

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER



10 TIPPS FÜR
EINE EFFEKTIVE
VORBEREITUNG
AUF DIE
NACHFOLGE

DIE EXPERTEN IN
DIESER AUSGABE

**OLIVER
PETERSEN &
THOMAS
SUCHOWEEW**

Heißes Eisen Nachfolge

Lösungen für Unternehmen



4 190872 505003

Bilder: Walker Nachfolger Club, Depositphotos / 383246559@qa.com

E-PAPER AUSGABE 33 · 2024

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

Oliver Petersen



Thomas Suchowew



Bilder: Makler Nachfolger Club

INHALT

Interview

Heißes Eisen Nachfolge 4

Titelthema

Den Notfall professionell abfedern 6

Erfolg

10 Tipps für eine effektive Vorbereitung auf die Nachfolge 8

Angebote

Warum so viele Makler Mitglied im Makler Nachfolge Club werden? Netzwerke, Checklisten, kostenlose E-Books, Notfallpläne, u. v. m. 10

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



ERFOLG Magazin Dossier

Redaktion/Verlag
BACKHAUS Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V. i. S. d. P.) Julien Backhaus
Redaktion: Martina Karaczko, Anna Seifert, Lea Trägenap
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Objektleitung: Judith Iben
Layout und Gestaltung: Christina Meyer
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion
E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien Backhaus

Anschrift
Zum Flugplatz 44
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Autoren (V. i. S. d. P.)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im ERFOLG Magazin sind im Sinne des Presserechts selbstverantwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Bild: Daniela Schenk

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



UNTERNEHMENSNACHFOLGE IST KEIN LUXUSPROBLEM – DIE GESAMTE WIRTSCHAFT HÄNGT DAVON AB

Die Unternehmensnachfolge ist in Deutschland ein unterschätztes Problem. Leider zu Unrecht: Laut IHK werden bis zum Jahr 2026 rund 550.000 Unternehmensnachfolger nötig sein. Das ist eine gewaltige Zahl! Und es geht ja nicht nur darum, das Lebenswerk eines Unternehmers fortzuführen, damit er stolz in den Ruhestand gehen kann. Es geht um eine halbe Million Unternehmen: Um wie viele Arbeitsplätze geht es da? Um wie viele Steuereinnahmen? Um wie viel Expertise? Eine Schließung – vor allem gesunder Unternehmen – betrifft die gesamte Wirtschaft. Es ist also mehr als die traurige Gewissheit des Gründers, dass das eigene Unternehmen einfach verschwindet, obwohl es eigentlich noch gebraucht wird. Und auch die Menschen rund um das Unternehmen spüren es, wenn zum Beispiel Dienstleister nicht mehr da sind oder gastronomische Betriebe schließen müssen.



Eine Unternehmensnachfolge heißt auf der anderen Seite aber auch Verantwortung auf vielen Ebenen und der Prozess ist ein komplexer. Bewertung, Finanzierbarkeit, Strukturen oder Gesetzgebung sind nur einige Begriffe, die klar machen, dass all dies professionell begleitet werden muss. Und immer wieder geht es auch darum, dass der Draht zwischen Unternehmer und Nachfolger vorhanden ist. Die Übernahme muss gelingen, weil soviel davon abhängt.

Oliver Petersen und Thomas Suchowew haben sich intensiv mit dem Thema Unternehmensnachfolge beschäftigt und kennen sowohl Hindernisse als auch die Folgen einer nicht-geregelten Nachfolge. Mit ihrem »Makler Nachfolger Club« begleiten sie Unternehmer aus der Finanzbranche bei ihrem Generationenwechsel. Sie kennen das gesamte Prozedere, die vielen wichtigen kleinen und großen Schritte und sie kennen die Nöte der Unternehmer. Darum konnten wir uns keine besseren Experten für dieses Dossier wünschen, als dieses Duo. Deshalb freuen wir uns, sie für dieses Projekt gewonnen zu haben.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

Thomas Suchoweew ist Gründer und Vorsitzender des Makler Nachfolger Clubs, Unternehmensberater und Unternehmer.

Oliver Petersen ist einer der Gründer des AdvILA-Netzwerkes und des Makler Nachfolger Clubs. Er ist außerdem Vertriebsexperte und Berater.



Heißes Eisen **Nachfolge**

Thomas Suchoweew und Oliver Petersen über Lösungen für Unternehmen

Bei der Gründung eines Unternehmens wird ein ferner, aber wichtiger Punkt noch nicht gesehen: die Nachfolgeregelung. Das wird zum Problem, falls niemand aus der Familie übernimmt, wenn der Chef in den Ruhestand geht. Und das werden mittelfristig viele Unternehmer geburtenstarker Jahrgänge tun. Oliver Petersen und Thomas Suchoweew haben sich intensiv mit diesem Problem beschäftigt und kennen sowohl Hindernisse als auch Folgen einer nicht-geregelten Nachfolge. In unserem Interview erklären sie, warum dies ein unterschätztes – auch volkswirtschaftliches – Problem ist und welche Lösungen es dafür gibt.

Herr Suchoweew, Herr Petersen, Sie unterstützen mittlerweile seit zehn Jahren Unternehmen bei der Nachfolgeregelung. Was hat Sie dazu veranlasst, sich näher mit dem Thema zu beschäftigen?

Suchoweew: Die Entscheidung, uns intensiv mit der Nachfolge für Versicherungsmakler zu beschäftigen, entstand aus mehreren wesentlichen Beobachtungen und Erfahrungen in der Branche. Vor zehn Jahren fiel uns auf, dass die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen von Versicherungsmaklern im Kontext der Nachfolgeregelung häufig unterschätzt wurden.

Zudem macht sich der demografische Wandel bemerkbar. Viele Versicherungsmakler gehören der Generation der Babyboomer an und nähern sich dem Rentenalter. Es wurde klar, dass eine große Anzahl von Maklern bald eine Nachfolgeregelung benötigen würde, um den Fortbestand ihrer Kundenbeziehungen und Unternehmen zu sichern.

Petersen: Die Nachfolge im Bereich der Versicherungsmakler unterscheidet sich auch deutlich von anderen Branchen. Versicherungsmakler haben oft langjährige, persönliche Beziehungen zu ihren Kunden aufgebaut. Die Übertragung dieser Beziehungen erfordert ein tiefes Verständnis für die Feinheiten und Besonderheiten der Branche, was eine spezialisierte Beratung und Unterstützung notwendig macht. Viele Makler waren nicht ausreichend auf den Übergang vorbereitet und hatten keinen klaren Plan für die Nachfolge. Dies führte zu Unsicherheiten und Problemen sowohl für die Makler als auch für ihre Kunden. Wir sahen die Notwendigkeit, diesen Prozess zu strukturieren und zu professionalisieren.

Suchoweew: Und Versicherungsmaklerbetriebe stellen einen erheblichen wirtschaftlichen Wert dar. Ohne eine sorgfältig geplante Nachfolge besteht die Gefahr, dass dieser Wert verloren geht. Wir sind

der festen Überzeugung, dass eine gut geregelte Nachfolge dazu beiträgt, die Stabilität und Nachhaltigkeit der Maklerbranche insgesamt zu fördern. Indem wir Makler und Nachfolger zusammenbringen, tragen wir dazu bei, die Kontinuität der Dienstleistungen für die Kunden sicherzustellen und die Branche zukunftssicher zu machen. Der Makler Nachfolger Club wurde gegründet, um diesen spezifischen Herausforderungen zu begegnen. Unser Ziel ist es, Versicherungsmaklern und potenziellen Nachfolgern eine Plattform zu bieten, auf der sie die nötige Vernetzung finden, um den Nachfolgeprozess erfolgreich zu gestalten.

Was waren die größten Herausforderungen auf Ihrem Weg?

Petersen: Die größten Herausforderungen bei der Unterstützung von Versicherungsmaklern in der Nachfolgeregelung sind vielfältig. Versicherungsmakler haben oft langjährige, persönliche Beziehungen zu ihren Kunden aufgebaut. Diese emotionalen Bindungen erschweren es ihnen, ihr Lebenswerk loszulassen und die Kontrolle abzugeben. Zudem fällt es vielen Kunden schwer, sich auf einen neuen Makler einzulassen, was den Übergang komplizierter macht. Es gibt oft einen Mangel an geeigneten Nachfolgern, die nicht nur die fachlichen Qualifikationen, sondern auch die Bereitschaft

mitbringen, ein bestehendes Maklergeschäft zu übernehmen und weiterzuführen. Dies führt zu einem intensiven Wettbewerb um qualifizierte Nachfolger. Die Bewertung eines Maklerunternehmens ist zudem komplex, da viele immaterielle Werte wie Kundenbeziehungen und Reputation eine wichtige Rolle spielen.

Suchoweew: Viele potenzielle Nachfolger stehen auch vor der Herausforderung, die Finanzierung der Übernahme zu sichern. Dies kann durch unzureichende Eigenmittel, Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme oder die Notwendigkeit, Investoren zu finden, erschwert werden. Nach der Übernahme eines Maklerunternehmens muss der neue Inhaber sicherstellen, dass die bestehenden Prozesse, Systeme und Mitarbeiter integriert und optimiert werden. Insbesondere die Übertragung der Kunden- und Vertragsbestände kann ein langwieriger Prozess sein. Eine klare und offene Kommunikation zwischen dem bisherigen Inhaber, dem Nachfolger, den Mitarbeitern und den Kunden ist außerdem essenziell, um den Übergang reibungslos zu gestalten. Oftmals fehlen hierfür jedoch die notwendigen Kommunikationsstrategien und -instrumente.

Was ist für Ihre Kunden neben dem Kaufpreis noch ausschlaggebend, wenn es um die Suche nach dem idealen Nachfolger geht?

Suchoweew: Nachfolger müssen über fundierte Kenntnisse und Erfahrung im Versicherungsbereich verfügen. Dies stellt sicher, dass sie die bestehenden Kundenbeziehungen kompetent weiterführen und den Betrieb erfolgreich fortsetzen. Da Vertrauen in der Versicherungsbranche von zentraler Bedeutung ist, werden Nachfolger gesucht, die über eine hohe persönliche Integrität und Vertrauenswürdigkeit verfügen.

Petersen: Der ideale Nachfolger sollte zur bestehenden Unternehmenskultur passen. Dies umfasst nicht nur die Arbeitsweise und Werte des Unternehmens, sondern auch den Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Eine gute kulturelle Passung erleichtert den Übergang und trägt zur Kontinuität bei. Viele Versicherungsmakler stellen sich vor, dass der Nachfolger die Kunden in seinem Sinne weiterbetreut. Ein erfolgreicher Nachfolger sollte in der Lage sein, die bestehenden Kundenbeziehungen zu pflegen und gleichzeitig neue Kunden zu gewinnen.

Wenn ein Nachfolger ernannt wird, muss der Geschäftsführer sein Unternehmen, das er jahre- oder sogar jahrzehntelang aufgebaut hat, abgeben. Kann das auch sehr emotional werden?

»Für viele Geschäftsführer ist das Unternehmen mehr als nur eine Einnahmequelle; es ist ihr Lebenswerk.«

Suchoweew: Absolut. Für viele Geschäftsführer ist das Unternehmen mehr als nur eine Einnahmequelle; es ist ihr Lebenswerk. Die Abgabe dieses Lebenswerks kann mit einem Gefühl des Verlustes einhergehen; ähnlich wie der Abschied von einem geliebten Familienmitglied. Oftmals ist das Unternehmen eng mit der Identität des Geschäftsführers verknüpft. Der Rückzug kann das Gefühl auslösen, einen Teil seiner eigenen Identität aufzugeben, vor allem, wenn sich der Geschäftsführer stark über seine berufliche Rolle definiert hat. Oftmals empfinden sie eine starke Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeitern und Kunden. Die Kontrolle abzugeben, kann ein schwieriger und belastender Prozess sein.

Petersen: Auch Anerkennung und der Stolz, die mit der Führung eines erfolgreichen Unternehmens einhergehen, sind wichtige emotionale Faktoren. Die Übergabe kann das Gefühl auslösen, diese Anerkennung und den damit verbundenen Status zu verlieren. Eine schrittweise Übergabe der Verantwortung kann dem scheidenden Geschäftsführer die Möglichkeit geben, sich langsam an die neue Situation zu gewöhnen.

Welche Folgen sehen Sie für die Wirtschaft, wenn immer mehr Unternehmen keine Nachfolge finden?

Suchoweew: Das hätte weitreichende Folgen für die Wirtschaft. Ohne geeignete Nachfolgelösungen sind viele Unternehmen gezwungen, ihre Geschäftstätigkeit einzustellen. Dies führt direkt zum Verlust von Arbeitsplätzen, was nicht nur

die Mitarbeiter und ihre Familien betrifft, sondern auch die lokale Wirtschaft erheblich belastet. Kleine und mittelständische Unternehmen sind das Rückgrat vieler Volkswirtschaften. Wenn sie verschwinden, geht ein bedeutender Teil der Wirtschaftsleistung verloren. Langjährig aufgebaute Unternehmen verfügen zudem über umfangreiches Know-how und Expertise, die mit ihrem Verschwinden verloren gehen. Dies betrifft auch Netzwerke und Kundenbeziehungen, die über Jahre hinweg aufgebaut wurden. Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft einer Wirtschaft leiden, wenn erfahrene und etablierte Unternehmen wegfallen. Neugründungen und Start-ups können diese Lücke oft nicht schnell genug füllen.

Petersen: Unternehmen sind oft auch in ein Netzwerk von Zulieferern, Produktgebern und Geschäftspartnern eingebunden. Das Verschwinden eines Unternehmens kann deshalb auch diese Partner in Schwierigkeiten bringen. Besonders in ländlichen Gebieten, wo die wirtschaftliche Struktur oft von wenigen mittelständischen Unternehmen geprägt ist, kann das Fehlen einer Nachfolge zu einer erheblichen Schwächung der regionalen Wirtschaft führen. Mit der Schließung von Unternehmen gehen auch Steuereinnahmen für Gemeinden, Städte und den Staat verloren. Dies wirkt sich negativ auf die öffentlichen Finanzen aus und kann zu Kürzungen bei öffentlichen Dienstleistungen und Investitionen führen. Die Schließung von Unternehmen hat soziale und gesellschaftliche Folgen. ♦ MK





EIN FACHARTIKEL VON OLIVER PETERSEN UND THOMAS SUCHOWEEW

Den Notfall professionell abfedern

Die beste Vorbereitung für den späteren Verkauf des Maklerunternehmens

Eine professionelle Notfallplanung ist für Makler und Maklerunternehmen unerlässlich. Da es erfahrungsgemäß zusätzlich zum Tagesgeschäft einigen zeitlichen Aufwand bedeutet, ist es ratsam, so früh wie möglich damit zu beginnen. Sie stellt nicht nur die Handlungsfähigkeit im Ernstfall sicher, sondern bereitet das Unternehmen optimal auf einen späteren Verkauf vor. Der folgende Artikel beleuchtet die wichtigsten Schritte und Aspekte, die dabei berücksichtigt werden sollten.

Notfallordner

Ein zentraler Bestandteil der Notfallplanung ist ein Notfallordner. Dieser sollte alle wichtigen Daten des Unternehmens enthalten und Handlungsanweisungen für die Belegschaft sowie die Familie des Inhabers bereitstellen. Dazu gehören unter anderem Notfallkontakte, Zuständigkeiten

und erste Schritte, die im Falle eines plötzlichen Ausfalls des Unternehmers unternommen werden müssen. Weitere Inhalte sind zum Beispiel:

IT-Zugänge und Passwörter

Die Sicherstellung des Zugangs zu den IT-Systemen des Unternehmens ist von entscheidender Bedeutung. Eine detaillierte Auflistung der IT-Zugänge, Passwörter und Ansprechpartner bei den Produktpartnern, sowie sonstige wichtige Netzwerkpartner und deren Ansprechpartner sollten im Notfallordner enthalten sein. Ebenfalls in diese Rubrik gehören gegebenenfalls vorhandene Cyberpolicen. Dies gewährleistet, dass der Betrieb ohne Unterbrechung weitergeführt werden kann.

Finanzielle Daten

Ein vollständiger Überblick über die finanziellen Daten des Unternehmens ist

unerlässlich. Dazu gehören die laufenden Courtageeinnahmen (aufgeteilt auf die Sparten SUHRS, LV, KV, KfZ, usw.), die sich noch in Haftung befindlichen Provisionen und die aufgebauten Stornoreserven, die Gesamtumsätze und die Kostenstruktur des Unternehmens. Kopien der letzten drei Bilanzen und eine aktuelle BWA sind ebenfalls sinnvoll. Auch, bei welchen Banken welche Konten bestehen und welche Vollmachten vorhanden sind, ist wichtig. Diese Informationen sind nicht nur für die Notfallplanung wichtig, sondern auch für die Bewertung und den späteren Verkauf des Unternehmens.

Unternehmervollmacht

Der Abschluss einer Unternehmervollmacht stellt sicher, dass das Unternehmen im Falle eines plötzlichen Ausfalls des Inhabers handlungsfähig bleibt. Diese Vollmacht ermöglicht es einer

Vertrauensperson, wichtige Entscheidungen zu treffen und den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Die Vertrauensperson kann den Unternehmer im Fall der Fälle vertreten oder je nach Situation für die Hinterbliebenen verkaufen, damit das Lebenswerk nicht verloren ist, sondern die Erben noch etwas von den aufgebauten Werten haben.

Ablage von Vertragskopien

Alle wichtigen Verträge sollten in geordneter und leicht zugänglicher Form abgelegt werden. Dazu gehören unter anderem Verträge mit Kunden, Miet- und Pachtverträge, Arbeitsverträge, Handelsvertreterverträge, Maklerverträge, Verträge mit Produktpartnern (Courtagezusagen), Verträge mit Maklerpools, Miet- und Wartungsverträge sowie Leasingverträge.

Unternehmens- und Bestandsbewertung

Eine regelmäßige Unternehmens- und Bestandsbewertung ist essenziell, damit die Erben wissen, was das Lebenswerk des Inhabers wert ist. Diese Bewertungen sollten professionell durchgeführt und dokumentiert werden, um im Falle eines Verkaufs eine solide Grundlage zu bieten.

Bilanzbereinigung und Haftungsminimierung

Die Bilanz und die GuV des Unternehmens sollten regelmäßig bereinigt werden, um unnötige Kosten herauszurechnen, eventuelle Risiken zu erkennen und um Haftungspotenziale zu minimieren. Dies kann durch die Bereinigung von Altlasten und die Sicherstellung einer transparenten und nachvollziehbaren Buchführung erreicht werden. Versorgungszusagen sollten überprüft werden. All dies kann dazu beitragen, den erzielbaren Kaufpreis zu erhöhen.

Übertragbarkeit der Kunden- und Vertragsbestände

Die Übertragbarkeit der Kunden- und Vertragsbestände sollte geklärt werden. Hierbei ist es wichtig, dass alle Verträge entsprechend gestaltet sind und die Zustimmung der Vertragspartner für eine Übertragung vorliegt. Auch Maklerverträge, Beratungsprotokolle und -dokumentationen sind wichtige Unterlagen, die verfügbar sein müssen.

Rechtsformwechsel prüfen

Ein Rechtsformwechsel kann unter bestimmten Umständen vorteilhaft sein. Die Prüfung, ob und wann ein solcher Wechsel sinnvoll ist, sollte regelmäßig erfolgen und in die langfristige Planung des Unternehmens einfließen.

Steuerliche Aspekte beachten

Steuerliche Aspekte spielen eine wesentliche Rolle bei der Unternehmensführung

Eine sorgfältige und durchdachte Notfallplanung ist somit die beste Vorbereitung für eine später erfolgreiche Unternehmensübergabe.

und -übergabe. Die Errichtung einer Holding-Struktur, eine eventuelle Umsatzsteuerpflicht und andere steuerliche Überlegungen sollten sorgfältig geprüft und in die Planung einbezogen werden.

Verkauf gegen Rente, Pacht, Verkauf, Zusammenschluss

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, ein Maklerbestand oder Maklerunternehmen zu übergeben: Verkauf gegen Rente, Pacht, direkter Verkauf oder Zusammenschluss mit einem anderen Unternehmen. Jede dieser Optionen hat ihre Vor- und Nachteile und sollte sorgfältig geprüft werden, um die beste Lösung für den Inhaber und das Unternehmen zu finden.

Von Profis für Profis

Makler können sich heutzutage selbst viele Informationen aus dem Internet zusammensuchen und versuchen, die Notfallplanung selbst in die Hand zu nehmen. Ein weiterer Weg, dies anzugehen, ist das Hinzuziehen von entsprechenden Experten. Dies hat den Vorteil, dass auf viele individuell zugeschnittene Bausteine zugegriffen werden kann und die Experten wichtige Tipps und Hinweise für eine optimale Vorbereitung geben können. Transparenz ist hier sehr wichtig und die Experten können dabei

helfen, die nötigen Daten zu erheben, zusammenzustellen und innerhalb des Notfallplanes für den Fall der Fälle verfügbar zu machen.

Fazit

Eine professionelle Notfallplanung ist unverzichtbar für jeden Makler und jedes Maklerunternehmen. Sie stellt sicher, dass das Unternehmen im Ernstfall handlungsfähig bleibt und optimal auf einen späteren Verkauf vorbereitet ist. Indem sich Inhaber frühzeitig um die vorgenannten Maßnahmen kümmern, können sie nicht nur den Fortbestand ihres Unternehmens sichern, sondern auch den Wert ihres Lebenswerks maximieren. Eine sorgfältige und durchdachte Notfallplanung ist somit die beste Vorbereitung für eine später erfolgreiche Unternehmensübergabe. Zu einer professionellen Notfall- und auch Nachfolgeplanung gehört das Hinzuziehen von Experten, die über ein umfangreiches Fachwissen der Branche und über ein großes Netzwerk von geprüften Nachfolgeinteressenten verfügen, damit der abgebende Versicherungsmakler sich den optimal auf sein Unternehmen und auf seine Kunden passenden Nachfolger aussuchen kann. Es geht um Lebenswerke, die eine nachhaltige Übergabe an den passenden Nachfolger verdienen. ♦





10 Tipps

für eine **effektive**
Vorbereitung auf
die **Nachfolge**

1. Frühzeitige Planung
Beginnen Sie die Nachfolgeplanung so früh wie möglich; idealerweise mehrere Jahre im Voraus. Dies gibt Ihnen genügend Zeit, alle Aspekte sorgfältig zu berücksichtigen und den besten Nachfolger zu finden. Die Erstellung eines professionellen Notfallplans ist die beste Vorbereitung für den späteren Verkauf.

2. Wertbestimmung des Unternehmens
Lassen Sie Ihr Unternehmen oder Ihren Bestand professionell bewerten, um den genauen Wert zu kennen. Dies ist wichtig für die Preisverhandlungen und um sicherzustellen, dass Sie einen fairen Preis erhalten. Dazu ist das Vorliegen aller nötiger betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Bestandsdaten wie Courtageeinnahmen, Kundenanzahl oder Vertragsanzahl sehr wichtig.

3. Nachfolger identifizieren
Erstellen Sie zur Ansprache ein professionelles Verkaufsexposé. Suchen Sie sowohl intern als auch extern nach potenziellen Nachfolgern. Berücksichtigen Sie dabei fachliche Kompetenz, Integrität und kulturelle Passung. Ein breites Suchfeld erhöht die Chancen, den idealen Kandidaten zu finden und den optimalen Kaufpreis zu erhalten. Versuchen Sie beim Verkauf immer, mit mehreren Kaufinteressenten gleichzeitig zu verhandeln, um nicht in der Abschlussphase ungewollte Kompromisse einzugehen.

4. Schrittweise Übergabe:
Planen Sie eine schrittweise Übergabe, bei der Sie den Nachfolger nach und nach in alle Aspekte des Geschäfts einführen. Dies hilft, die Kontinuität zu wahren und einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

5. Dokumentation und Prozesse:
Dokumentieren Sie alle wichtigen Geschäftsprozesse und -verfahren. Dies erleichtert dem Nachfolger das Verständnis des Unternehmens und den Übergang in die neue Rolle. Pflegen Sie Ihr Maklerverwaltungsprogramm und die Datensätze. Überprüfen Sie Ihre Maklerverträge und Courtagevereinbarungen auf eine zukünftige Nachfolgeregelung.

6. Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern
Informieren Sie Ihre Kunden und Mitarbeiter frühzeitig über die geplante Nachfolge. Offene Kommunikation schafft Vertrauen und minimiert Unsicherheiten.

Beginnen Sie die Nachfolgeplanung so früh wie möglich, idealerweise mehrere Jahre im Voraus.

7. Rechtliche und steuerliche Beratung
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.

8. Finanzielle Vorbereitung
Erhöhen Sie die Gewinne in Ihrem Unternehmen, denn der Käufer wird nach der Ertragssituation den Kaufpreis berechnen. Stellen Sie sicher, dass Ihr Nachfolger über die nötigen finanziellen Mittel verfügt oder diese beschaffen kann, um die Übernahme zu

finanzieren. Berücksichtigen Sie dabei auch mögliche Finanzierungsmodelle und Förderprogramme.

9. Schulungen und Mentoring
Bieten Sie Ihrem Nachfolger Schulungen und Mentoring an, damit er oder sie über die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügt, um das Unternehmen erfolgreich zu führen.

10. Persönliche Vorbereitung
Bereiten Sie sich auch persönlich auf die Übergabe vor. Überlegen Sie, wie Sie Ihre Zeit nach der Übergabe verbringen möchten, und planen Sie Aktivitäten, die Ihnen Freude bereiten und Ihnen helfen, die neue Lebensphase zu genießen. ♦



Warum **so viele Makler** Mitglied im **Makler Nachfolger** **Club** werden?

Sie wollen Ihren Maklerbestand an einen würdigen Nachfolger übergeben oder zu einem möglichst hohen Preis verkaufen?

Dabei ist es für Sie wichtig, Ihr Lebenswerk und Ihre Kunden in guten Händen zu wissen. Der Makler Nachfolger Club und seine Berater helfen Ihnen dabei. Der Makler Nachfolger Club ist seit über 10 Jahren ein eingetragener Verein für Makler und Mehrfachagenten, die sich mit einem angeschlossenen Netzwerk von Spezialisten um den Verkauf und die Nachfolge-Regelungen von Versicherungsbeständen kümmern – und ...

... der Makler Nachfolger Club bietet Ihnen einige **machtvolle Instrumente**:



Hoch spezialisierte Experten-Netzwerke

Dem Makler Nachfolger Club steht ein exklusives Know-how-Netzwerk zu Verfügung. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Alle Themen, die Sie bei der Übergabe oder Verkauf Ihres Unternehmens bewegen, bewegen auch uns. Der Makler Nachfolger Club bietet Ihnen eines der weitreichendsten Netzwerke in der Finanz- und Versicherungsbranche. Mitglieder haben Zugriff auf alle Netzwerkpartner zu vergünstigten Konditionen.



Kostenloser Makler-Nachfolge-Check

Mit dem Makler-Nachfolge-Check gewinnen Sie einen ersten Überblick, welchen Preis Sie auf Grund der Ertragssituation bei einer bald anstehenden Übergabe erzielen können. Der unabhängige Makler-Nachfolge-Check zeigt Ihnen die wichtigsten Eckdaten auf. Gleichzeitig gewinnen Sie einen Einblick über die Ihnen zu Verfügung stehenden Möglichkeiten, um Ihren Maklerbestand in der zur Verfügung stehenden Zeit bestmöglich zu verkaufen.



Pool mit über 1.000 Kaufinteressenten

Nicht jeder Maklerbestand passt zu jedem Nachfolgekandidaten. Wir garantieren unseren Mitgliedern, die einen Maklerbestand verkaufen wollen, dass wir durch ausgewählte Personal- und Unternehmensberater die Kaufinteressenten persönlich im Vorfeld analysieren. Wir prüfen Bonität, Beratungsqualität, wie betreut er seine Kunden und kann er überhaupt Ihren Bestand betreuen und übernehmen? Jeder Nachfolgekandidat muss uns im Vorfeld eine Verschwiegenheitserklärung unterschreiben und uns 100 Prozent Diskretion zusichern, bevor er mit Ihren Daten in Kontakt kommt.

Das hört sich gut an ... Aber was kann der **Makler Nachfolger Club** noch für mich tun?

Es sind jede Menge Vorbereitungen zu treffen, um einen Maklerbestand zu verkaufen. Der Makler Nachfolger Club nimmt Sie an die Hand und begleitet Sie von der ersten Vorbereitung bis hin zum Vertragsabschluss und zur Übergabe.

Bestand/Unternehmen analysieren und bewerten

Ist Ihr Bestand/Unternehmen übertragbar? Was ist Ihr Lebenswerk wirklich wert? Wir ermitteln durch bewährte Analyse-Tools den Ist-Zustand Ihres Unternehmens, zeigen Ihre Wertsteigerungspotenziale auf und planen mit Ihnen das weitere Vorgehen, um Ihren Maklerbestand/Unternehmen nachhaltig verkaufen zu können.

Die richtige Exit-Strategie

Wir finden aus einer Vielzahl von möglichen Exitstrategien – mit Ihnen gemeinsam – die für Sie passende Art der Unternehmensübergabe heraus. Egal, ob Sie Ihren Maklerbestand verkaufen, verrenten, verpachten oder übertragen möchten. In 98 Prozent aller Fälle finden wir für Sie den geeigneten Nachfolger, der nicht nur den gewünschten Kaufpreis bezahlt, sondern auch noch zu Ihren Kunden passt.

Kostenlose E-Books

Wir haben unseren Mitgliedern mehrere kostenlose E-Books zum Download zur Verfügung gestellt. Sie enthalten wichtige Informationen, Tipps, Checklisten und Praxisleitfäden zur Nachfolgeplanung, Bestandssicherung, Notfallplanung, Datenschutzrichtlinien und Möglichkeiten zur Wertsteigerung.

<https://www.makler-nachfolger-club.de/downloads-bestandsverkauf-nachfolgeplanung/e-books/>

Planung und Vorbereitung

Wann, wie, wieviel, an wen? Diese Fragen müssen beantwortet werden. Dabei sind zahlreiche Faktoren in rechtlicher, steuerlicher und unternehmerischer Sicht zu berücksichtigen. Unsere Experten beraten Sie zielgerichtet, um eine perfekte Lösung für Ihren Exit zu finden. Zur Ansprache von potenziellen Kaufinteressenten erstellen wir mit Ihnen gemeinsam ein anonymisiertes Verkaufsexposé.

Notfallplanung und Notfallordner

Für den Fortbestand des Maklerbüros ist entscheidend, dass der Betrieb auch dann weiterlaufen kann, wenn die Unternehmerpersönlichkeit ausfällt.

Wir erstellen mit Ihnen einen individuellen Notfallplan mit Ihrer persönlichen Unternehmensvollmacht. Sie erhalten einen speziell für Maklerunternehmen entwickelten Notfallordner und ein Notfallpaket mit Todesfallschutz.

<https://www.makler-notfallordner.de/>

Die perfekte Übergabe

Wir sichern Ihr Lebenswerk auch in der Endphase der Verhandlungen und darüber hinaus. Wir präsentieren Ihnen immer mehrere Kaufinteressenten, um Ihnen so lange wie möglich mehrere Verkaufsoptionen offen zu halten.

Bei uns haben Sie die Qual der Wahl. Beachtung von Datenschutzregelungen, Verhandlung des optimalen Kaufpreises, ein rechtlich sicherer Kaufvertrag, die Sicherstellung der nachhaltigen Bestandsbetreuung etc. ♦



Jetzt kostenfrei bestellen:



Jetzt Mitglied werden:

<https://www.makler-nachfolger-club.de/mitglied-werden/>





ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf www.erfolg-magazin.de/shop
oder scanne den Code.

