



Einflussfaktoren für Unternehmens-übernahmen sind in Wandel

Tipp

Anzeigenmarkt in BrokingX.de

Aktuelle Anzeigen von Käufern und Verkäufern sind im Anzeigenmarkt.

Weitere Interessenten sind in unserer Datenbank.

In den letzten zwei Jahren hat für Makler das Thema der Unternehmensübernahmen an Bedeutung gewonnen, auch wenn die Anzahl der Transaktionen entgegen den Erwartungen von Experten nicht gestiegen ist. Die Einflussfaktoren für die weitere Entwicklung sind im Wandel. Die Anzahl der Übernahmen könnte steigen.

Für viele Makler ist schwer vorhersehbar, wie sich ihr Unternehmen in den nächsten Jahren entwickeln wird. Wichtige Rahmenbedingungen verändern sich oder sind in Diskussion. In den nächsten Jahren werden sich z.B. rechtliche Bestimmungen, Konsumentenverhalten, die Bedeutung von Vertriebswegen und Vergütungsregelungen deutlich verändern. In einer solchen Situation fällt die Entscheidung zum Kauf bzw. Verkauf eines Unternehmens verständlicherweise besonders schwer. Deshalb stellten Interessenten ihre Aktivitäten vorerst zurückgestellt.

Einige der Einflussfaktoren für Kauf-/Verkaufsentscheidungen scheinen uns im Wandel, was die Entscheidungsfreudigkeit positiv beeinflusst. Für Investoren steigt die Aussicht auf mögliche Deals. Einige der Faktoren beleuchten wir nachfolgend exemplarisch aus der Sicht von Käufern und Verkäufern und prognostizieren ihre weitere Entwicklung.



Marktentwicklung

In den letzten Jahren war es für Käufer schwieriger als in der Vergangenheit ihre Deals zu refinanzieren. Die reduzierte Vertriebschancen in Leben und Kranken verlängert die Dauer des Kapitalrückflusses. Zudem war die Unsicherheit des Rückflusses höher. Entweder verzichteten potenzielle Investoren auf den Deal oder sie reduzierten den Angebotspreis. Die Lage entspannt sich für Verkäufer, die ihren Vertriebsansatz in Leben und Kranken umstellen konnten oder sich neue Vertriebschancen mit anderen Produkten erschließen konnten. Für Käufer sinkt das Investitionsrisiko und für Verkäufer steigt die Aussicht auf attraktive Preise.

Verkäufer denen die Stabilisierung der Umsatzperspektive nicht gelingt, drohen zum Schnäppchen zu verfallen. Die Marktlage begünstigt Investoren, die geduldig auf schwächelnde Unternehmen warten können.

Die Branchenpresse beschreibt in letzter Zeit vermehrt eine positive Vertriebsstimmung und sogar eine Belebung des Arbeitsmarktes. Das sind Indikatoren für eine allgemeine Gesundheit der Maklerunternehmen und zugleich für eine steigende Investitionsneigung.

Rechtliche Entwicklung

Makler sind gefordert, veränderte rechtliche Bestimmungen operativ in ihren Geschäftsbetrieb zu übernehmen. Maklervollmachten sind zu aktualisieren, steigende Anforderungen an den Datenschutz sicherzustellen, Compliance Regelungen neu einzurichten und einzuhalten. Die erforderlichen Aktivitäten binden Zeit und halten davon ab, sich mit einem Unternehmenskauf/-verkauf zu beschäftigen.

Kann der Verkäufer die Aktualität der rechtlich bedeutsamen Unterlagen nicht belegen, laufen Käufer Gefahr, nach der Übernahme einen zuvor intransparenten massiven Nachholbedarf behandeln zu müssen. Erweisen sich beispielsweise nachträglich Maklervollmachten als unzulänglich, weil sie dem Käufer keinen Zugang zum Kunden ermöglichen, kann der ganze Deal unwirtschaftlich werden.

In einer kürzlich durchgeführten Befragung haben wir feststellen müssen, dass die blockierende Wirkung einer unzulänglichen Maklervollmacht zwar erkannt wird, aber dennoch keine Aktivitäten ergriffen werden. Man scheut den Aufwand und sieht keine hohe Dringlichkeit zu einer Umstellung. Die Dauer der Umstellungsphase wird aus unserer Sicht deutlich unterschätzt.

Investitionsbereitschaft institutioneller Käufer

Wir nehmen war, dass immer mehr institutionelle Käufer auf Markt auftreten. Die angebotenen Modelle sind sehr unterschiedlich und richten sich nicht nur an Makler, die vor dem Rückzug aus dem eigenen Unternehmen stehen. Angebote zur Übertragung der Bestandsbetreuung können auch attraktiv sein, wenn man sich auf die Akquisition konzentrieren möchte oder wenn eine moderne Bestandsadministration hohe Investitionen in Technologie erfordern würde.

Angesicht unbefriedigender Kapitalanlage- und Wachstumsperspektiven wird das Engagement der institutionellen Anbieter voraussichtlich noch weiter steigen. Die Modelle derartiger Anbieter stehen zu einander im Wettbewerb, werden sich also voraussichtlich noch weiter verbessern. In unserer Maklerbefragung im Jahr 2012 sahen über 45% im Verkauf an einen Pool oder anderen institutionellen Anbieter eine Alternative zum klassischen Verkauf

an einen Maklerkollegen. Die Bedeutung dieser Alternative wird deutlich steigen.

Erwartungen von Käufern und Verkäufern

Die Aussicht der Akteure auf hohe unternehmerische Erfolge ist die stärkste Triebfeder konkrete Schritte zu einem Kauf/Verkauf einzuleiten.

Ältere Verkäufer müssten zur Sicherung ihres Erfolgs die künftige demografische Entwicklung im Blick behalten und durch einen baldigen Verkauf einen guten Preis sichern. Ein Trend vorgezogener Verkäufer ist bislang nicht feststellbar. Aber die Anzahl unserer Vorgespräche hat bereits deutlich zugenommen. Die aussichtsreichere unternehmerische Perspektive des Verkäufers liegt sicherlich nicht darin, noch viele Jahre abzuwarten. Erneut warnen wir davor, mit dem Verkauf so lange zu warten, bis es gar nicht mehr anders geht.

Viele Käufer suchen durch Aufkäufe den Ausgleich fehlenden organischen Wachstums. Die Übernahme scheint ihnen die schnellere, kostengünstigere und aussichtsreichere Perspektive. Überzogene Erwartungen an eine ertragreiche Umsatzsteigerung bergen die große Gefahr der unvorsichtigen Unternehmensanalyse und der Überzahlung. Gerade jetzt gilt es die Zukunftschancen des zu übernehmenden Bestands sehr fundiert zu prüfen.

Fähigkeit zur Übernahme

Der typische Käufer seit mehr als fünf Jahren am Markt. Aus dem erfolgreichen Aufbau seines Unternehmens zieht er die Gewissheit, auch eine Unternehmensübernahme erfolgreich umsetzen zu können. Fehlen aber die erforderlichen Managementfähigkeiten, die zeitlichen Ressourcen oder die finanziellen Reserven, droht die Übernahme zu scheitern.

Die meisten mit uns kooperierenden Interessenten für einen Kauf sind gut akademische ausgebildet und haben langjährige Erfahrung. Der gut gerüstete Managertyp scheint bei Übernahmen vermehrt aufzutreten. Das erhöht die Aussicht auf den Erfolg und stimuliert die weitere Kaufneigung in der Zukunft.

Förderlich ist außerdem die zunehmende Anzahl der spezialisierten Berater, die sich zum Thema der Unternehmensübernahme anbieten. Makler können gegebenenfalls fehlende eigene Ressourcen einkaufen.

Uns ist als Berater sehr wichtig, nicht nur Interessenten zu vermitteln. Wir bereiten Verkäufer auf den Deal vor und begleiten Käufer vor und nach dem Deal. Der Erfolg liegt meist nicht nur in einer geschickten Verhandlung von Kauf bzw. Verkauf, sondern stark in der geeigneten Vorbereitung und Umsetzung.

Eigendarstellung

Die eXulting GmbH & Co. KG ist Unternehmensberater und bietet eServices und Consulting für Unternehmen der Assekuranz. Das Unternehmen ist seit August 2011 am Markt und zugleich Betreiber des Ausschreibungsportals BrokingX. Unsere Beratungstätigkeit ist fokussiert auf die Themenfelder Vertrieb, Prozesse, operativer Einsatz neuer Medien sowie M&A von Maklerunternehmen.

Unsere Expertise beruht auf langjähriger Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und umfassender Methodenkenntnis. Wir sind vertraut mit dem Marktgeschehen, den Geschäftsmodellen der Akteure und den operativen Tätigkeiten. Unsere Lösungsansätze sind lösungs- und praxisorientiert, das ist uns besonders wichtig. BrokingX ist ein innovatives Internetportal zur Ausschreibung und Platzierung von Versicherungen für die Zielgruppe Gewerbe und Mittlere Industrie.

Der Verfasser, Christian Wiemann, ist geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG.

Impressum

eXulting GmbH & Co. KG - eServices & Consulting für Assekuranz Unternehmen
brokingX - Portal zur Ausschreibung von Industrie- und Gewerbeversicherungen

50829 Köln, Von-Hünefeld-Str. 1,
Telefon 0221-979 978-0,
wiemann@exulting.de

Mail	Service4U@brokingX.de
Telefon	0221-979 978 - 222
Fax	0221-979 978 - 225
Homepage	www.brokingX.de

Handelsregister des Amtsgerichts Köln
Handelsregisternummern: HRB 73166 und HRA 28636
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 27868029