

Geldvernichtung beim Bestandsverkauf vermeiden-Praxis

[Praxis](#)
[19.08.2016](#)

Gastbeitrag Geldvernichtung beim Bestandsverkauf vermeiden



Von [Björn Bergfeld](#)



Verkäufer von Beständen haben nicht selten überzogene Erwartungen an den erwarteten Kaufpreis zum eigenen Maklerbestand. Dahinter steckt die Hoffnung auf einen respektablen Beitrag zur eigenen Altersversorgung. Wenn dieser nicht eintritt ist die Enttäuschung groß. Dabei kann man diese Geldvernichtung vermeiden.

Ein Gastbeitrag von Dr. Peter Schmidt

Wenn man Psychologen danach fragt, wie man Enttäuschungen im Geschäftsleben vermeiden kann dann gehört zu den ersten Empfehlungen sich an der Realität zu orientieren und nicht an emotionalen Erwartungen. Und zu dieser Realität beim Bestandsverkauf gehört es, sich u#ber die objektiven Faktoren der Wertbildung für Kundenbestände rechtzeitig zu informieren.

Was wird bei einem „Bestandsverkauf“ überhaupt verkauft?

Vorab ist klarzustellen, dass es den Bestand gar nicht gibt. Demnach kann dieser auch gar nicht verkauft werden. Im Alltag fassen wir als "Maklerbestand" die vielfältigen Vertragsverhältnisse zwischen dem Makler und Kunden, Versicherern und Dienstleistern zusammen. Sprechen wir von einem „Bestandsverkauf“ werden verschiedene Rechte verkauft.

Module "**Der @AssekuranzDoc(4836869)**"

Dazu gehört das Recht des Maklers auf Courtage, das Recht auf Betreuung von Versicherungsverträgen oder das Recht der Kommunikation mit Kunden zu Versicherungsverträgen.

Die Möglichkeit des „Verkaufs“ wird durch eine Vielzahl von gesetzlichen Regelungen überhaupt erst ermöglicht. Dazu gehören das Versicherungsvertragsgesetz (VVG), das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) oder ganz spezifische Verträge zwischen Makler, Kunde und Versicherern. Daraus wird auch deutlich, dass Maklerverträge und Datenschutzerklärungen eine ganz wichtige Rolle beim Verkauf und damit für die Verkaufssumme spielen.

Link: <https://dejure.org/gesetze/BDSG>

Link: <https://dejure.org/gesetze/VVG>

Faktoren für den Wert des eigenen Bestandes erkennen und entwickeln

In der Praxis der Bewertung von Maklerbeständen treffen wir immer wieder auf die Situation, dass nur mit wenigen Kunden Maklerverträge geschlossen wurden. Praktisch bedeutet diese, dass bei Maklern als Einzelunternehmer (also ohne juristische Gesellschaftsform) diese Kundenbeziehungen ohne vertragliche Basis zwischen Makler und Kunde gar nicht „verkauft“ werden dürfen!

Weitere qualitative und quantitative Faktoren können hier nur auszugsweise dargestellt werden. Neben den Maklerverträgen sind die Bestandszusammensetzung, Spezialisierungen oder die Art und Weise der Bestandsverwaltung als qualitative Faktoren zu nennen. Zu quantitativen Faktoren gehören die Kunden- und Vertragsanzahl, die Vertragsdichte pro Kunde, die Zusammensetzung des Umsatzes sowie die Betriebskosten.

Weitere Faktoren können Sie einer Zusammenstellung vom „Marktplatz für Maklerbestände“ entnehmen.

Link: <http://www.bestandundnachfolge.de/referenzen-fragen/faqs/faq-bewertung-bestände-1>

Je nach konkreter Situation können sich die genannten Faktoren als massive Preiskiller auswirken. Stehen Kundendaten nicht in digitalisierter Form zur Verfügung oder haben nur 30 Prozent der Kunden einen für den Verkauf geeigneten Maklervertrag läuft die „Maschine“ zur Geldvernichtung bereits auf vollen Touren.

Ein Makler mit einem Jahresumsatz von 80.000 EUR muss damit rechnen, dass er für einen solchen Bestand nicht die erwarteten 160.000 EUR bekommt sondern nur 60.000 oder 100.000 EUR. Will ein Verkäufer ein solches Szenario vermeiden gilt es frühzeitig die positiven und negativen Werte des eigenen Bestandes zu erkennen. Idealerweise beginnt man die Planungen für den Verkauf fünf Jahre vor dem Tag X.

Will man noch rechtzeitig Schwachstellen beheben und den eigenen Bestand vor dem Verkauf noch hübsch machen, dann muss man 24 Monate bei laufendem Geschäft einplanen. Dafür sind dann mindestens zwei Tage pro Woche konzentrierte Arbeit einzuplanen.

Bestandsbewertung und Kaufpreis

Für die Vorbereitung und Durchführung eines Bestandsverkaufs oder einer Maklerfirma sollten die einzuleitenden Maßnahmen in einer vernünftigen Relation stehen. So ist die Notwendigkeit der Gründung einer Makler-GmbH für einen Makler mit einem Umsatz von 50.000 EUR vor dem Verkauf eher kritisch zu hinterfragen.

Die Voraussetzungen für einen rechtlich sauberen Verkauf könnten in so einem Fall durchaus auch mit passenden Maklerverträgen für alle Kunden gelöst werden, die dieser Makler bis zum Verkauf abschließen und einholen kann. Damit kann er dann auch einen Teil der Geldvernichtung vermeiden.

Unsere Erfahrung bei der Bewertung und Begleitung von Maklerbeständen lässt in jedem Falle zu einer Wertermittlung durch unabhängige und kompetente Experten raten. Warum ist das sinnvoll und nicht sinnlos? Die Antwort ist einfach. Der Käufer sollte die „Mienen“ im Bestand erkennen. Lassen Sie uns dafür einige Beispiele ansehen.

Wird vor dem Verkauf nur nach der Courtagehöhe oder bei Maklerfirmen nach der Bilanz geschaut, dann könnten sich nach dem Verkauf Risiken dadurch aufbauen, dass große Anteile der Courtage nur von wenigen Kunden kommen (Kumulrisiko).

Oder: Ohne eine Analyse der in den vergangenen Jahren verkauften Produkte kann der Käufer schnell vor dem Problem stehen, dass aus diesen Produkten Kunden-beschwerden oder sogar Haftungsansprüche erwachsen.

Oder: Weitere Mienen können im teilweise schon Jahre zurückliegende Verkauf von Beteiligungsprodukten, nicht durch die VSH gedeckten Goldverkäufen oder in lückenhafter Dokumentation liegen.

Oder: Bei Maklerfirmen können in den Verträgen mit Mitarbeitern, Leasingoder Mietverträgen oder Abmachungen mit Tippgebern „Überraschungen“ lauern.

Der ermittelte Wert eines Bestandes wird zur Basis für die Preisverhandlungen. Wert und Preis sind aber nicht identisch. Es gibt weitere Faktoren über den Wert hinaus, die den Preis beeinflussen. Dazu gehören besonders auch Nachfrage und Angebote. Danach kann der Preis über oder unter dem ermittelten Wert liegen.

Eine Kaufpreisermittlung mit vereinfachten Faktorenermittlungen funktioniert heute immer weniger. Ich rate deshalb von Alleingängen von Bestandsverkäufen ab. Mit einem Experten an der Seite kommen Makler mit größerer Wahrscheinlichkeit zu einem optimalen Preis.

- [Rente](#)
- [Praxis](#)
- [Versicherungsmakler](#)
- [Gastbeitrag](#)
- [Ruhestand](#)
- [Bestandsverkauf](#)

- [Unternehmensführung](#)
- [Maklerbestände](#)