die Suche nach dem richtigen Kandidaten einem Profi zu überlassen. In der Regel arbeiten seriöse Vermittler für Erfolgshonorare zwischen 4 und 8 % – je nach Unternehmensgröße und Schwierigkeit der Aufgabe. Wenn man bedenkt, wieviel Aufwand Sondierungsgespräche und Vorverhandlungen machen können und wie oft Gespräche dann doch ohne Ergebnis scheitern können, ist das in fast allen Fällen für den Verkäufer eine sehr lohnende Investition. Ein professioneller Vermittler hat meist eine ganz andere Ausgangslage, um die tatsächlich passenden Kaufinteressenten zu identifizieren, anzusprechen und ggf. auch alternative Finanzierungsmodelle zu entwickeln. Sucht ein Makler selbst seinen Nachfolger, beginnt er meist in seinem persönlichen Umfeld oder muss schon relativ früh seinen Verkaufswunsch öffentlich machen. Öffentlichkeit schadet fast immer – bei Kunden, Vertriebspartnern und Mitarbeitern.

Bei Verhandlungen ist es übrigens sehr hilfreich, die Motivlage des Käufers sehr genau zu kennen, sein Geschäftsmodell und seine steuerlichen Spielräume. So wird die Verhandlungsführung deutlich flexibler und der Verkäufer kann viele seiner Ziele einfacher durchsetzen.

Wer die Idee hat, sein Unternehmen gegen eine Rente zu veräußern, sollte die steuerlichen Nachteile beachten, und er sollte sich darüber im Klaren sein, dass er damit einen Deal mit dem Nachfolger seines Nachfolgers macht. Denn die Rente soll schließlich viele Jahrzehnte bezahlt werden – und wer weiß schon, was in dreißig oder gar vierzig Jahren so alles passiert. Ich jedenfalls nicht. Und wer mir seine Garantierente mit einer Milchmädchenrechnung präsentiert, dem traue ich schon gar nicht.

Es macht Sinn, sich möglichst frühzeitig bei einem unabhängigen Berater über die möglichen Alternativen, die realisierbaren Kaufpreise und die tatsächlich attraktiven Renten-Alternativen zu informieren. Ansonsten wird irgendwann ein rein juristisches Nachfolge-Projekt daraus oder ein Notfallprogramm, weil der Verkäufer oder dessen Erben aufgrund eines Schicksalsschlags das Unternehmen schnellstmöglich übergeben müssen. Wer rechtzeitig beginnt und ein paar wichtige Grundsätze beachtet, wird einen guten Kaufpreis realisieren und seinen Maklerbestand nicht verschenken müssen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

steuerberater intern  
immobilien intern  
umsatzsteuer intern  
Ihr Steuerberater  
steuertip GmbH intern  
5200000000 (Schweiz)



...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

Bank intern  
kapital-markt intern  
finanztip  
versicherungstip  
investment intern  
inside track (USA)