

Handelsblatt

Maklerbestand kaufen und verkaufen: Erfolgsfaktoren

MAKLERBESTAND KAUFEN

Datum: 27.07.2015

Was müssen Makler beachten, wenn sie ihren Maklerbestand verkaufen möchten oder einen geeigneten Nachfolger suchen? Was sind die Erfolgsfaktoren beim An- und Verkaufen von Maklerbeständen? Die Vorstände Thomas Suchowew und Oliver Petersen vom ersten deutschen Makler Nachfolger Club e.V. berichten von ersten Erfahrungen der Nachfolgeplanung.

Der demographische Wandel setzt der Versicherungsbranche immer stärker zu. Die Branche hat auf der einen Seite mit einem steigenden Durchschnittsalter von aktuell 50,2 Jahren und auf der anderen Seite mit erheblichen Nachwuchsproblemen zu kämpfen. Dies betrifft den freien Vertrieb, wie die AO. Bis 2030 werden allein 50 Prozent der derzeit registrierten freien Vermittler altershalber aus dem Markt ausscheiden, und ihren Maklerbestand verkaufen oder einen Nachfolger suchen, weil sie das "Rentenalter" mit 65 bzw. 67 Jahren erreicht haben.

Hinzukommen werden diejenigen, die aus dem Markt ausscheiden, weil sich der Betrieb für sie wegen der progressiven Kosten nicht mehr rechnet oder weil sie wegen der zunehmenden Regulierung keine Perspektive mehr sehen. Vor diesem Hintergrund erscheint es nur logisch, dass in den nächsten Jahren vermehrt Vermittlerbetriebe zum Verkauf stehen werden.



Nachwachsen werden viel zu wenige Vermittler und die Eintrittshürden für neue Marktteilnehmer werden tendenziell steigen. Das macht es für die wenigen Nachwuchskräfte umso schwerer, in diesem Markt erfolgreich zu starten. Bestehende Vermittlerbetriebe sehen oft nur eine Überlebenschance in der Expansion - sprich mehr Kunden, mehr Verträge, mehr (Vertriebs-)Mitarbeiter.

In diesem Spannungsfeld zwischen Betrieben, die verkaufen möchten und Betrieben, die gründen bzw. expandieren wollen, gilt es, die passenden Kandidaten zusammen zu bringen. Denn nicht jeder Nachfolgekandidat passt zu jedem Nachfolger. Und nicht jeder Maklerbestand passt zu jedem Berater.

Was kann ein Betrieb, der sich mit der Nachfolgeplanung beschäftigt oder seinen Maklerbestand verkaufen möchte, vorbereitend tun, um einen idealen Nachfolger zu finden, der auch noch einen adäquaten Kaufpreis bezahlt?

Im Innenverhältnis sollte sich der Betrieb perfekt organisieren und die Aufbau- und Ablauforganisation auf die aktuellen Gegebenheiten anpassen. Gut vorbereitete Betriebe mit top-gepflegten Kundendaten in modernen EDV-Systemen und aktuellen Verträgen mit Kunden und Produktpartnern werden immer mehr zu einem entscheidenden Faktor, wenn es um die Ermittlung eines marktgerechten Kaufpreises geht. Für diejenigen, die ihren Maklerbestand verkaufen wollen, ist die Zeit der entscheidende Faktor. Je mehr Vorbereitungszeit zur Verfügung steht, umso besser lassen sich Defizite beseitigen und Schwachstellen positiv verändern, die unterm Strich zu einer Wertsteigerung des Unternehmens beitragen.



Über 1.000 Nachfolgekandidaten und Kaufinteressenten

Im Außenverhältnis sollte der Betrieb klar formulieren, wie er sich den idealen Nachfolger vorstellt. Neben dem reinen Kaufpreis für den Maklerbestand spielt eine Vielzahl weiterer Faktoren eine große Rolle, die, vergleichbar mit einer Partnervermittlung, überprüft werden müssen, um am Ende des Auswahlprozesses die perfekt passenden Partner zusammen zu bringen. Die beiden Branchenkenner und Vorstände vom ersten deutschen Makler Nachfolger Club e.V. Thomas Suchowew und Oliver Petersen berichten aus den Erfahrungen der letzten Monate, dass ein gezielt ausgewählter Nachfolger bis zu 30 Prozent mehr für den passenden Maklerbestand ausgibt als ein Käufer, der einfach nur Bestand zukaufen will.

Beratungsdienstleister wie der Makler-Nachfolger-Club e.V. www.makler-nachfolger-club.de und seine Beauftragten kümmern sich um die Vorauswahl geeigneter Kandidaten für den Kauf, prüfen die Erwerber auf Marktfähigkeit und Bonität und erstellen ein Profil, damit der Verkäufer sich vor einem Erstgespräch bereits ein Bild davon machen kann, ob der potenzielle Käufer passt. Das spart Zeit und Geld, denn unnötige Gespräche mit unpassenden und bonitätsschwachen Kandidaten werden vermieden. Weitere Vorteile für Makler, die ihren Maklerbestand verkaufen wollen und warum sich schon so viele Makler für eine Mitgliedschaft im Verein entschieden haben, erfahren Interessenten auf der Informationsseite: www.maklerbestände-verkaufen.de.

In Zukunft werden gut vorbereitete Verkäufer einen deutlich höheren Verkaufspreis für ihren Maklerbestand im Markt erzielen können. Auf der anderen Seite werden nur gut vorbereitete, gut aufgestellte und zahlungskräftige Käufer adäquate Angebote von Verkäufern erhalten. Es geht häufig um das Lebenswerk des Verkäufers und der wird sich genau aussuchen, wem er ein solches übergeben will.

Makler, die ihren Maklerbestand verkaufen möchten oder rechtzeitig ihre Nachfolgeregelung planen wollen, können sich auf der Seite www.makler-nachfolger-club.de informieren oder zumindest ein kostenloses Informationsgespräch mit einem Spezialisten aus dem Vereinsnetzwerk führen.

Pressekontakt:

Makler Nachfolger Club e.V.

Thomas Suchoweew/Oliver Petersen

Rothenbühlstraße 1

96163 Gundelsheim

Deutschland

Eintragung im Vereinsregister

Registergericht: Bamberg

Registernummer: 200691

Tel: 0951-8629096

Mail: info@makler-nachfolger-club.de

www.makler-nachfolger-club.de