



Unternehmen - FOCUS.de Maklerunternehmen verkaufen  
Freitag, 12. September 2025 11:22

## Maklerunternehmen verkaufen mit den Experten vom Makler Nachfolger Club e.V.



Maklerunternehmen Verkaufen mit dem Makler Nachfolger Club

Das Maklerunternehmen zu verkaufen ist ein entscheidender Schritt im Lebenszyklus eines Maklerbetriebs. Ob das Ziel die eigene Nachfolge, der Beginn eines neuen Lebensabschnitts oder die Anpassung an regulatorische und wirtschaftliche Veränderungen ist – für einen erfolgreichen und werthaltigen Verkauf sind strategische Planung, fundierte Vorbereitung und eine vorausschauende Umsetzung unerlässlich. Der Makler Nachfolger Club e.V. unterstützt seit über 10 Jahren Maklerunternehmen beim Verkaufen und der Nachfolgeplanung von der professionellen Vorbereitung bis zur perfekten Übergabe an einen geeigneten Nachfolger.

### Der Makler Nachfolger Club e.V. unterstützt Maklerunternehmen professionell bei der Unternehmensnachfolge sowie beim Verkauf

Mit über 350 erfolgreich begleiteten Nachfolgeregelungen zählt der Verein seit Jahren zu den führenden Experten im Bereich Nachfolgeplanung für Maklerunternehmen. Im Jahr 2025 wurde der Makler Nachfolger Club e.V. vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) und DUP UNTERNEHMER-Medien als „**Exzellenter Nachfolgeberater 2025**“ für Maklerunternehmen ausgezeichnet.

Weitere Informationen über den Verein finden Sie in diesem Video – einem Interview beim **Business Talk am Ku'damm** in Berlin mit den Vorständen Thomas Suchowew und Oliver Petersen. [https://www.youtube.com/watch?v=pz12YG0H\\_a0&t=60s](https://www.youtube.com/watch?v=pz12YG0H_a0&t=60s)



Maklerbestand verkaufen Exzellente Nachfolgeberater Video  
Makler Nachfolger Club e.V.

Nachfolgend werden die wichtigsten Phasen und Erfolgsfaktoren von den ersten Überlegungen bis zur gelungenen Übergabe vom Makler Nachfolger Club dargestellt.

## 1. Ausgangssituation analysieren und Ziele definieren

- **Motivation klären:** Am Anfang steht die ehrliche Auseinandersetzung mit den Gründen, weshalb Sie Ihr Maklerunternehmen verkaufen möchten – sei es Ruhestand, gesundheitliche Gründe, Todesfall, berufliche Neuorientierung oder externe Zwänge.
- **Ziele festlegen:** Was soll mit dem Verkauf erreicht werden? Möchten Sie den Fortbestand für Kunden und Mitarbeitende sichern, den maximalen Kaufpreis erzielen oder einen schnellen Abschluss herbeiführen? Die Ziele bestimmen die weitere Strategie und die Ansprache der richtigen Käufergruppe.
- **Zeithorizont abstecken:** Ein Maklerunternehmen zu verkaufen dauert in der Regel 6 bis 12 Monate. Eine frühzeitige Planung erhöht die Erfolgchancen erheblich. Bei guter Vorbereitung finden wir in 98% aller Fälle den geeigneten Nachfolger innerhalb von 90 Tagen.
- **Fahrplan Nachfolgeplanung:** Das kostenlose E-Book liefert einen klaren Leitfaden mit allen wichtigen Etappen, praxisnahen Tipps und Empfehlungen zum Maklerunternehmen verkaufen.

[E-Book hier kostenlos downloaden](#)

## 2. Unternehmensbewertung – Was ist das Maklerunternehmen wirklich wert?

- **Bilanzen & Kennzahlen analysieren:** Jahresabschlüsse, aktuelle Bilanzen und transparente Buchhaltung sind essenziell, um das Maklerunternehmen verkaufen zu können.
- **Kundenbestand bewerten:** Wie wertvoll und stabil ist der Kundenstamm? Faktoren wie Vertragslaufzeiten, Stornoquoten, Neugeschäft, Altersstruktur und regionale Streuung spielen beim Verkauf von einem Maklerunternehmen eine große Rolle.
- **Bestandseinnahmen und wiederkehrende Erträge:** Besonders interessant für Käufer sind nachhaltige Courtageeinnahmen und eine geringe Abhängigkeit von Einzelpersonen.
- **Bewertungsverfahren:** Häufig kommen beim Verkauf von einem Maklerunternehmen das Ertragswertverfahren, Multiplikatormethoden oder der Substanzwertansatz zum Einsatz.
- **Externe Expertise:** Die Einbindung eines Nachfolgeberaters aus unserem Verein kann dazu beitragen, eine passende Zielgruppe zu identifizieren und mehrere potenzielle Kaufinteressenten gleichzeitig anzusprechen, was sich auf den Verkaufsprozess und einen deutlich höheren Verkaufspreis auswirken wird.

### 3. Maklerunternehmen verkaufen - Professionelle Vorbereitung – Verkaufsexposé erstellen

- **Unternehmensdokumentation aufbereiten:** Eine strukturierte Dokumentation (Organigramm, Verträge, Mitarbeiter\*innenprofile, Provisionsvereinbarungen, Haftungsfragen, Maklerverträge, Datenschutzerklärungen) schafft Vertrauen und vereinfacht die spätere Due Diligence.
- **Schwachstellen identifizieren:** Offene Rechtsstreitigkeiten, fehlende Zuständigkeiten oder Klumpenrisiken sollten bevor Sie Ihr Maklerunternehmen verkaufen wollen behoben werden.
- **Verkaufsexposé erstellen:** Ein professionelles Verkaufsexposé ist ein zentrales Werkzeug, um das Maklerunternehmen verkaufen zu können und die Attraktivität für Kaufinteressenten zu steigern. Es vereint alle relevanten Informationen, stellt Stärken und Potenziale heraus und schafft eine transparente Grundlage für zielgerichtete Verhandlungen. Die strukturierte Präsentation erhöht die Attraktivität Ihres Unternehmens, erleichtert die Kommunikation und steigert letztlich die Erfolgchancen beim Verkauf des Maklerunternehmens.

### 4. Ansprache von Kaufinteressenten

- **Zielgruppen bestimmen:** Kommen Einzelmakler, Maklerunternehmen, Maklerpools, Banken, Versicherungen oder Investoren infrage? Gibt es Zielgruppen für die Ihr Maklerunternehmen besonders interessant sein könnten?
- **Diskrete Ansprache:** Die Ansprache sollte diskret erfolgen, etwa mittels spezialisierten Nachfolgeberater, die über ein möglichst großes Netzwerk von Kaufinteressenten verfügt.
- **Suche nach Nachfolgekandidaten:** Die eigene Suche nach geeigneten Nachfolgern kann auch über spezielle Unternehmensbörsen oder Plattformen erfolgen. Das größte Nachfolgerportal für Makler und Maklerunternehmen in Deutschland finden Sie unter [www.bestandsmarktplatz24.de](http://www.bestandsmarktplatz24.de)
- **Vertraulichkeitsvereinbarung:** Bevor die Erstansprache erfolgt oder Unterlagen, Informationen und Verkaufsexposé ausgetauscht werden, sollte eine entsprechende Verschwiegenheitserklärung (NDA) abgeschlossen werden.



Maklerunternehmen verkaufen Nachfolgerportal  
Makler Nachfolger Club e.V.

## 5. Verhandlungsphase und Due Diligence beim Maklerunternehmen verkaufen

- **Erstgespräche und Sondierung:** Hier werden Vorstellungen zu Preis, Übergabe und Zukunft des Unternehmens ausgetauscht. Mitgliedern vom Makler Nachfolger Club e.V. werden immer mehrere Kaufinteressenten vorgestellt. So können Sie den passenden Nachfolger aussuchen der nicht nur Ihren gewünschten Kaufpreis bezahlt sondern auch am besten zu Ihrem Maklerunternehmen passt.
- **Prüfung der Unterlagen (Due Diligence):** Kaufinteressent analysieren alle relevanten Informationen, um Chancen und Risiken einzuschätzen. Professionalität und Offenheit stärken das Vertrauen.
- **Verhandlungsstrategie:** Flexibilität und klare Zielvorstellungen sind entscheidend. Versuchen Sie beim Verkauf von Ihrem Maklerunternehmen immer mit mehreren Kaufinteressenten gleichzeitig zu verhandeln, um nicht in der Abschlussphase ungewollte Kompromisse einzugehen.

## 6. Maklerunternehmen verkaufen der Kaufvertrag

- **Vertragsgestaltung:** Der Kaufvertrag regelt Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten, Stichtag, Haftungsfragen, Wettbewerbsverbote und Regelungen zur Mitarbeiterübernahme oder zum Bestandsschutz.
- **Einbindung von Experten:** Es empfiehlt sich, spezialisierte Nachfolgeberatern, Rechtsanwälte und Steuerberater in die Vertragsgestaltung einzubinden, um Risiken zu minimieren. Ein Netzwerk von Experten zur Nachfolgeberatung finden Sie unter [Expertennetzwerk](#)

## 7. Die Übergabephase – vom Handschlag bis zum Neuanfang

- **Übergabepan erstellen:** Ein detaillierter Plan für die Einarbeitung der Nachfolge, die Information von Kunden und Mitarbeitenden sowie die Übertragung der Verträge und Zugänge sorgt für einen reibungslosen Übergang.
- **Begleitung und Support:** Oft bleibt der Verkäufer noch mehrere Monate als Berater an Bord und unterstützt beim Know-how-Transfer.
- **Kommunikation:** Eine offene, wertschätzende Übergabe an Mitarbeitende und Kundschaft sichert das Vertrauen in die neue Führung und verhindert Abwanderung.
- **Abschlussdokumentation:** Die finale Übergabe von Ihrem Maklerunternehmen sollte schriftlich dokumentiert werden, inklusive aller übergebenen Unterlagen und Zugriffsrechte.



Maklerunternehmen verkaufen Nachfolgeplanung  
Makler Nachfolger Club e.V.

## 8. Steuerliche und finanzielle Besonderheiten beim Maklerunternehmen verkaufen

- **Steuerliche Optimierung:** Der Verkauf von Ihrem Maklerunternehmen kann steuerliche Konsequenzen haben, etwa bei der Besteuerung des Veräußerungsgewinns, der Altersvorsorge oder Schenkungssteuer. Frühzeitige Beratung hilft, Stolperfallen zu vermeiden.
- **Kaufpreiszahlung und Finanzierung:** Je nach Vereinbarung kann der Kaufpreis in Raten, als Einmalzahlung oder mit Earn-Out-Komponenten geleistet werden. Je nach Modell spielt die Bonität des Käufers eine entscheidende Rolle.

## 9. Typische Stolpersteine und Praxistipps beim Maklerunternehmen verkaufen

- Unzureichende Vorbereitung kann zu Wertabschlägen führen.
- Ein professionelles Verkaufsexposé erhöht die Erfolgchancen beim Maklerunternehmen verkaufen.
- Fehlende Nachfolgestrategie gefährdet die Bestandssicherung.
- Unklare Kommunikation mit Mitarbeitenden oder Kundschaft birgt Reputationsrisiken.
- Eine zu enge Bindung an die Person des bisherigen Inhabers erschwert den Verkauf von Ihrem Maklerunternehmen.
- Frühzeitige Einbindung externer Berater zahlt sich fast immer aus.
- Holen Sie sich professionelle rechtliche und steuerliche Beratung, um sicherzustellen, dass die Nachfolge rechtlich einwandfrei und steuerlich optimal gestaltet ist. Überprüfen Sie Ihre Rechtsform, da diese entscheidenden Auswirkungen auf den Käufer und den Übertragungsprozess haben.
- Maklerunternehmen verkaufen – Wichtige Tipps zur Vorbereitung finden Sie [HIER](#)

## 10. Fazit

**Der erfolgreiche Verkauf von einem Maklerunternehmen verlangt Weitblick, Sorgfalt und eine professionelle Herangehensweise. Wer rechtzeitig mit der Planung beginnt, alle notwendigen Unterlagen vorbereitet und offene Kommunikation pflegt, schafft die Basis für eine attraktive Nachfolge und eine perfekte Übergabe. Interessierte Inhaber von Maklerunternehmen können [HIER](#) ein kostenloses Coachin-Gespräch zum Thema Maklerunternehmen verkaufen vereinbaren.**

**Makler Nachfolger Club e.V.**



**Rothenbühlstraße 1  
96163 Gundelsheim bei Bamberg  
T: 0951-420256  
@: [info@makler-nachfolger-club.de](mailto:info@makler-nachfolger-club.de)  
[www.makler-nachfolger-club.de](http://www.makler-nachfolger-club.de)**

