

Nachfolge Maklerbetrieb



Nicht nur Schuster tragen die schlechtesten Schuhe

Der Wert von Versicherungsmaklerbetrieben sinkt immer mehr. Gründe dafür gibt es viele. So wird die Vermittlung von Personenversicherungen immer schwieriger. In den privaten Kompositsparten herrscht scharfer Verdrängungswettbewerb und im gewerblichen Bereich Druck durch Honorarberatung. Und überall erschwert mehr Regulierung Versicherungsmaklern die Arbeit.

Keine guten Botschaften für alle, die bald in Ruhestand gehen wollen und ihr „Lebenswerk“ zur Alterssicherung verkaufen möchten. Rund die Hälfte der Vermittler wird in den nächsten zehn bis 15 Jahren altersbedingt ausscheiden. Viele Studien zeigen, dass vor allem der Versicherungsvertrieb ein eklatantes Nachfolgeproblem hat. Daher lautet die Botschaft der Experten: frühzeitig viel Arbeit in die sorgfältige Planung des Ausstiegs stecken.

Nur wenige sind vorbereitet

Wie notwendig das ist, zeigt die Untersuchung „Nachfolgemangement im Versicherungsvertrieb“. Die im Juni 2014 vorgelegte Studie der Versicherungsforen (Vers) Leipzig malt ein düsteres Bild. Danach sind die Versicherungsvermittler überwiegend schlecht auf die Nachfolge vorbereitet. Die Online-Befragung von knapp 500 Vermittlern – überwiegend Versicherungsmakler – hat vor allem die Berufsträger über 50 Jahre näher untersucht. Rund 51 Prozent der befragten Makler geben an, dass sie sich noch gar nicht auf die Nachfolge vorbereitet haben. Immerhin 37 Prozent haben schon eine Planung vorgenommen.

Doch selbst von den zwölf Prozent, die anfänglich behaupteten, eine Nachfolgeregelung veranlasst zu haben, geben weiter drei Prozent zu, noch keine konkreten Entscheidungen gefällt zu haben, nachdem die Wissenschaftler tiefer bohrten. Dabei haben es viele Versicherungsmakler bitter nötig, zu einem guten Verkaufs-

ergebnis zu kommen. Grund: Obwohl viele tagtäglich ihre Kunden zur Vorsorge animieren, haben sie selbst ihr Haus oft nicht bestellt. „Die Masse der altersbedingt ausscheidenden Makler hat es versäumt, eine auf alternativen Werten aufbauende Altersvorsorge aufzubauen“, sagt Oliver Pradetto vom Maklerpool Blau Direkt aus Lübeck. Oft sei der einzige Wertfaktor der Bestand. Und der erziele in der Regel kaum mehr als 30.000 bis 40.000 Euro jährliche Bestandscourtagen.

Zu etwas weniger erschreckenden Ergebnissen kommt die Leipziger-Vers-Studie. Hier liegt der jährliche Umsatzdurchschnitt bei 201.000 Euro. Doch es gebe einen hohen Anteil von rund 44 Prozent der befragten Makler, die unter 100.000 Euro pro Jahr liegen. Im Schnitt beschäftigen diese kleineren Makler 2,7 Mitarbeiter und haben rund 1.100 Privatkunden sowie 230 Geschäftskunden. Trotzdem erhoffen sich viele über einen Verkauf, ein entsprechendes Vielfaches zu erreichen, damit sie daraus ihren Lebensunterhalt finanzieren können. „Nur ist das leider vollkommen unrealistisch“, so Makler-Experte Pradetto.

Keine langfristige Planung vorhanden

Ein wichtiger Grund: Der Betrieb ist nicht professionell auf den Verkauf vorbereitet. Von dem kleinen Anteil, der sich schon konkret um die Nachfolge gekümmert hat, haben die meisten einen potenziellen Nachfolger eingestellt. Langfristige Planung, wie die Kündigung von Mietverträgen für Büro oder geleaste Objekte sowie die Befristung von Arbeitsverträgen, gibt es praktisch kaum. Selbst mit dem Verkaufspreis haben sich konkret nur erst 14 Prozent der künftigen Ruheständler beschäftigt. Kommt es dann doch zu Verhandlungen mit einem möglichen Käufer,

KOMPAKT

In diesem Artikel lesen Sie:

- Viele Versicherungsvermittler sind schlecht auf die Nachfolge vorbereitet.
- Dabei gilt es, frühzeitig strategische Weichen zu stellen.
- Kleinere Unternehmen haben es besonders schwer.

scheitern die meisten Gespräche am Geld. „Die Kaufpreisvorstellungen beider Seiten und die Finanzierungsmöglichkeiten der Käufer sind vielfach kaum unter einen Hut zu bringen“, sagt Stefan Adams von der Dr. Adams & Associates aus Eschborn. Ähnlich problematisch beurteilt auch Christian Lüth von der Ibras GmbH aus Neuenhagen die Lage. Die meisten Käufe würden an der fehlenden Finanzierungszusage der Banken scheitern. „Oder die Geschäftsmodelle der beiden beteiligten Seiten passen nicht zusammen“, sagt Oliver Lang vom Maklerpool BCA aus Bad Homburg.

Warum viele Vorhaben platzen

Das ist für Hans-Georg Jansen vom Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) aus Hamburg ein Hauptgrund, warum viele Nachfolgevorhaben platzen. „Selbst wenn sich Käufer und Verkäufer anfangs sympathisch sind, stellt man oft erst im Alltagsgeschäft fest, ob man tatsächlich harmoniert.“ Viele alteingesessene Versicherungsmakler würden nur dann verkaufen, wenn sie das Vertrauen hätten, das der Käufer ihre Kunden gut behandelt. „Der Ex-Inhaber will den ‚Wochenmarkt-Test‘ überstehen“, so Jansen scherzhaft. Das sei der Moment, in dem der frühere Inhaber mit seiner Frau am Samstag über den Wochenmarkt schreitet, seine früheren Kunden trifft und nur Gutes vom neuen Management hört.

Solche persönlichen Verkaufsallüren können sich alteingesessene große Makler aus dem VDVM, der Chartabörse oder der Vema, wohl leisten. Diese Makler sind



VM-Autor: **Uwe Schmidt-Kasperek**,
freier Journalist, Düsseldorf



UNTERNEHMENSBEWERTUNG IM VERGLEICH

© vm-Tabelle

Vermeintlich identische Ausgangslage – tatsächlich ganz anderes Ergebnis! Nach der „althergebrachten Methode“ wird lediglich die Bestandsprovision hochgerechnet. Diese ist bei unseren fiktiven Maklern Schulte und Hinz im privaten wie im gewerblichen Bereich auf Heller und Cent identisch. Somit wären beide Unternehmen etwas über eine Millionen Euro wert. Nach neuerer Bewertung, der betriebswirtschaftlich fundierten, wird der Ebit, also der Gewinn vor Zinsen und Steuern – auch operatives Ergebnis genannt – ermittelt. Dabei werden die Kosten und die Zusammensetzung der Struktur der Courtage genau unter die Lupe genommen. Hoher Bestand an Kfz-Kunden kann sich dabei ebenso negativ auswirken wie wenige Großkunden. Wer hingegen viel sicheren Wohngebäudebestand hat, bekommt einen Bonus. Fazit: Makler Schulte lässt nach der neuen Ebit-Berechnung echt Federn. Hier gilt es vor dem Verkauf, die Chancen- und Risiko-Parameter durch ein Beraterprogramm zu verbessern.

Versicherungsmakler

Schulte/Hinz	Schulte	Hinz
Bestands-Courtage Privat pro Jahr: 269.775 €	Ebit: 160.000 €	Ebit: 280.000 €
Bestands-Faktor: 2,0	Ebit-Faktor: 3,8	Ebit-Faktor: 4,4
Privat-Teil-Kaufpreis: 539.550 €	Malus: 5 %	Bonus: 10 %
Bestands-Courtage Gewerbe pro Jahr: 269.775 €		
Bestands-Faktor: 1,8		
Gewerbe-Teil-Kaufpreis: 485.595 €		
Kaufpreis: 1.025.145 €	Kaufpreis: 608.000 €	Kaufpreis: 1.232.000 €

Quelle: Dr. Adams & Associates, Eschborn

Georg Jenssen vom Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) aus Hamburg. Zudem nehmen professionelle Berater längst Abstand von der früheren dominierenden Substanzbetrachtung. „Potenzielle Käufer orientieren sich heute am zu erwartenden Ertrag des Maklerunternehmens“, sagt Knut Einfeldt von der Tutor Consult GmbH aus Neumünster. Auch er bestätigt einen Rückgang der Unternehmenswerte. Demgegenüber verweist Experte Thomas Müller darauf, dass Wertverluste in den letzten Jahren im Wesentlichen bei kleineren Versicherungsmaklern eingetreten sind. Maklerunternehmen im Segment von einer bis drei Millionen Euro Courtage sind nach Einschätzung von Müller hingegen preisstabil. Sie würden derzeit in einer Größenordnung des fünf- bis sechsfachen bereinigten Ebit gehandelt.

Neue Wertermittlung wird Standard

Wird nach Ebit – also nach Gewinn vor Zinsen und Steuern – bewertet, kann der Verkaufspreis für Versicherungsmakler mit fast gleicher Bestandscourtage vollkommen anders ausfallen, wie Experte Adams vorrechnet (siehe: Unternehmensbewertung im Vergleich). Um einen deutlich verbesserten Kaufpreis zu erzielen, sollte die „Braut“ vorher „verschönert“ werden. „Wir erarbeiten dann mit den Inhabern ein umfassendes Programm, das den Ebit steigert“, skizziert Adams das Vorgehen. Alles kommt dann auf den Prüfstand. Das gilt für das Geschäftsmodell und die Zielgruppe, die Umsatzrendite, die Schadenquoten, die Kundenbindung, die Personalqualität sowie die IT-Funktionalität. Verbesserungen sind fast immer möglich, wenn das klare Ziel „Wertsteigerung des Unternehmens“ einmal vor Augen steht.

Auch bei der Entschädigungsleistung für den Betrieb gibt es neben der Einmalzahlung weitere Modelle, die eine Einigung zwischen Käufer und Verkäufer erleichtern können. Dazu gehören beispielsweise Ratenzahlung, Leibrente oder Ge-

durch ihren sehr hohen Kompositanteil gegen die aktuellen Verwerfungen in der Branche noch weitgehend immun. So bestätigt Andreas Brunner von der Versicherungs-Makler-Genossenschaft (Vema) aus Heinersreuth, das seine Mitgliedsunternehmen in den letzten Jahren nicht an Werthaltigkeit verloren hätten. Anders sieht es hingegen bei kleineren Unternehmen aus. „Kleinstbestände werden aktuell zu Preisen von rund einer Jahrescourtage veräußert“, sagt Thomas Müller von der TM Cosulting aus Starnberg. Für die Verkäufer ein Schock. Vielfach wird das Doppelte erwartet.

Wettbewerb wird härter und unlauterer

Ein Problem von Kleinunternehmen ist die starke Online-Konkurrenz. „Der Wettbewerb hat sich verhärtet und wird immer unlauterer“, so Marlene Jung von der Maklerberatung aus Heinkendorf. Dennoch gebe es immer noch genügend sehr gute kleinere Maklerfirmen, die einen engen Kundenkontakt halten und somit Stornos kompensieren können.

Zwei Aspekte bestimmen den Kauf von Versicherungsmaklerunternehmen.

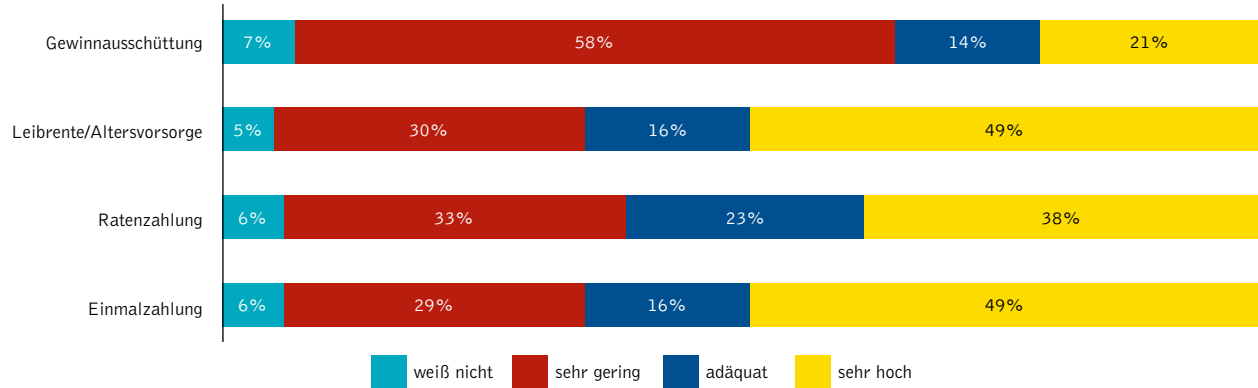
Zum einen gibt es immer weniger jüngere Menschen, die angesichts eines allgemeinen Fachkräftemangels und des schlechten Image der Branche beraten wollen. Böse bringt es ein Makler in einem Leserbrief auf den Punkt: „Wer will heute noch als Versicherungsfuzzi Leute über den Tisch ziehen.“ Zum anderen ist der Wert von Maklerbetrieben in den letzten Jahren vielfach nicht mehr stabil. „Maklerunternehmen, die aufgrund der Personal- und Sachkosten für den Käufer kurzfristig keinen Gewinn erwirtschaften, sind zunehmend unverkäuflich geworden“, sagt Experte Adams. Der Berater stellt fest, dass sich die Verkaufspreise in den letzten drei Jahren deutlich reduziert haben.

Kürzere Amortisation: Entscheidendes Kaufkriterium

Für die Käufer sind immer kürzere Amortisationszeiten der Investition das entscheidende Kaufkriterium. War es in der Vergangenheit möglich, Unternehmen für das Dreifache der Jahrescourtage zu verkaufen, ist dieser Wert nun deutlich gesunken. „Heute liegt der Faktor höchstens noch beim 1,5 oder 1,8“, schätzt Hans-

FAVORISIERTE ENTSCHÄDIGUNGSLAISTUNG (GESAMT)

Wie wollen Sie bei Abgabe Ihres Vermittlerbetriebes ausbezahlt werden? (n = 209-224)



winnausschüttung. In der Vers-Studie favorisierten die meisten Makler die Einmalzahlung und die Leibrente.

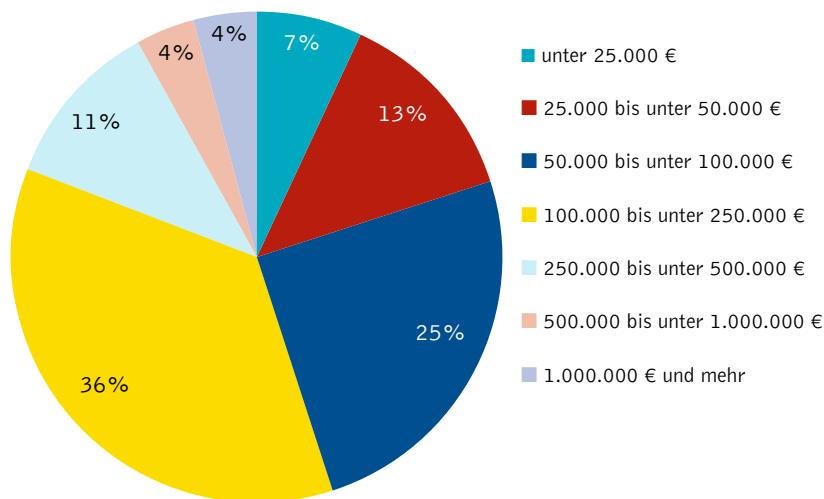
Rund 20 Prozent der heute registrierten Makler lassen ihren Bestand – meist unfreiwillig – auslaufen, schätzt Blau Di-

rekt. Es werde dann nur noch das Nötigste getan und Neugeschäft meist nur noch auf aktive Nachfrage der Kunden angenommen. Für Pools und Versicherer eine erschreckende Entwicklung. Fraglich ist zudem, wie viele Makler sich künftig ide-

elle Ansprüche nach einer fürsorglichen regionalen Betreuung ihrer Ex-Kunden noch leisten können. „Diese Makler – und es gibt davon viele – nehmen extreme wirtschaftliche Nachteile in Kauf. Bis hin zur völligen Unverkäuflichkeit ihres Un-



JAHRESUMSATZ VERSICHERUNGSMAKLER



Quelle: Versicherungsforen (Vers) Leipzig

© vm-Grafik

willigen Versicherungsmakler hätten das Gefühl, der Verkauf müsste ganz schnell in trockene Tücher gebracht werden.

Gesetzliche Auflagen lassen die Unlust wachsen

„Unternehmen, die allein davon leben, die Nachfolgeplanung zu organisieren, haben einfach viel Druck auf dem Kessel“, glaubt Petersen. Vielen Versicherungsmaklern sei es wichtig, die Übergabe in aller Ruhe zu planen. Sie suchten keine Heuschrecke, die das Unternehmen nur zu Geld machen möchte. Natürlich seien die Verkäufer eine sehr inhomogene Gruppe. So gebe es immer mehr jüngere Makler, die aus dem Geschäft aussteigen wollten, weil sie wegen ständig neuer gesetzlicher Auflagen einfach keine Lust mehr hätten. Diese Kunden hätten viel Zeit für die Übergabe. Doch es gebe auch das Gegenteil. „Aktuell vertreten wir einen Makler, der krank geworden ist und sein Geschäft innerhalb von einem Jahr zu Geld machen möchte“, sagt Petersen.

Petersen und der erste Vorsitzende des MNC, Thomas Suchowew, sind Unternehmensberater. Suchowew „unterstützt seit 2000 Makler und Vertriebsunternehmen im Finanzdienstleistungssektor, ihre Position im Markt zu stärken und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern“, so die Eigendarstellung.

Bisher haben Petersen und Suchowew vor allem Firmen mit 30 bis 300 Mitarbeitern beraten. Für solche Unternehmen wurde in der Vergangenheit auch ein gewinnbringender Ausstieg vorbereitet. „In der letzten Zeit werden wir immer wieder von verkaufs- und kaufinteressierten Maklern angesprochen“, sagt Petersen. Daher habe man sich entschlossen, die bisher als Nebengeschäft betriebene Ausstiegsberatung künftig auf professionelle Beine zu stellen.

Besonders sensible Verkäufer möchten die Unternehmensberater nun über den „neutralen“ Verein ansprechen. „Käufer zahlen eine einmalige symbolische Registrierungsgebühr von 150 Euro, wenn sie Mitglieder im Verein werden

ternehmens“, warnt Pool-Experte Pradetto. Statistisch lässt sich die ideelle Haltung zudem kaum noch nachweisen. Auf die Frage, welche Anforderungen die Makler an ihren möglichen Nachfolger stellen, stehen in der Vers-Studie Fach- und Unternehmenskompetenz an erster und zweiter Stelle. Erst auf Rang sechs folgt „identische Unternehmensphilosophie“. Noch weniger bedeutsam ist nur noch die „regionale Verankerung“.

Die Suche nach dem „Wunschnachfolger“ ist heute aber vielfach noch möglich, weil es deutlich mehr Nachfrage als Angebote gibt. Da sind sich die Experten einig. Auch wenn bei genauer Analyse wohl ein Großteil der potenziellen Käufer ausfällt, da er keine Finanzierung darstellen kann. „Getrieben durch Basel II und III sowie der zunehmend restriktiven Finanzierungspraxis der Banken, wird sich diese Entwicklung noch deutlich verstärken“, schätzt Experte Adams. Doch schon bald dürfte der Markt umkippen. Die demografische Uhr tickt. Dann könnte es urplötzlich einen Angebotsüberhang geben, was wiederum den Preis der Unternehmen drücken dürfte. Erste Boten dieser neuen Entwicklung sind am Horizont schon sichtbar: Es gibt immer mehr Berater für die Unternehmensnachfolge.

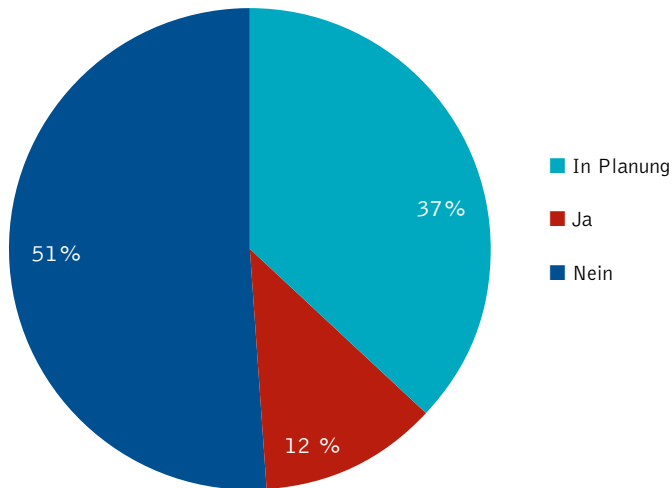
„Durch die Überalterung der Maklerschaft ist die Nachfolgeberatung regelrecht zu einem Modethema geworden“, bestätigt Experte Einfeldt und warnt vor Billiganbietern, die lediglich massenhaft eine sehr oberflächliche Beratung anbieten würden. „Es gibt jetzt sogar so genannte Berater, die für das Erstgespräch 1.500 Euro vorab verlangen“, wundert sich Adams. Solche Anbieter seien bisher aber regelmäßig vom Markt verschwunden, wenn sie festgestellt hätten, dass nur mit hohem langfristigen Engagement und profunden Kenntnissen erfolgreiche Transaktionen möglich seien.

Neu: Verein Makler-Nachfolge-Club

Eine Neugründung, die sich hingegen viel Zeit mit den Kunden lassen will, ist der Makler-Nachfolge-Club (MNC). Der von Unternehmensberatern gegründete Verein möchte den individuellen Bedürfnissen von Käufern und Verkäufern „besser“ gerecht werden. Viele derzeit aktive Vermittler hätten hier Defizite. „Immer wieder fühlen sich Versicherungsmakler von Nachfolgespezialisten unter Druck gesetzt“, sagt Oliver Petersen, zweiter Vorstand beim MNC. Die potenziell verkaufs-

NACHFOLGEREGELUNG? OFT FEHLANZEIGE

Haben Sie bereits Nachfolgeregelungen getroffen? (n = 248)



Quelle: Versicherungsforen (Vers) Leipzig

© vm-Grafik

wollen, Verkäufer, die ja öfter aktiv werden können, jedes Jahr 150 Euro“, erläutert Petersen. Derzeit konnte der Verein bereits 27 Verkäufer und 15 Käufer aufnehmen. Das sei aber erst der Anfang.

Vereinsmitglieder erhalten eine kostenlose Erstberatung, bei der auch die wichtigsten Bestandsdaten des Unternehmens festgehalten werden. Daraus werde dann ein Profil erstellt und ein Matching der relevanten Käufer oder Verkäufer vorgenommen. „Das ist schon fast so wie bei einer Partnervermittlung“, so Petersen. Der Verein selbst wolle an der Vermittlung kein Geld verdienen. Natürlich werde, bei tatsächlichem Verkaufsinteresse, ein Beratervertrag geschlossen. Ansprechpartner für alle Interessierten sind die beiden Vereinsvorstände.

Wollen Hilfe möglichst optimal verteilen

Die Namen der Verkäufer- und Käufer, die Vereinsmitglieder werden, bleiben übrigens geheim. Petersen: „Wir garantieren das in einer Vertraulichkeitserklärung und halten alle Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes streng ein.“

Konfliktpotenzial mit den schon für den Verein gewonnenen Experten hin-

sichtlich der lukrativen Beratungsaufträge sieht Petersen nicht. „Wir wollen unsere Hilfe möglichst optimal verteilen.“ Wenn beispielsweise lediglich ein Geschäftsführer gesucht werde, könnte eine Personalberatung aktiv werden. Zudem hat der Verein auch eine PR-Beraterin mit an Bord. Das sei gerade für kleinere Makler interessant, die zwar ein solides Geschäft betreiben würden, aber in ihrer Außendarstellung, vor allem im Internet, oftmals nicht optimal aufgestellt seien. „Und unsere Vereinsmitglieder sind nicht auf Verkaufsjagd, weil wir auch in anderen Bereichen unser Geld verdienen“, erläutert Petersen.

Neues Standbein für viele dringend nötig

Natürlich soll die Nachfolgevermittlung künftig professionell und lukrativ ausgebaut werden. Möglicherweise haben einige Unternehmensberater ein solches neues Standbein aber auch dringend nötig. So ist nämlich ein Unternehmensziel des Netzwerkes Advila, das die beiden MNC-Vorstände leiten, die Steigerung des Anteils der privaten Altersvorsorge in Deutschland. Angesichts der Krise beim Verkauf von Versicherungsvorsorgepro-



dukten dürfte dies aber immer schwieriger werden.

Ein neues Geschäftsfeld kommt da wie gerufen. „Dass von Profis beim Verkauf Druck aufgebaut oder mit Angst gearbeitet wird, ist zumindest für mein Geschäftsmodell eine Mär“, sagt Thomas Müller. Im personengebundenen Geschäft gehe es immer um Vertrauen und nicht um Angst. Müller: „Druck aufzubauen, ist ein Ding der Unmöglichkeit. Es

dauert oft drei Jahre und länger, bis ein Verkauf erfolgreich abgeschlossen werden kann.“

Vertrauen sei zudem unbedingt notwendig, wenn ein erster Verkaufsanlauf scheitert. Teilweise würden Verkäufe sogar fünf bis sechs Jahre vorbereitet. Da sei allein Verlässlichkeit die Basis. „Wir sind ja nicht auf einem Basar, auf dem schnell Teppiche an den Touristen gebracht werden sollen“, wundert sich

Müller über Aussagen des neuen Makler-Nachfolge-Clubs. Eine Marktchance gibt es für den Newcomer aber vielleicht bei kleineren Unternehmen. „Versicherungsmakler mit einer Bestandscourtage unter 100.000 Euro pro Jahr dürften kaum einen Profi für die Nachfolgeplanung finden“, so Berater Einfeldt. Üblich sei ein Erfolgshonorar von 4,5 bis 2,5 Prozent des realen Verkaufspreises. ■

WER BEI DER NACHFOLGEPLANUNG UND -REGELUNG HILFT

Den Umfang der Beratung bestimmen Käufer oder Verkäufer. Die Adams & Associates GmbH bietet vier „Beratungsmodule“ an:

- die Beratung und Begleitung der Käufer oder der Verkäuferseite in allen Fragen rund um den Kauf oder Verkauf,
- die Bewertung der Unternehmen hinsichtlich der Qualität und die Berechnung des erzielbaren Kaufpreises,
- die Zusammenführung passender Käufer und Verkäufer mit Begleitung der Gespräche vom Ersttermin bis zum Notartermin,
- die so genannte Due Diligence, das heißt die tiefgehende Prüfung mit einer renommierten Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft und einer führenden Anwaltskanzlei.

AUF DIE NACHFOLGE VON VERSICHERUNGSMAKLERN SPEZIALISIERTE UNTERNEHMEN UND EXPERTEN SIND:

- Dr. Stefan Adams von der Adams & Associates GmbH & Co. KG aus Eschborn (www.aup-international.com). Kompetenz: Profunde Branchenkenntnisse von allen Mitarbeitern; rund 15 Jahre Erfahrung in der Begleitung von Transaktionen; detaillierte und transparente Gutachten; entsprechende Referenzen und Marktrepuation.
- Marlene Jung von der Maklerberatung aus Heinkendorf (www.maklerberatung-jung.de). Kompetenz: Jahrelange berufliche Erfahrung als Versicherungsmaklerin; hoher Bekanntheitsgrad.
- Die Blau Direkt GmbH aus Lübeck (blaudirekt.de). Kompetenz: Bieten technische Infrastruktur, sodass Bestandskäufe und -verkäufe erheblich attraktiver werden. Bei ihren Firmenevents bringen sie Käufer und Verkäufer zusammen.
- Die vfm Konzept GmbH aus Frankfurt am Main (www.vfm.de). Kompetenz: Beratung und Unterstützung von erfolgreichen und erfahrenen Ausschließlichkeitsvertretern bei ihrem Umstieg zum Makler oder Mehrfachagenten.
- Thomas Müller von der TM-Consulting aus Berg am Starnberger See (www.t-m-consulting.de). Kompetenz: Langjährige Beratungserfahrung, seit 1998 als Berater zur unternehmerischen Nachfolge tätig; tiefe Branchenkenntnisse, da gelernter Versicherungskaufmann; 20 Jahre in der Versicherungswirtschaft tätig; großes Netzwerk in der Branche.
- Christian Lüth von der Ibras GmbH aus Neuenhagen (www.ibras.de). Kompetenz: Eine speziell für die Versicherungsmakler-Branche entwickelte Bewertungsmethode, die auf einem modifizierten Umsatzwert- und Vergleichswert-Verfahren basiert; diskrete – vorab anonymisierte – Suche nach dem passenden Käufer.
- Dr. Hans-Georg Jenssen, Rechtsanwalt, geschäftsführender Vorstand VDVM (vdvm@vdvm.de). Kompetenz: Umfangreiche Branchenerfahrung; Zugriffe auf aggregierte betriebswirtschaftliche Daten vieler Maklerunternehmen.
- Die BCA AG Oberursel (bca.de). Kompetenz: Kennt die unterschiedlichsten Formen der Geschäftsmodelle von Maklerunternehmen jeder Größenordnung sowie die Erwartungen und Bedürfnisse der Zielgruppe. Mit dem Generationenvertrag bieten sie seit 2012 einen Marktplatz für das Zusammenführen von Finanzdienstleistern, die ihr Unternehmen erweitern, und solche, die es abgeben möchten.
- Knut Einfeldt von der Tutor-Consult GmbH aus Neumünster (tutor-consult.de). Kompetenz: Unternehmensfinanzierung (Bank, Fördermittel); Personalentwicklung (Fortbildung von Finanzdienstleistern); Unternehmensnachfolge (KMU).
- Vema Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG aus Heinersreuth (vema-eg.de). Kompetenz: Arbeit für 1.800 Maklerbetriebe in Deutschland; Dienstleistungen bereitstellen, die dem Makler mehr zeitlichen Freiraum liefern.
- Sonstige Experten: Thomas Suchowew Makler, Nachfolger Club e. V. aus Gundelsheim (makler-nachfolger-club.de); Jan Volker Glauber von der Kanzlei Rechtsanwälte Glauber & Partner (www.glauber.de); Stephan Michaelis von der Hamburger Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte (www.kanzlei-michaelis.de); Hans-Ludger Sandkühler von Sandkühler Insurance Brokers (www.sandkuehler.de); Michael Hoppenberg von der Kanzlei Wolter Hoppenberg (www.wolter-hoppenberg.de).

