

„Gewinn, Gewinn, Gewinn“

Der Kaufpreis eines Maklerunternehmens ist ausschließlich vom zukünftig nachhaltig erzielbaren Gewinn abhängig. VM fragte bei Dr. Stefan Adams nach.

Wovon hängen Kaufpreise für Maklerunternehmen ab?

Das sind die drei großen G, die da heißen „Gewinn, Gewinn, Gewinn“. Erwerber beurteilen heute die Kaufoptionen – abgesehen von strategischen Käufen – ausschließlich nach dem zukünftig nachhaltig erzielbaren Gewinn.

Gibt es für die aktuellen und künftigen Kaufpreise einen Maßstab?

Kaufpreise sind so individuell wie die jeweiligen Unternehmen, für die diese ermittelt werden. Da Maklerunternehmen und Bestände sehr unterschiedliche Qualitätsparameter aufweisen, lassen sich nur Intervalle angeben. Die Grafik unten zeigt die Gewinnmultiplikatoren für die letzte Dekade (2001 bis 2009) und die aktuellen Werte. Untergrenze ist die blaue Säule, die Obergrenze die grüne. Unsere Prognose ist, dass die Multiplikatoren für Privatkundenmakler weiter fallen. Dort wird das Angebot an Beständen demografiebedingt stark zunehmen und die Wettbewerbsintensität durch Vergleichsportale, das Direktgeschäft von Versicherern und Fintechs zur Erosion der Gewinne beitragen. Bei Gewerbe- und Industriemaklern gehen wir von nur leicht fallenden Multiplikatoren aus.

Gibt es regionale Unterschiede?

Nach unserer Erfahrung sind Unternehmen in Metropolregionen oder Großstädten beziehungsweise den jeweiligen Speckgürteln für Käufer meist attraktiver als ländliche Gebiete. Hier wird häufig ein Bonus auf den Multiplikator eingeräumt. Maklerunternehmen mit Kunden in wirtschaftlich starken Regionen mit höherem Durchschnittseinkommen und niedrigen Firmen-Insolvenzquoten werden in der Regel höher bewertet.

Warum scheitern diese Käufe oft an der mangelnden Liquidität der Käufer?

Die große Mehrheit der Käufer muss die Transaktion über Banken finanzieren. Versicherungsbestände sind für Banken aber keine verwertbaren Sicherheiten. Diese muss der Erwerber separat stellen – in Form von Cash, Grundschulden oder LV-Rückkaufswerten. Hierzu ist aber nur ein Bruchteil der interessierten Bewerber imstande, denn Banken setzen Eigenkapitalquoten von 60 bis 85 Prozent des Kaufpreises voraus. Eine Prüfung der Bonitätssituation der potenziellen Käufer, – die wir prinzipiell vor dem ersten Verhandlungsgespräch durchführen – verhindert ein Scheitern aus mangelnder Liquidität. Aus Sicht der Verkäufer ist das



Dr. Stefan Adams

berät seit 15 Jahren Maklerunternehmen, ist spezialisiert auf Nachfolgeregelungen.

Scheitern mangels Bonität ärgerlich, weil es erst zutage tritt, wenn die Verhandlungen abgeschlossen sind.

Das Interview führte Bernhard Rudolf.

Verkäufer, aufgepasst!

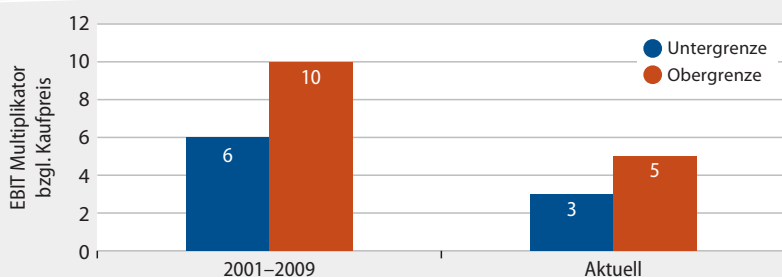
Am Mittwoch, 22. Juni 2016, bietet Dr. Stefan Adams, mitorganisiert von Versicherungsmagazin, ein Tagesseminar von 10.00 bis 17.00 Uhr nur für Versicherungsmakler an, die ihr Unternehmen demnächst veräußern wollen. Es werden explizit nur Verkäufer zugelassen. Hauptthemen:

- Wie professionelle Nachfolgeplanung funktioniert,
- Unternehmensbewertung und Kaufpreisermittlung,
- Vermeiden der häufigsten Stolpersteine bei der Nachfolgeplanung.

Mehr Informationen bei:

www.versicherungsmagazin.de

Bewertungen nach Multiplikator vom EBIT des Maklerunternehmens



Quelle: Dr. Adams & Associates

VM-Grafik