



PCP-Newsletter 02 / 2024

Den Verkaufspreis des Maklerunternehmens deutlich erhöhen, durch „Bestandsveredelung“

Von den 46.383 (Stand 01/2024) Maklerunternehmen ist in etwa jeder vierte Inhaber 60 Jahre alt und älter. Zeit also, sich auch mit der Frage der Unternehmensübergabe zu beschäftigen. Nach der BVK-Strukturanalyse aus den Jahren 2022 / 2023 haben aber nur ca. 30 % der betroffenen Altersgruppe derzeit eine Nachfolgeregelung getroffen. Es geht aber nicht nur um eine planvolle Nachfolgeregelung, sondern für den Makler in erster Linie um die Frage der finanziellen Möglichkeiten. Idealerweise durch einen profitablen Verkauf, im schlimmsten Fall durch einfache Liquidierung des Unternehmens.

Wer noch in den nächsten Jahren den Verkaufspreis nach oben bringen will, sollte das Thema nicht auf die lange Bank schieben. Bestandsveredelung ist hier das Schlagwort. Und das braucht seine Zeit. Also lieber gleich damit anfangen als später. Aber wie?

Zunächst braucht es eine eingehende Analyse des Bestandes. Wie alt sind die Kunden? Wieviel Verträge sind pro Kunde vorhanden? Wie steht es um die Aktualität der Maklerverträge? Wie sind die Kunden dem Maklerunternehmen verbunden? Welche der bestehenden Kundengruppen sind für eine gezielte Ansprache zur Bestandsveredelung besser geeignet? Und einiges mehr sollte analysiert werden.

Da die Kunden im Bundesdurchschnitt bereits neun Verträge haben, ist eine gezielte Ansprache zur Bestands-Umdeckung wesentlich erfolgreicher als das Thema Neuabschlüsse. Nur muss die Vorgehensweise gezielt darauf abgestellt werden. Die Auswahl der anzusprechenden Kunden, die Methodik und Vorgehensweise sollten auf die konkrete Situation abgestellt werden. Und alle Personen im Unternehmen müssen von Anfang an in diesen Prozess eingebunden werden.

Erfahrungsgemäß lassen sich ca. 45 bis 66 % der Ein- und Zweivertragskunden bei den Maklern auf eine Bestands-Umdeckung ein. Nur welche, wie und wann ist die entscheidende Frage. Hier kann es sehr hilfreich sein, sich in diesem Vorhaben extern unterstützen zu lassen. Ein erfahrener Unternehmensberater hat solche Themen bereits vielfach und erfolgreich begleitet. Und da dies noch alles vom Bund mit deutlichen Zuschüssen unterstützt wird, darf eine Entscheidung nicht schwerfallen. Sprechen Sie uns an, wir sagen Ihnen, wie es geht.

Hartmut Pfaffinger
Experte für Bestandsveredelung
INQA-Coach
01520 9850 437