

Wie komplex ist ein Bestandsverkauf (wirklich!)? Warum für Kleinunternehmen andere Regeln gelten!

Rettungsring / Akten

© fotomek / Fotolia.com

Der SdV e. V., mit über 4.000 Mitgliedsunternehmen zuzüglich deren Mitarbeiter/innen der größte Berufsverband unabhängiger Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen in Deutschland, nimmt eine wachsende Zahl an Vermittlern wahr, die sich zunehmend konkret mit der altersbedingten Aufgabe ihre Tätigkeit und damit mit einer Nachfolgeregelung bzw. dem Verkauf ihres Kundenbestandes beschäftigen. Die Mehrzahl dieser Vermittler sind eher kleine bis mittlere Maklerunternehmen. Besonders diesen Unternehmen widmet sich der Verband im nachfolgenden Beitrag.

Wenn man die zahlreichen Experten-Artikel zum Thema Bestands- und Unternehmensverkauf liest, könnte man den Eindruck gewinnen, dieses Unterfangen sei so anspruchsvoll und kompliziert, dass man dabei eigentlich nur mehr falsch als richtig machen kann. Da ist von "Due Diligence", "Return on Investment", "Change Processing", "Risk-Management" und das Erstellen von "Business Cases" die Rede. Es wird auf eine differenzierte und tiefgreifende Analyse des Kunden- und Vertragsbestandes und der verschiedenen Geschäftsprozesse verwiesen und die dringende Notwendigkeit, Effizienz-Potentiale zu identifizieren und im Vorfeld wertsteigernd auszuschöpfen etc. etc.

Das mag alles gut, richtig und wichtig sein, wenn es sich um Makler-Unternehmen mit mehreren tausend oder sogar zehntausend Kunden und Courtage-Umsätzen von mehreren hunderttausend Euro handelt. Der viel zitierte "Einzelkämpfer" kann damit denkbar wenig anfangen. Muss er auch nicht. So wenig wie ihn das meiste davon angeht, so wenig sollte er sich dadurch auch verunsichern lassen.

Die durchschnittlichen jährlichen Courtage-Einnahmen der deutschen Versicherungsmakler liegen bei 50.000 EUR. Damit erzielen nach dem Prinzip des Durchschnitts viele noch weit geringere Einnahmen. Es handelt sich um Klein- und Kleinst-Unternehmen mit einer Hand voll Kunden und Verträgen. Es wäre sicherlich übertrieben, würde man hier die Maßstäbe der Unternehmensbewertung für mittelständische Makler-Unternehmen ansetzen. Käufer von derart kleinen Beständen bekommt man auch nicht eher, wenn man ihnen ein Seitenlanges Gutachten über ein durchschnittliches Kleinunternehmen vorlegt, als ginge es um die Übernahme des Allianz-Konzerns. Das kostet viel Zeit und vor allem Geld und bringt kaum etwas.

Hier ist es geboten, die Verhältnismäßigkeit zu wahren.

Meist besteht bei kleinen Makler-Unternehmen der Firmenwert fast ausschließlich aus dem Kunden- und Vertragsbestand. Nicht selten ist eine zweckmäßige und damit nicht besonders teure Büroausstattung längst abgeschrieben und die EDV-Technik besteht meist nur aus ein bis zwei PCs oder Laptops, einem Drucker, Kopierer und einem Faxgerät, was bei dem schnellen technischen Fortschritt so häufig auch kaum einen relevanten Wert darstellt. Damit wird an sich schon eine differenziertere Unternehmens-Bewertung obsolet, da es de facto eben nur um den Bestand an Kunden und Verträgen an sich geht.

Eine häufige Schwierigkeit wird darin gesehen, dass aufgrund schlechter Datenpflege oder gar völlig fehlender Maklerverwaltungsprogramme (MVP's) eine Bestandsaus- und -bewertung nur

sehr schwer möglich ist. Auch das ist bei kleinen Makler-Unternehmen kein unbedingtes k.o.-Kriterium. Hier kann die Anforderung von Bestandslisten bei den Versicherern schon eine Lösung sein, selbst wenn diese teilweise nicht in elektronischer Form zur Verfügung gestellt werden. Geht es doch meist um eine eher so geringe Anzahl an Verträgen, dass eine Aufarbeitung von Papier-Listen mit überschaubarem Aufwand möglich ist.

Des Weiteren begegnet einem immer wieder der Verweis auf unbekannte aber möglicherweise sehr hohe Haftungsrisiken, weil Beratungsdokumentationen nur lückenhaft oder teilweise gar nicht vorliegen und/oder weil schriftliche Maklermandate fehlen. Das ist für sich genommen nicht falsch. Gleichwohl kommt es an dieser Stelle darauf an, wie sich die beiden Vertragsparteien, also bestandsabgebender und bestandsübernehmender Makler individualvertraglich zu dieser Frage vereinbaren. Hier gibt es mehrere Möglichkeiten, eine zeitlich und inhaltlich sachgerechte Abgrenzung vorzunehmen.

Und schließlich wird nicht selten der Datenschutz als unüberwindliche Hürde dargestellt, wenn nicht mit allen Kunden ein schriftlicher Maklervertrag geschlossen wurde, der eine entsprechende Datenschutz-Klausel bzw. Ermächtigung zur Datenweitergabe beinhaltet. Ein solches Vertragsverhältnis liegt jedoch - vor allem bei den Maklern, die meist aus Altersgründen ihren Bestand veräußern wollen - häufig nicht vor. Hier stammen Maklerverträge häufig aus einer Zeit lange vor der heutigen Relevanz der Datenschutz-Themen. Aber auch an dieser Stelle muss man das Buch nicht zuschlagen. Der Gesetzgeber hat bei aller noch so strenger Auslegung der aktuellen Datenschutz-Gesetze Möglichkeiten offen gelassen, auch in dieser Situation eine Bestandsübertragung dennoch praktikabel und rechtskonform vorzunehmen.

Versicherungsmakler, die also über jährliche Courtageeinnahmen von weniger als 50.000 € jährlich verfügen und damit über einen entsprechend kleinen Bestand, brauchen häufig nicht viel, um die Grundlagen für einen Verkauf ihres Bestandes und damit ihres Unternehmens ausreichend vorzubereiten. Der SdV und seine Kooperationspartner geben insbesondere diesen Maklern praktische und individuelle Hilfestellungen beim Bestandsverkauf. Dabei geht es vor allem darum, mit einem adäquaten bzw. kaufmännisch vertretbarem Aufwand eine Bestandsübertragung auf einen Käufer zu realisieren. Auch für Klein- und Kleinstbestände gibt es Interessenten, die mit der richtigen Hilfestellung und Methodik auch schnell zum Abschluss und zur Abwicklung eines Bestands-Kaufs kommen können, auch wenn es nur um die sprichwörtliche Handvoll Verträge geht.

Versicherungsmakler, die den Verkauf ihres Bestands beabsichtigen, können mit dem SdV Kontakt aufnehmen und sich von den Spezialisten in Sachen Bestandsverkauf zunächst telefonisch unverbindlich und vor allem kostenfrei informieren lassen.

Pressekontakt:

Kontakt

E-Mail: info@sdv-online.de

Unternehmen

SdV Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e.V. (SdV)

Sonnenstraße 22
80331 München

Internet: www.sdv-online.de