

## **Wohin mit den Maklerbeständen?**

Immer mehr Makler werden älter. Der Verkauf der Firma steht an. Das eröffnet jüngeren Maklerfirmen die Chance der Expansion durch Bestandszukauf. Was aber, wenn das nötige „Kleingeld“ fehlt?

### **Ruhestands- und Wachstumsmakler**

Kürzlich habe ich für einen Wiesbadener Versicherer über Wachstumspotentiale für Maklerfirmen referiert. Eine Chat-Umfrage zeigte, dass wir eine geteilte Community vor uns hatten. Rund die Hälfte der Makler war unter und rund die Hälfte über 50 Jahre alt. Interessant, dass sich beide Altersgruppen das Thema Wachstum in der Firma angemeldet hatten.

Fakt ist, dass 2025, also in zwölf Jahren, ein Drittel der heutigen Maklerschaft das offizielle Rentenalter überschritten haben wird und ein weiteres Drittel kurz davor steht. Für diese Makler sind Annoncen wie „Biete 700 Kunden, gehobenes Klientel mit einem Bestand von 8 Mio. EUR Sach zum Verkauf“ inzwischen typisch. Klar, der Ruhestand soll vorbereitet werden.

Die jüngeren oder auch wachstumswillige Makler im mittleren Alter erkennt man an Suchmeldungen wie: „Kaufe Bestände im Raum Süddeutschland. Bitte alles anbieten.“ Solche Annoncen nehmen in Maklermedien ebenso zu.

Beide Gruppen zusammenzubringen ist nicht leicht, wie kürzlich die Diskussion in einer Maklergruppe bei Facebook zeigte. Angeboten wurde ein Bestand in Berlin für den sich wegen ungenügender Werteinschätzung sowie nicht ausreichender Analyse des Bestandes kein Käufer fand. Die Preisverhandlungen zogen sich wie auf einem Pferdemarkt in die Länge.

### **Interessengruppen zusammenbringen**

Immer wieder gibt es in der Branche Projekte, Verkäufer und potentielle Käufer von Beständen zusammenzubringen. Viele dieser Projekte scheiterten. Ursachen waren zum einen die Probleme bei der Bewertung der Bestände, Fragen der Finanzierung des Kaufs bzw. Verkaufs sowie

zum anderen auch die rechtlichen Rahmenbedingungen, wenn man nur an die Haftungsfragen aus dem Bestand denkt.

Inzwischen nehmen sich des Themas auch einige Maklerpools an. [BCA aus Oberursel](#) bietet ein Modell „BCA Generationenvertrag – Zukunft und Nachfolge sichern“. Dabei wirbt man: „Die BCA AG filtert detaillierte Suchanforderungen und findet aus 10.000 Partnern den passenden.“ Im Kern wickelt man dann den Firmenübergang mit Provisionsteilung statt direktem Verkauf über mehrere Jahre ab.

Der [Maklerpool ARUNA GmbH](#) aus Berlin hat nach einer eigenen Analyse der demografischen Zusammensetzung der eigenen Pool-Partner mit „Ü60-Maklerberatungen zum Thema Nachfolgeregelung“ begonnen. Für die Verkäufer wird nach einer Zeit der werthaltigen Qualifizierung des Bestandes sowie einer individuellen Coaching-Phase ein passendes Verrentungsmodell angeboten. Für die Käufer bzw. übernehmenden Jungmakler werden regional passende Kundenbestände zusammengestellt.

pma aus Münster hat für das Thema sogar [eine eigene Homepage](#) eingerichtet und „unterstützt seit vielen Jahren Finanzdienstleister und Versicherungsmakler bei der individuellen Lösung der Unternehmensnachfolge und ist bundesweit am Kauf von Versicherungsbeständen interessiert. Selbst die letzte Ausgabe der pma-Zeitschrift „partner“ stand voll im Zeichen der Nachfolgeplanung.

Einige der exemplarisch aufgeführten Modelle eignen sich aber nicht für eine vom Verkäufer und Käufer gewollte vollumfängliche und zeitnahe Übernahme des Bestandes. Für den Ruhestandsmakler wird die Frage eines adäquaten Erlöses (zum Beispiel bei ernster Erkrankung) nicht gelöst. Er steht weiter vor der Herausforderung, einen geeigneten Käufer zu finden, der in der Lage ist, die Kundenbeziehungen zu bewahren oder auszubauen, das Geschäft weiterzuführen und einen angemessenen Preis zu zahlen.

### **Gesucht: Jungmakler mit hinreichender Solvenz**

Der Nachwuchs an jüngeren Makler fehlt trotz aller Bemühungen von Branchenteilnehmern um die Förderung von Vermittlernachwuchs und begrüßenswerten Initiativen wie dem [„Jungmakler-Award“](#).

Ausschließlichkeitsvertriebe werben eher „fertige“ Vermittler an und bilden immer weniger aus. Programme zu Agenturnachfolgern sind häufig dem „Rotstift“ von Kostenprogrammen zum Opfer gefallen. Und dies wirkt sich auf die ganze Branche aus.

Dennoch – hier und da gibt es die jungen Gesichter, die optimistisch in die Zukunft gehen. Auf der 2013er DKM waren dies nicht zu übersehen. Häufig kommen diese „Jungmakler“ aus sich verändernden Strukturen bei Vertrieben und bringen gutes Fachwissen für den Weg in die Unabhängigkeit mit. Die Bereitschaft zu einem Wachstumskurs durch Bestandszukauf ist zu spüren. Bleibt die Frage der Finanzierung von Bestandszukäufen bei noch nicht vorhandenen ausreichenden Eigenmitteln

Das Problem: Fördermöglichkeiten sind nicht bekannt und die notwendigen Netzwerkkontakte für die Inanspruchnahme von bereitstehenden Investitionsmitteln bestehen noch nicht. Doch das kann man ändern.

### **Öffentliche Förderprogramme können Unterstützung bieten**

Die bundesweite Akzeptanz öffentlicher Fördermöglichkeiten ist mit einer Inanspruchnahmequote in Höhe von 1% p.a. äußerst gering. Haupthinderungsgründe sind bürokratische Hemmnisse und eine Vielzahl von Förderprogrammen, die sich teilweise gegenseitig ausschließen und somit noch undurchschaubarer werden. Die allerwenigsten mittelständischen Unternehmen haben die Kompetenz für die Beantragung von Fördermitteln.

Ebenso fehlen vielen mittelständischen Maklern die Kontakte zu Investoren, die die Inanspruchnahme von öffentlichen Fördermöglichkeiten unterstützen, würden. Dabei orientieren sich viele dieser Investoren nicht nur auf sogenannte „Hidden Champions“ oder „Outperformer“. Vielmehr wird viel Wert auf eine bestehende oder zu erwartende Kontinuität gelegt.

Als Finanzierungsbausteine kommen neben den Mitteln privater Investoren, darunter auch Versicherer, ergänzende staatliche

Fördermittel zum Einsatz. Das sind am wenigsten genutzte und dennoch sinnvollsten Finanzierungsmittel, da diese von Haftungsfreistellungen über Bürgschaften und zinsgünstigen Darlehen bis hin zu Zuschüssen die günstigste Finanzierungsform darstellen.

Es lohnt also, sich einmal nach professioneller Unterstützung durch Experten für ein geplantes Investment umzusehen, die eigenen Pläne zu prüfen und diese dann auch mit professioneller Unterstützung\* umzusetzen.

Und wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus? Ruhestand oder Wachstum?

### **Dr. Peter Schmidt**

Experte Personenversicherungen und Unternehmensberater im Bereich Versicherungen, Vertriebe und Makler mit langjähriger Erfahrung als Führungskraft und Vorstand bei deutschen Versicherern und twittert als „[assekuranzdoc](#)“. Besuchen Sie auch [seine Webseite](#) und werden Sie Fan von Dr. Schmidt [auf Facebook](#).

Quelle:

<http://www.tagesbriefing.de/2013/12/10/sprechstunde-beim-assekuranzdoc-wohin-mit-den-maklerbestaenden/>