

Bestandsverkauf aus Sicht des Inhabers

Fahrplan Nachfolge für Finanz-, Versicherungs- und Finanzierungsmakler



Kompetenz in Sachen Nachfolge und Bewertung für Finanzanlage- und Versicherungsmakler seit 2011



Bewertung

- Sachverständige Wertermittlung – (Teil-)Bestände, Unternehmen
- Wertgutachten (Scheidungen, Erbschaften, Abfindungen,...)



Beratung

- Nachfolgeplanung für Seniomakler, Existenzgründer, Investoren
- M&A-Beratung, Strukturierung, Optimierung, Projektplanung



Vermittlung

- Maklerunternehmen, Assekuradeure, Maklerpools, Vertriebe
- Maklerbestände, Teilbestände, Geschäftsfelder



Moderation

- Verkaufs- und Nachfolgeverhandlungen
- Sondersituationen: Fusionen, Abspaltungen, Familienrat, Mediation



Absicherung

- Treuhänderische Absicherung von Unternehmern (MaklerTreuhand®)
- Verkauf und Übertragung von Unternehmen als Treuhänder

Resultate - gegründet von unabhängigen Experten

Andreas W. Grimm

- Jahrgang 1970, verheiratet, 2 Kinder
- Langjährige Führungserfahrung als Vorstand, Geschäftsführer, und Bereichsleiter bei Banken, Vertrieben und Versicherungen
- Diplom-Wirtschaftsingenieur und zertifizierter Bank-Controller
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft
- Mitglied Bundesfachkommission „Arbeitsmarkt und Alterssicherung“ des Wirtschaftsrats Deutschland



Thomas Öchsner

- Jahrgang 1964, verheiratet, 2 Kinder
- Langjähriger Erfahrung als Geschäftsführer, Beirat und Bereichsleiter im Bereich M&A, Beteiligungsmanagement und Business Development
- Begleitung von ca. 150 Unternehmenstransaktionen und Existenzgründungen
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft sowie
- Fachbereichsleiter für die Bewertung von Versicherungs- und Maklerbeständen des Bundesverbands der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.



Bestandsverkauf aus Sicht des Inhabers

Fahrplan Nachfolge für Finanz-, Versicherungs- und Finanzierungsmakler



Bevor wir über Preise, Konditionen und Abläufe reden,
reden wir erstmal über Sie!

Was wollen Sie eigentlich erreichen?

- Ich will möglichst schnell verkaufen!
- Der Kaufpreis sollte möglichst hoch sein!
- Ich will möglichst wenig Steuern bezahlen!
- Ich will die Arbeitsplätze sichern!
- Das Ganze sollte möglichst wenig Arbeit machen!
- Ich will meine Hinterbliebenen absichern!
- Ich will das Gleiche wie mein Maklerkollege!
- Ich will mein „Lebenswerk“ bewahren!

Wert ist nicht gleich Wert



Ideeller Wert

subjektiver / objektiver
Unternehmenswert

subjektiver / objektiver
Bestandswert

Kaufpreis
vor / nach Steuern

Gängige Bewertungsverfahren



Bewertung Bestand

Umsatz – Multiple – Verfahren

Residualwertverfahren (Basis: Cash-Flows)

Bewertung Unternehmen

EBIT-Multiple-Verfahren (Basis: Benchmarks)

Modifiziertes Ertragswertverf. (Basis: EBT)

Bewertungsstrd. IDW S1 (Ertragswertbasiert)

Nicht alles, was das Marketing verspricht,
ist tatsächlich möglich

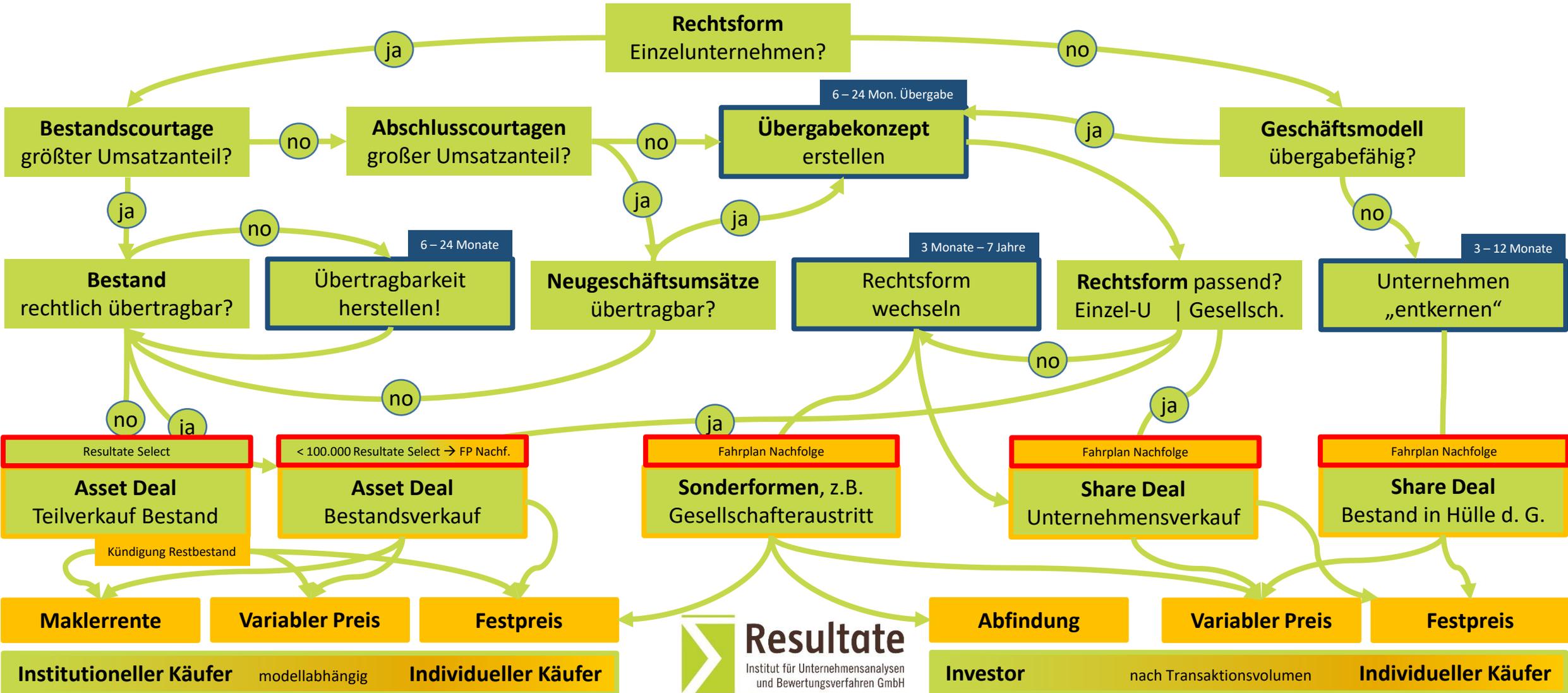
Sie lösen Ihre
Nachfolgefrage nur
ein einziges Mal!



Die Wahl des richtigen Wegs führt zum Optimum – garantiert!



Wissen, welche Transaktionsform wann funktioniert!



Qualitäts- und Ergebnissicherung über den Fahrplan Nachfolge – unser M&A-Prozessmodell für Sie!



*) kostenfrei für Partner, regulär 230 EUR pro Stunde

***) Erfolg = Unterzeichnung eines Kaufvertrags oder vergleichbare Vereinbarung

Resultate Select: 5 Schritte bis zum Kaufvertrag



*) kostenfrei für Partner, regulär 230 EUR pro Stunde

Nicht alles, was das Marketing verspricht,
ist tatsächlich möglich



Ergebnisse die
überzeugen!

Das einzige, was wirklich hilft...

„Probesterben“

- Durchspielen der denkbaren Notlagenszenarien
- Beschreibung der gewünschten Handlungen und Ergebnisse
- Identifizieren des Regelungsbedarfs
 - Schriftlicher **Maklervertrag** / Datenschutzerklärung
 - **Unternehmervollmacht** / Prokura
 - Untervollmachten (z.B. Bankvollmacht)
 - Aktuelles **Testament**
 - Nachschlagewerk: **Notfall-Ordner**
- Es so regeln, dass es funktioniert!

Helma Sick regelt ihre Nachfolge mit unserer Unterstützung



„Lieber Herr Grimm,

Sie haben uns mit Ihrer Firma und Ihrer segensreichen Tätigkeit sehr, sehr weitergeholfen. Lieben herzlichen Dank!

Ich wünsche Ihnen von Herzen alles Gute und Sie können uns gerne jederzeit als Referenz nutzen!“

Helma Sick im Januar 2022

Anspruchsvolle Geschäftsmodelle – unsere Spezialität!

06. Oktober 2021



Wir gestalten die Konsolidierung im Markt der Maklerpools



Wir verhelfen mittelständischen Maklern zum maßgeschneiderten Ausstieg!

» Home Privat Gewerbe Kapitalanlagen Schadenmanagement Rechner Themen Service-App News

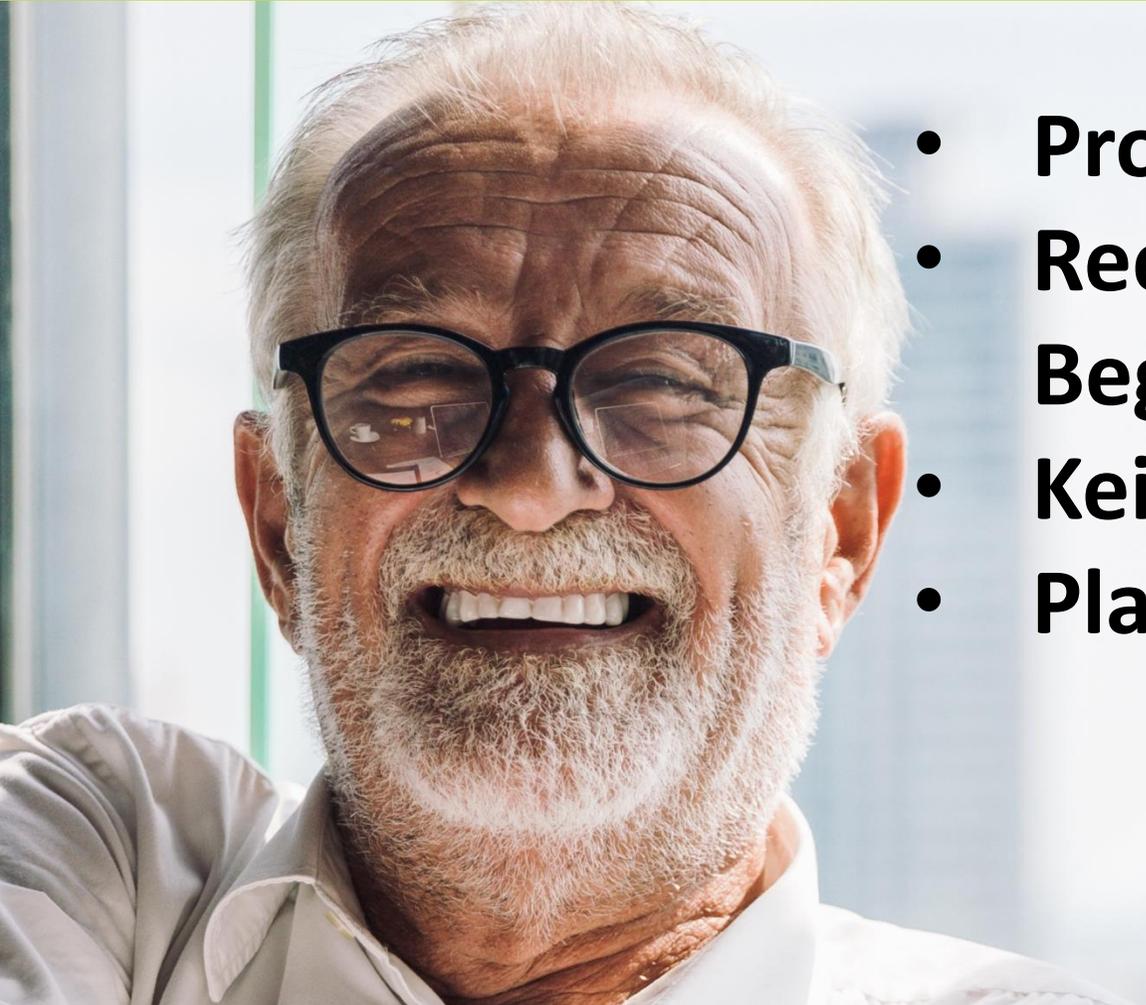
25
JAHRE | **VIELEN DANK
FÜR IHR
VERTRAUEN**



**Secura
Gump AG**



Worauf es wirklich ankommt

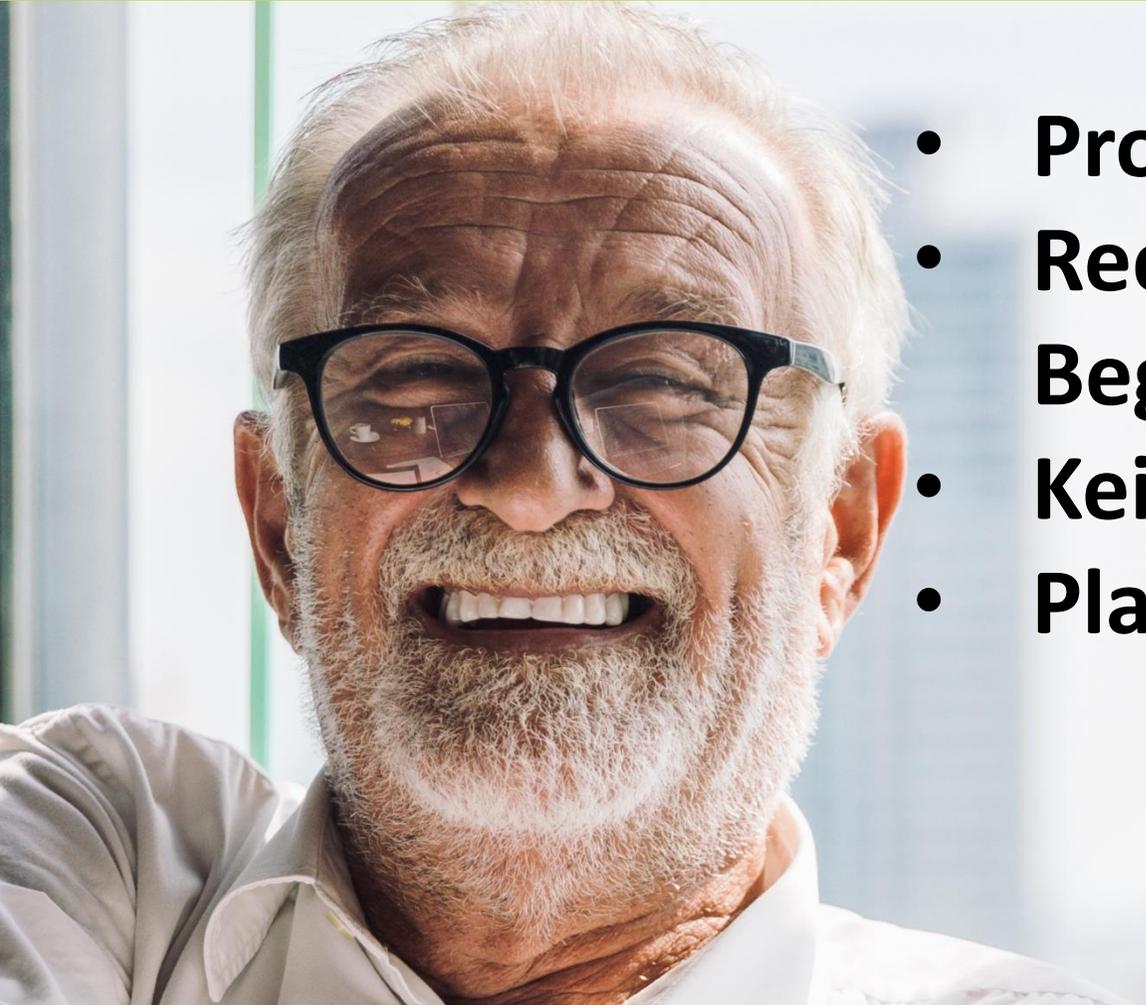


- **Professionalität**
- **Rechtzeitiger Beginn**
- **Keine Fehler**
- **Plan B**

Professionalität

- Klarer Fokus
 - Zielgruppen
 - Prozesse und Abläufe
 - Mitarbeiter
- Umsetzung gesetzlicher Anforderungen
- Zeitgemäße IT
- Transparenz
 - Dokumentationen
 - Wirtschaftlichkeit
- Steigender Umsatz und steigender Gewinn

Worauf es wirklich ankommt



- **Professionalität**
- **Rechtzeitiger Beginn**
- **Keine Fehler**
- **Plan B**

Rechtzeitiger Beginn

Lebensplanung

- Die Zeit „danach“
- Liquidität und Vermögen
- Psychologie

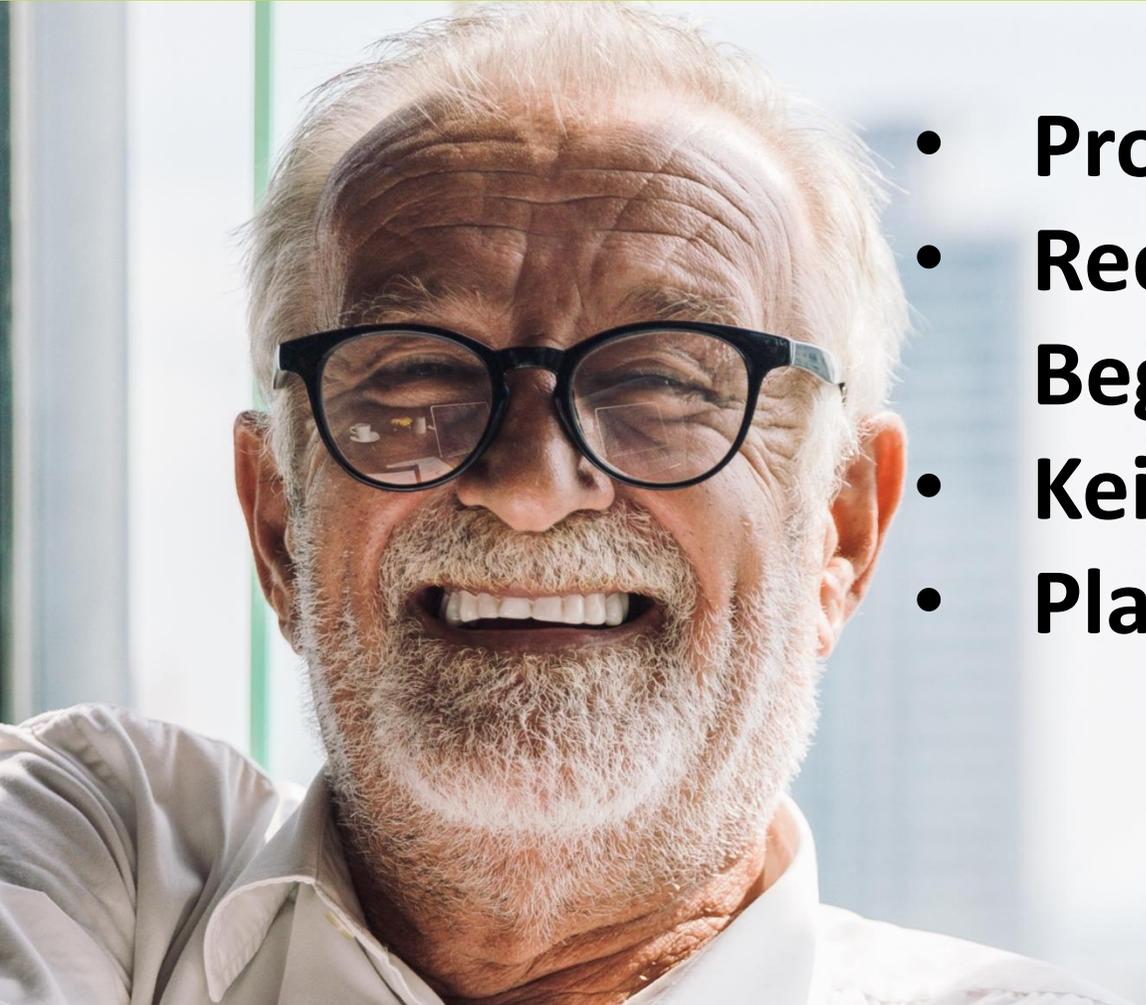
Optionen abwägen und priorisieren

Übergabefähigkeit schaffen:

- Rechtlich
- Technisch
- Organisatorisch
- Emotional

Rechtsform

Worauf es wirklich ankommt



- **Professionalität**
- **Rechtzeitiger Beginn**
- **Keine Fehler**
- **Plan B**

Keine Fehler

Systematische Planung

- Vorgehensmodell
- Planung
- Priorisierung
- Diskretion

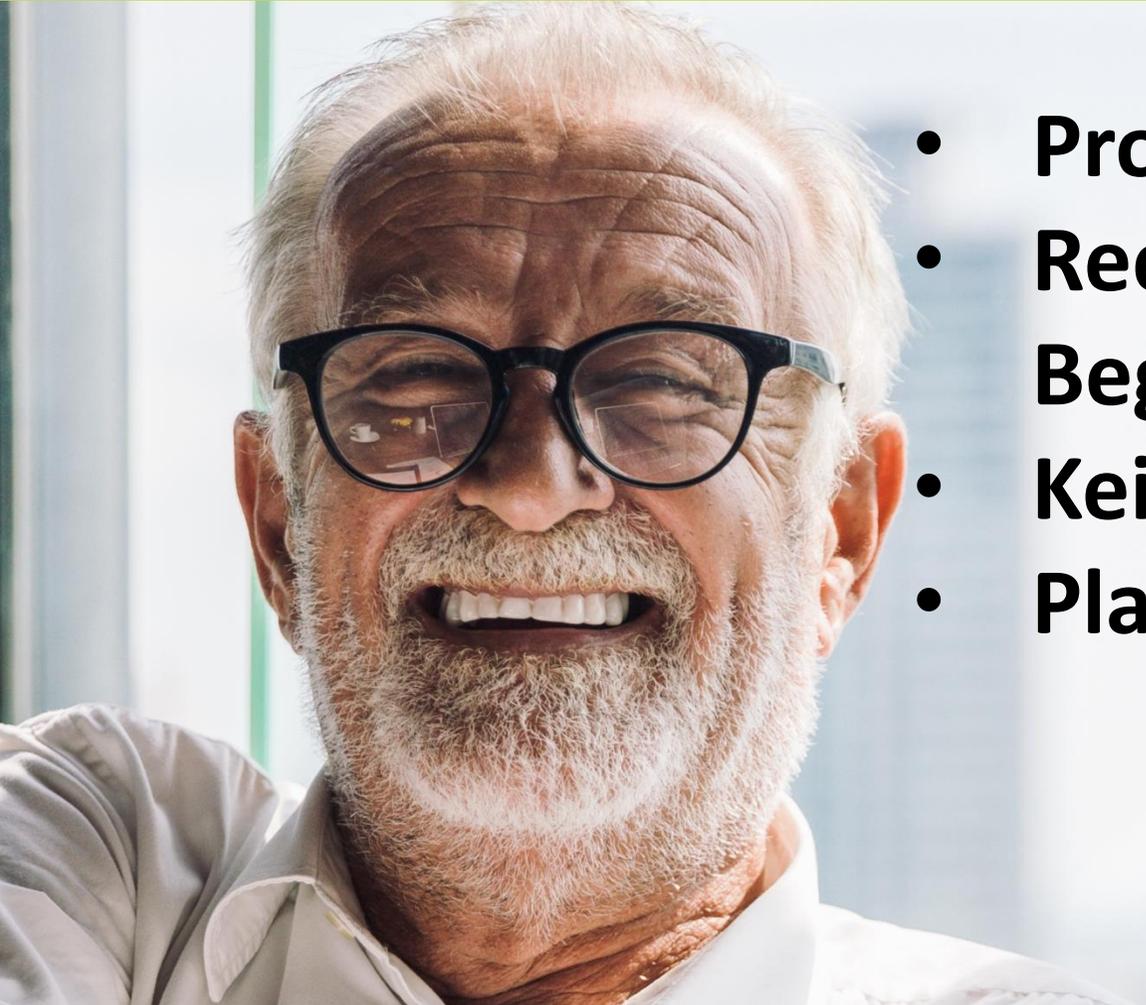
Objektivierung

- Fakten
- Vertragstexte
- Prognose und Simulation nach Steuern
- Klare Regelungen

Die Richtigen einbeziehen:

- Interessenkonflikte vermeiden
- Erfolgsfaktor Erfahrung (!!)
- Umfeld nicht überfordern
- Lemmingeffekt vermeiden

Worauf es wirklich ankommt



- **Professionalität**
- **Rechtzeitiger Beginn**
- **Keine Fehler**
- **Plan B**

Plan B

Sie brauchen mindestens zwei Pläne!

Halten Sie sich immer Handlungsoptionen und Alternativen offen!

Kalkulieren Sie Schicksalsschläge mit ein

- Todesfall
- Geschäftsunfähigkeit
- Persönliche Krise

Bleiben Sie flexibel im Denken und Handeln

Vorzugskonditionen für Partner unserer Kooperationspartner



- Telefonische **Erstberatung kostenfrei** (bis zu eine Stunde)
- Resultate Select Pauschale **149 EUR** statt 349 EUR**
- Nachlass auf Beratungshonorare **15 Prozent**
- Bestandsverkauf zu **top Konditionen***

www.bestandswerte.de

www.resultate-institut.de/kontakt/

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!





SEHR GUT

★★★★★

Resultate Institut für Un...
(4 Quellen)

71 Kundenbewertungen

3.12.2021 Mehr Infos

www.resultate-institut.de
info@resultate-institut.de

Bewerten Sie uns!

