

Maklerbestand verkaufen – Erfolgreich in die Nachfolge mit professioneller Begleitung



Maklerbestand verkaufen

Dienstag, 21. Oktober 2025 09:26

Maklerbestand verkaufen mit Strategie: So gelingt die Nachfolge mit optimalem Preis, passendem Käufer und professioneller Unterstützung durch erfahrene Nachfolgeberater und M&A-Experten vom Makler Nachfolger Club e.V.

Über den Autor

Der Makler Nachfolger Club e.V. unterstützt seit über 10 Jahren Maklerunternehmen bei der Notfall- und Nachfolgeplanung. Dies reicht von der professionellen Vorbereitung bis zur perfekten Übergabe an einen geeigneten Nachfolger. Dabei unterstützt der Verein Maklerunternehmen professionell bei der Unternehmensnachfolge sowie Mitglieder, die ihren **Maklerbestand verkaufen** möchten.

Mit mehr als 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. zusätzlich vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) und DUP UNTERNEHMER-Medien als „Exzellenter Nachfolgeberater 2025“ für Maklerunternehmen ausgezeichnet.

Weitere Informationen über den Verein und über das Thema **Maklerbestand**

verkaufen finden Sie auch in diesem Video – einem Interview beim Business Talk am Ku'damm in Berlin mit den Vorständen Thomas Suchowew und Oliver Petersen.



Exzellente Nachfolgeberater 2025

Warum es sich lohnt, den Maklerbestand professionell zu verkaufen

Der eigene Bestand ist für Versicherungsmakler oft das wertvollste Gut und das Ergebnis jahrzehntelanger Arbeit. Wer seinen **Maklerbestand verkaufen** möchte, steht vor einer komplexen Aufgabe, die strategische Planung, Marktkennntnis und Verhandlungsgeschick erfordert.

Ob Ruhestand, gesundheitliche Gründe, berufliche Veränderung oder der Wunsch nach Entlastung – der Verkauf des Maklerbestands markiert einen wichtigen Schritt in der persönlichen und unternehmerischen Zukunftsplanung. Der **Makler Nachfolger Club e.V.** begleitet Makler seit mehr als zehn Jahren bei dieser Aufgabe – von der ersten Analyse bis zur finalen Übergabe.

1. Vorbereitung: Die Grundlage für einen erfolgreichen Bestandsverkauf

Ein erfolgreicher Verkauf beginnt lange vor der ersten Verhandlung. Wer seinen **Maklerbestand verkaufen** möchte, sollte zunächst die eigene Situation analysieren:

- Welche Ziele verfolge ich mit dem Verkauf?
- Wie lange soll der Übergang dauern?
- Welche Art von Käufer (Einzelmakler, Maklerhaus, Pool, Bank oder Investor) passt am besten zu meinen Kunden?

Eine klare Zieldefinition ermöglicht es, die Verkaufsstrategie gezielt auszurichten. Möchte ich mich komplett zurückziehen, oder möchte ich noch einige Zeit mitarbeiten, mit einem gut

organisierten Übergang? Falls ja, wie lange soll diese Übergangszeit dauern und wie werde ich dafür vergütet? Einer der wichtigsten Bausteine ist das professionelle Verkaufsexposé mit allen relevanten Daten, Prozessen und Bestandskennzahlen. Dies erhöht die Transparenz, gibt einen umfassenden Einblick in die Firmenstruktur und weckt Vertrauen bei potenziellen Käufern.

2. Wertermittlung: Was ist der Maklerbestand wert?

Die objektive Bewertung ist der Schlüssel zu einem fairen und marktgerechten Verkaufspreis. Beim **Maklerbestand verkaufen** spielen folgende Faktoren eine zentrale Rolle:

- Höhe und Nachhaltigkeit der Courtageeinnahmen
- Stornoquote und Bestandsstabilität
- Altersstruktur und Vertragslaufzeiten der Kunden
- Cross-Selling- und Wachstumspotenzial
- Digitalisierungsgrad und organisatorische Struktur

Der **Makler Nachfolger Club e.V.** arbeitet mit praxiserprobten Bewertungsverfahren, die eine realistische Bandbreite aufzeigen, in der sich der aktuelle Marktpreis aller Wahrscheinlichkeit nach bewegt.

Welche Einflussfaktoren es sonst noch gibt und wie man der Wert steigern kann, finden Sie im kostenfreien E-Book „Mehr für's Lebenswerk“.

[E-Book hier kostenfrei downloaden](#)

3. Externe Unterstützung: Warum ein erfahrener M&A-Berater den Unterschied macht

Wer seinen **Maklerbestand verkaufen** möchte, profitiert enorm von der Begleitung durch einen erfahrenen Unternehmens- oder M&A-Berater. Professionelle Nachfolgespezialisten sorgen dafür, dass der Verkauf strukturiert, effizient und gewinnbringend verläuft.

Die Vorteile der Zusammenarbeit mit einem externen Nachfolgeberater:

-  **Anonymisierte Ausschreibung:** Schutz sensibler Daten und diskrete Vermarktung des Bestands.
-  **Professionelle Marktpreiseinschätzung:** Realistische Bewertung auf Basis aktueller Transaktionsdaten.
-  **Zugang zu geprüften Kaufinteressenten:** Auswahl aus einem großen Netzwerk potenzieller Käufer.
-  **Begleitung bei Verkaufsverhandlungen:** Unterstützung bei Preisverhandlungen, Vertragsgestaltung und Kommunikation.
-  **Mehrere Kaufangebote gleichzeitig:** Wettbewerb unter Interessenten erhöht den Verkaufspreis.
-  **Zeitersparnis und Prozesssicherheit:** Der Berater übernimmt Koordination, Kommunikation und Dokumentation.
-  **Rechtliche und steuerliche Begleitung:** Kooperation mit Fachanwälten und Steuerexperten für eine rechtssichere Abwicklung.

Anbieter wie der **Makler Nachfolger Club e.V.** bietet all diese Leistungen gebündelt und begleitet Maklerunternehmen deutschlandweit bei der Planung, Bewertung und Umsetzung ihrer Nachfolgelösung.

4. Nachfolger finden: Mit System und Erfahrung

Der geeignete Nachfolger ist mehr als nur ein Käufer – er ist derjenige, der Ihre Kundenbeziehungen fortführt und Ihr Lebenswerk weiterführt. Der Makler Nachfolger Club e.V. nutzt ein erprobtes Matching-System, um die ideale Nachfolge zu finden.

Vorteile für Verkäufer:

- Diskrete und gezielte Ansprache potenzieller Käufer
- Vorauswahl passender Interessenten
- Persönliche Begleitung in allen Phasen der Übergabe

In 98 % aller Fälle findet der Verein innerhalb von 90 Tagen einen passenden Nachfolger – dank seines breiten Netzwerks und der langjährigen Marktkennntnis.

Die Plattform „Bestandsmarktplatz24“ bietet einen guten Überblick über Kaufinteressenten in Deutschland.



Bestandsmarktplatz24

5. Der Verkaufsprozess in der Praxis

Der Ablauf beim **Maklerbestand verkaufen** folgt einem klaren, strukturierten Prozess:

1. **Analyse & Zieldefinition** – Klärung der Motivation und Festlegung der Strategie
2. **Wertermittlung** – Objektive Bewertung durch erfahrene Nachfolgeberater
3. **Verkaufsvorbereitung** – Aufbereitung von Unterlagen und Erstellung des Exposés

4. **Diskrete Ausschreibung** – Anonymisierte Platzierung im Netzwerk des Makler Nachfolger Club e.V.
5. **Interessentenauswahl & Verhandlungen** – Begleitung bei Gesprächen und Angebotsvergleichen
6. **Vertrag & Übergabe** – Unterstützung bei Kaufvertrag, steuerlicher Optimierung und Kommunikation mit Kunden

6. Fazit: Maklerbestand verkaufen mit Kompetenz, Sicherheit und Wertschätzung

Wer seinen **Maklerbestand verkaufen** möchte, sollte frühzeitig mit der Planung beginnen und auf Erfahrung, Marktkenntnis und Diskretion setzen. Die Begleitung durch Profis, wie dem **Makler Nachfolger Club e.V.** und erfahrene M&A-Berater, sorgt dafür, dass der Verkauf strukturiert, fair und wirtschaftlich optimal verläuft.

👉 Mit der richtigen Vorbereitung, einer fundierten Wertermittlung und professioneller Unterstützung sichern Sie nicht nur den besten Preis, sondern auch die Zukunft Ihrer Kunden und Mitarbeiter.

Maklerbestand verkaufen – mit den Experten vom Makler Nachfolger Club e.V.

Erfahren Sie mehr über den Ablauf, die Bewertungsverfahren und die Nachfolgersuche unter: www.makler-nachfolger-club.de

Interessierten Lesern bieten wir ein kostenloses Coachinggespräch an, das Sie [hier](#) buchen können.

Verantwortlich für den Inhalt dieser Anzeige

Makler Nachfolger Club e.V. Thomas Suchoweew / Oliver Petersen Rothenbühlstraße 1
96163 Gundelsheim bei Bamberg
Vereinsregister Bamberg, VR 200691
T: 0951-420256
<https://www.makler-nachfolger-club.de>