Jungmakler – Reale Wachstumsoptionen ohne Eigenkapital?

Einem jungen, aufstrebenden Makler mit Wachstumsabsichten ist es beinahe verwehrt, ein bestehendes Maklerunternehmen zu erwerben. Es fehlt an Eigenkapital und Kreditfreudigkeit der Banken. Es gibt aber einen anderen Weg, bei dem sowohl der Jungmakler als auch der Altmakler profitieren kann.

ine zunehmende Anzahl von Beratern, Beiträgen und Awards widmet sich dem Nachwuchs innerhalb der Maklerbranche: Die Rede ist von den sogenannten Jungmaklern. Diese sind in der Regel gut ausgebildete Vermittler, die unter deutlich veränderten und im Vergleich zur vergangenen Dekade deutlich erschwerten Bedingungen agieren müssen. Denn die Branche befindet sich im Wandel, Regulierung und Digitalisierung sind hier die prägenden Stichworte. Ein Großteil dieser Jungmakler, keine Schönwetterkapitäne, befindet sich in der Altersklasse zwischen 20 und 30 Jahren und macht sich natürlich Gedanken darüber, wie das Unternehmen wachsen kann. Bekanntermaßen gibt es zwei Wege, die man dabei einschlagen kann. Da ist einerseits das organische Wachstum, das sich über einen planbaren, aber auch oft sehr langsamen Entwicklungspfad erreichen lässt und andererseits das anorganische Wachstum, das aber mit signifikantem Kapitalbedarf verbunden ist. Letzteres ist dennoch für Jungmakler interessant und soll nachstehend näher betrachtet werden.

Denn gleichermaßen gibt es zu den Nachwuchsmaklern – sozusagen am anderen Ende des Marktes – etablierte Maklerunternehmen mit ihren Gesellschafter-Geschäftsführern, die altersbedingt ihre Nachfolge organisieren müssen. Eine aufgrund der Alterspyramide wachsende Anzahl an Unternehmern der erfolgreichen Babyboomer-Generation, also die Jahrgänge 1958 bis 1966, möchte allmählich aus-

steigen und sucht deshalb nach unternehmerischen und personellen Lösungen. Die Frage ist also, wie bringt man Jung und Alt zusammen?

Erwerb eines etablierten Maklerunternehmens? Fast unmöglich.

Zunächst einmal könnte der Jungmakler sich überlegen, ein alteingesessenes Maklerunternehmen zu kaufen. Der Erwerb eines etablierten Maklerunternehmens, das in der Regel ein Mehrfaches des Unternehmenswertes des Jungmaklers darstellt, ist jedoch heute aufgrund der Risikopolitik der Banken meist ausgeschlossen. Die Anforderungen, was die Unterlegung mit Darlehens-Sicherheiten angeht, sind sehr hoch. Die Eigenkapitalanforderungen und die entsprechenden Sicherheiten sind für die Mehrzahl der Jungmakler nicht realisierbar. Es gibt aber einen umgekehrten Weg, der beide Generationen zusammenführt und den jeweiligen Zielsetzungen - einerseits Wachstum, andererseits Nachfolge - gerecht wird.

Umgekehrter Weg: Altmakler integriert Jungmakler

Denn wie schon beschrieben suchen insbesondere mittelständische Makler, die häufig deutlich mehr als 1 Mio. Euro Bestandscourtagen pro Jahr erwirtschaften, nach Jungunternehmern, die bereits unternehmerische Kompetenz und erfolgreiche Ergebnisse nachweisen können, um die Nachfolge in ihrem Unternehmen zu regeln. Nachgewiesene



Von Dr. Stefan G. Adams, Geschäftsführer der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG

Kompetenz heißt dabei, dass der Jungmakler ein profitables Unternehmen mit entsprechenden Strukturen und mit positiven Zukunftsperspektiven aufgebaut hat. Weiterhin sollte die Nachwuchskraft über eine gewinnende Unternehmerpersönlichkeit verfügen, die ihm erlaubt, auch Geschäftsführer einer um den Faktor 5 oder 15 größeren Einheit zu werden. Notleidende Jungmaklerunternehmen, die keine stabile Geschäftsentwicklung und Profitabilität vorweisen können, werden von den profilierten Inhabern als Nachfolgelösung ganz sicher ausgeschlossen.

Ein praxiserprobtes Modell

Dieses Modell hat das Beratungsunternehmen Dr. Adams & Associates bereits in die Praxis umgesetzt: Dabei bringt der Jungmakler seinen Bestand bzw. sein Unternehmen zu Marktkonditionen in das "große" Maklerunternehmen im Rahmen eines Anteilstauschs oder einer Fusion ein und übernimmt die Geschäftsführung. Für einen überschaubaren Zeitraum geschieht dies gelegentlich noch mit Unterstützung des veräußernden Altmaklers. Das weitere Veräußerungsprocedere beinhaltet dann eine sukzessive, bereits zu Beginn des "Mergers" durchgeplante, Übernahme weiterer Unternehmensanteile – beispielsweise unter dem Einsatz von Putund/oder Call-Optionen durch den Jungmakler. Wichtig ist dabei, dass die Bewertungsparameter und Zeitpunkte bis zur möglichen vollständigen Anteilsübernahme schon zu Beginn der Transaktion fixiert sind. Auch die zusätzliche Finanzierung von Private Equity aus verschiedensten Quellen kann den Erwerb eines großen Maklerunternehmens durch einen Jungmakler erleichtern. Dies würde keinen weiteren Eigenkapitaleinsatz nach sich ziehen.

Fazit

Jungmakler mit erfolgreichem Track Record und überzeugenden unternehmerischen Fähigkeiten, haben also die Option anorganisch zu wachsen, ohne Eigenkapital einzubringen. Das beschriebene Modell stellt nach langjähriger Erfahrung von Dr. Adams & Associates eine Win-Win-Situation für Jung- und Altmakler dar, bei dem der Jungmakler ein außergewöhnliches Wachstumsszenario erfährt und der Altmakler einen motivierten und verantwortlich handelnden, durch Anteile gebundenen Geschäftsführer bekommt.