

19.02.2021

Maklerunternehmen verkaufen – So finde Sie den passenden Nachfolger

Lothar Rauer – Beiratsvorsitzender des Makler Nachfolger Club e.V. – Warum professionelle Unterstützung bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger nötig ist.



Den eigenen Nachwuchs zum Nachfolger für das mühsam aufgebaute Lebenswerk zu begeistern, fällt schwer. Eine Karriere als Versicherungsmakler steht hier nicht unbedingt an erster Stelle. Das verschärft die Problematik, einen Nachfolger aus dem eigenen Familienkreis zu finden. Auch sich unter den eigenen Mitarbeitern für den Richtigen zu entscheiden, ist oft sehr problematisch. Deshalb werden sich viele Makler in den nächsten Jahren massiv die Frage stellen, wie bzw. wo sie ihren geeigneten Nachfolger finden, der ihre Kunden weiterhin optimal betreut.

Für die meisten Finanzmakler ist es nicht ganz einfach neben dem Tagesgeschäft auch noch den geeigneten Nachfolger für die perspektivische Weiterführung des beruflichen Lebenswerkes zu finden. Insbesondere wenn regionale bzw. bundesweit agierende Maklerunternehmen dann ihren Nachfolger unter entsprechendem Zeitdruck suchen. Mit möglichen Inseraten in Fachzeitschriften ist es hier bei weitem nicht getan. Somit ist es absolut notwendig, dass für die gezielte Nachfolgeplanung frühzeitig die Weichen gestellt werden und diese gemeinsam mit der individuellen Unterstützung eines zuverlässigen Kooperationspartners passgenau umgesetzt wird.

Grundsätzlich sollte alles bei der gewissenhaften Auswahl des geeigneten Kooperationspartners beginnen. Dieser sollte natürlich über eine Branchenkompetenz insbesondere in den Finanzdienstleistungen verfügen. Des Weiteren sollte die unabdingbare Voraussetzung für die Beauftragung sein, dass dieses zukünftige Beratungsunternehmen über ein umfangreiches und werthaltiges Branchenkontakt-Netzwerk von potentiellen Nachfolgerkandidaten verfügt.

Ist der richtige Partner gefunden, sollten im ersten Schritt nach einer Unternehmensbewertung die individuellen Auswahlkriterien der möglichen Aspiranten gemeinsam abgestimmt werden. Alles beginnt mit der klaren Definition der nahezu deckungsgleichen Wertvorstellungen und Lebensphilosophie zwischen Makler und dem potenziellen Nachfolger, sodass der zu gewinnende Nachfolger auch in die vorhandene gelebte Unternehmenskultur passt.

Die wesentlichen Auswahlkriterien sind hier im Rahmen einiger Fragestellungen zusammengefasst.

- Welche Schul- und Berufsausbildung, ggf. Studium bzw. Weiterbildungen besitzt der Kandidat?
- Wie sind seine entsprechenden fachlichen Qualifikationen und ggf. speziellen Fachkompetenzen einzuordnen? Liegen diese in der Assekuranz insbesondere für Absicherungen der biometrischen Risiken oder/und im Sachversicherungsbereich?
- Oder sollte der/die Kandidat/In doch verstärkt aus dem Bankensektor speziell für Beratungen im Finanzierungs- und Investmentgeschäft stammen?
- Sind zusätzlich weitgehende Kenntnisse im Immobilien- und Beteiligungsgeschäft wünschenswert?
- Wie sind neben den administrativen und organisatorischen seine betriebswirtschaftlichen Befähigungen?
- Sind ebenfalls umfangreiche Kenntnisse in der Bestandsbetreuung und der Erweiterung des Bestandes vorhanden?
- Liegen seine Beratungskompetenzen mehr im Umgang mit Privatkunden oder im Firmenkundengeschäft?
- Können Erfolge aus seinen vergangenen Tätigkeiten nachgewiesen werden?
- Gibt es entsprechende nachhaltige Referenzen?
- Wie ist seine Sozialkompetenz, Menschenkenntnis und Teamfähigkeit einzuschätzen? etc.

Eine weitere entscheidende Voraussetzung ist die Bonität des Nachfolgers. Ist der Nachfolger überhaupt in der Lage den gewünschten Kaufpreis zu bezahlen. Nicht dass es nach langen Übernahmeverhandlungen an den finanziellen Möglichkeiten des Interessenten scheitert.

Jedoch die wesentliche Grundlage für die Entscheidung der Aspiranten ist die Integration in den vorhandenen Kunden- bzw. Mandantenbestand. Kurzum der/die Nachfolger/In muss sehr gut in die bestehende Kunden- bzw. Mandantenstruktur des Maklerunternehmens passen. Eine Vielzahl an Fragen, welche vorher gewissenhaft und intensiv geprüft werden müssen. Ansonsten könnte das erhebliche Risiken bergen und fatale Folgen für die weitere Bestands- und somit Unternehmensentwicklung haben.

Um die Suche zu erleichtern, kann ein erfahrener Unternehmensberater beauftragt werden. Dieser sollte über ein Netzwerk von genügend Nachfolgekandidaten und Kaufinteressenten verfügen. Er sichert eine Verschwiegenheitserklärung zu und präsentiert nach einem Auswahlverfahren am besten mehrere geeignete Nachfolger/Kaufinteressenten.

Der Makler Nachfolger Club e.V. bietet diese professionelle Unterstützung auf reiner Erfolgsbasis an und hat eine Erfolgsquote von 98%. Interessierte Makler können auf der neuen Plattform des Vereins www.bestandsnachfolge24.de in ihren Regionen nach ersten Nachfolgern suchen oder sich direkt mit dem Makler Nachfolger Club e.V. in Verbindung setzen.

Dieser Artikel erschien am 19.02.2021 unter folgendem Link:

<https://www.portaldewirtschaft.de/pressemitteilung/338869/makler-nachfolger-club-so-finden-sie-den-passenden-nachfolger.html>