

Bestandsverkauf eine Frage der rechtlichen Betreuung

Bestandsverkauf: Fast 50 Prozent der Maklerbestände könnten demnächst zum Verkauf stehen, denn die Makler werden immer älter und viele stehen kurz vor der Rente. Damit wird es für Vermittler, die sich in den Ruhestand verabschieden wollen, immer schwieriger, einen Käufer zu finden und einen fairen Preis zu erzielen. Wie es dennoch klappen kann, verrät Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools blau direkt, in seinem Gastbeitrag.



Oliver Pradetto
Geschäftsführer des Lübecker
Maklerpool blau direkt

Deutschland wird alt und mit ihm seine Makler. Bedingt durch Zugangsbeschränkungen, Regulierungen und Provisionsbegrenzungen kommen immer weniger neue Kollegen in den Markt, während zeitgleich immer mehr aufhören. Das führt zu einem Preisverfall beim Verkauf von Maklerbeständen. Erreichten solche Bestände bei einem Verkauf vor 5 Jahren noch durchschnittliche Handelspreise von 3,2 Jahrescourtage, werden heute nur noch selten mehr als 2 Jahrescourtage erreicht. Drastischer könnte der Verfall kaum verlaufen, doch genau das ist zu erwarten. Gut ein Drittel aller Makler wird in den nächsten 5-8 Jahren in den Ruhestand gehen. Da es sich bei diesem Drittel vor allem um langjährige Makler handelt, verfügen sie über fast 50 Prozent der deutschen Bestände. Das zu erwartende Angebot könnte also förmlich explodieren und damit die Preise drücken. Ein Trend, der durch die Digitalisierung mit Sicherheit eher beschleunigt als verlangsamt wird.

Wer als Käufer einen Bestand sucht, wird dennoch oft auf zurückhaltende Verkäufer treffen. Wie passt das zusammen?

„Die meisten Verkäufer erzielen nicht ihren Wunschpreis.“, erklärt Bestandsverkaufsexperte Peter Schmidt. Verständlicherweise erhoffe sich ein Verkäufer ausreichend Geld, um seinen Ruhestand zu sichern. Dazu kämen emotionale Gründe, denn der Makler verkaufe nicht nur sein Lebenswerk, sondern übergabe auch ihm persönlich verbundene Kunden. Trotz allem Verständnis für die Situation seien dies jedoch keine den Verkaufspreis bestimmende Faktoren. Umso wichtiger wäre es daher, genau auf die den Kaufpreis bestimmenden Faktoren zu achten. „Wer rechtzeitig anfängt, kann den Kaufpreis seines Bestandes problemlos verdoppeln, wenn er die richtigen Weichen stellt“, meint der Berliner Bestandsverkaufsexperte.

Zweifellos gehört zu den richtigen Weichenstellungen die Frage, ob der Makler nur seinen Bestand verkaufen wolle oder die ganze Firma. Ein reiner Bestandsverkauf ist nicht unproblematisch, denn einen verkaufbaren Bestand im eigentlichen Sinne, gibt es im juristischen Sinne nicht. Die Kundendaten unterliegen Persönlichkeitsrechten und dürfen nicht ohne Zustimmung des Kunden weitergegeben werden. Die vermittelten Verträge wiederum sind kein materielles Gut, das sich verkaufen lässt - nicht einmal Rechte an den Verträgen hält der Makler. Tatsächlich verkaufbar sind an

sich nur seine Courtage-Forderungen. Selbst die kann er nur verkaufen, wenn der jeweilige Versicherer oder Pool, über den der Makler seine Forderungen hält, dem zustimmt. Ob der Käufer die Courtage tatsächlich einkassieren kann, ist selbst dann nicht klar, denn dazu muss der Käufer die Zustimmung eines jeden Kunden einholen und in Form einer neuen Maklervollmacht nachweisen. Der Käufer muss also mit großem Übernahmeaufwand und einem erheblichen Abrieb rechnen. Entsprechend unwillig ist er, auf allzu ambitionierte Preisvorstellungen des Verkäufers einzugehen.

Umwandlung in eine GmbH - für kleine und mittlere Maklerbüros selten eine gute Wahl

Der Kauf einer ganzen Firma ist da schon leichter. Hier erwirbt der Käufer die Courtage-Forderungen im Firmenmantel des Verkäufers. Da gegenüber Pools, Versicherern und Kunden der Vertragspartner gleich bleibt, ist deren Zustimmung nicht erforderlich. Dummerweise funktioniert das nur, wenn die Firma des Maklers als eigenständige juristische Person firmiert ist - etwa in Form einer GmbH. Da rund 80 Prozent aller Makler als Einzelunternehmer tätig sind, ist dies eher der Ausnahmefall. Wohl auch deshalb raten Juristen und Steuerberater Maklern dazu, aus ihrem Einzelunternehmen eine GmbH zu machen. Als Geschäftsführer des Maklerpools blau direkt sehe ich diese Empfehlung kritisch: Unter rein juristischen Aspekten ist an der Empfehlung nichts auszusetzen. Ökonomisch ist dieser Schritt für kleine und mittelgroße Maklerbetriebe hingegen selten eine gute Wahl.

Zunächst einmal darf man die Kosten der GmbH nicht aus der Rechnung ausklammern. Eine GmbH unterliegt der Bilanzpflicht. Der Makler muss dadurch eine Arbeitswoche pro Jahr zusätzlich in die Finanzverwaltung investieren. Hinzu kommen die Kosten des Steuerberaters. Selbst eine kleine GmbH verursacht daher rund 5.000 Euro Kosten pro Jahr. Wer das rechtzeitig tut um einen Bestand von weniger als 300.000 Euro verkaufen zu wollen, investiert hier mehr in den Unterhalt der GmbH

als die Kaufpreissteigerung schlussendlich einbringt - zumal die Umfirmierung einer laufenden Firma selbst bis zu einem Jahr Arbeitszeit in Anspruch nimmt.

Es ist ja auch nicht mit der Eintragung ins Handelsregister getan. Damit der Bestand im Firmenmantel verkauft werden kann, muss jede einzelne Forderung zuvor an die neue GmbH übertragen werden. Sämtliche Vereinbarungen mit Partnern müssen vom bisherigen Einzelunternehmen für die GmbH neu verhandelt werden. Das kann bei 30-40 Anbindungen und 300 Kunden schon recht viel Zeit in Anspruch nehmen.

Auch ist nicht jeder Käufer erpicht darauf mit einem Firmenmantel gleichzeitig mögliche Verpflichtungen zu übernehmen. Immerhin haben potente Käufer oft schon eine florierende Firma, da braucht es keinen zweiten Firmenmantel, Angestellte und Mietverträge, die der Käufer beim Kauf einer GmbH ebenfalls erwirbt.

Ob die Gründung einer GmbH dazu beiträgt den Wert und damit den späteren Verkaufspreis des eigenen Bestandes zu steigern, soll ein Makler daher mindestens drei Jahre vor einem geplanten Verkauf abwägen. Hierbei gibt es einen kleinen Kniff: bei der Gründung der GmbH geht es vor allem darum, dass der Käufer alle Courtage-Forderungen ohne Zustimmung von Versicherern und Kunden übernehmen kann. Niemand hat gesagt, dass die hierfür genutzte GmbH dazu dem Verkäufer selbst gehören muss.

Eine Option: Bestand an einen Maklerpool übertragen

Deshalb empfiehlt sich ein juristischer Winkelzug. Der Makler kann seine Bestände an einen Pool seines Vertrauens übertragen. Dadurch könnte der Makler seine Bestände jederzeit vollständig an einen neuen Makler veräußern. In dieser Konstellation ändert sich der Courtage-Empfänger gegenüber dem Versicherer nicht. Als juristische Person dient in diesem Fall der Pool, weswegen weder Versicherer noch Kunde ihr Ein-

verständnis erklären müssen. Natürlich muss auch in diesem Fall den Erfordernissen des Datenschutzes Genüge getan werden. Hier hilft der Artikel 20 des Code Of Conduct seitens des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GdV). Mit ihm hat der Verband eine wirksame Absprache mit dem Landesdatenschutz nach §38a BDSG getroffen. Um die Übertragung durchzuführen, reicht ein einfaches Anschreiben an den Kunden, in dem dieser über den Wechsel des Bestandsinhabers informiert. Dem Kunden muss außerdem ein Widerspruchrecht eingeräumt werden. Es entfällt jedoch im Gegenzug die Verpflichtung, eine neue Maklervollmacht einzuholen.

Doch auch wer dies beherzigt, kann sich noch nicht sicher sein, seinen Wunschpreis zu erzielen. Oftmals werden Altbestände noch in klassischen Hängeregistern oder einem offline-gebundenen Verwaltungsprogramm geführt. Dem Käufer wird die Last zugemutet, das Unternehmen zu digitalisieren. Das sich dies in einem saftigen Abzug vom Kaufpreis bemerkbar macht, dürfte auf der Hand liegen.

Wenn es denn schließlich gelingt einen sympathischen Käufer zu finden, der den gewünschten Preis bietet, bleibt die Frage, ob dieser den Preis auch entrichten kann. Nicht selten macht der Käufer nach langen Verhandlungen den Vorschlag, den Kaufpreis über die Courtage abzustottern. Plötzlich soll der Verkäufer seinen Bestand abgeben, das Einnahmerisiko aber weiter mittragen. Da stellt sich doch schnell die Frage, ob der Verkäufer nicht gleich selbst an seinem Bestand festhält. Ein Verkauf bringt selbst in günstigen Fällen selten mehr als drei Jahres-Courtage. Ein auslaufender Bestand läuft hingegen oft über 15 bis 20 Jahre schleichend aus. Im Schnitt ergeben sich so leicht 7 bis 8 Jahres-Courtage und damit eine hohe Differenz zu Gunsten des Ruheständlers. BackOffice-Dienstleister, die dem Makler Datenpflege und Verwaltung seines Bestandes abnehmen, erhält der Makler für einen Bruchteil der Mehr-Erlöse, weiß man in Lübeck. Der beste Verkauf ist dann „behalten und auslaufen lassen.“

Ein Gastbeitrag von
Oliver Pradetto