



Treuhand

Vorgesorgt für den Notfall im Maklerunternehmen

Das Resultate Institut in München hat ein neues Konzept auf den Markt gebracht: die MaklerTreuhand®. Im Notfall, also wenn der Inhaber eines Maklerunternehmens durch schwere Krankheit, Unfall oder Tod ausfällt, stehen die Hinterbliebenen oft ratlos da. Es fehlt häufig an allem: an Expertise, an Vollmachten, am Testament. Der Experten-Report hat mit Andreas W. Grimm, Geschäftsführer des Resultate Instituts über Motivation, Konzept und Hintergründe gesprochen.

Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren

Wir haben immer wieder ernste Anrufe von Menschen, die in einer Notsituation stecken. Ein Makler ist durch Unfall oder Krankheit handlungsunfähig, oder er ist gerade verstorben. Die Erben bzw. die Familienangehörigen, die oft nicht vom Fach sind, stehen nun mit dieser Firma da, die quasi sekundlich an Wert verliert, und wissen nicht, was sie tun sollen. Das sind oft erschütternde Gespräche, die nachwirken und uns mit dem Gefühl der Handlungsunfähigkeit zurückließen. Hier wollten wir Abhilfe schaffen, für uns, für die Makler und für die Angehörigen.

Wie sieht die Lösung aus?

Mit MaklerTreuhand schaffen wir genau das: Handlungsfähigkeit für alle Beteiligten, ohne dass der Makler Angst davor haben muss, übervorteilt zu werden. Schließt ein Makler mit dem Resultate Institut einen MaklerTreuhand-Vertrag, kümmert sich das Resultate Institut im Falle einer Notlage treuhänderisch um die Interessen des Inhabers, indem es die Umsetzung des operativen Notfallplans überwacht und im Fall der Fälle den werterhaltenden Verkauf

des Maklerunternehmens übernimmt – und zwar genau so, wie es im Vorfeld mit dem Inhaber vereinbart worden ist.

Das bedeutet, dass der Makler sich eben doch bereits im Vorfeld kümmern muss?

Ja, sicher, aber mit deutlich geringem Aufwand. MaklerTreuhand ist sehr einfach abzuschließen, auch die finanzielle Hemmschwelle liegt niedrig. Der Makler muss sich im Gegensatz zur tatsächlichen Nachfolgeplanung nicht bereits heute an einen konkreten potenziellen Käufer oder Nachfolger binden und auch keine konkrete Entscheidung über seine Nachfolge treffen. Dazu kommt, dass heute viele Makler weiterarbeiten, bis sie es aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr können, weil sie auf die Einnahmen angewiesen sind. Diese Gruppe will heute oftmals keine konkrete Nachfolgeregelung treffen, braucht aber dennoch eine funktionierende Lösung für ihr Unternehmen oder ihren Bestand. Und wenn sie sich bereits heute im voraus auf einen bestimmten Käufer festlegt, dann kann das gutgehen, muss es aber nicht. Wer weiß heute schon, ob es den potenziellen Käufer in 5 oder 10 Jahren noch gibt und ob er sich dann den Kauf überhaupt noch leisten kann und ob die vereinbarte

Regelung wirklich noch attraktiv ist. Von den dann geltenden Steuer- und Erbschaftsregelungen ganz zu schweigen.

Daher wird bei MaklerTreuhand erst, wenn die Notlage eintritt, auf Basis der dann geltenden Gesetze und steuerlichen Rahmenbedingungen und unter Berücksichtigung der dann vorherrschenden Marktsituation die bestmögliche Lösung für den Inhaber und dessen Familie gesucht und ein geeigneter Käufer ermittelt. Das Resultate Institut bewertet dafür das Maklerunternehmen, verhandelt mit potenziellen Käufern und sorgt dafür, dass dem Inhaber oder seinen Angehörigen auch der ihnen zustehende Verkaufserlös zukommt.

Wie funktioniert das Ganze dann in der Praxis?

Der Makler schließt mit uns den MaklerTreuhand-Vertrag. Dabei können wir bestehende Regelungen wie zum Beispiel ein Unternehmertestament oder einen bereits vorhandenen Notfallplan mit einbinden. Wir als Resultate Institut fungieren dann als sogenannter „unechter“ Treuhänder, das heißt, der Makler bleibt stets Eigentümer und behält die volle Hoheit über sein Unternehmen, solange es zu keiner Notlage kommt oder er explizit die Weisung zum Verkauf gibt. Erst dann sind wir zum Handeln bevollmächtigt. Der Treuhandauftrag kann vom Makler in wesentlichen Teilen individuell gestaltet werden. Hinzu kommt, dass wir als Treuhänder an die Weisungen des Maklers gebunden sind.

Wann wir von einer Notlage ausgehen müssen, wird zusammen mit dem Makler genau definiert und im Treuhandvertrag festgelegt. In diesem bestimmt der Makler unter anderem auch Personen seines Vertrauens, die im Fall der Fälle einbezogen werden müssen. Das können zum Beispiel die Ehefrau, sein Steuerberater und sein Hausarzt sein. Er kann auch mehrere Menschen als Gremium mit festen Entscheidungsregeln zusammenstellen. Dieses Gremium entscheidet dann genau nach den vom Makler festgelegten Regeln, und im Falle der Ehefrau könnte beispielsweise auch ein Vetorecht definiert werden. Der Mediziner seines Vertrauens könnte zum Beispiel die Frage beantworten müssen, ob der Makler nach einem bestimmten Zeitraum wieder in der Lage sein wird, seinen freien Willen zu äußern. Ist er dazu in der Lage, wird natürlich nicht vorschnell gehandelt, sondern abgewartet, wie der Makler selbst entscheidet. Hat der Makler bereits heute beispielsweise einen befreundeten Makler oder einen Mitgesellschafter als Käufer im Auge, dann kann er uns anweisen, dass wir sein Unternehmen beispielsweise zuerst diesem Käufer zu einem Freundschaftspreis anbieten und erst dann einen anderen Verkäufer suchen, wenn der Freund den Bestand nicht kaufen will oder kann. Erst wenn die Notlage nach Ansicht der

festgelegten Personen eingetreten ist, werden wir im Sinne des Maklers tätig.

Was sind die Vorteile, wenn Sie als Treuhänder ein Maklerunternehmen veräußern?

Wir wissen, was ein Maklerunternehmen wert ist, wie man den passenden Käufer oder Nachfolger findet und wie man mit ihm verhandeln muss, um einen attraktiven Preis zu erzielen. Hinzu kommt: Wir veräußern in der Regel ein Unternehmen und nicht nur einen Bestand – das ist ein großer Unterschied. Und dadurch, dass wir als Treuhänder möglichst zeitnah in den Verkauf eintreten und einen passenden Nachfolger oder Käufer finden, können wir auch wirklich etwas gegen den Wertverlust tun, den ein Maklerunternehmen ansonsten oftmals erleidet. Häufig wenden sich die Angehörigen an professionelle Bestandsaufkäufer, weil sie gar nicht den Nerv, die Zeit oder das Wissen haben, sich um eine Nachfolger- oder Käufersuche zu bemühen. Anders als professionelle Bestandsaufkäufer, die auch ganz anders kalkulieren müssen, können wir einen passenden Unternehmensnachfolger finden, der am Kauf des gesamten Geschäftsmodells des Maklers interessiert ist. Das sind genau die Makler, die sonst oft nichts von einer solchen Möglichkeit erfahren, obwohl sie liebend gerne eine Nachfolge antreten würden. Und die Hinterbliebenen kennen sich oftmals nicht aus.

Dadurch, dass wir selbst im betreuten Unternehmen nicht operativ tätig werden, bleiben wir neutral und versuchen, die in dieser Situation beste mögliche Lösung zu finden. Es geht um einen werterhaltenden Verkauf.

Wer interessiert sich besonders für Ihr neues Konzept?

Vor allem die 40 - 50jährigen, also die Makler, die sich auf der Höhe ihrer beruflichen Laufbahn befinden und bereits einen Unternehmenswert geschaffen haben. Viele von ihnen haben schon einen Notfallplan in der Schublade oder sogar eine Betreuungsvollmacht.



Das sollte auch im Notfall, zumindest zum größten Teil, erhalten bleiben. Und dafür braucht es fachkundige Vertreter, die handlungsfähig und -befugt sind. Das erfüllen wir mit der MaklerTreuhand.

Die wichtigste Frage zum Schluss: was kostet das alles?

Wir nehmen einmalig eine Pauschale von 1.500 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer für die Erstellung der Analyse, des Treuhandvertrags, der notwendigen Vollmacht und des

operativen Notfallplans. Nur bei größeren Maklerhäusern oder bei komplizierteren Strukturen müssen wir gegebenenfalls mehr Zeit investieren und berechnen. Da wir diese Dokumente in einem digitalen Datensafe verwahren, die die Daten verschlüsselt, fällt anschließend monatlich eine Gebühr für die entsprechende Nutzungs- und Bereitstellungs-Lizenz an. Das ist eigentlich alles für die MaklerTreuhand. Für den Unternehmensverkauf selber gibt es weitere Regelungen.

Herr Grimm, vielen Dank für dieses ausführliche und interessante Gespräch!

Über Andreas W. Grimm:

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) © Thomas Reimer / fotolia.com (2) © Resultate Institut

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943027/vorgesorgt-fuer-den-notfall-im-maklerunternehmen/>