



Maßnahmen zur Erhöhung des Unternehmens- und Bestandswertes

Es sind oft nur kleine Stellschrauben, sie haben aber eine große Wirkung: Versicherungsmakler können durch Änderungen bzw. Verbesserungen des gewohnten Betriebsablaufs den Wert ihres Unternehmens steigern und so im Falle der Veräußerung einen höheren Verkaufspreis erzielen.

Versicherungsvermittler schätzten den Bestands- oder Unternehmenswert bisher im Regelfall nach dem Umsatzverfahren auf Basis der in der Vergangenheit erzielten Courtagen- bzw. Provisionseinnahmen unter Zugrundelegung eines Umsatzmultiplikators. Damit kann jedoch keine sachgerechte Bewertung des Versicherungsbestandes und des Maklerunternehmens durchgeführt werden, da zahlreiche wichtige Bewertungsfaktoren nicht berücksichtigt werden (zum Beispiel unterschiedliche Kosten, Renditen, Bestandsqualität). Nur die sogenannte Ertragswertmethode ermöglicht eine qualitätsorientierte und unternehmensindividuelle Wertermittlung.

Der Bestandswert eines Vermittlers wird maßgeblich von der Qualität und nachhaltigen Übertragbarkeit der einzelnen Kundenbeziehungen bzw. Versicherungsverträge bestimmt. Dabei sind sowohl die Anzahl der Versicherungsverträge und die Qualität des Versicherungsbestandes als auch die Leistungsfähigkeit und nachhaltige zukünftige Überschusskraft des Unternehmens einzubeziehen. Das Ertragswertverfahren berücksichtigt die unternehmensindividuelle Umsatz- und Kostenstruktur des Versicherungsbestandes und führt zu einer transparenten Wertermittlung und Bestimmung des Kaufpreises.

In vielen Fällen erkennt der Versicherungsmakler die Möglichkeiten zur Wertsteigerung im Rahmen des Ertragswertverfahrens

nicht oder es ist ihm nicht unmittelbar bewusst, dass Änderungen bzw. Verbesserungen positiven Einfluss auf die Höhe des Unternehmenswertes und des Verkaufspreises haben. Oft werden sie vom Versicherungsmakler übersehen, insbesondere wenn der gewohnte Betriebsablauf täglich unverändert wahrgenommen wird. Der Wert einer Unternehmung kann durch die Umsetzung ausgewählter betriebswirtschaftlicher Maßnahmen gesteigert werden. Nachfolgend werden einige Hinweise und Maßnahmen aufgeführt, die der Versicherungsmakler in der Regel ohne einen großen zusätzlichen finanziellen Aufwand umsetzen kann.

Rechtzeitige Planung ist Grundlage für einen optimalen Verkaufspreis

In den letzten Jahren hat es sowohl im digitalen Bereich als auch bei den rechtlich-regulatorischen Rahmenbedingungen wesentliche Änderungen gegeben. Der Versicherungsmakler sollte das

Beste aus den vorgegebenen Regularien herausziehen und die Möglichkeit nutzen, unter den vorgegebenen Bedingungen den angestrebten Verkaufsprozess zu optimieren.

Um dieses Ziel erreichen zu können, sollte er sich rechtzeitig mit der Unternehmensnachfolge und einem etwaigen Verkauf befassen und überlegen, was für ihn in der individuell vorliegenden Situation die beste Alternative ist: zum Beispiel Verkauf des Gesamtunternehmens oder des Versicherungsbestandes (Share Deal oder Asset Deal), Aufnahme eines Gesellschafters oder Verschmelzung mit einem anderen Maklerunternehmen. Dies beinhaltet zu prüfen, ob sich seine Maklerunternehmung in einem guten Zustand befindet oder ob er sie noch umstrukturieren und reorganisieren muss, um einen optimalen Verkaufspreis erzielen zu können. Nicht nur der Kaufinteressent, sondern insbesondere der bestandsveräußernde Makler sollte eine professionelle bzw. ganzheitlich abgestimmte wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Beratung durchführen lassen.

Optimierungsmaßnahmen

Der Makler kann bereits mit wenigen Maßnahmen den Unternehmenswert nachhaltig erhöhen, wobei der finanzielle Aufwand oft relativ gering ist. Nachfolgend werden vier werterhöhende bzw. wertstabilisierende Maßnahmen beschrieben.

IT überprüfen und auf den aktuellen Stand bringen

Die technischen Geräte (PCs, Drucker, Kopierer etc.) müssen funktionsfähig und einsatzbereit sein. Funktionsuntüchtige Geräte machen einen schlechten Eindruck beim potenziellen Käufer und führen zu Kaufpreisminderungen. Bei geplanten Investitionen sollte der Inhaber die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten noch zum eigenen Nutzen optimal verwerten können.

Modernisierungen und Reorganisation vornehmen

Betriebsabläufe prüfen, Compliance-Regeln beachten, Qualitäts- und Risikomanagement einführen. All dies kostet finanziell vergleichsweise wenig,

bringt aber einen deutlich höheren Verkaufswert ein. Eine sinnvolle Umstrukturierung liegt vor, wenn nur die Regularien eingeführt werden, die unter Compliance-Gesichtspunkten zweckmäßig sind, und geplante Investitionen (zum Beispiel EDV, Software) nur vorgenommen werden, die auch vom Unternehmensnachfolger in vollem Umfang genutzt werden können.

Stabilisierung der Courtageeinnahmen

Eine gute Kundenbetreuung und ein qualitativ sachgerechter Informationsaustausch mit den wichtigsten Kunden mindern die Fluktuationsrate und beeinflussen maßgeblich die Übertragbarkeit des Kundenstamms. Jedoch auch die Verbindung zu den wichtigsten Geschäftspartnern (Versicherungsunternehmen) sollte gepflegt werden, um gegebenenfalls angedachte Bestandssanierungen, Courtagekürzungen oder Ähnliches rechtzeitig zu besprechen und bestenfalls zu verhindern.

Nachvollziehbare Dokumentation

Die Dokumentation der Beratungsprotokolle sollte aussagefähig und die Versicherungsverträge einschließlich deren Deckung nebst Prämienvolumen im Bedarfsfall ebenso nachvollziehbar archiviert sein wie die Maklerverträge und Courtagevereinbarungen. Der Übernehmer kann so die Qualität des Bestandes und etwaige Haftungsrisiken besser einschätzen. Bei einem überschaubaren Risiko ist er im Regelfall eher bereit, einen höheren Kaufpreis zu akzeptieren.

Gutachten ist sinnvoll

Ab einer bestimmten Größenordnung sollte auf eine sachgerechte Beratung einschließlich Bestands- bzw. Unternehmenswertermittlung nach der Ertragswertmethode nicht verzichtet werden. Ansonsten läuft der Verkäufer Gefahr, einen deutlich zu niedrigen Preis für seinen qualitativ hohen Versicherungsbestand zu erhalten. Sofern der Versicherungsmakler eine ausreichende rechtliche Sicherheit hinsichtlich der Ermittlung eines angemessenen Unternehmenswertes anstrebt, ist ein fachlich hochwertiges Gutachten nach dem Ertragswertverfahren sowie eine professionelle Beratung unabdingbar. Dies gilt insbesondere auch für Bewertungen im Zugewinnausgleich oder für schenkungs- und erbschaftsteuerliche Zwecke. Makler müssen frühzeitig mit der Planung der Unternehmensnachfolge beginnen. ■



Von Dr. Heiko Buck, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater

