

blau direkt erklärt Bilanz-Wirrwarr

 procontra-online.de/artikel/date/2018/09/blau-direkt-erklaert-bilanz-wirrwarr

04.09.2018 Berater Top News von Detlef Pohl

Bilanzen des Maklerpools Blau Direkt sind zum Teil zu spät veröffentlicht worden. Das Problem sind nicht die fehlenden Testate – darauf verzichten auch maxpool, Wifo und Germanbroker.net. procontra hat bei den Lübeckern nachgehakt.



Formalien zur Buchhaltung haben wir zu lange hintenangestellt, zugunsten des Service für die Makler und technischer Innovationen, sagt Blau-Direkt-Chef Oliver Pradetto. Bild: D. Pohl

Beim Maklerpool blau direkt GmbH & Co. KG gab es Unruhe zu den Bilanzen. Der Vorwurf: Bei diversen Jahresabschlüssen wurden die vorgeschriebenen Publizitätsfristen nicht eingehalten. Die Meldung der Bilanzzahlen muss eigentlich sofort nach Vorlage des Jahresabschlusses an den elektronischen Bundesanzeiger gemeldet werden, spätestens jedoch ein Jahr nach dem Abschlussstichtag.

Nach Medienberichten war von 2010 bis 2016 die Frist nicht eingehalten worden. „Das stimmt nicht“, widerspricht Oliver Pradetto, Geschäftsführer der blau direkt GmbH & Co. KG. „Tatsächlich gab es nur einen einzigen verspäteten Jahresabschluss - 2016, aber zu spät ist natürlich trotzdem zu spät“, räumt er ein. Blau Direkt gehöre inzwischen im dritten Jahr zu den 500 am stärksten wachsenden Unternehmen Europas. „In der Kategorie Versicherungen & Finanzen sind wir dieses Jahr laut Focus sogar die Nummer eins“, berichtet Pradetto.

Wachstum führte zu Dehnungsstreifen

„Ein solches Wachstum führt immer auch zu Dehnungsstreifen: Wir haben zuerst Wert darauf gelegt, im operativen Bereich nachzukommen: Den Service für die Makler hochhalten, mit technischen Innovationen den Markt antreiben“, erklärt der Poolchef. In der Buchhaltung habe man den Schwerpunkt auf die Abrechnungsgeschwindigkeit gelegt. Inzwischen würden eingehende Courtagen im Schnitt innerhalb von 24 Stunden an den Partner weiter verrechnet. Das sei es, was den Partnern wichtig sei; wovon sie einen unmittelbaren Nutzen haben.

„Die Formalien haben wir zu lange hinten angestellt“, gibt sich Pradetto selbstkritisch. „Wir hatten uns nicht auf die Testatspflicht vorbereitet, zu der auch die Dokumentation sämtlicher Buchhaltungsprozesse gehört.“ Jetzt sei dies zwar nachgeholt, aber man habe unterschätzt, wie lange dafür gebraucht würde. „Aber auch wenn es das gut erklärt, so war es am Ende ein klares Versäumnis von mir und meinem Geschäftsführerkollegen“, erklärt Pradetto gegenüber procontra.

Hintergrund: Solange man lediglich als „kleine Kapitalgesellschaft“ am Markt agiert, kann man weitgehend größenabhängige Erleichterungen in Anspruch nehmen (nach Paragraf 267 HGB), etwa komprimierte Zahlenangaben. Davon habe man Gebrauch gemacht, gibt Pradetto zu Protokoll.

Da nach der Entwicklung von Bilanzsumme, Umsatzerlösen und Mitarbeiterzahlen der Pool ab dem Berichtsjahr 2016 den Abschluss von einem Wirtschaftsprüfer testieren lassen und auch Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Lagebericht vorlegen muss, hat blau direkt dies getan. „Als seit 2016 mittlere Kapitalgesellschaft haben wir die Formalien nun erfüllt“, widerspricht Pradetto anders lautenden Behauptungen.

blau direkt erklärt Bilanz-Wirrwarr

 procontra-online.de/artikel/date/2018/09/blau-direkt-erklart-bilanz-wirrwarr

04.09.2018 Berater Top News von Detlef Pohl

Bilanzen 2015 und 2016 sind geprüft

„Die Bilanzen 2015 und 2016 wurden geprüft. Am 7. August erhielten wir das Testat vom Wirtschaftsprüfer und haben dies mittlerweile auch im Bundesanzeiger veröffentlicht - damit ist der Sachmangel beseitigt“, so der Geschäftsführer. Gleichzeitig seien damit auch die Voraussetzungen geschaffen worden, um künftig regelmäßig und fristgerecht testieren zu können. „blau direkt wurde in der Maklerpoolanalyse 2014 – Entwicklungen, Geschäftsmodelle, Transparenz‘ als eines der transparentesten Pool-Unternehmen der Branche ausgezeichnet; ein einmaliges Fristversäumnis stellt dies nicht in Frage“, betont Pradetto.

Laut neuester Cash-Hitliste der Maklerpools, Servicedienstleister und Verbünde lag blau direkt 2017 auf Rang 9 unter 22 gelisteten Pools – mit 38,42 Millionen Euro Provisionserlösen (noch nicht testiert). Dies entspricht einer Steigerung um 32,9 Prozent gegenüber 2016. Die Erlöse aus Lizenz-/gebühren betragen 2,42 Millionen Euro (+ 24,74 Prozent). Die Zahl der Poolpartner wird mit 1.200 beziffert.

Makler nehmen Rufmordkampagne nicht ernst

Die Makler selbst haben maßgeblich zu den 2,42 Millionen Euro an Erlösen aus Lizenz-/Servicegebühren beigetragen. „Das kommt nahezu alles von unseren Maklerpartnern“, so der Pool-Chef. „Wir bieten für 500 Euro netto monatlich eine Service-Flatrate an, das heißt wir arbeiten bei vielen Gesellschaften ohne Courtagedifferenzen.“ Nun übertrügen immer mehr Makler ihre Vertragspflege im Rahmen der Funktionsausgliederung an den Pool. „Deswegen schießen unsere planbaren Einnahmen nach oben“, erklärt Pradetto.

Die Poolpartner interessieren sich laut Pradetto nicht für Rufmordkampagnen. Es zähle vielmehr, dass „wir mittlerweile die kompletten Bestände unserer Makler einpflegen, Daten aktuell halten und den kompletten Schriftverkehr für den Makler verarbeiten und archivieren.“ Das führe zu einem besonders auffälligen Wachstum an Bestandsübernahmen zur Vertragspflege an den Pool.