

Unternehmensnachfolge: Früher an später denken

Posted By *boehne* On 20. Oktober 2016 @ 08:30 In Berater | [No Comments](#)

Nachfolgeplanung ist für Berater ein wichtiges Thema. Sie müssen nicht nur die Betreuung ihrer Kunden, sondern auch das eigene finanzielle Auskommen im Ruhestand absichern. Am Markt gibt es unzählige Unterstützungsangebote und auch Maklerpools stehen den Vermittlern mit Rat und Tat zur Seite.



[1]

Nur bei einem sehr geringen Anteil der Maklerunternehmen wird die Nachfolge firmenintern oder gar innerhalb der Familie zu lösen sein.

Das wertvollste Gut des Maklers ist sein Kundenbestand. Ein gut gepflegter Bestand ist das A und O eines erfolgreichen Maklerunternehmens. Das gilt nicht nur für die gegenwärtige Geschäftsentwicklung, sondern auch mit Blick auf den eigenen Ruhestand. Und der ist bei den meisten Maklern – zumindest rein rechnerisch – nicht mehr weit entfernt.

Frühzeitig mit der Nachfolgeplanung beginnen

Laut aktueller Umfragen ist gut die Hälfte der deutschen Maklerschaft über 50 Jahre alt. Für viele der Berater ist es also langsam an der Zeit, über eine geeignete Nachfolgelösung nachzudenken. Nur bei einem sehr geringen Anteil der Maklerunternehmen wird die Nachfolge [2] firmenintern oder gar innerhalb der Familie zu lösen sein. Die anderen müssen sich auf dem Markt nach einem Nachfolger beziehungsweise Bestandskäufer umsehen.

Makler sollten möglichst frühzeitig mit der Nachfolgeplanung [3] beginnen, denn es gibt vieles zu beachten. "Generell gilt hier wie auch bei jeder anderen Unternehmensübergabe oder Nachfolgeregelung:

besser zu früh als zu spät“, meint Oliver Lang, Vorstand des Oberurseler Maklerpools BCA. Wenige Monate vor dem geplanten Übergabetermin ist definitiv zu spät, da sind sich die Experten einig. Einige Marktteilnehmer empfehlen sogar eine frühestmögliche Auseinandersetzung mit dem Thema.

Rechtssicherheit beim Übergang des Bestands schaffen

„Am besten beginnen Makler bereits mit dem ersten Kunden, sich mit der Nachfolgeplanung ^[4] zu befassen“, sagt Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter des Münchener Maklerpools Fonds Finanz. Um später eine reibungslose und vor allem rechtssichere Bestandsübertragung zu gewährleisten, müsse jeder Kunde vorab einer Übertragung seiner Daten zugestimmt haben. „Veräußert ein Makler seinen Bestand ohne diese Zustimmung, drohen Schadenersatzforderungen“, erläutert Porazik. Doch nicht nur die Rechtssicherheit beim Übergang des Bestands, gilt es zu beachten.

Eine gute Nachfolgeplanung kann den Bestand beziehungsweise das Unternehmen auch bei unerwarteten Schicksalsschlägen schützen. „Eine Nachfolge kann unfall-, krankheitsbedingt oder aus anderen unvorhergesehenen Gründen jederzeit erforderlich werden“, sagt Oliver Pradetto, Kommanditist des Lübecker Maklerpools Blau direkt.

Seite zwei: Bestandsdaten sollten möglichst gepflegt und digitalisiert sein ^[5]

Deshalb sollte eine Nachfolgeplanung nicht erst in den Fokus rücken, wenn der Makler ans Aufhören denkt. „Sie gehört zu den wesentlichen Kernaufgaben jedes Unternehmers in der ständigen strategischen Planung“, meint Pradetto. Auf diese Tatsache weist auch Andreas W. Grimm ^[6], Geschäftsführer des Münchener Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren, hin.

Bestandsdaten sollten möglichst gepflegt und digitalisiert sein

Der Experte empfiehlt Maklern, sich alle fünf bis zehn Jahre die grundsätzliche Frage stellen, ob sein Unternehmen übergabefähig ist und wie er das Unternehmen wertoptimiert übergabefähig machen kann. „Denn leider hält sich das Schicksal nicht immer an die Lebensplanung des Maklers. Im Falle einer Notlage ^[7] – wie eine schwere Erkrankung, Unfall oder Tod – sollten er oder seine Angehörigen das Unternehmen auch kurzfristig verkaufen können“, sagt Grimm.

Eine solche kurzfristige Übernahme steht und fällt jedoch mit dem Zustand des Unternehmens. So müssen neben wirksamen Vollmachten auch aktuelle Maklervereinbarungen mit den Kunden vorliegen. Zudem sollten die Bestandsdaten möglichst gepflegt und digitalisiert sein. Ohne diese Voraussetzungen kann ein Unternehmensverkauf problematisch – wenn nicht sogar unmöglich – werden. Ist das Unternehmen indes gut vorbereitet, wird auch die spätere reguläre Nachfolgeplanung unkomplizierter und einträglicher sein.

Zahl der Unterstützungsangebote und Nachfolgelösungen am Markt gestiegen

Aufgrund der Altersstruktur der Maklerschaft hat das Thema Nachfolge in den letzten Jahren deutlich an Relevanz gewonnen. Dementsprechend ist auch die Zahl der Unterstützungsangebote und Nachfolgelösungen am Markt gestiegen. Es existieren unzählige verschiedene Angebote professioneller Bestandskäufer am Markt. Die Lösungen heißen beispielsweise „Bestandsrenten“, „Garantierenten“ und „Maklerrenten“. Resultate-Geschäftsführer Grimm nennt das „kreative Wortschöpfungen“ und mahnt zur Vorsicht.

Sein Unternehmen habe die existierenden Angebote eingehend geprüft und festgestellt, dass sie in der Realität oft nicht halten, was die Marketingunterlagen versprechen. Angesichts der vielen unterschiedlichen Angebote am Markt ist es verständlich, dass viele Makler professionelle Unterstützung

zur Nachfolgeplanung ^[8] in Anspruch nehmen. Auch die großen Maklerpools bieten ihren Vertriebspartnern Hilfestellungen beim Thema Nachfolge an.

Seite drei: Steigerung des Unternehmenswerts im Fokus ^[9]

Beim Illertisser Maklerverband Fondskonzept ist die Nachfolgeplanung fester Bestandteil der "Roadmap" – ein Zwölf-Punkte-Plan für das gezielte Coaching der Partner hinsichtlich ihrer unternehmerischen Fähigkeiten beim Auf- und Ausbau ihres Unternehmens. "Wir helfen dem Makler dabei, sein Unternehmen ^[10] transparent zu machen beziehungsweise 'versteckte Werte' zu heben und in Statistiken klar darzustellen. Dazu zählt auch der perspektivische Blick in die Zukunft hinsichtlich der Prognostizierbarkeit von Erträgen sowie der Akquise-Erwartungen für neue Kunden und ihre Profitabilität", erläutert Fondskonzept-Vorstand Hans-Jürgen Bretzke.

Steigerung des Unternehmenswerts im Fokus

Für eine erfolgreiche Umsetzung brauche der Makler allerdings die grundsätzliche Bereitschaft zur Digitalisierung und digitalen Führung von Administration, Kundenkommunikation und Umsatzgenerierung. "Diese beeinflusst auch den Markenwert, da eine professionelle Webseite mit erweiterten Tools für eine interaktive Kundenkommunikation die Positionierung im Markt wesentlich erhöht", meint Bretzke.

Der Hamburger Maklerpool Netfonds bietet seinen Partnerunternehmen ähnliche Unterstützungsleistungen an. "Auf einer Informationsseite im internen Bereich stellen wir Muster von Vertraulichkeitserklärungen aber auch Excel-Vorlagen mit typischen Bewertungsverfahren sowie Faktoren zur Verfügung", berichtet Netfonds-Vorstand Martin Steinmeyer. Zudem hat der Maklerpool den sogenannten "Unternehmerreport" entwickelt, der jederzeit über die Struktur und Entwicklung von Kunden, Produkten, Provisionen und weiteren Faktoren Auskunft geben kann.

JDC bietet DMR Deutsche Makler Rente

"Wir leiten automatisiert Ergebnisse – wie beispielsweise Risiken – ab, um dem Berater schon heute Ansätze zu geben, wo seine Risiken liegen und eine Basis für unternehmerische Ziele zu bieten", so Steinmeyer. Während bei Fondskonzept und Netfonds die Steigerung des Unternehmenswerts im Zentrum der Unterstützungsangebote steht, haben andere Pools konkrete Nachfolge-Angebote für ihre Maklerpartner entwickelt.

Fonds Finanz bietet seinen Partnern unter dem Stichwort "Sichere dein Lebenswerk" ein kostenloses Paket mit Vorlagen für Maklervertrag, die Maklervollmacht und eine Einwilligungserklärung zum Datenschutz. Die im Paket enthaltenen Unterlagen sollen Maklern nicht nur in der Gegenwart Rechtssicherheit bieten, sondern auch eine spätere Bestandsübertragung erleichtern. Der Münchener Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) hat die "DMR Deutsche Makler Rente ^[11]" entwickelt, die JDC-Vermittlern bei Aufgabe ihres Geschäfts ein Anrecht auf den Bestandsaufkauf durch JDC inklusive Bewertungsanalyse garantiert.

Seite vier: Maklerpools im Interessenkonflikt ^[12]

Sie müssen allerdings in den vergangenen drei Jahren nachweislich den Großteil ihrer Bestände bei JDC geführt und den Großteils ihres Geschäftes beim Maklerpool eingereicht haben. "Natürlich unterstützt Jung, DMS & Cie. seine Vertriebspartner auch bei der Organisation der Übergabe, wie Aufhebung der Vermögensschaden-Haftpflicht, Abmeldung bei der IHK, Information der Kunden sowie bei der Beendigung der Verträge mit Versicherern", erläutert JDC-Vorstandsvorsitzender Dr. Sebastian

Grabmaier.

„BCA Generationenvertrag“ als Möglichkeit der Nachfolgeplanung

Die BCA bietet ihren Vermittlern bereits seit mehreren Jahren den „BCA Generationenvertrag“ ^[13] als Möglichkeit der Nachfolgeplanung an. Der Maklerpool bietet Maklern damit die Möglichkeit, im BCA-Netzwerk einen geeigneten Nachfolger zu finden. Zudem stehen externe Consultants mit Erfahrungen in der Nachfolgeregelung als beratende Instanzen zur Verfügung. „Im Rahmen einer Solidargemeinschaft auf Zeit lösen wir direkt auch die Probleme Bestandsbewertung und Finanzierung, die bei anderen Modellen häufig zum Scheitern des Vorhabens führen“, sagt BCA-Vorstand Lang.

Blau direkt hat gleich mehrere Unterstützungsangebote für seine Makler konzipiert. Im Fall eines schweren Unfalls oder einer heilbaren Erkrankung übernimmt der Pool die „vorübergehende Nachfolge“. Blau direkt führt dann das Partnerunternehmen im Rahmen einer Unternehmervollmacht operativ bis zu sechs Monate weiter. Beim Übergang in den Ruhestand unterstützt der Pool Makler zudem durch das Finden eines geeigneten Nachfolgers aus dem Kreis der Blau-direkt-Partner. Gibt es einen Nachfolgekandidaten in der Familie des Maklers, bietet der Lübecker Maklerpool die Ausbildung des Nachfolgers an.

Maklerpools im Interessenkonflikt

Als eine weitere Variante kann der Makler den Bestand „auslaufen lassen“. In diesem Szenario stellt Blau direkt für die Kunden des Maklerunternehmens Selbstverwaltungsmöglichkeiten bereit und übernimmt die Leitung des Backoffice. Der Makler könne so noch bis zu 25 Jahre Courtagen generieren, ohne weiter beruflich tätig zu sein. Laut Blau direkt ist diese Lösung im Schnitt sechsmal ertragreicher als ein Verkauf. Für den Fall, dass ein Verkauf kurzfristig unabwendbar sein sollte, bieten die Lübecker ihren Partnern eine Kaufgarantie.

Die Variante der Bestandsaufkäufe durch Pools, wie Blau direkt und JDC sie anbieten, sieht Experte Grimm ^[14] kritisch. Seiner Ansicht nach begibt sich ein Maklerpool hierbei in einen Interessenkonflikt. „Einerseits gibt er an, die Interessen des Maklers zu vertreten und ihm einen attraktiven Preis zu bezahlen, andererseits ist es aber genau der Pool, der von einem zu gering angesetzten Kaufpreis am meisten profitiert“, erläutert Grimm. Generell befürwortet er jedoch die Angebote der Maklerpools, da diese auch langfristig von einer erfolgreichen Nachfolgeplanung profitieren. Aber auch hier sollten Makler penibel und kritisch prüfen, ob das Angebot ihren Bedürfnissen entspricht. (jb)

Foto: Shutterstock
