

Was ist ein Maklerbestand wert?

Ist der Wert auch der Preis?

Kompetenz in Sachen Nachfolge und Bewertung für Finanzanlage- und Versicherungsmakler seit 2011



Bewertung

- Sachverständige Wertermittlung – (Teil-)Bestände, Unternehmen
- Wertgutachten (Scheidungen, Erbschaften, Abfindungen,...)



Beratung

- Nachfolgeplanung für Senioremakler, Existenzgründer, Investoren
- M&A-Beratung, Strukturierung, Optimierung, Projektplanung



Vermittlung

- Maklerunternehmen, Assekuradeure, Maklerpools, Vertriebe
- Maklerbestände, Teilbestände, Geschäftsfelder



Moderation

- Verkaufs- und Nachfolgeverhandlungen
- Sondersituationen: Fusionen, Abspaltungen, Familienrat, Mediation



Absicherung

- Treuhänderische Absicherung von Unternehmern (MaklerTreuhand®)
- Verkauf und Übertragung von Unternehmen als Treuhänder



Es gibt sehr unterschiedliche Ansichten darüber, was ein Bestand Wert sein könnte



Mehr als Faktor 2 zahle ich nicht!

Makler in einer Facebook-Gruppe für Makler
im Dezember 2021

Es gibt sehr unterschiedliche Ansichten darüber, was ein Bestand Wert sein könnte



Ich zahle grundsätzlich
2% auf die Assets
under Management

Kaufinteressent im Februar 2022

Es gibt sehr unterschiedliche Ansichten darüber, was ein Bestand Wert sein könnte



Was soll ich mit Baufinanzierung?

Kaufinteressent im Oktober 2021

Helma Sick regelt ihre Nachfolge mit unserer Unterstützung



„Lieber Herr Grimm,

Sie haben uns mit Ihrer Firma und Ihrer segensreichen Tätigkeit sehr, sehr weitergeholfen. Lieben herzlichen Dank!

Ich wünsche Ihnen von Herzen alles Gute und Sie können uns gerne jederzeit als Referenz nutzen!“

Helma Sick im Januar 2022

Wert ist nicht gleich Wert



ideeller Wert

vs.

Unternehmenswert

vs.

Wert des
Maklerbestands

vs.

Kaufpreis

Besondere Herausforderungen bei der Bewertung eines Baufinanzierungsbestands bzw. Finanzanlagemaklers

- Übertragbarkeit des Geschäftsmodells
 - Marktzugänge für Neugeschäft
 - Abläufe
Zinsbindungen
 - Freiwerdende Liquidität für Finanzanlagen oder Vorsorge



- Risikofaktor „Inhaber“
- Risikofaktor „Baufinanzierer“
- Risikofaktor Marktentwicklung
 - Konjunktur des Geschäfts insgesamt
 - Regionale Marktgegebenheiten müssen berücksichtigt werden.

Aktuell angewendete Wertermittlungsverfahren



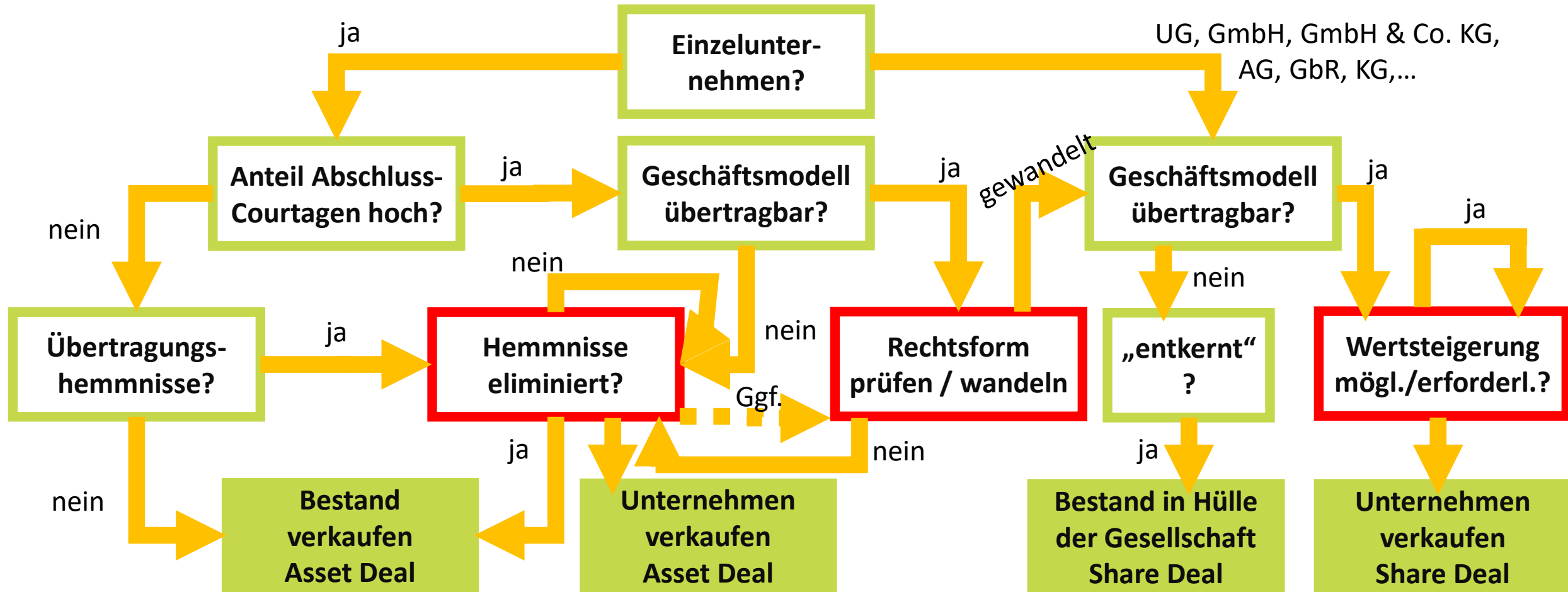
- **Bewertung eines Bestands**
 - (Umsatz-Multiple-Verfahren)
 - Residualwertverfahren auf Cash-Flow-Basis nach Steuern
- **Verkauf des Unternehmens**
 - Modifiziertes Ertragswertverfahren auf Basis EBT
 - Bewertungsstandard IDW S1

Vereinfachte Darstellung – Ertragswertverfahren ohne Dynamik



$$\begin{aligned}
 & \text{Zukünftig erzielbare Einnahmen} \\
 ./. & \text{ Zukünftige Aufwendungen} \\
 ./. & \text{ Unternehmerlohn} \\
 ./. & \text{ Steuern auf den Ertrag (indiv. / pausch.)} \\
 = & \text{ nachhaltiger entnehmbarer Überschuss} \\
 \times & \text{ Abzinsung / Diskontierung} \\
 \times & \text{ Verflüchtigungszeitraum (i.d.R. 3 – 10 Jahre)} \\
 = & \text{ Goodwill / ideeller Wert} \\
 + & \text{ Korrekturen} \\
 & + \text{ nicht betriebsnotwendiges Vermögen,} \\
 & - \text{ verzinsliche Darlehen} \\
 & + \text{ ggf. (Abschreibungsvorteil) ideeller Wert} \\
 = & \text{ Wert des Eigenkapitals}
 \end{aligned}$$

Eigentlich ist es ganz einfach...



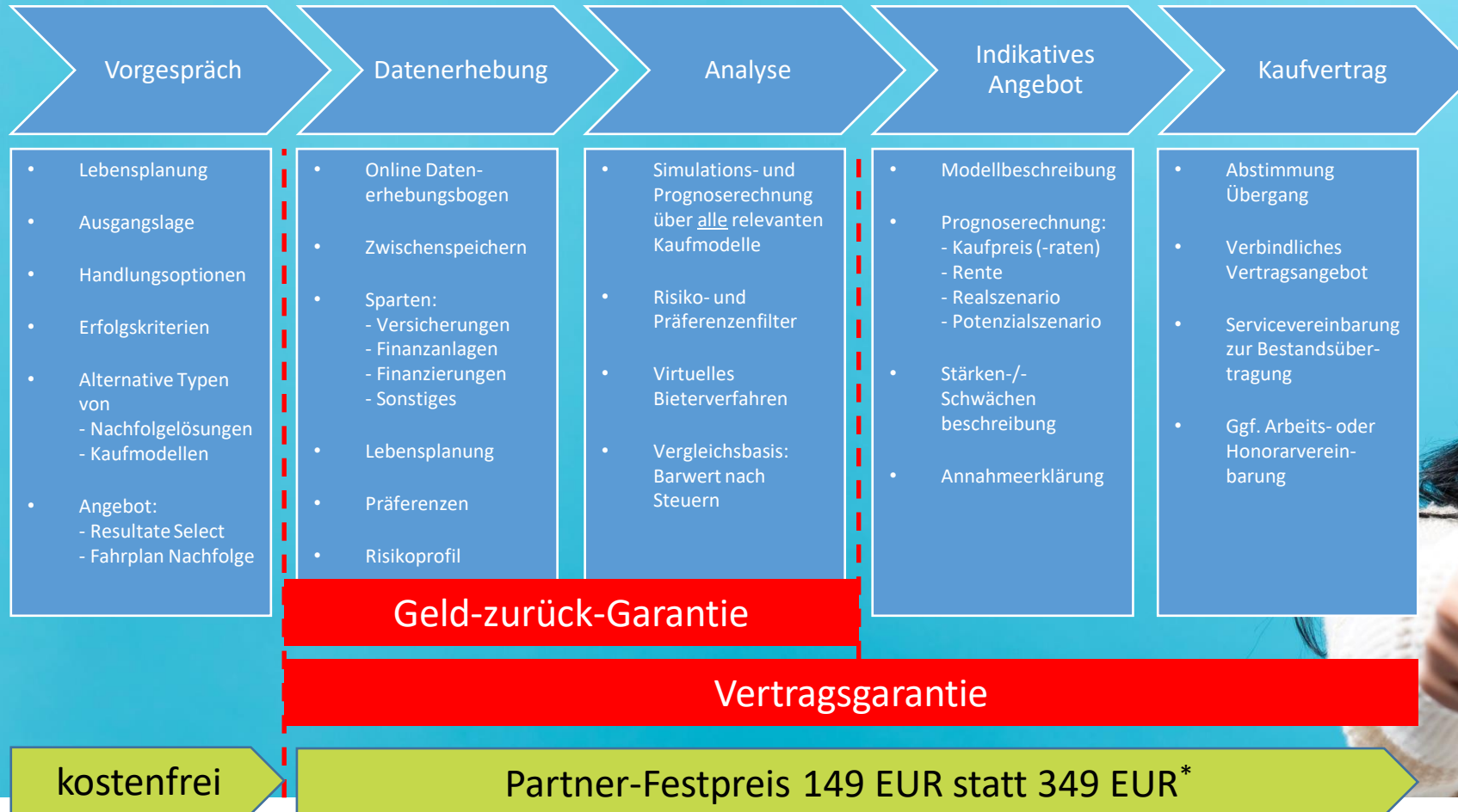
„Maklerrente“	variabler Preis	Festpreis
Institutionelle Käufer	Individuelle Käufer	

Festpreis	variabler Preis	Leibrente
Individuelle Käufer		Dividende

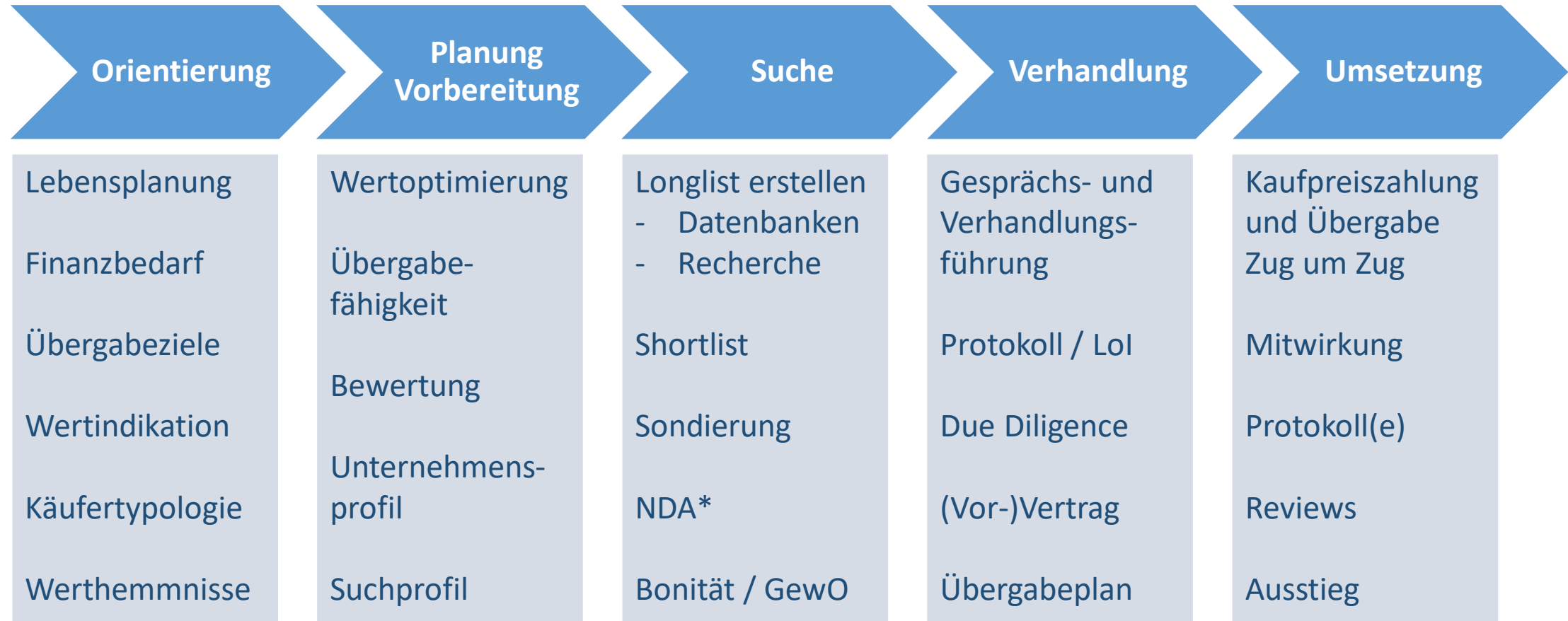
Die Wahl des richtigen Wegs führt zum Optimum – garantiert!



Resultate Select: 5 Schritte bis zum Kaufvertrag



Nachfolgeplanung professionell gestalten: Fahrplan Nachfolge – die Lösungen für Anspruchsvolle



*) NDA = non-disclosure agreement, Verschwiegenheitsvereinbarung

Aktuelles Marktniveau



- Verkäufermarkt
 - das macht es aber nicht einfacher!
- Kaufpreise liegen zur Zeit zwischen Faktor 6 und 12 auf den EBIT*
 - Bereinigtes Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern, Zinsen, Finanzergebnis
- Hohe Schwankungsbandbreite
 - Übertragbarkeit des Geschäftsmodells
 - Vertrauen in die Prognosegüte
 - Effektivität der Platzierungs- und Verhandlungsstrategie

Wertoptimierung und Kaufpreisoptimierung



- Wertoptimierung – nur langfristig
 - Substanzielle Steigerung des Ertragswerts
 - Umsatzsteigerung
 - Erhöhung Deckungsbeiträge
 - Schaffung der Übertragbarkeit
- Kaufpreisoptimierung – auch kurzfristig
 - Transaktionsform
 - Platzierungs- und Verhandlungsstrategie
 - Vertragsgestaltung
 - Steuerliche Optimierung
 - „Bridging“ – z.B. Besserungsscheine

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Website:

www.resultate-institut.de

www.resultate-select.de

www.provenexpert.com/enkf92

info@resultate-institut.de

www.resultate-institut.de

Telefon: 089 943 964 000



Resultate - gegründet von unabhängigen Experten

Andreas W. Grimm

- Jahrgang 1970, verheiratet, 2 Kinder
- Langjährige Führungserfahrung als Vorstand, Geschäftsführer, und Bereichsleiter bei Banken, Vertrieben und Versicherungen
- Diplom-Wirtschaftsingenieur und zertifizierter Bank-Controller
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft
- Mitglied Bundesfachkommission „Arbeitsmarkt und Alterssicherung“ des Wirtschaftsrats Deutschland



Thomas Öchsner

- Jahrgang 1964, verheiratet, 2 Kinder
- Langjähriger Erfahrung als Geschäftsführer, Beirat und Bereichsleiter im Bereich M&A, Beteiligungsmanagement und Business Development
- Begleitung von ca. 150 Unternehmenstransaktionen und Existenzgründungen
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft sowie
- Fachbereichsleiter für die Bewertung von Versicherungs- und Maklerbeständen des Bundesverbands der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.



Was ist ein Maklerbestand wert?

Ist der Wert auch der Preis?