

## Dr. Adams & Associates: Unternehmensnachfolge und Bestands- vermittlung im Maklermarkt

Interview mit **Dr. Stefan G. Adams**,  
Inhaber der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG  
Business Brokerage & Business Development

*AssCompact:* Herr Dr. Adams, mit der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG (ASA) sind Sie als Unternehmensmakler beziehungsweise Broker im Finanzdienstleistungssektor tätig. Wie sieht Ihr Geschäftsmodell genau aus?

**Dr. Stefan Adams:** Wir agieren seit Jahren mit mehreren Consultants als Unternehmensmakler beziehungsweise Broker im europäischen und angelsächsischen Wirtschaftsraum. Hier haben sich zwei Kernkompetenzen entwickelt. Zum einen sind wir Broker und Mediator für international tätige Versicherer, die den Markteintritt in Deutschland, Österreich oder Skandinavien anstreben. Unsere Kunden sind beispielsweise Metlife/Liberty, Inoralife, Friends Provident, OAB. Zum anderen agiert ASA als Unternehmensmakler und -berater für Nachfolgeregelungen bei Versicherungsmaklern und Bestandsverkäufen beziehungsweise -käufen, begleitet und berät bei der operativen Umsetzung und der Finanzierung.

*AC* Wer verkauft heute Bestände und mit welcher Motivation?

**SA** Auf der Verkäuferseite finden sich primär etablierte Makler, die 50 Jahre und älter sind und ihre Nachfolge regeln wollen. Eine Verkaufsmotivation bei kleineren und mittelständischen Gewerbe- und Industriemaklern ist hierbei auch der wachsende Anspruch der Kunden, mit Maklerunternehmen zu arbeiten, die über adäquates Personal in qualitativer wie auch in quantitativer Hinsicht verfügen. Die Größe der Maklerunternehmen und die Infrastruktur werden hier mehr und mehr erfolgsrelevant. Eine weitere Verkaufsmotivation

ist die neue EU-Vermittlerrichtlinie mit der verschärften Haftungsproblematik und den Beratungsprotokollierungspflichten. Viele ältere Makler möchten sich dem nicht mehr anpassen und suchen einen Bestandskäufer oder Nachfolger.

*AC* Und welche Marktteilnehmer befinden sich auf der Käuferseite?

**SA** Unsere Kunden auf der Käuferseite spiegeln annähernd das gesamte Spektrum der Marktteilnehmer wieder. Unzufriedene Ausschließlichkeitsvermittler, expandierende klein- und mittelständische Maklerunternehmen, Großmakler, Vertriebsorganisationen, Beteiligungsfonds und zunehmend Versicherungen zählen zu unseren Kunden.

*AC* Besteht aktuell ein funktionierender Markt und wie entwickeln sich Angebot und Nachfrage?

**SA** Wir befinden uns aktuell in einem klassischen Verkäufermarkt. Die Quote von Angebot zur Nachfrage liegt bei uns etwa bei eins zu zehn, so dass wir für annähernd jeden Bestand mit marktgerechter Preisvorstellung, zeitnah einen adäquaten Käufer präsentieren können. Der Markt reift nach unserer Wahrnehmung sehr schnell, wobei wir davon ausgehen, dass auch in den nächsten Jahren die Nachfrage das Angebot übertreffen wird. Insbesondere getrieben durch die EU-Vermittlerrichtlinie erhalten wir aktuell signifikant mehr Verkaufsmandate als in den letzten Jahren.

*AC* Welche Kriterien spielen bei einem Bestandsübergang beziehungsweise einer Nachfolgeregelung für Verkäufer und Käufer eine entscheidende Rolle?

**SA** Zunächst muss ein Verkäufer sich der 100%igen Vertraulichkeit beim Eintritt in Verkaufsverhandlungen sicher sein. Der Verkäufer verkauft in der Regel sein Lebenswerk und sollte mit Rücksicht auf seine Kundenbe-



ziehungen – und somit den Unternehmenswert beziehungsweise den Verkaufspreis – kein Interesse an einer Veröffentlichung seiner Verkaufsabsichten an Stammischen oder ähnlichen Orten haben. Bestände atomisieren sich nach unserer Erfahrung dann sehr schnell. Eine professionelle und neutrale Beratung mit einer anonymisierten Angebotsphase und Selektionsphase von potenziellen Käufern spart hier für alle Seiten Geld und Zeit. Bonität und Ernsthaftigkeit des Käufers sollten zu Beginn dokumentiert sein. Da Käufer und Verkäufer in der Regel über einen Zeitraum von sechs bis 24 Monaten eng zusammen arbeiten müssen, um einen Wert erhaltenden Bestands- oder Unternehmensübergang zu gewährleisten, sind weiche Faktoren im Verhältnis Käufer und Verkäufer nicht unwichtig. Unser Dienstleistungsspektrum ist unter anderem auf die Abstimmung dieser Erfolgsfaktoren ausgerichtet.

**AC** *Mit welchen Faktoren werden Bestände aktuell bewertet?*

**SA** Vorab bemerkt – ein Verkäufer wird nur dann einen marktgerechten Preis erzielen, wenn der Käufer ein hohes Interesse an seinem Bestand beziehungsweise seiner Kundenstruktur entwickelt. Stimmen die weichen Faktoren, haben Käufer und Verkäufer ähnliche Kundenzielgruppen, passt die Regionalität, lassen sich Synergieeffekte in der Verwaltung realisieren, sind Personalressourcen übertragbar oder kurzfristig kündbar, ist der Kfz-Bestand im vertretbaren Rahmen, sind Storno- und Ausländerquoten marktüblich – dann lassen sich die theoretischen Bewertungen für den Sachbestand vom 2,0- bis zum 3,0-fachen der Jahrescourtage realisieren. Für Investmentbestände liegen die Marktpreise aktuell eher bei 4,0 bis 4,5. Im Zeitverlauf sehen wir bei dem zunehmenden Angebot aber rückläufige Verkaufspreise.

**AC** *Warum sollte nun ein Verkäufer einen Broker einschalten?*

**SA** Die monetär höchste und professionellste Bewertung eines Unternehmens oder eines Bestandes nützt wenig, wenn der adäquate Käufer fehlt. Meist bleiben die Verkaufspreise dann Illusion. Das bedeutet, dass der primäre Vorteil in der höheren Wahrscheinlichkeit liegt, einen passenden Käufer in einem bestimmten Zeitfenster zu finden, der einerseits im Stande und andererseits Willens ist, einen marktgerechten Preis zu bezahlen. Die Wahrung von Anonymität und Vertraulichkeit in der Selektionsphase, die professionalisierte Bewertungs-, Verhandlungs- und Abwicklungsphase mit einem persönlichen Mediator bis zur Vertragsunterschrift und die Option, jederzeit Zugriff auf spezialisierte Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte zu erhalten, sehen wir als Vorteile für unsere Verkäufer, die selbstverständlich auch unseren Käufern zugute kommen.

**AC** *Herr Dr. Adams, vielen Dank für das Gespräch.*

**Dr. Stefan G. Adams**

ist Gründer der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG. Basierend auf einem Studium der Volkswirtschaftslehre und der Promotion an der Universität Karlsruhe, hatte er verschiedenste Führungsfunktionen bei der Allianz und der AXA Colonia inne. Im Anschluss war er Vorstandsmitglied des Unternehmensverbundes Alte Leipziger/Hallesche Nationale sowie bei der Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG, jeweils mit Verantwortlichkeiten im Ressort Vertrieb, Marketing und Ausland.

