

## **Von wegen Preisverfall: Wie jetzt jeder den Wert seiner Maklerfirma erhöhen kann**

Als Makler raten Sie Ihren Kunden täglich, für das Alter vorzusorgen. Aber was ist mit Ihrem eigenen Ruhestand?

Aktuelle Zahlen belegen, dass die Preise für den Bestandsverkauf teilweise deutlich gesunken sind – vor allem, wenn der Bestand keine nachweisbare Qualität zeigt. Wer jetzt nicht handelt und den Wert seiner Firma zielsicher steigert, muss im Ruhestand deutlich kleinere Brötchen backen, als bisher gedacht.

Für viele Makler gehört der Verkauf des eigenen Bestands an einen Nachfolger auch heute noch ganz selbstverständlich zur persönlichen Ruhestandsplanung. Kein Wunder. Schließlich konnten altgediente Makler in den vergangenen Jahren sichergehen, sich ihren Ruhestand durch die Übergabe ihres Kundenstammes an einen jungen Kollegen angemessen zu vergolden. Für mich der wohlverdiente Lohn für ein langes Berufsleben und gute Arbeit am Kunden.

Deshalb überraschte mich Ende vergangener Woche eine Meldung: Versicherungsmakler-Firmen sind heute offensichtlich nur noch die Hälfte oder gar nur noch ein Drittel wert! „Während vor einigen Jahren Maklerbestände vergleichsweise problemlos zum drei- und mehrfachen Wert der Jahrescourtage an einen Nachfolger übergeben werden konnten, haben heute viele Makler schon Schwierigkeiten auch nur den zweifachen Wert zu erzielen“, berichtete die [Tutor Unternehmensberatung](#).

Noch 2010 war die gleiche Unternehmensberatung von steigenden Preisen ausgegangen. Beim etwas längeren Nachdenken war ich dann nicht mehr ganz so überrascht. Denn tatsächlich gibt dieser dramatische Preisverfall auch die Entwicklungen am Maklermarkt wieder. Fakt ist: Die demografische Entwicklung geht an Maklern nicht vorbei. Die „Silver Ager“ in der Maklerbranche werden immer mehr. Fast jeder Zweite ist 50 oder älter.

Die Folge: Die Nachfrage sinkt, das Angebot steigt. Die Preise fallen. Und sie werden weiter fallen... Hinzu kommen noch weitere Verkaufserchwernisse, wie die stärkere Regulierung des Vermittlermarktes in Deutschland und in der EU sowie der Druck aus Datenschutz- und Compliance-Aspekten. All das macht den Verkauf eines Bestandes deutlich schwieriger und aufwändiger als noch vor wenigen Jahren.

Wer heute als Makler nur noch dem Tagesgeschäft nachgeht und nicht zielgerichtet an seiner eigenen Firma arbeitet, wird spätestens mit dem Eintritt des Rentenalters vor einem großen Problem stehen – manche würden es Scherbenhaufen nennen.

### **Was also sollte jeder Makler tun, der weiter einen guten Preis für seinen Bestand erzielen möchte?**

Ganz einfach:

Er sollte bereits heute damit beginnen, seinen Bestand so aufzustellen und zu organisieren, dass er für einen potentiellen Käufer attraktiv wird. Makler werden sich zunehmend in einem Konkurrenzkampf mit Kollegen befinden, die ebenfalls ihre Bestände verkaufen möchten. Nur wer Qualität und eine einfache, strukturierte und gesetzeskonforme Übergabe sicherstellen kann, wird in Zukunft Käufer finden, die auch bereit sein werden, höhere Preise zu zahlen.

Für einen seriös handelnden und langfristig denkenden Makler sehe ich also keinen Grund zur Schwarzmalerei, wie sie jetzt von manchen Branchenexperten betrieben wird.

### **Den Wert der Maklerfirma kann man steigern**

Wenn Sie an eine Bestandsübergabe in naher oder auch ferner Zukunft denken, sollten Sie sich zunächst folgende Frage stellen:

Habe ich eine Betriebsführung und ein Bestandsverwaltungssystem, das die für eine optimale Bewertung notwendigen Daten überhaupt auf Knopfdruck liefern kann? Wenn sich mancher Kollege den Spiegel vorhält, sieht es ehrlicherweise meist so aus:

Ein paar Kunden „liegen“ im Bestandssystem bei dem einen Pool, ein paar bei dem anderen. Weitere Kunden werden direkt beim Versicherer verwaltet, denn der hat ja so ein schönes Maklerportal, leider aber ohne geeignetes System zum Datentransfer. Dann hier noch eine Excel-Liste für ein Sonderprodukt und da ein noch nicht integriertes DOS-basiertes Altsystem zur Verwaltung von Kundendaten.

Zum Übertragen oder zu einer Gesamtzusammenfassung des Bestandes hat immer die Zeit, manchmal auch das Geld gefehlt. Hauptsache die Einnahme- und Ausgabenübersicht für das Finanzamt stimmt, das war immer wichtiger. Klar, zwangsläufig.

Kurz:

Zahlreiche Makler haben kein durchgängiges Verwaltungssystem für ihre Bestände und müssten vor dem Verkauf erst einmal alles

zusammentragen.

Aber dafür hat man ja noch soooo viel Zeit. Oder nicht?

### **Was könnte Makler/in also tun, um den Verkauf bereits heute vorzubereiten?**

Bringen Sie Ihr Haus in Ordnung! Das ist mein dringender Rat. Nur ein ordentlich geführter Makler-Laden wird sich in den nächsten Jahren noch zu anständigen Preisen verkaufen lassen – und in der Lage sein, die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen.

Zum „Haus-in-Ordnung-bringen“ gehört meiner Ansicht nach:  
In ein einheitliches Bestandsführungssystem investieren und alle Bestände selbst verwalten (oder verwalten lassen). - Bestand regelmäßig nach quantitativen Faktoren bewerten:

- Bestandscourtage
- Courtagehaftung und -summen
- Bestandszu- und Abgang
- Bestandszusammensetzung nach Kunden, Kundenalter und Produkten
- Firmenstrategie für die nächsten fünf Jahre schriftlich niederlegen
- Business Case erstellen, der über die steuerliche Betriebskostenrechnung hinausgeht - Betriebsprozesse schriftlich definieren und sukzessive straffen - Makleraufträge- und Vollmachten komplett überarbeiten und den Fall einer Betriebsübernahme auch datenschutzmäßig berücksichtigen und diese Aufträge/Vollmachten sukzessive innerhalb von Monaten bei allen Kunden austauschen.

Und für den Fall des Falles, dass ein Betriebsübergang über Nacht erfolgen muss (Oder gehören auch Sie zu den Menschen, denen keine Unfälle passieren?), sollten Sie einen Notfallplan („Notfallkoffer“) erstellen. In diesen Koffer gehören offene Vorgänge, Hauptansprechpartner, Vorhaben und Probleme schriftlich niederlegt – und auch die Bestimmung eines (kommissarischen) Nachfolgers.

### **Welche Faktoren bestimmen den Wert einer Maklerfirma?**

Haben Sie Ihr Haus in Ordnung gebracht, können Sie sich Gedanken darüber machen, was Ihr nun frisch renoviertes Haus nun Wert sein könnte. Die bisher oft geltende Formel „die zwei- bis dreifache Jahres-Courtage“ scheint ja hinfällig geworden zu sein. Das bestätigen auch meine Gespräche mit Experten für die professionelle Bewertung von Maklerfirmen. Sie haben mir berichtet, dass die reine Bestandscourtage

zunehmend in den Hintergrund rückt, wenn es um die Ermittlung des Kaufpreises geht.

Stattdessen spielen betriebswirtschaftliche Betrachtungen wie die Bewertung des Gewinns vor Steuern (EBIT) und weitere qualitative Faktoren eine deutlich größere Rolle als in den vergangenen Jahren. Qualitativen Faktoren sind zum Beispiel:

- Personal- und Sachkosten
- Alter des Bestands
- Bestandszusammensetzung (vor allem die K-Quote)
- das Courtageergebnis je Sparte
- Bestandszugang und -abgang der letzten Jahre und weitere Faktoren zu den qualitativen Aspekte

Hinzu kommen zahlreiche „weichere“ Faktoren, die sich aber oft in harter Währung niederschlagen. Zum Beispiel die Frage der Wohnorte der Kunden. In jeder Großstadt wie auch in den ländlichen Bereichen weiß man um die „besseren Viertel“ oder die „interessanteren Kunden“ mit Seegrundstück.

Und was glauben Sie, wird sich auf dem beschriebenen „Käufer-Markt“ besser verkaufen: Ein gut aufgestellter und dokumentierter Makler-Betrieb mit einer attraktiven Kundschaft – oder eine Firma, von der man gerademal den Jahres-Umsatz kennt?

Vielleicht ist dann Ihre Firma doch plötzlich wieder das drei- bis vierfache Ihrer Jahres-Courtage wert?

## **Fazit**

Zukunft und finanzielle Absicherung für unsere Kunden zu planen ist unser täglich Brot. Nur sollte kein Makler seine eigene Zukunft und die Vorsorge für den Fall des Falles vergessen. Jeder Makler jenseits der 40 sollte bereits heute sein Haus in Ordnung haben, um auf einen planmäßigen Verkauf seiner Maklerfirma UND die Regelung seiner Nachfolge vorbereitet zu sein.

Persönlich wichtige Schritte zur Werterhaltung und Wertsteigerung der eigenen Firma gehören aufgeschrieben. Manche nennen das Businessplan. Hier kann es auch helfen, ein externes Coaching durch einen Profi in Anspruch zu nehmen – so wie es viele hochprofessionelle Firmen bis hin zu DAX-Unternehmen regelmäßig tun. Ich würde jedem Makler sogar raten, regelmäßig einen Firmen-Check machen zu lassen. Eben ganz so, wie auch er regelmäßig die Policen seiner Kunden prüft und gegebenenfalls anpasst.

Und wem seine Kunden am Herzen liegen, der sollte einen Notfallplan inklusive Vertretung und Nachfolger erstellen.  
So könnte es auch der amerikanische Philosoph R. W. Emerson gemeint haben: „Handle – und das Schicksal selbst beugt sich!“

### **Oder wie sehen Sie das?**

Ihr Peter Schmidt

---

### **Dr. Peter Schmidt**

Unternehmensberater im Bereich Versicherungen mit langjähriger Erfahrung als Führungskraft und Vorstand im Bereich Personenversicherung / Maklervertrieb bei deutschen Versicherern. Er twittert als „[assekuranzdoc](#)“.

Quelle:

<http://www.tagesbriefing.de/2013/08/21/von-wegen-preisverfall-wie-jetzt-jeder-den-wert-seiner-maklerfirma-erhohen-kann/>