



## Zwei Jahre auf Staatskosten?

**Schöne Urlaube an Traumstränden in fernen Ländern, das eigene abbezahlte Häuschen mit idyllischem Garten oder mit einem Oldtimer über die spektakulärsten Straßen und Pässe dieser Welt. Die Wunschliste für die Zeit nach der Übergabe des Maklerunternehmens sieht bei jedem Makler anders aus.**

### Die Übertragung von Kundenbeständen kann unerwünschte Folgen haben

Zwei Jahre auf zwölf Quadratmetern in Doppelbelegung, Fenster mit Gitterstäben und zweimal täglich Freigang im Gefängnisinnenhof gehören eher selten zu diesen Wünschen. Aber genau das ist die Maximalstrafe, die der Paragraph 44 des Bundesdatenschutzgesetzes vorsieht. Keine Sorge: Für einen normalen Versicherungsmakler eine kaum erreichbare Höchststrafe. Für Makler kommen eher Geldstrafen in die engere Wahl – aber auch die können weh tun, denn das Strafmaß orientiert sich am wirtschaftlichen Nutzen, der den Beteiligten aus ihren Verstößen erwächst. Dieser soll durch die Strafe abgeschöpft werden. Bei Maklerbeständen, die durchaus mehrere 100.000 EUR wert sein können, ein erhebliches Strafmaß. Üblicherweise trifft es dabei beide Seiten, sowohl den Verkäufer als auch den Käufer eines Maklerbestands. Den einen für die widerrechtliche Übergabe der Daten, den anderen für die widerrechtliche Erhebung.

Konnte ein Makler in der Vergangenheit seinen Kunden- und Vertragsbestand relativ einfach verkaufen und weitestgehend bedenkenlos an seinen Nachfolger übergeben, sollte er sich heute sehr genau überlegen, ob er die

drohenden Konsequenzen einfach so in Kauf nimmt. Die Behörden schauen heute genauer hin – und lassen sich dabei durchaus auch von dem einen oder anderen unliebsamen Wettbewerber mit einem entsprechenden Tipp unterstützen. Heute gehört das Thema Datenschutz zu den Grundsätzen einer ordentlichen Unternehmensführung – und gerade für Makler, die Einblicke in sehr persönliche und private Bereiche ihrer Kunden erhalten, ist deshalb von Anfang an ein verantwortungsbewusster Umgang zwingend erforderlich.

Der flächendeckende Einsatz einer aktuellen Datenschutzvereinbarung, die die tatsächliche Datensituation im Unternehmen umfasst, ist deshalb genauso wichtig, wie Regelungen und Maßnahmen, die einen Maklerbestand übergabefähig machen. Übergabefähig nicht nur im juristischen, sondern auch im technischen, organisatorischen und emotionalen Sinn. Die meisten Makler vergessen leider, dass die Übergabefähigkeit eines Bestands oder eines Unternehmens nicht nur zum Ende der geplanten Karriere als Makler gegeben sein muss und sich nicht nur auf die juristischen Fragen reduzieren lässt. In jeder Notlage stellt sich die Frage ebenfalls. Denn nur ein übertragbarer, gut gepflegter Kundenbestand kann auch im Falle des langfristigen Ausfalls des Maklers zu einem vernünftigen Preis

veräußert werden – und in einer Notlage zählt meist jeder Cent, genauso wie im Alter.

Der vermeintliche Königsweg der Übertragung eines Kundenbestands über die Umwandlung des Einzelunternehmens in eine GmbH ist dabei gar nicht immer zielführend umsetzbar. Er scheitert bei Maklern oftmals an der zu geringen Unternehmensgröße, der noch zur Verfügung stehenden Zeit oder einfach an den Gesamtkosten der Umwandlung und am möglichen Wegfall steuerlicher Privilegien auf Verkäufer- oder Käuferseite. Es empfiehlt sich deshalb in regelmäßigen Abständen zu prüfen, ob die umfassende Übergabefähigkeit des eigenen Maklerunternehmens wirklich gegeben ist und im Ernstfall nicht nur rechtlich, sondern auch wirtschaftlich wirksam wäre. Schließlich soll am Ende nicht nur eine praktikable Lösung, sondern auch ein vernünftiger Preis für das eigene Lebenswerk erzielt werden können.

Dazu gehören die Erstellung und Durchsetzung einer gut gemachten Maklervereinbarung, einer umfassenden Datenschutzvereinbarung im Kundenbestand, die eine mögliche Übergabe möglichst konkret regeln. Ebenso gehören auch organisatorische und rechtliche Maßnahmen, die den Bestand des Unternehmens auch in Notlagen oder im Todesfall sicherstellen, dazu und eine Organisation des Unternehmens, die eine gewisse Zeit funktioniert, auch wenn der Inhaber selbst nicht mehr eingreifen kann.

Am besten ermittelt ein Makler den Regelungs- und Handlungsbedarf in Form eines regelmäßigen kleinen Audits oder Checks alle drei bis fünf Jahre. Dabei wird das Unternehmen professionell analysiert, bewertet, wertmindernde Faktoren ermittelt und Übertragungshemmnisse identifiziert. So ein Check muss nicht immer teuer sein, für 500 – 750 EUR gibt es schon sehr aussagekräftige Ergebnisse verschiedener Dienstleister. In ihrer Wirkung sind solche Audits aber meist unbezahlbar. So eliminiert oder reduziert der Inhaber eines Maklerunternehmens nicht nur seine Übertragungsrisiken, sondern verbessert auch vieles in seinem Unternehmen und damit den Unternehmenswert meist in erheblicher Weise – auch für den Fall eines Notverkaufs.

## Zum Autor:

Andreas W. Grimm ist Geschäftsführer des [Resultate Instituts](#) in München und Mitinitiator von „Der Bestandsmarktplatz“. Seit 1993 ist er für die Finanzdienstleistungsbranche tätig. Er ist geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen.

Im Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V. ist er Fachbereichsleiter für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Er erstellt Wertgutachten, begleitet Makler in der Nachfolgeplanung, berät Käufer und Verkäufer von Maklerunternehmen, hält Vorträge und Webinare und veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge.

Bild: (1) © olly / fotolia.com (2) © Resultate Institut /Andreas W. Grimm

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942519/zwei-jahre-auf-staatskosten/>