

Mehr für's Lebenswerk: Die wichtigsten Hebel für Versicherungsmakler beim Unternehmensverkauf

11.05.2026, 08:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Bestandsverkauf*



Mehr für's Lebenswerk

Wer seinen Maklerbestand oder sein Unternehmen verkaufen möchte, sollte den Verkaufsprozess nicht dem Zufall überlassen. Gut vorbereitete Maklerbetriebe erzielen deutlich höhere Kaufpreise, sind leichter übertragbar und attraktiver für potenzielle Käufer. Entscheidend ist dabei nicht nur die Größe des Bestandes, sondern vor allem die Qualität der Vorbereitung.

Frühzeitig mit der Vorbereitung beginnen

Die beste Zeit für die Nachfolgeplanung ist nicht kurz vor dem Ruhestand, sondern idealerweise drei bis fünf Jahre vorher. So bleibt genügend Zeit, Strukturen zu optimieren, Risiken zu reduzieren und den Unternehmenswert gezielt zu steigern. Eine überhastete Übergabe führt häufig zu schlechteren Verkaufsergebnissen oder unnötigen Problemen im Verkaufsprozess.

Transparente Kennzahlen schaffen

Käufer möchten nachvollziehen können, wie stabil und profitabel ein Unternehmen wirklich ist. Deshalb sind aktuelle Kennzahlen, Auswertungen und betriebswirtschaftliche Daten unverzichtbar. Dazu gehören unter anderem Courtageeinnahmen, EBIT, Vertragsdichte, Bestandsstruktur und Kundenentwicklung. Transparenz schafft Vertrauen – und erhöht den Kaufpreis.

Den Bestand aktiv optimieren

Ein gepflegter Bestand ist deutlich wertvoller als ein ungeordneter Kundenpool. Besonders wichtig sind:

- hohe Vertragsdichte
- aktuelle Kundendaten

- geringe Stornoquoten
- saubere Maklerverträge
- digitale Dokumentation

Wer frühzeitig Karteileichen bereinigt und Prozesse professionalisiert, verbessert die Übertragbarkeit des Bestandes erheblich.

Digitalisierung als Wertfaktor nutzen

Digitalisierte Maklerunternehmen wirken professioneller und effizienter. Moderne MVP-Systeme, automatisierte Prozesse, digitale Kundenakten und BiPRO-Schnittstellen reduzieren Verwaltungsaufwand und machen den Betrieb für Käufer attraktiver. Digitalisierung erhöht nicht nur die Effizienz, sondern auch die Skalierbarkeit des Unternehmens.

Wiederkehrende Einnahmen stärken

Käufer bevorzugen stabile und planbare Erträge. Deshalb gewinnen Servicevereinbarungen und laufende Honorarmodelle zunehmend an Bedeutung. Sie reduzieren die Abhängigkeit von klassischen Courtagen und erhöhen die Bewertung des Unternehmens nachhaltig.

Rechtliche und organisatorische Sicherheit herstellen

Fehlende Vollmachten, unklare Verträge oder nicht erfüllte DSGVO-Anforderungen können einen Verkaufsprozess massiv erschweren. Deshalb sollten Makler rechtzeitig:

- Datenschutz und DSGVO umsetzen
- Vollmachten und Notfallregelungen erstellen
- Verträge aktualisieren
- Dokumentationen prüfen

Ein professionell organisierter Betrieb minimiert Risiken für Käufer und steigert das Vertrauen in die Übergabe.

Außendarstellung modernisieren

Auch beim Unternehmensverkauf gilt: Das Auge kauft mit. Eine moderne Website, professionelles Branding, Social-Media-Präsenz und eine klare Positionierung verbessern den ersten Eindruck erheblich. Käufer investieren lieber in Unternehmen mit moderner Außendarstellung und erkennbarem Wachstumspotenzial.

Den Verkaufsprozess professionell begleiten lassen

Die Suche nach dem richtigen Käufer sollte strategisch erfolgen. Professionelle M&A-Begleitung ermöglicht anonyme Käufersuche, bessere Verhandlungspositionen und höhere Kaufpreise. Zudem hilft ein professionelles Exposé dabei, das Unternehmen überzeugend zu präsentieren und Vertrauen bei Interessenten aufzubauen.

Mehr zum Autor finden Sie hier

Fazit

Mehr für's Lebenswerk zu erhalten bedeutet nicht, einfach nur einen Käufer zu finden. Entscheidend ist die Qualität der Vorbereitung. Wer frühzeitig plant, Transparenz schafft, Prozesse optimiert und professionell auftritt, steigert nicht nur den Unternehmenswert, sondern schafft die Grundlage für eine erfolgreiche und sichere Übergabe.

Ein kostenfreies E-Book zu diesem Thema ist hier erhältlich

Makler Nachfolger Club e.V.

Rothenbühlstraße 1
96163 Gundelsheim
Deutschland

OliverPetersen (Vorstand)

0711/6567487

petersen@makler-nachfolger-club.de

Portrait

Der Makler Nachfolger Club e.V. hat sich darauf spezialisiert Maklern und Unternehmen auf die Übergabe ihres Bestands vorzubereiten. Dazu bringt der Verein Maklerunternehmen mit den passenden Nachfolgerkandidaten oder potenziellen Kaufinteressenten zusammen. Mit einem bundesweiten Nachfolger-Pool von über 2.000 Kandidaten ist der Verein in der Lage den optimalen Nachfolger zu vermitteln. Zu den Zielen des Makler-Nachfolger-Clubs 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 sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets Werte als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen.

Der Makler Nachfolger Club e.V. wurde 2014 gegründet und ist als eingetragener Verein zu 100 % unabhängig von Versicherungsgesellschaften und Pools. Vorstände sind Thomas Suchoweew und Oliver Petersen.

News-ID: 1311559 • Views: 119 (Stand: 12.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1311559/Mehr-fuers-Lebenswerk-Die-wichtigsten-Hebel-fuer-Versicherungsmakler-beim-Unternehmensverkauf.html>