

# Verkaufsexposés über den Maklerbestand oder das Maklerunternehmen zur Ansprache von Kaufinteressenten

Strategische Argumente und Mehrwerte eines professionellen Verkaufsexposés – von den Vorständen Thomas Suchowew und Oliver Petersen aus dem Makler Nachfolger Club e.V.



Unsere Erfahrung aus über 400 erfolgreichen Nachfolgeregelungen in den letzten zehn Jahren zeigt: Mit einem strukturierten Verkaufsexposé finden sich bessere Nachfolger und es lassen sich deutlich höhere Verkaufspreise erzielen. <https://www.makler-nachfolger-club.de/>

## Ihr Verkaufsexposé

Der Verkauf eines Maklerbestands stellt für viele Maklerunternehmen eine richtungsweisende Entscheidung dar, die die weitere Entwicklung und Marktpräsenz nachhaltig beeinflusst. Gerade die gezielte Ansprache von Kaufinteressent\*innen erfordert ein hochwertig gestaltetes Verkaufsexposé. Im Folgenden werden die Vorteile eines solchen Exposés für Maklerbestände oder Maklerunternehmen beleuchtet und praktische Hinweise gegeben. Makler und Maklerunternehmen die sich für die Bewertung und Exposéerstellung interessieren, finden auf der Vereinsseite <https://makler-nachfolge-check.de/> weitere Informationen.

## **Professioneller erster Eindruck**

Ein Verkaufsexposé ist häufig der erste Berührungspunkt zwischen Ihnen als Anbieter und potenziellen Nachfolger/Käufer\*innen. Ein klar strukturiertes und optisch ansprechendes Exposé sendet wichtige Signale: Professionalität, Seriosität und Verlässlichkeit. Dies erhöht nicht nur das Vertrauen, sondern fördert auch die Bereitschaft zur Kontaktaufnahme.

\* Hervorhebung der Unternehmenswerte: Ein Exposé bietet die Möglichkeit, die Werte und die Philosophie des Maklerunternehmens darzustellen – dies schafft Identifikation und kann das Interesse von Käufer\*innen stärken.

\* Vertrauensaufbau durch Transparenz: Die detaillierte Darstellung von Zahlen, Abläufen und Strukturen schafft Klarheit und kann Entscheidungshemmnisse abbauen.

## **Strukturierte und umfassende Informationsvermittlung**

Ein klar aufgebautes Verkaufsexposé sammelt alle relevanten Informationen zum Versicherungsmaklerbestand und stellt sie übersichtlich dar. So erhalten Kaufinteressent\*innen einen schnellen Zugang zu den wichtigsten Kennzahlen und Besonderheiten.

\* Präsentation der Erfolgsgeschichte: Unternehmenskultur, Historie, Entwicklung und Wachstum des Bestands können gezielt herausgestellt und die Wertigkeit verdeutlicht werden.

\* Darstellung von angebotenen Dienstleistungen, Servicebausteine, Kundenbindungsinstrumenten und speziellen Deckungskonzepten.

\* Übersicht der Bestandsdaten: Angaben zu betreuten Kund\*innen, Altersgruppen, Berufsgruppen, Regionale Verteilung, Vertragsarten, Produktpartner, Bestandssumme sowie Courtagelolumen sind zentrale Kennzahlen, die eine fundierte Bewertung ermöglichen.

\* Die Umsatzentwicklung der letzten Jahre und welche Kosten nach einer Übernahme bestehen bleiben. Da die Ertrags Situation für viele Kaufinteressenten eine wichtige Rolle spielt.

\* Auf welchem Stand ist Ihre EDV, Ihr Digitalisierungsgrad, Ihre Beratungsdokumentation und Ihre geschlossenen Maklerverträge.

\* Grund der Veräußerungswünsche und Vorstellung der Übergabe vom Inhaber

\* Darstellung von Potenzialen: Expansionsmöglichkeiten und Entwicklungschancen lassen sich im Exposé gezielt aufführen.

## **Effiziente Ansprache passender Zielgruppen**

Ein gut vorbereitetes Verkaufsexposé ermöglicht es, gezielt Käufer\*innen anzusprechen, die zu Ihrem Maklerbestand oder Maklerunternehmen passen. Die im Exposé hervorgehobenen Alleinstellungsmerkmale und Besonderheiten helfen, die richtigen Interessent\*innen zu erreichen.

\* Segmentierung der Zielgruppe: Mit einem Exposé können spezifische Käufergruppen wie Investoren, Maklerunternehmen oder Quereinsteiger\*innen angesprochen werden.

\* Individuelle Hervorhebung: Das Layout kann flexibel an die Zielgruppe angepasst und relevante Schwerpunkte gesetzt werden.

\* Minimierung von Streuverlusten: Die präzise Kommunikation der Eckdaten sorgt dafür, dass sich vor allem qualifizierte Interessent\*innen melden.

## **Unterstützung bei der Preisfindung und Verhandlung**

Ein ausführliches Verkaufsexposé ermöglicht nicht nur die Informationsvermittlung, sondern dient auch als Grundlage für die Preisbildung und die anschließenden Verhandlungen. Gut aufbereitete Daten und nachvollziehbare Analysen erleichtern eine realistische Bewertung von Ihrem Maklerbestand oder Maklerunternehmen.

- \* Objektive Bewertung: Käufer\*innen können anhand der im Exposé dargelegten Fakten eigene Berechnungen und Einschätzungen anstellen.
- \* Transparente Ausgangslage: Klare Zahlen und Analysen schaffen eine solide Basis für Verhandlungen und fördern Fairness im Prozess.

## **Rechtliche und steuerliche Sicherheit**

Ein Verkaufsexposé, das alle relevanten rechtlichen und steuerlichen Aspekte rund um den Maklerbestand berücksichtigt, gibt sowohl Verkäufer\*innen als auch Käufer\*innen Sicherheit. Die umfassende Dokumentation aller wichtigen Verträge und Genehmigungen erleichtert die Due Diligence erheblich.

- \* Darstellung von Vertragsstrukturen: Informationen zu laufenden Versicherungsverträgen, Rahmenvereinbarungen und Courtagevereinbarungen sorgen für Klarheit.
- \* Steuerliche Aspekte: Hinweise zu steuerlich relevanten Rahmenbedingungen reduzieren Unsicherheiten und erleichtern die Entscheidungsfindung.

## **Förderung der Kommunikation und Entscheidungsfindung**

Ein professionelles Verkaufsexposé unterstützt die Kommunikation zwischen den Parteien und beschleunigt den Entscheidungsprozess. Durch die strukturierte Darstellung können Rückfragen schnell und gezielt beantwortet werden.

- \* Systematische Informationsbereitstellung: Alle relevanten Daten sind zentral und übersichtlich zugänglich.
- \* Unterstützung von Entscheidungsprozessen: Die klaren Fakten helfen potenziellen Käufer\*innen, Chancen und Risiken abzuwägen und zeitnah fundierte Entscheidungen zu treffen.

## **Steigerung der Attraktivität und des Verkaufserfolgs**

Ein überzeugendes Verkaufsexposé macht Ihren Maklerbestand für Interessent\*innen attraktiver. Die professionelle Präsentation stellt Stärken heraus und hilft, eventuelle Schwächen zu relativieren.

- \* Emotionale Ansprache: Ein ansprechend gestaltetes Exposé spricht sowohl die sachliche wie auch die emotionale Ebene an und kann die Kaufmotivation spürbar verstärken.
- \* Wettbewerbsvorteil: Im Vergleich zu anderen Angeboten hebt sich Ihr Maklerbestand durch ein umfassendes und hochwertiges Exposé positiv hervor.
- \* Verkürzung der Vermarktungsdauer: Ein strukturiertes Exposé kann dafür sorgen, dass Verkaufsprozesse beschleunigt und schneller abgeschlossen werden.

## Zusätzliche Empfehlungen für die Gestaltung eines Verkaufsexposés

- \* Sorgfältige Auswahl und Aufbereitung von Zahlen, Fakten und Referenzen
- \* Klares und übersichtliches Layout, das wichtige Informationen hervorhebt
- \* Integration von aussagekräftigen Fotos, Grafiken und Diagrammen
- \* Bereitstellung von Kontaktmöglichkeiten für direkte Rückfragen
- \* Optional: Einbindung von Testimonials zufriedener Kund\*innen oder Partner\*innen

## Fazit

Ein professionelles Verkaufsexposé für Ihren Maklerbestand oder Ihr Maklerunternehmen ist ein unverzichtbares Werkzeug für die erfolgreiche Ansprache von Kaufinteressent\*innen. 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 Maklerbestands oder Maklerunternehmens.

Maklerinnen und Makler sowie Maklerunternehmen, die sich mit Nachfolgeplanung und der Bewertung ihres Lebenswerks beschäftigen, haben die Möglichkeit, sich kostenfrei über den Verein <https://www.makler-nachfolger-club.de/> zu informieren.

## Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Makler Nachfolger Club e.V.  
Herr Thomas Suchowew  
Rothenbühlstraße 1  
96163 Gundelsheim



MAKLER  
NACHFOLGER  
CLUB



<https://www.presseworld.de/verkaufsexposes-ueber-den-maklerbestand-oder-das-maklerunternehmen-zur-ansprache-von-kaufinteressenten/>