

ATHELIOS

Unternehmensnachfolge

Was Sie unbedingt wissen sollten - Ratgeber

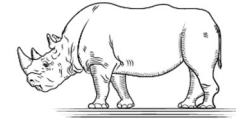
Ab einem gewissen Zeitpunkt in Ihrer Karriere sollten Sie sich folgende Frage stellen: Wie kann ich frühzeitig meine Nachfolge regeln bzw. wie geht es nach meinem Ausscheiden mit meinen Kunden, meinen Beständen und meinen Mitarbeitern weiter?

Diese Überlegungen kommen meist zu spät, denn für einen geregelten Übergang brauchen Sie Zeit und eine gut strukturierte Planung. Doch die meisten diesbezüglichen Entscheidungen werden oftmals überstürzt getroffen, mit dann zum Teil negativen Folgen.

Auf den ersten Blick erscheint es ein probates Mittel zu sein, das Unternehmen aufzulösen und sich in den Ruhestand zu begeben. Doch der Schein trügt, denn dies gestaltet sich meist komplizierter, als gedacht. Sie haben sich möglicherweise einen Stamm von langjährigen Kunden und Kundenbeziehungen aufgebaut oder sogar einen Stab von geschätzten Mitarbeitern um sich herum versammelt. Diese Stakeholder müssten sich, nach Ihrem Austritt aus der Finanzanlagevermittlung, neu orientieren. Hinzu kommt ebenfalls, dass für Sie bei einer Liquidation zum Teil hohe Kosten entstehen können und der Liquidationswert in gewissen Fällen letztendlich sogar negativ sein kann. Hingegen kann der zu erzielende Wert für Ihre verbleibenden Vermögensgegenstände bei einem Bestandsverkauf oder einem Unternehmensverkauf finanziell deutlich interessanter sein und Ihre Ruhestandsplanung sogar noch erleichtern bzw. „vergolden“.

Doch wer kommt als Käufer für Ihre Finanzanlagenvermittlung gemäß § 34 GewO in Frage? Oftmals kommt es vor, dass Finanzanlagevermittler durch unseriöse und/oder unerfahrene Bestands- bzw. Unternehmensaufkäufer Schäden im Unternehmen hervorrufen. Daher können wir Ihnen nur wärmstens ans Herz legen, mögliche Käufer im Voraus genau zu prüfen. Hierbei gibt es drei zentrale Aspekte, auf die Sie achten sollten.

- I. Solvenz des Käufers: Kann der Käufer einen entsprechenden Kaufpreis überhaupt stemmen? Die Solidität, aber auch die offerierte Finanzierungsstruktur des Käufers spielen bei der Transaktion eine zentrale Rolle. Ist der Kaufpreis aus Eigenmitteln finanziert, so fördert dies die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Transaktion immens.
- II. Übertragungskosten: Ein häufiger Stolperstein für einen unerfahrenen Verkäufer im Bereich Finanzanlagevermittlung sind so genannte



ATHELIOS

Transaktionskosten, welche ein unseriöser Käufer berechnet. Hierbei handelt es sich i.d.R. um nicht angemessene Mehrkosten. Sie schmälern den Betrag des Ihnen zustehenden Kaufpreises. Ein seriöser Käufer hingegen hat gar kein Interesse derartige Kosten in Rechnung zu stellen.

- III. Datenschutz: Besonders durch die Erweiterungen der DSGVO¹ gewinnt dieser Themenpunkt weiter an Relevanz. Wichtig hierbei ist, insbesondere bei einem Asset Deal, dass beide Seiten über umfassende Erfahrungen und ein fundiertes Wissen im Bereich Datenschutz verfügen. Denn seit dem Urteil des Bundesgerichtshofs vom 10. Februar 2010 (Az.: VIII ZR 53/09)² sind Übertragungen von Finanzanlagevermittlerbestände unter dem Gesichtspunkt des Datenschutzes erheblich erschwert worden. Diese Richtlinien sind für einen Laien oft nur schwer zu durchdringen. Daher sollten Sie sich folgende Frage stellen: Übernehmen Profis, beispielsweise Anwälte des Käufers, die Prüfung der DSGVO-Konformität? Sollte dies nicht der Fall sein, so könnten Sie sich möglichen rechtlichen Risiken ausgesetzt sehen.

Ergänzend macht es ebenfalls Sinn sich das Geschäftsmodell des Käufers anzuschauen: Wie seriös tritt dieser auf? Werden Sie als möglicher Verkäufer persönlich angesprochen oder eher nebenbei „abgespeist“? Welche beruflichen Erfahrungen kann der Verkäufer bzw. können seine Mitarbeiter vorweisen? Hat der potenzielle Käufer bereits Erfahrungen im Asset Management, insbesondere von Fondsbeständen? Wie ist der langjährige Track-Record des Käufers?

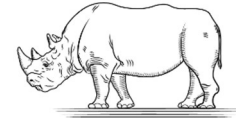
Ebenfalls sind, sofern die o.g. Punkte zufriedenstellend geprüft sind und man Einigkeit über eine Transaktion erzielt hat, die Formulierungen und Inhalte des Kaufvertrags sehr wichtig. Diese sind in jedem Fall zu prüfen. Laut Fachanwalt Jens Reichow „Stehen sich Interessen von Käufer und Verkäufer diametral gegenüber. Daher sollten sich sowohl Sie als Verkäufer, als auch der Käufer selbst anwaltlich beraten lassen“.³

„Last but not least“ ist der Kaufpreis in der Praxis oft die Komponente, die am häufigsten zu einem Scheitern einer Transaktion führt. Wichtig bei der Kaufpreisfindung ist - dass beide Parteien Kompromisse eingehen und sich auf

¹ https://www.fondsfinanz.de/downloads/grimm_makler_nachfolge_bestandsverkauf.pdf S. 211

² <https://www.fondsprofessionell.de/news/recht/headline/so-muss-ein-vertrag-fuer-den-bestandsverkauf-aussehen-152541/newsbild/7/>

³ <https://www.fondsprofessionell.de/news/recht/headline/so-muss-ein-vertrag-fuer-den-bestandsverkauf-aussehen-152541/>



ATHELIOS

einen beidseitig zufriedenstellenden Preis einigen. In der Theorie wird der Kaufpreis anhand eines Multiplikators auf den Bestand und/oder auf das bereinigte Ergebnis berechnet. Grundsätzlich gilt, dass bei gleichen Volumina der Kaufpreis im Rahmen eines Bestandsverkaufs in der Regel höher ist, als der Preis des Unternehmensverkaufs, da dieser mit höherem rechtlichen, steuerlichen sowie steuerlichen Aufwand betrieben wird. Bei der Bestimmung der Höhe der Multiplikatoren, die zur Kaufpreisberechnung genutzt werden, fließen Aspekte, wie Bestandsqualität, Kundentreue, Churn Rate oder die Zusammensetzung des Bestands (Klumpenrisiken) etc. mit ein. Allerdings sollte der Preis am Ende nicht Ihre alleinige Entscheidungsgrundlage darstellen.

Insbesondere gilt es für Sie als Verkäufer neben der Optimierung des Verkaufspreises auch abzuwägen, welche weiteren Interessen und Bedürfnisse eine wichtige Rolle spielen. Hier sollten Sie insbesondere folgende Überlegungen mit in den Entscheidungsfindungsprozess miteinzubeziehen: Wollen Sie Ihr Lebenswerk erhalten, möchten Sie zeitnah Ihr Unternehmen verlassen oder wollen Sie weiterhin Ihrer Leidenschaft für die Vermögensanlage nachgehen, was soll mit Ihren geschätzten, langjährigen Mitarbeitern geschehen, möchten Sie diesen eine langfristige Perspektive ermöglichen und nicht minder wichtig, wem wollen Sie Ihre über Jahre aufgebauten und gepflegten Kundenbeziehungen anvertrauen?

All diese Themen besprechen wir gerne mit Ihnen im Rahmen eines persönlichen Gesprächs. Bei Athelios sehen wir uns als Ihr Sparringspartner, der mit Ihnen auf Augenhöhe agiert. Unser Ansatz ist es Ihr Unternehmen bzw. Ihren Bestand langfristig weiterzuführen, zu mehren und vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Kunden und Mitarbeitern aufzubauen und zu pflegen.

Wir sind jederzeit zu einem konstruktiven Austausch bereit. Zögern Sie daher nicht und lassen Sie keine wertvolle Zeit vergehen. Kontaktieren Sie uns jederzeit gerne. Für eine erste Kaufpreisindikation nutzen Sie einfach unseren kostenlosen und zeitsparenden Bestandsverkaufs- und Unternehmensverkaufsrechner.

Wie freuen uns auf ein erstes Gespräch mit Ihnen.