

Makler wollen oder müssen immer länger arbeiten - 70 Jahre und nicht müde?

Das auf Maklernachfolge und Bestandsbewertung spezialisierte Resultate-Institut in München hat im Kreise ihrer aktuellen Kunden eine Analyse erstellt, die einen spannenden Blick auf die Nachfolgeplanung von Versicherungsmaklern wirft. So planen beispielsweise 10 % der Makler, über ihren 70. Geburtstag hinaus ihre Tätigkeit fortzuführen, weitere 15% über das 67. Lebensjahr hinaus. Nur ein Viertel der untersuchten Makler will bereits vor dem 59ten Lebensjahr sein Unternehmen an einen Nachfolger übergeben haben. Dabei planen Makler ihre Nachfolge schon recht frühzeitig - zumindest die, die sich in der Nachfolgeplanung an Resultate gewandt haben. So startet jeder zweite Makler bereits sechs Jahre vor dem geplanten Ruhestand mit der Nachfolgeplanung. „Dieser frühzeitige Start ist auch sehr sinnvoll!“ sagt Andreas W. Grimm, einer der beiden Geschäftsführer von Resultate. „Es kommt nicht selten vor, dass ein Maklerunternehmen die Rechtsform in Vorgriff auf die geplante Nachfolge ändern muss - und dafür sollte man sicherheitshalber mindestens 5 Jahre Zeit mitbringen, um gesetzliche Fristen einhalten zu können.“

Das auf Maklernachfolge und Bestandsbewertung spezialisierte Resultate-Institut in München hat im Kreise ihrer aktuellen Kunden eine Analyse erstellt, die einen spannenden Blick auf die Nachfolgeplanung von Versicherungsmaklern wirft.

So planen beispielsweise 10 % der Makler, über ihren 70. Geburtstag hinaus ihre Tätigkeit fortzuführen, weitere 15% über das 67. Lebensjahr hinaus. Nur ein Viertel der untersuchten Makler will bereits vor dem 59ten Lebensjahr sein Unternehmen an einen Nachfolger übergeben haben. Dabei planen Makler ihre Nachfolge schon recht frühzeitig - zumindest die, die sich in der Nachfolgeplanung an Resultate gewandt haben. So startet jeder zweite Makler bereits sechs Jahre vor dem geplanten Ruhestand mit der Nachfolgeplanung.

„Dieser frühzeitige Start ist auch sehr sinnvoll!“ sagt Andreas W. Grimm, einer der beiden Geschäftsführer von Resultate. „Es kommt nicht selten vor, dass ein Maklerunternehmen die Rechtsform in Vorgriff auf die geplante Nachfolge ändern muss - und dafür sollte man sicherheitshalber mindestens 5 Jahre Zeit mitbringen, um gesetzliche Fristen einhalten zu können.“

Immerhin jeder 7. Makler hingegen startet seine Nachfolgeplanung erst im letzten Jahr vor der geplanten Übergabe: „In solchen Fällen ist es schwer, noch eine optimale Vorbereitung auf eine Nachfolgesituation umzusetzen, denn viele Werthemmnisse lassen sich in einer solch kurzen Zeit kaum beheben.“ kommentiert Thomas Öchsner die Situation, der sich in der Geschäftsführung auch um das Methoden-Knowhow von Resultate kümmert. „Aber auch in solchen Fällen ist man nicht ausschließlich auf professionelle Bestandsaufkäufer oder das nächst beste Angebot angewiesen. Wir unterhalten speziell für solche Fälle eine Potenzialträger-Datenbank mit mehr als 100.000 Potenzialträgern. Immer wieder kann auch in dieser Datenbank ein Nachfolger ausfindig gemacht werden.“

Unerwartet flexibel zeigen sich die analysierten Makler hinsichtlich der geplanten Form der Nachfolge. Nur 24% sind beim Einstieg in die Nachfolgeplanung auf ein bestimmtes Nachfolgeszenarium festgelegt. „Leider wird ein Makler sehr oft nur vor die Wahl gestellt, seinen Bestand an einen Bestandsaufkäufer zu verkaufen oder den Bestand öffentlich in Bestandsbörsen auszuschreiben und bei einem Dienstleister zu parken, der den Makler an zukünftigen Rückflüssen beteiligt. Alternativ trifft er mit viel Glück auf einen Kollegen, der im den Bestand abkauft. Ob er allerdings einen guten Deal gemacht hat, erfährt er meistens nicht“,

erklärt Andreas W. Grimm.

Immerhin steigen trotzdem 36% der analysierten Makler in die Nachfolgeplanung über eine Wertanalyse ein, in der auch wertsteigernde und -mindernde Faktoren einfließen, die im Vorgriff auf einen späteren Verkauf entsprechend angegangen und bei Bedarf korrigiert werden können.

Interessant für kaufwillige Makler dürften die Profile der verkaufswilligen Makler sein. So betrieben 91% der Makler Sachversicherungsgeschäft und ganze 73% auch Personenversicherungsgeschäft, davon aber lediglich 42% als Hauptgeschäftsfeld. Nur 27% betreiben das Krankenversicherungsgeschäft als Hauptgewerbe.

Durchschnittlich erwirtschaften die Kunden von Resultate eine Jahrescourtage von 167.000 EUR. Wovon im Schnitt 69.000 EUR auf Abschlüsse und 93.000 EUR auf Bestandscourtage entfallen. Die umsatzstärksten zehn Prozent der analysierten Maklerunternehmen erwirtschaften 335.000 Gesamtcourtage oder mehr, wobei Honorare bei den analysierten Beständen zurzeit noch keinerlei Rolle spielen.

„Aus unserer Sicht ist es besonders wichtig, dass ein Makler das Thema Nachfolge wirklich strategisch und rechtzeitig mit einer grundlegenden Wert- und Rentabilitätsanalyse angeht und mögliche Fortführungsszenarien vergleicht. Wenn er sein Unternehmen irgendwann gewinnbringend verkaufen möchte und nicht nur mit einem bestimmten Faktor auf die Bestandscourtage abgespeist werden will, dann sollte er sich mindestens 3 bis 5 Jahre vor der geplanten Nachfolge mit dem Thema auseinandersetzen“, rät Andreas W. Grimm.

Um eine erste Orientierung zum Thema Nachfolgeplanung zu schaffen, erstellt Resultate abgabewilligen Maklern einen kostenlosen Nachfolge-Schnell-Check, den das Institut in Zusammenarbeit mit Bestand und Nachfolge in Berlin anbietet. Über dieses Instrument erhält der Makler einen individuellen Vorschlag, wie er das Thema Nachfolge angehen sollte, wie er eine erste Preisindikation für sein Maklerunternehmen und wo er geeignete Unterstützung für die anstehenden Fragestellungen in der Nachfolgeplanung erhält.

Ihre Ansprechpartner:

Andreas W. Grimm

Telefon +49 160 7810106

eMail: andreas.grimm@resultate-institut.de

Thomas Öchsner

Telefon +49 89 9439 64002

eMail: thomas.oechsner@resultate-institut.de

Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren

Das Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH, gegründet und geleitet von den beiden Branchenkennern und Bewertungsexperten Andreas W. Grimm und Thomas Öchsner, hat sich darauf spezialisiert, Finanz- und Versicherungsmakler in der Nachfolgeplanung und der Nachfolgeregelung zu begleiten und ihnen zu einer optimalen Gestaltung einer späteren Übergabe zu verhelfen.

Schwerpunkt der Tätigkeit liegt neben der Anwendung von wissenschaftlich und kaufmännisch anerkannten Analyse- und Bewertungsverfahren in der unabhängigen Bestands- und

Unternehmensbewertung – speziell für Makler, die ihre Bestände verkaufen oder ihre Unternehmen perspektivisch an einen Nachfolger oder Investor übergeben wollen.

Besondere Kompetenz liegt in der Bewertung und Priorisierung unterschiedlicher Übergabe- oder Verkaufsstrategien mit dem Ziel, für den Veräußerer einen persönlich und wirtschaftlich optimal gestalteten Übergabeprozess anzustreben. Bei Bedarf vermittelt Resultate den passenden Nachfolger oder Investor. Potenziellen Nachfolgern, Bestands- oder Unternehmenskäufern verschafft Resultate Transparenz über die tatsächlichen Werte, über Wertsteigerungspotenziale und über Übertragungsrisiken.

**Resultate Institut für Unternehmensanalysen
und Bewertungsverfahren GmbH**

Andreas W. Grimm

Landwehrstr. 61

80336 München

Telefon: +49 89 9439 6400-1

eMail: andreas.grimm@resultate-institut.de

Web: <http://www.resultate-institut.de>

logo resultate institut Dr. Peter Schmidt