



Eine Unternehmensübernahme im Bereich der Wertpapierfirmen ist keine einfache Sache. Bis man sich geeinigt hat, gibt es viele Dinge zu klären. Ein externer Berater kann dabei hilfreich sein.

Käufer gesucht

Immer mehr Akteure in der Finanzberatung erreichen das Pensionsalter, habe aber keinen Nachfolger. Das Unternehmen **The Balance Factory** will als Vermittler auftreten.

Dass Österreichs Vermögensberatung ein demografisches Problem hat, ist kein Geheimnis. In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Altersstruktur der heimischen Akteure laufend verschlechtert. Jüngste Daten der Wirtschaftskammer zeigen, dass mittlerweile 60 Prozent der Berater über 45 Jahre alt sind, acht Prozent der aktiven Berater überschreiten sogar das Regelpensionsalter.

Eine beachtliche Beraterzahl dürfte sich somit bereits Gedanken über eine Nachfolgelösung machen und einen Weg suchen, die in jahrzehntelanger Arbeit aufgebauten Bestände zu verwerten. Theoretisch stellt dieser Bestand einen beträchtlichen Wert dar, praktisch muss für die Realisierung dieses Werts aber ein Käufer gefunden werden. Das ist vor allem im Wertpapierbereich eine Herausforderung. Denn während die Nachfrage nach Versicherungsbeständen vergleichsweise groß ist, findet man für reine Wertpapierbestände kaum Abnehmer, was vor allem rechtliche Grün-

de hat. Die Details hängen laut Ronald Holzmann von „The Balance Factory“ hier vor allem von der Ausgestaltung des Vertriebsvertrags mit dem Haftungsdach, über das man abwickelt, ab. Holzmann, der seit 20 Jahren im österreichischen Finanzdienst-

»Für Übernahmen beziehungsweise Fusionen sorgt die anstehende Pensionsphase der Baby-boomergeneration.«

Günther Kienbacher, Primus Invest

leistungssektor tätig ist und die vergangenen acht Jahre als Niederlassungsleiter der FIL Fondsbank in Wien gearbeitet hat, weiß, wovon er spricht: Kürzlich hat er sich

daher mit seinem Unternehmen The Balance Factory selbstständig gemacht. Sein Ziel ist, „als Vermittler die Balance zwischen den Parteien herzustellen“ – also jenen Firmen, die an die Unternehmensübergabe oder einen Verkauf denken, und jenen, die Interesse an einer Übernahme haben. Im Fall von kleineren Vermögensberatern rät Holzmann allerdings, sich eher mit dem Haftungsdach zu einigen und hier eine Lösung zu finden, da der Aufwand der Bestandsverwertung, gemessen am möglichen Erlös, sonst rasch zu hoch ist. Für Holzmanns Dienstleistung interessanter sind hingegen größere Beratungsunternehmen, im Idealfall solche mit eigener Konzession. Letztere sind zwar über die Jahre weniger geworden, es gibt aber immer noch etwa 136 Unternehmen im Bereich der Wertpapierfirmen (siehe Chart).

Große Klientenliste

Und ähnlich wie die Vermögensberater sind auch die Gründer von Wertpapierfirmen und Wertpapierdienstleistungsunternehmen mittlerweile in die Jahre gekommen und denken oftmals über einen Verkauf nach. Als letztes großes Beispiel wäre etwa der Verkauf des Haftungsdachs Supris an die Privatconsult zu nennen.

Holzmann hat mittlerweile eine durchaus große Klientenliste von rund 20 potenziellen Käufern. Dabei erreichen ihn auch Anfragen jüngerer Marktteilnehmer und von Neueinsteigern in der Branche, die nach Kundenstücken suchen, um somit ein höheres Einkommen zu erzielen. Als Beispiel nennt Holzmann etwa den 2021 gegründeten digitalen Vermögensverwalter Froots: Zu dessen Kapitalgebern zählen etwa Andreas Treichl, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Erste Group, und Georg Kapsch, Chef der Kapsch Group. Das junge Unternehmen möchte wachsen, auch durch die Übernahme von Beständen. Hier wird Holzmanns Dienstleistung in Anspruch genommen. „Wir sehen, dass viele Berater gern auf einem effizienten Weg ihre Kunden in gute Hände übergeben wollen. Um diese Brücke zwischen uns und den Beratern zu schlagen, arbeiten wir mit The Balance Factory zusammen“, erklärt Froots-Geschäftsführer David Mayer-Heinisch. Zu den bereits länger am Markt befindlichen Kunden des Unternehmensberaters zählt aber auch das 2006 gegründete Wertpapierdienstleistungsunternehmen Primus Invest. Die in Linz ansässige Firma schätzt die Zusammenarbeit mit Holzmann schon länger. So erklärt Geschäftsführer Günther Kienbacher: „Zielführend ist ein rasches Erkennen von Potenzial. Dadurch erspart man sich Umwege über die vielen Blender, die in der Branche zu finden sind. Sein Netzwerk ist auch bei der regionsübergreifenden Zusammenarbeit von Finanzdienstleistern wirksam einsetzbar, auch für anstehende Übernahmen beziehungsweise Fusionen. Für Letzteres sorgt die anstehende Pensionierungsphase der Babyboomergeneration.“

Holzmann gibt durchaus zu, dass es häufig nicht ganz ein-



»Die Verkäufer haben oftmals sehr überschätzte Vorstellungen vom möglichen Verkaufswert.«

Ronald Holzmann,
The Balance Factory

fach ist, die Vorstellungen der unterschiedlichen Parteien unter einen Hut zu bekommen. „Die Verkäufer haben oftmals sehr überschätzte Vorstellungen vom möglichen

Verkaufswert des Unternehmens. Hier ist es meine Aufgabe, diese wieder auf den Boden der Realität zurück zu bringen, das ist nicht immer ganz einfach.“ Dabei stellt Holzmann von vornherein klar, dass es so etwas wie eine Blaupause für den Verkauf eines Wertpapierdienstleisters nicht gibt. „Jeder Fall muss individuell analysiert werden.“ Um das Thema trotzdem greifbar zu machen, zieht der Unternehmensberater ein aktuelles Beispiel heran, bei dem er als Berater involviert ist. Es geht dabei um den Verkauf eines konzessionierten Unternehmens mit rund 20 Millionen Euro Bestand. „Zuerst wurde geklärt, ob der Verkäufer die gesamte Firma mit Lizenz oder nur den Bestand verkaufen möchte. Natürlich arbeite ich auch mit Juristen zusammen, mit denen man sich zum Beispiel ansieht, ob es in der Vergangenheit Schadensfälle gab. Aus dem Deckungsbeitrag heraus kann man schon ungefähr abschätzen, wie viel der Bestand pro Jahr wert ist. Daher schlage ich zunächst vor, dass der Käufer eine Anzahlung leisten soll. Diese Anzahlung wird dann mit einer Rentenzahlung, im aktuellen Fall sogar lebenslang, verknüpft. Die Zahlung wird aus einem Teil der Bestandsprovisionen bedient. Der Verkäufer verpflichtet sich, den Prozess der Übergabe 36

bis 60 Monate zu begleiten“, beschreibt Holzmann einen Teil des Prozesses. Ganz ins Detail will er dabei verständlicherweise nicht gehen, um nicht zu viel von seinem Know-how preiszugeben.

Wer Holzmanns Dienste in Anspruch nehmen möchte, kann dies über eine Tages- oder Monatspauschale tun. „In der Regel wird bei größeren Projekten eine Monatspauschale vereinbart. Kommt es am Ende zu einem erfolgreichen Verkauf, bekomme ich einen gewissen Prozentsatz vom Verkaufserlös.“ **GEORG PANKL** **FP**

