

WERBUNG



Nachricht

## Immer mehr Maklerunternehmen werden verkauft

**16.3.2022 – Neben Maklerhäusern werden auch immer mehr Bestände übernommen. So meldete Policen Direkt neue Rekordzahlen. Fast 50 Prozent der Maklerschaft sind älter als 56 Jahre. Erkrankungen und Todesfälle in der Corona-Pandemie haben zudem als „Treibsatz“ gewirkt, sich mit Nachfolge-Lösungen zu befassen. Nach den Erfahrungen des Experten Peter Schmidt sind wiederkehrenden Courtagen, eine geringe Abhängigkeit von Großkunden und eine gute Diversifizierung der gesamten Einnahmen wichtige Erfolgsfaktoren. Er empfiehlt, zunächst das Unternehmen und den Bestand zu analysieren, einen Exit-Plan festzulegen und dann erst Interessenten zu suchen.**

Bereits vor drei Jahren ergab eine Studie: Über zwei Drittel der befragten Versicherungsmakler haben das 50. Lebensjahr überschritten (Studie der [Versicherungsforen Leipzig GmbH](#), [Maklerforen Leipzig GmbH](#) und der Professoren Dr. Matthias Beenken und [Dr. Michael Radtke](#) von der [Fachhochschule Dortmund](#); VersicherungsJournal 27.8.2018, 25.10.2018).

Immerhin hatte die Mehrheit der Makler den daraus resultierenden Bedarf erkannt. 77 Prozent der Befragten maßen dem Nachfolgemanagement eine hohe bis sehr hohe Bedeutung bei.

### Neue Rekordzahlen bei Bestandsübernahmen

Inzwischen gehen die geburtenstarken Jahrgänge in den Ruhestand. Das Problem, einen Nachfolger zu suchen und zu finden, dürfte sich erheblich verschärft haben.

So informierte zum Jahresbeginn 2022 [Policen Direkt Versicherungs-Vermittlung GmbH](#) über die Übernahme von zwei weiteren Maklerhäusern (1.2.2022, 15.2.2022). Neben klassischen Firmenübernahmen wuchs der Spezialist für Maklernachfolge auch bei den Asset Deals. Bei Bestandsübernahmen wurden im vergangenen Jahr Rekordzahlen gemeldet.

Im Schnitt wurde ein neuer Bestand pro Woche übernommen. Die Größe der übernommenen Bestände lag dabei zwischen 5.000 und 400.000 Euro Courtagumsatz pro Jahr. „Diese Schlagzahl an Bestandsübernahmen ist in Deutschland bislang unerreicht“, erläuterte dazu Philipp Kanschik, der verantwortliche Geschäftsführer für das Thema bei Policen Direkt.

### 20.000 Makler geht das Thema Nachfolgeplanung an

Auch Peter Schmidt, Inhaber der [Consulting & Coaching Berlin](#), einer Unternehmensberatung für Makler, beschäftigt sich seit Jahren intensiv mit dem Thema „Nachfolgeregelung“. Wie schätzt er die Entwicklung in den letzten zwei Jahren ein, die zudem noch durch die Corona-Lock-Downs geprägt worden sind?



Peter Schmidt (Bild: privat)

„Allein die Altersstruktur der Maklerschaft mit zirka 36 Prozent zwischen Lebensalter 56 bis 65, rund zehn Prozent zwischen 66 und 75 Jahren und ungefähr einem Prozent der Makler über 75 Jahren zeigt: Das Thema Nachfolgeplanung betrifft immer mehr Maklerinnen und Makler. Zusammen sind das über 20.000 Makler, die sich mit dem Thema befassen sollten.“

Zahlreiche Fälle von Erkrankungen und Todesfällen in der Corona-Pandemie hätten zudem als „Treibsatz“ gewirkt, sich mit Lösungen im Fall der Fälle zu befassen. „Unsere Nachfolgeberatungen werden deshalb deutlich stärker nachgefragt als noch vor zwei Jahren“, so Schmidt.

### Welche Fehler es zu vermeiden gilt

Nachfolge-Experten, -Ratgeberliteratur, oder -Studien führen als Hauptfehler immer wieder an: Es wird zu spät mit der Planung begonnen. Dabei unterschätzen die Middle-Ager einerseits regelmäßig den Zeitbedarf. Andererseits neigen Unternehmer dazu, das Thema zu verdrängen oder im Arbeitsalltag permanent zu verschieben.

Experte Schmidt erläutert: „Es gibt allgemeine Themen, die für eine Nachfolgeregelung in kleinen und mittleren Unternehmen gemeinsam sind: die richtige Unternehmensform, datenschutzrechtlich aktuelle Verträge mit den Kunden und Produktgebern, das Thema Digitalisierung oder auch bilanztechnische Zahlen, die einen guten Verkaufserlös ermöglichen.“

Und was kommt bei Maklern hinzu? „Zu den spezifischen Aspekten gehört eine solide Basis an wiederkehrenden Courtagen (BP), eine geringe Abhängigkeit von Großkunden und eine gute Diversifizierung der gesamten Einnahmen, die man rechtzeitig ansteuern sollte.“

### Kaufinteressenten und Bewertungen kritisch prüfen

Wer über keine beruflichen oder privaten persönlichen Kontakte zu potenziellen Nachfolgern verfügt, findet möglicherweise bei seinem Maklerpool, einem makleraffinen Versicherer, seiner örtlichen IHK oder einem spezialisierten Coach einen Ansprechpartner, der weiterhelfen kann.

Dass sich Dienstleister, Verbände und Organisationen um das Thema kümmern, sieht Peter Schmidt positiv. Auch die Bemühungen einiger Maklerpools um Nachfolgemodelle würdigt er, auch wenn es bei den angebotenen Modellen der Maklerrenten große Unterschiede gibt.

Nach seiner Erfahrung ist und bleibt die Nachfolge aber immer ein individuelles Thema, mit eigenen Vorstellungen und Besonderheiten der jeweiligen Maklerinnen und Makler: „Bei solchen individuellen Beratungen stoßen große Serviceeinheiten meist an ihre Grenzen.“

#### **Systematisch vorgehen und Zuschüsse beantragen**

Peter Schmidt analysiert zunächst den Zustand der Maklerfirma beziehungsweise des Bestands, ermittelt Stärken sowie Schwachpunkte und entwickelt auf dieser Grundlage mit den Vorstellungen des Maklers einen Nachfolgeplan. Für solche Nachfolgeberatungen gibt es beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle sogar Fördergelder.

„Mit diesem Exit-Plan werden dann die geeignete Form der Nachfolge – Verkauf und Ausscheiden aus dem Beruf, Verkauf und Mitarbeiten, ein Modell der Maklerrente oder interner oder externer Nachfolger – festgelegt. Und wenn dieser Plan steht, werden aus unserer Interessentenplattform die geeigneten Käufer ausgesucht“, erklärt Schmidt.

In seiner [Fachbroschüre „Nachfolge – gewusst wie“](#) hat er auf 110 Seiten alle Phasen der Vorbereitung und Durchführung der Nachfolge praxisnah beschrieben und weist auf Vor- und Nachteile der einzelnen Formen hin: „So können sich Maklerin oder Makler Gedanken über die eigenen konkretisierten Vorstellungen machen, die wir dann Schritt für Schritt gemeinsam umsetzen.“

[Eva-Bettina Ullrich](#)

WERBUNG

**Heute im**  
**VersicherungsJournal.de**  
*bringt den täglichen  
Nachrichten-Überblick für  
die Versicherungsfachwelt.*

**VJ**  
Newsletter

**JETZT bestellen!**