

Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG

# „Wir kennen jeden persönlich“

Seit zehn Jahren vermitteln die Experten der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG in Eschborn Verkäufe von Versicherungsmaklerbetrieben. Versicherungsmagazin sprach mit Dr. Stefan G. Adams und Günter Höppner über ihr diskretes Geschäft.

**Versicherungsmagazin:** Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus?  
**Dr. Stefan G. Adams:** Unsere

Leistung umfasst drei Module: Wir arbeiten als Unternehmensmakler und beschäftigen uns mit der klassischen Altersnachfolge. Dann sind wir als Unternehmensberater tätig und erstellen Bewertungsgutachten. Aufgrund der Bewertungsgutachten erhalten wir auch Aufträge zur Restrukturierung von Maklerbetrieben. Diese sollen vielleicht erst in drei oder vier Jahren verkauft werden, und der Besitzer möchte wissen, was er unternehmen muss, damit sich der Kaufpreis begründbar und signifikant um zum Beispiel 20 Prozent nach oben bewegt. Die dritte Komponente ist die klassische Finanzierungsvermittlung.

**Versicherungsmagazin:** Wie kommen Sie mit verkaufswilligen Maklern und potenziellen Käufern in Kontakt?

**Dr. Stefan G. Adams:** Zum Teil kommen die Verkäufer auf uns zu. Wir akquirieren auch aktiv, etwa durch Telefonakquise. Dann legen wir das Unternehmen unter die Lupe und schauen uns an: Lässt es sich überhaupt verkaufen? Da gibt es viele Aspekte, die man sich erst einmal anschauen muss. Erst wenn wir sagen: „Dieses Unternehmen ist über-

haupt verkäuflich“, gehen wir auf mögliche Käufer zu. Wir sprechen die so genannten Wiederholungstäter an, die bei uns schon mehrfach gekauft haben. Oder wir gehen über unsere Datenbank. Dort haben wir genau hinterlegt, wer was zu welchen Bedingungen kaufen möchte. Das sind Informationen, die uns die Käufer in der Regel im Vorfeld liefern.

**Günter Höppner:** Der Idealfall ist eigentlich immer: Man führt Menschen zusammen, die aufgrund unseres Gutachtens schon alles übereinander wissen, und es kommt nur noch darauf an, dass die beiden sich persönlich gut verstehen.

**Versicherungsmagazin:** Prüfen Sie auch die Bonität der Käufer?

**Dr. Stefan G. Adams:** Ja, selbstverständlich. Wir müssen uns den Käufer genauso detailliert anschauen wie den Verkäufer. Die Selektion auf der Käuferseite erfordert eine Menge Zeit. Danach begleiten wir den Prozess bis zum Notartermin, als Unternehmensberater und Moderator. Alle Informationen laufen über uns, das ist eine hochsensible Angelegenheit. Wir sind quasi ein Durchlauf-erhitzer, denn es wäre schwierig, wenn Käufer und Verkäufer über alle Details und Bedenken persönlich sprechen

müssten, weil da das Tischtuch schnell zerschnitten werden kann. Wir transportieren Informationen, Fragen und Antworten beider Seiten. Das ist eine Aufgabe, die sehr stark eine Mediatoren- und Moderatorenrolle beinhaltet.

**Versicherungsmagazin:** Wie läuft die Bewertung eines Maklerunternehmens ab?

**Dr. Stefan G. Adams:** Wir setzen die Faktoren an, die wir am Markt sehen, und multiplizieren diese mit dem, was an wiederkehrender Courtage vorhanden ist. So findet man einen Bestandswert. Dann analysieren wir Chancen und Risikofaktoren. Aufgrund dieser Parameter gibt es jeweils einen Bonus oder Malus. Wir untersuchen beispielsweise Kundenzielgruppen und Schadenquoten. Ebenso die Kennzahlen aus der Bilanz der vergangenen drei Jahre. Wenn da irgendwelche großen Abweichungen sind, muss der Verkäufer uns das erklären und wir dokumentieren dies. Wir schauen auch nach Kumulrisiken in der Kundenstruktur. Mit einer solchen Bewertung hat man den Vorteil, dass in den Verkaufsverhandlungen der „orientalische Basar“ ausgeschaltet wird. Die Verhandlungen werden versachlicht, alles ist genau nachvollziehbar und mit dem Verkäufer abgestimmt. Bei kleineren Unterneh-



„Mit einer solchen Bewertung hat man den Vorteil, dass in den Verkaufsverhandlungen der orientalische Basar ausgeschaltet wird.“

Geschäftsführer Dr. Stefan G. Adams (links), Senior Consultant Günter Höppner (rechts), Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG, Bernhard Rudolf, Chefredakteur VM

men, mit wiederkehrender Courtagage zwischen 70.000 und 120.000 Euro, erstellen wir in der Regel ein Unternehmensprofil mit 150 bis 200 harten und weichen Daten.

**Versicherungsmagazin:** Jetzt haben Sie die Bewertung und bringen die zwei zusammen. Geben Sie einen Preis vor?

**Dr. Stefan G. Adams:** Wir ermitteln anhand des zuvor beschriebenen Bewertungsverfahrens inklusive der Berücksichtigung der Bonus/Malus-Parameter einen Durchschnittspreis, den wir für gerechtfertigt und auch gemäß unserer Erfahrung für marktgerecht halten. Eine dramatische Veränderung des Kaufpreises gegenüber dem Bewertungsgutachten haben wir noch nicht erlebt. Außer natürlich, es kommt während der Verhandlungen auf Verkäuferseite zu außergewöhnlichen Neukundenakquisitionen oder Kundenverlusten.

**Versicherungsmagazin:** Wie viel Prozent der Verhandlungen scheitern denn?

**Günter Höppner:** Von den Transaktionen, die wir gemeinsam mit Verkäufern und Käufern strukturiert durchführen, scheitern maximal fünf bis zehn Prozent aufgrund diverser individueller Gründe,

etwa dass der Verkäufer dann plötzlich doch noch nicht verkaufen möchte.

**Versicherungsmagazin:** Wie sieht Ihre Vergütung aus, wenn Verkäufer und Käufer sich einig werden?

**Dr. Stefan G. Adams:** Als Unternehmensmakler arbeiten wir rein auf Provisionsbasis. Wir erhalten von beiden Seiten Provision, aber nur in dem Fall, dass es zur Vertragsunterzeichnung kommt, und zwar in Abhängigkeit von der Kaufsumme. Die Gutachten werden auf Tagesatzbasis abgerechnet, ebenso die Handlungsempfehlungen aus dem Gutachten.

**Versicherungsmagazin:** Welche typischen Fehler werden bei der Nachfolgeplanung gemacht?

**Dr. Stefan G. Adams:** Ein großer Fehler ist es, seine Mitarbeiter gleich zu Beginn einzuweißen. Ein ebenso großes Problem ist die Aufgabe der Anonymität. Das kann Wettbewerber auf den Plan rufen, die Kunden abwerben wollen.

**Günter Höppner:** Fatal kann auch sein, den richtigen Verkaufszeitpunkt zu verpassen. Wenn Verkäufer zu lange warten, können Kunden zur Konkurrenz wechseln, weil sie fürchten, dass es keine Nachfolgeregelung gibt.

**Dr. Stefan G. Adams:** Das Thema frühzeitige Restrukturierung wird von vielen vernachlässigt. Jeder Käufer kauft lieber ein gut strukturiertes Unternehmen. Ein wichtiger Punkt sind noch die Altlasten der Firma, etwa lang laufende Leasing- oder Mietverträge. Das A und O beim Verkauf ist außerdem absolute Transparenz.

**Versicherungsmagazin:** Wie lange dauert es durchschnittlich, bis sich Käufer und Verkäufer einig sind?

**Dr. Stefan G. Adams:** Ab Zusammenführung in der Regel sechs bis neun Monate.

**Versicherungsmagazin:** Wie viele Transaktionen wickeln Sie im Jahr ab?

**Dr. Stefan G. Adams:** Im Schnitt begleiten wir zwischen 40 und 50 Transaktionen im Jahr. Wir haben eine Datenbank mit etwa 4.000 Maklern, davon sind rund 800 Verkäufer, der Rest sind Kaufinteressenten.

**Günter Höppner:** Im Vorfeld einer Transaktion kennen wir jeden Käufer persönlich, denn wir haben bei jedem im Büro gegessen und mit ihm über sein Unternehmen sowie seine Präferenzen gesprochen.

**Versicherungsmagazin:** Das Durchschnittsalter der Makler liegt mittlerweile bei über 50 Jahren. Expecten Sie in den kommenden Jahren eine Übernahmewelle?

**Dr. Stefan G. Adams:** Wir haben jedes Jahr zwischen 20 und 25 Prozent mehr Unternehmen, die verkauft werden möchten. Diese Zahlen werden noch steigen. Unternehmen mit ungenügenden Gewinnen und nicht marktgerechten Kostensituationen werden künftig liquidiert werden, weil sie nicht verkäuflich sind. Unternehmen, die eine tolle Gewinnsituation haben, die werden sie immer verkaufen können, auch wenn es eine Schwemme gibt. Davon sind wir überzeugt.

Das Interview führten  
Alexa Michopoulos und Bernhard Rudolf.