

Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

'k-mi'-Schlagzeilen dieser Woche: ● **blau direkt:** Maklerpool wünscht sich vom Christkind endlich der Größte im Markt zu sein ● **Boll AG:** Auch in diesem Jahr erlebt der Horrorfilme-Produzent keine besinnliche Weihnachtsruhe ● **Vorfälligkeitsentschädigung:** Lukrative Gestaltungsgeschenke finden sich unter dem Christbaum ● **34f-Prüfungsberichte:** Was es im Jahresendtrubel noch zu beachten gilt ● **AfW:** Nürzliches Präsent zum Jahresendspurt bei MiFID II-Fragen ● **'k-mi'-Beilage:** Hypothekenkonditionen Banken ● **'k-mi'-Special:** Ausgewählte Arbeitsrechtsfragen im Praxis-Check (Teil 4)

blau direkt: Zielverfehlung mit zahlreichen Ungereimtheiten

Auf der Homepage des Maklerpools **blau direkt GmbH & Co. KG/Lübeck**, sehr verehrte Leserin, sehr geehrter Leser, wirbt das Unternehmen mit seiner "Finanzkraft" und hinterlegt "in Sachen Transparenz" u. a. "alle verfügbaren Geschäftsberichte des Maklerpools". Wer demnach mit der eigenen wirtschaftlichen Potenz derart hausiert und zu Beginn des Jahres 2014 über seinen Geschäftsführer **Oliver Pradetto** gar ankündigte, bis 2017 die Nummer Eins am Markt zu sein (vgl. 'k-mi' 23/15), der sollte kein Problem damit haben, wenn diese scheinbare Schlagkraft entsprechend auch ins öffentliche Licht gerückt wird. In dem Sinne stellten wir blau direkt am 23.10.2017 folgende Fragen:



- (1) Anfang 2014 kommunizierten Sie für blau direkt das Ziel, bis 2017 die Nummer 1 im Markt zu sein. Werden Sie dieses Ziel erreichen?
- (2) Wie hoch belaufen sich Ihre Provisionserlöse für das Jahr 2016 und mit welchem Ergebnis planen Sie für 2017?
- (3) Sofern Sie Ihr Ziel der Nummer 1 im Markt in diesem Jahr verfehlen sollten, welche Gründe führen Sie dafür an und inwieweit trägt die Geschäftsführung und hier insbesondere Sie persönlich dafür die Verantwortung?
- (4) Was ist der Grund dafür, dass Sie bis heute Ihrer längst überfälligen Publizitätspflicht in Bezug auf die Veröffentlichung Ihrer Bilanzzahlen des Jahres 2015 für die blau direkt GmbH & Co. KG noch immer nicht nachgekommen sind?
- (5) Wie sollen Makler bedenkenlos eine Geschäftsvereinbarung mit Ihrem Haus eingehen bzw. fortführen, ohne dass diese verlässlich in Erfahrung bringen können, wie Ihre geschäftliche Entwicklung in den zurückliegenden knapp drei Jahren verlaufen ist?
- (6) Wann ist damit zu rechnen, dass Sie Ihre Bilanzzahlen der Jahre 2015 bzw. 2016 im **Bundesanzeiger** veröffentlichen?
- (7) Müssen sich Ihre Geschäftspartner Sorgen um Courtage- bzw. Provisionszahlungen machen oder welche Gewähr liefern Sie dafür, dass Sie zukünftig jederzeit zahlungsfähig sind?
- (8) Welche Rolle wollen Sie zukünftig im Poolmarkt noch einnehmen und womit begründen Sie dies?

Nahezu zeitgleich mit der bei 'k-mi' eintreffenden Antwort aus Lübeck am 30.10.2017 nutzt Pradetto die Gelegenheit, um unsere Anfrage zum Anlass zu nehmen, hierauf ausführlich im blog.blau direkt einzugehen. Zunächst kommen Verhaltenstipps im Sinne von: "Wie wehrt man sich gegen Medien-Polemik?" ++ "Was tun, wenn man sich als Opfer eines solchen Mediums vermutet?" ++ "Auch wenn das Blut hochkocht, sollte man daher zunächst gelassen bleiben." Schließlich kommt der Pool-Chef in seinem Blog auf unsere eigentliche Anfrage zurück und stellt sodann fest: "Die Fragen sind in der Zielsetzung berechtigt und treffen mit Sicherheit das Interesse vieler Makler. Gleichzeitig erscheinen einige Formulierungen tendenziös. Die kurzfristigen Fristsetzungen und die Einordnung als 'eilig' scheinen eher provokativ als sachlich gerechtfertigt zu sein (...)." Doch bevor wir uns diesen Aussagen zuwenden, tauchen wir zunächst in die Antworten des Pool-Chefs ein:

Pradetto räumt nach sieben Tagen aus unserer Sicht ausreichend langer Beantwortungszeit ein, sein Ziel verfehlt zu haben, in 2017 tatsächlich die Nummer Eins im Poolmarkt zu sein: "Der Poolmarktführer im Versicherungsbereich konnte seine Umsätze bis 2017 um rund 18 % steigern. blau direkt hat im gleichen Zeitraum eine Steigerung von 397 % erreichen können. blau direkt gelang damit eine Steigerung von Platz 12 auf Platz 2 der versicherungsstärksten Pools. Auch wenn unser ausgegebenes Ziel vorerst verfehlt wurde, so hat es als Ansporn

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@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.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümmer, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

für Mitarbeiter und Partner funktioniert und damit seine wichtigste Funktion erfüllt. Wir sehen den Wettbewerb sportlich und freuen uns auf die nächste Runde um den Titel des Marktführers." Für das Jahr 2016 beziffert Pradetto den voraussichtlichen Gesamtumsatz von blau direkt auf 31 Mio. €, wovon 28,48 Mio. € auf die Provisionserlöse entfallen. Für 2017 prognostiziert der Maklerpool etwa 43 Mio. € (40 Mio. € Provisionserlöse). Da wir keine Rosinenpickerei betreiben, ist für uns allerdings der Gesamtprovisionsumsatz von größerer Bedeutung, der auch ausschließlich für das Gesamtranking im Poolmarkt herangezogen wird. Mit Provisionserlösen unter 28,5 Mio. € erreicht blau direkt in der **Cash Maklerpool-Hitliste 2017** (Provisionseinnahmen des Jahres 2016) jedenfalls keinen Platz unter den Top Ten. Und in 2017 scheint man weiterhin meilenweit von der Spitze entfernt zu sein. Hinzu kommt, dass die Provisionsangaben von blau direkt mit Vorsicht zu genießen sind, weil nicht testiert. Entsprechend führt 'Cash' diesen Marktteilnehmer auch nicht im jährlichen Ranking auf. Ein Grund mehr (auch für uns), das Zahlenwerk der Lübecker genauer im Auge zu behalten. Und um so verwunderlicher, dass zum Zeitpunkt unserer Anfrage die letzten öffentlich publizierten Geschäftszahlen der blau direkt GmbH & Co. KG, die doch so sehr auf Transparenz setzen will, der Jahresabschluss zum 31.12.2014 war. Wie soll da ein Geschäftspartner Vertrauen zu seinem Pool und in die Sicherheit seines Courtagezuflusses aufbauen? "Wachstumsbedingte Personalengpässe und Neustrukturierungsmaßnahmen haben den Arbeitsanfall in der Buchhaltung erhöht und erforderten klare Priorisierungen. Als Ergebnis wurde dem operativen Geschäft Vorrang eingeräumt. Die Pünktlichkeit der Provisionsabrechnungen mit den Partnern und der Umsatzsteuervoranmeldungen war der Geschäftsführung wichtiger als eine vorübergehende Verspätung der Berichterstattung", erklärt Pradetto. Was sich fast so anhört, als habe man im Tagesgeschäft mal eben nur die Weiterleitung der Bilanzzahlen an den elektronischen Bundesanzeiger verschludert.

Die Meldung muss unverzüglich nach Vorlage des Jahresabschlusses bei den Gesellschaftern, spätestens aber ein Jahr nach dem Abschlussstichtag vorgenommen werden. Das heißt, blau direkt ist seiner Verpflichtung diesmal um über zehn Monate zu spät nachgekommen, bis man schließlich das Zahlenwerk unmittelbar nach unserer Anfrage Anfang November veröffentlichen ließ. Dennoch scheint sich Pradetto keiner großen Schuld bewusst zu sein: "Alle Publizitätspflichten wurden ordnungsgemäß erfüllt. Lediglich die Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Jahr 2015 – und lediglich der Holding – wurde verspätet erfüllt." Wir stellen fest, der Maklerpool hat für seine sechs zuletzt veröffentlichten Geschäftsjahre von 2010 bis 2015 nie die Publizitätsfrist eingehalten, für das Geschäftsjahr 2014 erfolgte die Veröffentlichung sogar erst am 24.05.2017. "Die geschäftliche Entwicklung von Unternehmen lässt sich durch zahlreiche Kriterien zuverlässig und umfassend beurteilen. Tatsächlich berichtet und belegt blau direkt den Partnern weit über die gesetzlichen Offenlegungspflichten hinaus. Entscheidend ist jedoch etwas anderes: Den Partnern von blau direkt liegen veröffentlichte schriftliche Garantien der Versicherer vor, die sicherstellen, dass Partner ihre Forderungen im Bedarfsfall an die Versicherer stellen können. Die Sicherheit der Courtagen ist damit erstmalig überhaupt bei einem Pool von der geschäftlichen Entwicklung des Pools unabhängig gesichert", meint Pradetto. Dies werden wir uns Anfang des Jahres 2018 noch näher ansehen, welche Sicherheit damit tatsächlich verbunden ist für die Versicherungsmakler. Auch interessieren uns natürlich die erwähnten freiwillig hinterlegten Dokumente. So viel sei schon gesagt, deren Lektüre gestaltet sich höchst spannend, wie auch die weiteren Antworten des Pool-Chefs.

Weshalb 'k-mi' allerdings auf die inzwischen publizierten Geschäftszahlen des Maklerpools so gespannt gewartet hatte, war auch der Frage geschuldet, ob blau direkt weiter sein Zahlenwerk auf zwei Seiten komprimiert als kleines Unternehmen präsentieren wird – mit entsprechend geringer Einblicksmöglichkeit für Außenstehende. Laut den Allgemeinen Angaben in der publizierten Bilanz für das Jahr 2015 bezeichnet sich der Maklerpool als "eine kleine Kapitalgesellschaft". Das heißt, blau direkt darf in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren zwei von drei Größenkriterien (++) 6 Mio. € Bilanzsumme ++ 12 Mio. € Umsatzerlöse und ++ 50 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt) nicht überschritten haben. Wie wir wissen, soll die Umsatzgrenze von 12 Mio. € seit vielen Jahren längst überschritten sein (14,87 Mio. € Provisionserlöse in 2014 laut Cash). Die Anzahl der Mitarbeiter gibt blau direkt seit Ende 2013/Anfang 2014 in Pressemeldungen mit rund 70 Mitarbeitern an, womit vieles dafür spricht, dass die Grenze von 50 Arbeitnehmern ebenfalls deutlich übertroffen wäre. Aktuell spricht der Maklerpool von knapp über 100 Mitarbeitern. Damit müsste nach unserer Einschätzung blau direkt den sehr viel umfangreicheren Publizitätspflichten für mittelgroße Unternehmen nachkommen. Neben Abweichungen bei der Mitarbeiterzahl gibt es zwei Erklärungen, weshalb dies bislang nicht geschieht: Entweder blau direkt scheut sich wie der Teufel vor dem Weihwasser, die zwingend gebotenen und ausführlicheren Geschäftszahlen mit u. a. einer Gewinn- und Verlustrechnung an die Öffentlichkeit zu geben. Oder blau direkt hat bis zum Geschäftsjahr 2014 zwei der drei Größenkriterien nicht überschritten. Angenommen, die Provisionserlöse hätten über 12 Mio. € gelegen, hätte die Bilanzsumme nicht über 6 Mio. € und die Zahl der Arbeitnehmer nicht über 50 liegen dürfen. Das wäre eine merkwürdige Vorstellung.

intern kapital-markt intern kapital-markt

'k-mi'-Fazit: Es ist abenteuerlich, wie sich blau direkt hinstellt und von tendenziösen, kurzfristigen und provokativen Fragen in Richtung 'k-mi' giftet und sich reinwaschen will, obwohl man regelmäßig die Publizitätsfristen nicht einhält. Widersprüchlich ist auch, wie der Pool sich im elektronischen Bundesanzeiger als kleines Unternehmen mit zweiseitiger Bilanz präsentiert, während er sich selbst zu den größten Anbietern des Maklerpoolmarktes zählt. Somit dürfte etwas ganz gehörig faul sein bei blau direkt. Versicherungsmaklern raten wir deshalb zur Vorsicht, solange sich diese Ungereimtheiten nicht erklären lassen. In Kürze mehr hierzu.