

## Versicherungsmakler: Die Bank und das Darlehen zum Bestandskauf - Kommentar

[Kommentar](#)  
[04.07.2019](#)

### Versicherungsmakler: Die Bank und das Darlehen zum Bestandskauf



Von [Dr. Peter Schmidt](#)

Die Chancen für Makler zum Kauf eines Bestandes oder eines Maklerunternehmens nehmen in den kommenden Jahren zu. Fast die Hälfte der Makler ist im Übernahmearter und muss sich mit dem Thema Nachfolge befassen. Doch das Thema Finanzierung eines Kaufs wird oft zu einer Hürde, die nicht jeder Kaufwillige bewältigen kann. Was kann man tun? Tipps gibt AssekuranzDoc Dr. Peter Schmidt.

Damit hatte Klaus D.\* nicht gerechnet. Er hatte in knapp zwanzig Jahren ein kleines Makler-Imperium aus verschiedenen Tochterfirmen aufgebaut und firmierte inzwischen als Aktiengesellschaft. Die früher selbständigen Maklerkollegen hatten sich in das Unternehmen eingebracht und waren nun nicht nur Mitstreiter, sondern auch Mitaktionäre. Eine schöne Erfolgsgeschichte.

Module "**Der @AssekuranzDoc(4836869)**"

Doch der Plan zur Übernahme eines weiteren größeren Maklerhauses sollte sich als zu schwierig erweisen. Die Hausbank der AG wollte zusätzliche Sicherheiten, die in das Privatvermögen des Hauptaktionärs so eingegriffen hätten, dass dieser die Übernahmepläne in einem späten Stadium der Kaufverhandlungen stoppen musste. Über ein halbes Jahr Verhandlungen waren umsonst, der vom Rechtsanwalt gefertigte Kaufvertrag wanderte in den Shredder und der Notartermin war abzusagen. Kann man so etwas verhindern?

### Unterschiedliche Interessen von Käufer und Verkäufer

Zunächst sollte beim Thema Finanzierung von Bestands- oder Firmenkäufen klar sein, dass Käufer und Verkäufer unterschiedliche Interessen haben. Der Verkäufer will einen möglichst hohen Erlös erzielen, der Käufer möchte möglichst günstig kaufen. Statistiken lassen annehmen, dass ein Verkauf zu einem Preis, der über dem Faktor 2,0 zur Bestandscourtage liegt, nur jedem dritten Verkäufer gelingt. Die Maßstäbe an einen höheren Preis sind deutlich gestiegen.

Käufer oder Investoren haben noch ein weiteres Motiv für einen möglichst niedrigen Preis – die Refinanzierung des Darlehens aus dem Kaufobjekt selbst. Wenn der Ertrag aus dem Bestand oder der Firma niedrig ist oder die Kostenquote hoch, dann beginnen beim Käufer die Alarmglocken zu läuten. Er wird zusätzlich versuchen den Kaufpreis zu drücken.

Und von diesem Zusammenhang wissen natürlich auch die Banken.

### Die Erwartungen der Bank an den Darlehensnehmer

Wie bei jedem aufzunehmenden Darlehen kommen auf den Darlehensnehmer umfangreiche Datenerhebungen per Selbstauskunft oder Online-Fragebogen zu. Die eigene Bonität des Käufers wird geprüft und wird zum Thema #1 für eine positive Darlehensentscheidung. Ist die eigene Bonität eher schwach, dann wird es auch bei einem ertragreichen Kaufobjekt kaum ein Darlehen geben.

Weiter geht es mit einem Businessplan, den der Darlehensnehmer in spe vorzulegen hat, damit die Bank, ggf. auch die besichernde Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder eine regionale Landes- oder Bürgschaftsbank eine Perspektive sieht, wie das Darlehen produktiv und sicher refinanziert wird. So ein Businessplan ist oft mit Unterlagen zum Kaufobjekt wie den letzten zwei oder drei Bilanzen zu ergänzen. Was für einen spezifischen Businessplan eines Maklers für die darlehensgebende Bank zu tun ist, darauf kommen wir später noch einmal zurück.

Die Bank erwarten auch einen Nachweis, wie viel der Bestand oder die Maklerfirma, das Kaufobjekt, nach objektiven Kriterien wert ist. Oft wird dabei nur auf den sogenannten Ertragswert reflektiert, der nach einem speziellen Verfahren errechnet wird. Dies kann für den Inhaber der zu verkaufenden Firma schnell zu einem Bumerang werden, wenn das Geschäftsmodell auf Steueroptimierung getrimmt war. Dann greift die einfache Formel: Wenn der Ertrag klein ist, dann wird auch der Verkaufspreis gering(er) sein.

Für Banken, die sich mit dem Thema Maklerfirmen und Maklerbestände auskennen, ist aber auch eine [Betrachtung der jährlich wiederkehrenden Bestandscourtagen](#) ein gutes Argument, um ein Darlehen auszureichen. Hierfür genügt häufig die Expertise (ein Wertgutachten) eines Nachfolgespezialisten, die der Kaufinteressent beauftragen und dann der Bank mit einreichen kann.

### Erleichterungen für eine Darlehenserteilung

Allgemein dürfte die Wirkung von Eigenkapital oder die Besicherung durch Grundwerte für ein Darlehen zum Kauf eines Maklerbestandes oder einer Maklerfirma bekannt sein. Je höher der Eigenanteil und je fester beispielsweise eine Grundschuldeintragung ist, um so besser. Es gibt aber auch weitere Formen der „Marscherleichterung“ für den Weg zum Darlehen gegenüber den Banken:

Zur Besicherung ist eine Splittung des Darlehens auf mehrere Banken hilfreich. Das könnte zum Beispiel eine örtliche Sparkasse und die regionale Investitionsbank sein. Ebenso kann in manchen Fällen ein Gründerdarlehen für Jungmakler empfehlenswert sein. Von den Banken werden auch Verkäuferdarlehen gerne gesehen, da dies ein Zeichen für nachhaltige Geschäftspolitik des Verkäufers ist und die Vermutung nahe liegt, dass der Verkäufer auch weiterhin Interesse an einer guten Entwicklung seiner verkauften Firma hat.

Bei einem sehr hohen Kaufpreis sehen es Banken auch gerne, wenn sich der Verkäufer mit einem sogenannten nachrangigen Darlehen einbringt. Was bedeutet das? Falls der Nachfolger Zins und Tilgung nicht mehr leisten kann, kommt zuerst die Bank zum Zug. Das kennt man auch von Immobilienkäufen.

Für die Beantragung eines Darlehens zum Bestandskauf oder dem Kauf einer Maklerfirma ist durch den Käufer für die Bank ein Businessplan zu erstellen. Damit gilt es, den Darlehensgeber von den eigenen Fähigkeiten, der Tragkraft des Kaufobjektes und auch der Bewältigung von Risiken zu überzeugen. Diese Themen sollten ebenso in den Businessplan einfließen wie die Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation allgemein sowie speziell in der Region.

Für diese besondere Art des Businessplans für Makler haben wir die Erfahrungen aus solchen Finanzierungsprojekten [in einem Leitfaden zusammengefasst](#). Der Leitfaden sowie die Checkliste wird mit Beispielen zur Darstellung der Wettbewerbssituation, Muster-Tabellen für Rentabilitätsaufbau und Kostensituation sowie einem Muster für einen Realisierungsplan am Beispiel eines Bestandskaufs ergänzt.

#### [Erwerb mit öffentlichen Zuschüssen unterstützen](#)

- [Versicherungsmakler: Die Bank und das Darlehen zum Bestandskauf](#)
- [Erwerb mit öffentlichen Zuschüssen unterstützen](#)
- [Kommentar](#)