

Maklerbestand verkaufen und die richtige Ansprache von Nachfolgern:

Thomas Suchoweew, Unternehmensberater und Nachfolgeexperte für Makler und Maklerunternehmen zeigt auf, wie Verkäufer ihren möglichen Nachfolger oder Kaufinteressenten ansprechen sollten.

Glauben Sie nicht an Grimms-Märchen – Angeblich sei es schwer, einen geeigneten Nachfolger zu finden oder kompliziert, einen Bestand oder ein Maklerunternehmen zu bewerten. Die Preise für Maklerbestände seien in den letzten Jahren gefallen. Nachfolger hätten nicht genügend Geld oder Schwierigkeiten, den Kaufpreis zu finanzieren.



Unsere Erfahrungen sind komplett anders. Bei uns haben sich über 1.000 solvente und geprüfte Nachfolgerkandidaten registriert. Wir haben in den letzten Jahren über 200 Nachfolgeregelungen begleitet. In 98% aller Fälle haben wir einen Nachfolger innerhalb von 90 Tagen vermittelt, der einen Kaufpreis über den Vorstellungen des abgebenden Maklers bezahlt hat.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance:

Sollten Sie sich für eine externe Übernahme entscheiden, sollten Sie ein exaktes Anforderungs- und Suchprofil für Ihren Nachfolger erstellen. Wichtig könnten bestimmte Qualifikationen und Erfahrungen sein, die Ihr Nachfolger benötigt, um Ihr Maklerunternehmen oder Ihren Kundenbestand weiter zu betreuen. Auch eine Bonitätsprüfung im Vorfeld kann nicht schaden.

Um eine professionelle Ansprache von möglichen Kaufinteressenten sicherzustellen, sollten Sie sich ein anonymisiertes Verkaufs-Exposé erstellen oder von einem Profi erstellen lassen. Dieses Exposé sollte folgende Inhalte haben:



- Wichtige Unternehmenszahlen
- Bestandszusammensetzung
- Kundenstruktur
- Informationen zur Ertragslage
- Unternehmenshistorie und Ausrichtung
- Marktstellung
- Personalstruktur
- Zukunftspotenzial
- Kaufpreisbewertung
- Kaufpreisvorstellung und Zahlungsart

Nach unserer Erfahrung lassen sich durch ein professionelles Verkaufs-Exposé deutlich höhere Verkaufspreise erzielen. Viele Kaufinteressenten entscheiden nach dem ersten Eindruck, ob sie sich überhaupt näher mit dem Angebot beschäftigen wollen.

Keine Information ohne Verschwiegenheitserklärung!

Bei der Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs werden wichtige Geschäftsgeheimnisse, Daten und Zahlen offengelegt. Bevor Detailinformationen über die allgemeinen Angaben im Verkaufs-Exposé hinaus erteilt werden, ist zwingend mit dem Kaufinteressenten im Vorfeld eine Verschwiegenheitserklärung mit Geheimhaltungsverpflichtung, Rückgabe-/ Vernichtungsverpflichtung und Vertragsstrafe zu schließen. Es kann auch ein gesicherter Datenraum / Datentresor errichtet werden.

Unser Tipp: Drehen Sie den Spieß um und lassen Sie sich ansprechen. Beauftragen Sie einen Profi, der für Sie die Nachfolgekandidaten anspricht, die sich dann bei Ihnen um die Nachfolge bewerben. Dadurch sparen Sie sich viel Zeit und sitzen in der besseren Verhandlungsposition. So können Sie den

Nachfolger auswählen, der nicht nur Ihren Kaufpreis bezahlt sondern auch noch zu Ihren Kunden und Mitarbeitern passt.

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

Haben Sie schon eine Kaufpreisvorstellung?

Bei einem Inhaberwechsel oder einem Verkauf ist es immer notwendig, den Wert des Bestandes oder Unternehmens zu ermitteln. In der Familie geht es um die Abfindung weicher Erben, bei einem Verkauf geht es darum, den Verkaufspreis festzulegen. In Deutschland üblich ist das Ertragswertverfahren, bei dem der Unternehmenswert aus den zukünftig erwarteten Gewinnen abgeleitet wird. Für steuerliche Zwecke gibt es ein vereinfachtes Ertragswertverfahren, das mit einigen Pauschalierungen arbeitet. Bei einem Bestandsverkauf werden oft nur die laufenden Bestandseinnahmen je nach Sparte mit einem Faktor X multipliziert „Multiplikationsverfahren“, um einen Wert zu ermitteln.

Bewerten heißt vergleichen. „Vom Wert zum Preis“

Vergleichswertverfahren: Was kosten andere Unternehmen?

Hier werden die Preise bisheriger Transaktionen von ähnlichen oder fast deckungsgleichen Unternehmen oder Beständen herangezogen. Wie bei jeder Ware entscheiden Angebot und Nachfrage über die Höhe des Preises. Wichtige Kennziffern sind:

- Unternehmensgröße, Bestandseinnahmen
- Bestandszusammensetzung und Courtagehöhen
- Umsatzentwicklung und Unternehmensgewinn
- Rechtsform, EDV, DSGVO, Maklerverträge
- Region, Kundenstruktur und Produktpartner
- Mitarbeiter Qualifikationen und Zugehörigkeit

Diese Daten können über entsprechende Verbände, Kammern oder spezialisierte Unternehmensberater ermittelt werden. Vor allem bei kleineren und mittleren Unternehmen ist die Preisermittlung über Vergleichsdaten üblich. Eine realistische Markteinschätzung des Unternehmenswerts ist eine wichtige Vorbedingung für einen erfolgreichen Verkauf.

Unserer Erfahrung nach werden die meisten Maklerbestände weit unter dem möglichen Verkaufspreis verkauft. Wir empfehlen Ihnen, kein kostenpflichtiges „Gutachten“ von selbsternannten Bewertern / Instituten oder bei den Kaufinteressenten selbst in Auftrag zu geben. Setzen Sie zunächst auf eine kostenlose und unabhängige Bewertung durch den Makler Nachfolger

Club e.V. - Sollte ein Wertgutachten sinnvoll werden, stehen dort kompetente Netzwerkpartner wie Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte zu Sonderkonditionen zur Verfügung.

Makler, die ihren Bestand oder ihr Unternehmen bewerten wollen, können sich auf der Seite <https://www.makler-nachfolge-check.de> informieren oder ein kostenloses Informationsgespräch mit Thomas Suchoweew vom Makler Nachfolger Club e.V. führen.



MAKLER NACHFOLGER CLUB

Sichern Sie sich Ihre Zukunft, werden Sie jetzt Mitglied!

MAKLERBESTAND VERKAUFEN KONTAKT HAFTUNGS-AUSSCHLUSS DATENSCHUTZERKLÄRUNG COOKIE-RICHTLINIE IMPRESSUM

STARTSEITE
PHILOSOPHIE
DIENSTLEISTUNG
FRAGEN & ANTWORTEN
NETZWERK
AKADEMIE
VEREIN
FÖRDERER & SPEZIALISTEN
BERATER UND EXPERTEN
NACHFOLGERPOOL
MITGLIEDSCHAFT
PRESSE
VORTRÄGE UND MESSEN
DOWNLOADS

MAKLER NACHFOLGE CHECK

Mitglieder erhalten einen kostenlosen Makler Nachfolge Check. Gut gerüstet und wohl überlegt die Nachfolge planen und Ihren Versicherungsbestand solide verkaufen.

Makler Nachfolger Club e. V

Der erste deutsche Makler Nachfolger Club e.V. (Vorstände: Thomas Suchoweew und Oliver Petersen) hat sich darauf spezialisiert, Makler und Unternehmen auf die Übergabe ihres Bestands vorzubereiten. Dazu bringt der Verein Maklerunternehmen mit den passenden Nachfolgekandidaten oder potenziellen Kaufinteressenten zusammen. Mit einem bundesweiten Nachfolger-Pool aus über 1.000 Kandidaten ist der Verein in der Lage, den optimalen Nachfolger zu vermitteln. Zu den Zielen des Makler Nachfolger Clubs e.V. gehören die Sicherstellung eines nachhaltigen Generationenwechsels und damit des aufgebauten Lebenswerks sowie eine nachhaltige Betreuung der Kundenbestände. Dazu kommt auch die Erzielung eines optimalen Verkaufspreises, allerdings immer mit dem Ziel, einen würdigen Nachfolger zu finden, der den Unternehmenswert zu schätzen weiß. Mit dieser Arbeit leistet der Makler Nachfolger Club e.V. sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen.

Dieser Artikel erschien am 27.02.2021 unter folgendem Link:

<https://www.lifepf.de/pressemitteilung/makler-nachfolger-club-e-v/Suchoweew-Maklerbestand-verkaufen-Nachfolgeransprache/boxid/836989>