



# Nachfolgeplanung jetzt!

Wie der Generationswechsel gelingt und was man schon heute dafür tun kann. Alle Highlights und Tipps aus dem Speaker Event mit Oliver Petersen, Gründer und Vorstand des Makler Nachfolger Club e.V.

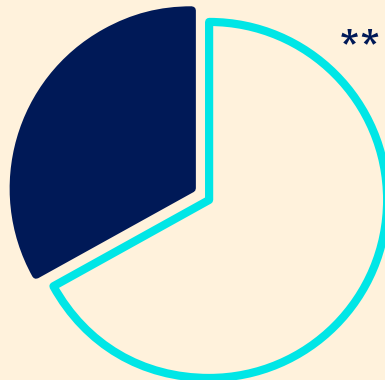
## Und nach mir die Sintflut?

### Wie das Lebenswerk von Maklern in die richtigen Hände kommt.

Mit dem Thema „Nachfolge“ ist es irgendwie wie mit Versicherungen: Je früher man sich darum kümmert, desto besser. Rechtzeitige Vorbereitung und Planung, ein strukturiertes Vorgehen und nicht zuletzt die begleitende Expertise von erfahrenen Spezialisten sind auch hier das A und O.

Dass die Thematik durchaus Brisanz hat, zeigt schon allein ein Blick auf die aktuellen Studien: Laut der unabhängigen Management- und Technologieberatung BearingPoint sind derzeit rund drei Viertel der Versicherungsmakler im Alter zwischen 55 und 70 Jahren.\* Und eine weitere Studie besagt: 67 Prozent der befragten Makler über 50 Jahre haben sich noch nicht mit der Nachfolgeplanung für ihren Betrieb beschäftigt.

**33 %**  
Nachfolgeplanung



**67 %**  
noch keine Nachfolgeplanung

Wie geht man aber konkret vor und was gilt es zu beachten? Die wichtigsten Fragen zur Nachfolgeplanung für Maklerunternehmen haben wir uns beim **Speaker Event Makler MehrWert am 12. Oktober 2023** von höchster Stelle beantworten lassen.

Oliver Petersen, Gründer und Vorstand des Makler Nachfolger Club e.V., gab interessante Insights und spannende Tipps aus seiner täglichen Arbeit mit allen Akteuren eines Nachfolgeprozesses. Der Makler Nachfolger Club e.V. ist der erste seiner Art in Deutschland und hat sich darauf spezialisiert, Makler und Unternehmen bei der Übergabe ihres Bestands durch verschiedene Spezialisten zu unterstützen. Die Kernaussagen des Speaker Events haben wir als echten „MehrWert“ hier für Sie noch einmal zusammengefasst.

\* Quelle: BearingPoint-Studie „Maklermarkt 2030“

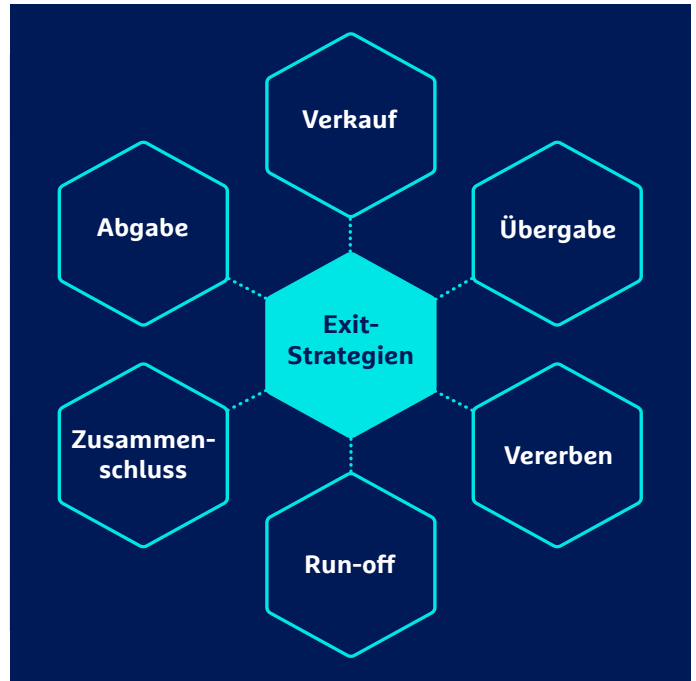
\*\* Quelle: Vermittler Media Analyse 2023/24 von disphere

# Exit-Strategien

## Rechtzeitige Nachfolgeregelung: Mit Sorgfalt und Professionalität.

Zugegeben: Es gibt viele gute Gründe, sich mit dem Abschied vom eigenen Business zu beschäftigen – nicht unbedingt nur aus Altersgründen.

Aber ist Verkauf wirklich immer die einzige Option?  
**Prüfen Sie zunächst Ihre Möglichkeiten!**



Kommt ein Generationenwechsel perspektivisch für Sie in Frage, gibt es einige Anlaufstellen, Maklerverbände, professionelle Berater und Maklerbetreuer, um den Nachfolgeprozess anzustoßen. Beginnen Sie so früh wie möglich, indem Sie zum Beispiel proaktiv Ihr Netzwerk anzapfen.

### **Tipp:**

Professionelle Berater wie der Makler Nachfolger Club e.V., die auf Unternehmensnachfolgen spezialisiert sind, begleiten Sie über den gesamten Prozess hinweg. Sie gewährleisten zudem durch verschiedene Spezialisten eine Rechtssicherheit in vielen Punkten.

Die Nachfolgeplanung kann in vier Phasen unterteilt werden. Die Details zu den Phasen finden Sie auf den nächsten Seiten.

# Phase 1

## Phase 1 Information und Sensibilisierung

### Chancen und Risiken aus Verkäufersicht

- ⊕ Eine gute Vorbereitung und Vorausplanung bei der Nachfolgeregelung können zu finanzieller Sicherheit und angemessenem Kaufpreis führen.
- ⊕ Ein geeigneter Käufer kann das Unternehmen im eigenen Sinne weiterführen.
- ⊕ Eine gute Vorausplanung und Käuferauswahl können dafür sorgen, dass das Erbe und der Ruf bewahrt werden.
- ⊖ Die falsche Auswahl des Nachfolgers kann zu Problemen in der Geschäftsführung, Kundenverlust, Bestandsabrieb und zu einem schlechten Ruf führen.
- ⊖ Die finanzielle Leistungsfähigkeit des potenziellen Käufers sollte schon im Vorfeld geprüft und die Finanzierung des Kaufpreises gesichert sein.
- ⊖ Rechtliche Probleme können auftreten, wenn die Kaufverträge nicht von einem Fachanwalt entworfen wurden.

### Chancen und Risiken aus Käufersicht

- ⊕ Der Käufer kann von einem bestehenden Kundenstamm und etablierten Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Produktpartnern profitieren.
- ⊕ Die Übernahme eines etablierten Maklerunternehmens kann den Markteintritt oder die Erweiterung in neue Bereiche erleichtern.
- ⊕ Ein gut funktionierendes Team ist heute viel wert.
- ⊖ Der Käufer muss mögliche verdeckte Probleme im bestehenden Geschäft erkennen. Eine Käufer Due Diligence ist sehr zu empfehlen.
- ⊖ Ein Wechsel des Unternehmenseigentümers kann zu Unsicherheiten bei den Kunden führen und zu Bestandsabrieb und Kundenverlust führen.
- ⊖ Die Integration der gekauften Firma in die bestehende Unternehmensstruktur kann zu Problemen führen.

Professionelle Beratung und sorgfältige Planung sind unerlässlich, um die Chancen zu maximieren und Risiken zu minimieren.

# Phase 2

## Phase 2 Unternehmensbewertung und Strategie

Folgende Schlüsselfaktoren können bei einer umfassenden Unternehmensnachfolgeplanung für Versicherungsmakler von Bedeutung sein.

### **Unternehmensbewertung:**

- Bewertung der finanziellen Gesundheit des Unternehmens
- Bewertung des Kundenportfolios, der Kundenbindung, der Qualität der Geschäftsbeziehungen und des künftigen Umsatzpotenzials (Cross-/Upselling)
- Analyse der Marktposition, Wettbewerbssituation und Alleinstellungsmerkmale
- Bewertung von physischen Vermögenswerten, geistigem Eigentum und anderen betrieblichen Ressourcen

### **Strategieentwicklung:**

- Entwicklung einer klaren langfristigen Mission und Vision für das Unternehmen, die die Werte und Ziele des Nachfolgers widerspiegelt
- Erstellen einer Marktanalyse, Bewertung von Markttrends, Kundenbedürfnissen und potenziellen Chancen oder Risiken
- Formulierung klarer Ziele, wie z. B. finanzieller Ziele

### **Ist-Aufnahme:**

- Detaillierte Überprüfung der Finanzberichte, einschließlich BWA, Gewinn- und Verlust-Rechnung u. a. m.
- Bewertung der betrieblichen Abläufe, Effizienz und möglicher Verbesserungsbereiche
- Identifikation von operativen und finanziellen Risiken sowie Maßnahmen zu ihrer Minimierung

### **Zukunftsvorsorge:**

- Entwicklung eines klaren Plans mit Meilensteinen und Maßnahmenkatalog für die Unternehmensnachfolge
- Implementierung von Strategien zur Risikominderung
- Integration neuer Technologien und Systeme, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Geschäftsbetrieb zu optimieren

Eine sorgfältige Planung und Umsetzung dieser Punkte sind entscheidend, um eine reibungslose Unternehmensnachfolge sicherzustellen und die langfristige Nachhaltigkeit des Geschäfts zu gewährleisten.

# Phase 3

## Phase 3

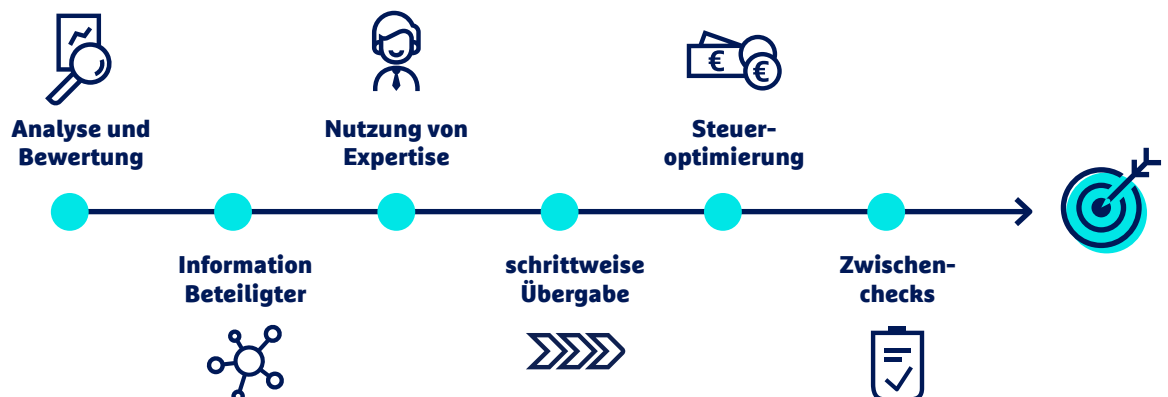
### Konzept und Fahrplan

#### Vorbereitung:

- Starten Sie die Nachfolgeplanung frühzeitig, idealerweise drei bis fünf Jahre Jahre im Voraus. Dies ermöglicht eine reibungslose Vorbereitung, genügend Zeit für nötige Anpassungen.
- Wenn das Unternehmen in Familienbesitz ist, ist es wichtig, frühzeitig familiäre Erwartungen, Interessen und Rollen zu klären.
- Identifizieren und entwickeln Sie potenzielle Nachfolger im Unternehmen.
- Klären Sie die langfristigen Ziele des Unternehmens und die Werte, die bewahrt werden sollen.
- Holen Sie sich frühzeitig Rechtsanwälte, Steuerberater und Nachfolgeberater ins Boot, um die besten Strukturen für die Übergabe von Betriebsvermögen zu identifizieren und Steueroptimierungen zu nutzen.

#### Fahrplan für die Nachfolgeplanung:

- Führen Sie eine umfassende Analyse und Bewertung des Unternehmens durch, um Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken zu identifizieren.
- Informieren Sie zu strategisch überlegten und sinnvollen Zeitpunkten relevante Interessengruppen über die Nachfolgepläne, einschließlich Mitarbeiter, Kunden und gegebenenfalls Familienmitglieder.
- Sollte keine interne Übergabe möglich sein, sollten Sie frühzeitig Nachfolgeberater mit der Identifikation von möglichen Kaufkandidaten beauftragen.
- Planen Sie die schrittweise Übergabe der Führungsverantwortung.
- Strukturieren Sie die Übergabe des Betriebsvermögens auf eine steueroptimierte Weise.
- Überprüfen Sie regelmäßig den Fortschritt der Nachfolgeplanung und passen Sie den Fahrplan bei Bedarf an.
- Die Nachfolge sollte so gestaltet werden, dass die Kontinuität des Geschäftsbetriebs gewährleistet ist.



# Phase 4

## Phase 4 Übertragung und Umsetzung

### **Rechtliche Absicherung**

- Erstellen Sie einen klaren und umfassenden Nachfolgevertrag.
- Prüfen Sie bestehende Verträge.
- Seien Sie sich sicher, dass das Unternehmen alle relevanten gesetzlichen Bestimmungen, Zulassungen und Vorschriften einhält. Klären Sie eventuelle offene rechtliche Fragen im Voraus.
- Integrieren Sie klare Haftungsausschlüsse im Vertrag.

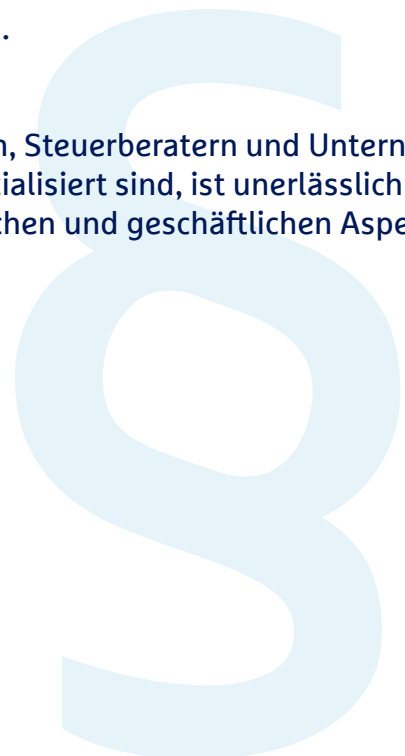
### **Steuerliche Betrachtung**

- Suchen Sie frühzeitig die Unterstützung von Steuerexperten, um die optimale Steuerstruktur für die Übertragung zu identifizieren.
- Prüfen Sie die Möglichkeit, Freibeträge und steuerliche Vergünstigungen für die Übertragung von Vermögen zu nutzen. Berücksichtigen Sie dabei die steuerlichen Auswirkungen.

### **Evaluierung bei der Umsetzung der Prozesse**

- Führen Sie eine professionelle Betriebsbewertung durch, um den fairen Marktwert des Unternehmens zu ermitteln.
- Der Käufer sollte eine sorgfältige Due Diligence durchführen.
- Kommunizieren Sie offen mit Mitarbeitern, Kunden und anderen beteiligten Personengruppen.
- Entwickeln Sie einen klaren Übergangsplan.
- Vereinbaren Sie eine Nachbetreuung.

Die Zusammenarbeit mit erfahrenen Anwälten, Steuerberatern und Unternehmensberatern, die auf Nachfolgeplanung spezialisiert sind, ist unerlässlich, um sicherzustellen, dass alle rechtlichen, steuerlichen und geschäftlichen Aspekte angemessen berücksichtigt werden.





[makler.ruv.de/mehrwert](https://makler.ruv.de/mehrwert)

Stand: 2023