

# „4.000 bis 5.000 Unternehmen stehen zur Nachfolge an“

Interview mit Thomas Suchoweew, Vorstandsvorsitzender des Makler Nachfolger Club e.V.

In den nächsten Jahren werden immer mehr Maklerunternehmen einen Nachfolger oder Käufer suchen. Davon geht der Markt aus. Die äußeren Rahmenbedingungen werden für die Verkäufer aber nicht einfacher. Der kürzlich gegründete Makler Nachfolger Club e.V. ([www.makler-nachfolger-club.de](http://www.makler-nachfolger-club.de)) will seine Mitglieder bei der Vorbereitung der Übergabe unterstützen und potenzielle Bestandsverkäufer und Kaufinteressenten zusammenbringen.

## Warum benötigt es einen Club für Versicherungsmakler, die sich mit ihrer Nachfolge beschäftigen?

Weil es Zeit wird, dass sich Makler-Unternehmer und -Unternehmerinnen aktiv und konzentriert mit der Vorbereitung der Nachfolge beschäftigen. Alleine fällt das schwer. Im Club, aus der Stärke einer Gemeinschaft heraus, geht das mit eingebundenen Experten mit Themenfokus Makler-Nachfolge deutlich besser.

Heute an morgen denken und Optionen vorbereiten: ein Grundsatz, den Makler ihren Kunden jeden Tag empfehlen.

„Es wird höchste Zeit, das Makler-Unternehmen gemeinsam mit Experten bereits heute so flexibel aufzustellen, um in einer Nachfolge-Phase gut vorbereitet zu sein.“

Für sich selbst bzw. für das eigene Unternehmen wird das von Maklern vielfach versäumt. Jeden Tag liest der Makler in Medienver-

öffentlichungen über Rahmenbedingungen, die eine Maklertätigkeit in Zukunft deutlich verändern können. Aber ob und wie das konkret passiert, weiß keiner. Auch kein Verband, kein Versicherer – und Politiker erst recht nicht. Auch wir nicht. Es wird also höchste Zeit, das Maklerunternehmen gemeinsam mit Experten bereits heute so flexibel aufzustellen, um in einer Nachfolge-Phase gut vorbereitet zu sein. Inklusiv eines stabilen Unternehmenswerts.

## Wie schätzen Sie selbst den Markt ein? Wie viele Maklerunternehmen sind auf der Suche nach einem Käufer oder Nachfolger?

Zum Jahresende 2013 zeigt eine Statistik ein Durchschnittsalter der registrierten Makler von 47 Jahren. Ein großer Anteil der Makler ist über 55 Jahre alt. In den nächsten zehn Jahren stehen nach unserer Einschätzung 4.000 bis 5.000 Unternehmen zur Nachfolge an.



Thomas Suchoweew

Ein großes Angebot drückt die Preise. Bereits jetzt sind die Preise für Kundenbestände in den Keller gerutscht.

## Wie gut sind Makler auf die Nachfolgesuche vorbereitet?

Das ist der Punkt: Es geht eben nicht nur darum, dass ein Makler sucht, sondern wie er sucht. Neben den bestehenden Courtageeinnahmen sind zukünftig zu erschließende Cross-Selling-Potenziale und entwicklungsfähige Zielgruppenkonzentrationen bzw. Möglichkeiten der regionalen Marktausschöpfung werterhöhend. Die aktive Mitarbeit des bisherigen Unternehmers und seiner dem bisherigen Kundenstamm vertrauten Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle in einer Nachfolge-Phase. Diese Attraktivität muss erarbeitet und vorbereitet sein. Im Club legen wir darauf großen Wert – im wahrsten Sinne des Wortes.

## Wie viele Käufer stehen dem gegenüber?

Qualifizierte Nachfolger wachsen nicht auf Bäumen. Dass ein Verkauf des Kundenbestands komplex ist, ahnt zumindest jeder Unternehmer, der sich – nicht zuletzt in vielen angebotenen Informationen und Vorträgen – mit dem Thema beschäftigt. Das bleibt meist oberflächlich und für den Einzelnen unverbindlich.

## Wo findet der Makler denn entsprechende Käufer? Und um welche Unternehmen handelt es sich dabei?

Es gibt viele Kaufinteressenten – auch

größere Makler-Unternehmen oder Vertriebe, die im Rahmen ihrer Geschäftsmodelle Bestände aufkaufen. In der Mehrzahl der Fälle geht es einem Makler aber darum, dass seine Kundenverbindungen in einem geordneten Vorgang

„In der Mehrzahl der Fälle, geht es einem Makler darum, dass seine Kundenverbindungen in einem geordneten Vorgang übergeben werden.“

übergeben werden. Die meist regional aufgestellten Makler bewegen sich ja auch nach der Nachfolge persönlich in

der Region und möchten eine langjährig aufgebaute Reputation nicht gefährden. Das kann auch nicht im Sinne des übernehmenden Maklers sein.

**Hinter der Vereinsgründung steht ein Netzwerk verschiedener Dienstleister. Welche Leistungen stehen Mitgliedern offen und welche Leistungen müssen sie trotz Mitgliedschaft zukaufen?**

Durch die Aufnahme als Mitglied oder Nachfolgermitglied erhalten Mitglieder das Recht einer telefonischen Erstberatung durch einen dem Makler Nachfolger Club e.V. angeschlossenen erfahrenen Unternehmensberater.

Kostenpflichtig wird es, wenn von den angeschlossenen Netzwerkmitgliedern Zusatzleistungen in Anspruch genommen werden, jedoch zu Sonderkonditionen. Die Vermitt-

lung des Unternehmens oder des Bestandes erfolgt über Netzwerkpartner des Vereins gegen separates Honorar.

**Wer kann Mitglied werden und was kostet die Mitgliedschaft für die jeweiligen Parteien?**

Mitglieder, die als Verkäufer aufgenommen werden möchten, zahlen einen einmaligen Beitrag von 150 Euro. Mitglieder, die als Käufer aufgenommen werden möchten, zahlen einen jährlichen Beitrag von 150 Euro. Darüber hinaus sind Mitgliedschaften als Netzwerk- und Fördermitglied möglich. Außerdem bietet wir unseren Mitgliedern einen kostenlosen Makler-Nachfolge-Check durch ein unabhängiges Institut für Unternehmensanalysen an. ■

Anzeige

# AssCompact

## Heftvorschau 09/2014



© stockwerk - Fotolia.com

Eine sich ständig ändernde Gesetzgebung und Rechtsprechung; Alltag für den Makler. Ist der Vermittler auch Arbeitgeber hat er nicht nur die für seine Kunden relevanten Rechtsgebiete im Auge zu behalten. Ein Maklerbüro zu leiten, heißt auch, sich mit steuerlichen und arbeitsrechtlichen Themen auseinanderzusetzen. AssCompact beschäftigt sich in einem Schwerpunkt mit einer Auswahl von für Vermittler relevanten Themen.

### Sonderthemen

Kfz

Steuerliche und arbeitsrechtliche Belange im Vermittlerbüro

### Titelinterview

Interview mit Peter Stowasser, Director Retail Sales Deutschland bei Franklin Templeton

Und: Ergebnisse aus den AssCompact TRENDS III/2014, Serie „Fondsmanager im Porträt“ diesmal mit Frank Fischer, Manager des Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen, Interview mit Rüdiger R. Burchardi, Dialog Lebensversicherungs-AG, und weitere spannende Artikel sowie zahlreiche Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.

**Das Heft erscheint in der ersten Septemberwoche.**