

Policen Direkt Maklergruppe

Status-Quo-Analyse für eine erfolgreiche Verkaufsvorbereitung

Frankfurt 2021

Erklärung

Sehr geehrte Interessenten,

herzlichen Dank für Ihr Interesse an unseren Nachfolgemodellen und das große Vertrauen in die Policen Direkt-Maklergruppe.

Damit ein nachhaltiger und erfolgreicher Unternehmens- oder Bestandsverkauf realisiert werden kann, benötigt es vor dem Verkauf und der tatsächlichen Übergabe mehrerer essenzieller Vorbereitungen. Die folgende Status-Quo-Analyse soll Sie auf diese Schritte vorbereiten und Ihnen einen Überblick vermitteln, worauf es genau ankommt.

Da es sich hierbei um eine der wichtigsten Entscheidungen in Ihrem Berufsleben handelt und diese selbstverständlich auch sehr emotional sein kann, ist es umso wichtiger eine klare Vorstellung zu haben, was Sie genau möchten. Die folgenden Fragen dürfen daher als eine "Selbsteinschätzung" gesehen werden, damit Sie einmal reflektieren können, wo Sie aktuell stehen.

In den vergangenen Jahren konnten wir bereits mehrere Unternehmen und Versicherungsbestände übernehmen und diese Vorort erfolgreich mit teilweise über 15 Mitarbeitern weiterführen. Durch die ständige Präsenz am Markt und den etlichen Gesprächen zur Unternehmensnachfolge hat das Experten-Team rund um Herrn Dr. Knein hohe Expertisen in den Bereichen *Unternehmensbewertung, Due-Diligence-Prozess, Kundenübergabe, Integrations-Phasen (inkl. Mitarbeiter) und Digitalisierung des Malerbetriebes* aufgebaut. Sofern bei Ihnen Bedarf an einem unverbindlichen Gedankenaustausch besteht, dann können Sie sich gerne jederzeit bei uns melden.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Herzlichst
Ihr Dr. Ernesto Knein

Was ist Ihre Motivation für den Unternehmensverkauf?

Motivation	Warum möchten Sie ihr Unternehmen verkaufen? (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Eintritt in die Rente / Altersgründe	
		Mehr Freizeit (Reisen, Sport, Familie, etc.)	
		Wenig Lust auf administrative Tätigkeiten	
		Fokus auf Vertrieb / Kundenkontakt	
		Langfristige Sicherung des Unternehmens in Zeiten von Regulierung und Digitalisierung	
		Anschluss an größere Gruppe zur Stärkung des Unternehmens	
		Liquidität wird gewünscht / benötigt	
		Sonstige Gründe	
	Was ist Ihnen bei einem Verkauf wichtig? (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Dass der Standort erhalten bleibt	
		Dass das Team erhalten bleibt	
		Dass die Kunden weiterhin gut betreut werden	
		Dass Sie einen möglichst hohen Kaufpreis erzielen	
	Was möchte Sie nach dem Unternehmensverkauf machen? (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Reisen bzw. sonstige Freizeitaktivitäten	
		Berufliche Neuorientierung	
		Mehr Zeit mit der Familie verbringen	
		Projekte bei Ihnen in der Region unterstützen (z.B. soziales Engagement im Sportverein oder politische Projekte)	
		Kunden weiter betreuen bzw. akquirieren	
		Sonstiges	

Wie sehen Ihre Übergangsvorstellungen aus?

Übergangsvorstellungen	Wann möchten Sie ihr Unternehmen verkaufen?	Im Jahr	
	Möchten Sie danach noch in der Geschäftsführung weiterarbeiten?	Ja / Nein / vielleicht	
	Wie lange stehen Sie bereit, einen Nachfolger einzuarbeiten?	Für Jahre	
	Würden Sie nach dem Ausscheiden aus der Geschäftsführung noch mitarbeiten, z.B. als freier Vermittler?	Ja / Nein / vielleicht	
	Gibt es potenzielle Nachfolger bei Ihnen im Unternehmen?	Ja / Nein / vielleicht	
	Möchten Sie ihr Ganzes Unternehmen verkaufen (Share Deal), nur den Bestand (Asset Deal) oder sind Sie da offen?	Share Deal / Asset Deal / egal	

Wie sind Ihre Kundenbeziehungen aufgebaut?

Kunden	Wie hoch ist der Anteil an Versicherungsvermittlungen am Gesamtumsatz?	Anteil Versicherungsvermittlung / Sonstiges	
	Wie ist der Umsatz in Abschluss- und Bestandsprovision aufgeteilt?	Anteil Abschluss- / Bestandsprovision	
	Wie hoch ist der Anteil an Honorarberatung?	Anteil Honorarberatung am Gesamtumsatz	
	Hat Ihr Unternehmen eher einen Fokus auf Privat- oder Gewerbekunden?	Anteil Privat / Gewerbekunden am Gesamtumsatz	
	Hat Ihr Unternehmen bestimmte Zielkundengruppen?	Ja / Nein (ggf. welche)	
	Hat Ihr Unternehmen exklusive Deckungskonzepte (z.B. Zielgruppenkonzepte?)	Ja / Nein (ggf. welche)	
	Sind Sie in bestimmten Verbänden Ihrer Kunden organisiert?	Ja / Nein (ggf. welche)	
	Gibt es ein paar wenige Großkunden, die einen signifikanten Anteil des Umsatzes ausmachen?	Ja / Nein (wie hoch ist ggf. Anteil am Gesamtumsatz?)	
	Durch wen werden die Kunden betreut? (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Durch Sie	
		Durch den Außendienst	
		Durch den Innendienst	
	Wie werden Ihre Kunden betreut? (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Kunden kommen ins Büro	
		Sie besuchen die Kunden	
		Kunden werden per Telefon und E-Mail betreut	
	Wie werden Neukunden akquiriert (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Durch Sie	
Durch Vertriebler / freie Vermittler / Handelsvertreter			
Durch das Innendienst Team			
Durch Tippgeber (z.B. Steuerberater)			
Durch Empfehlungen			
	Sonstiges		

Wie ist Ihr Team und die Organisation aufgestellt?

Team & Organisation	Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? (Anzahl)	Geschäftsführung	
		Außendienst	
		Innendienst	
		Sonstiges	
	Beschäftigen Sie Handelsvertreter (HGB 84)?	Ja / Nein	
	Sofern Sie Handelsvertreter beschäftigen, haben diese einen Ausgleichsanspruch gegenüber dem Unternehmen?	Ja / Nein	
	Beschäftigen Sie freie Vermittler?	Ja / Nein	
	Fragen zu Maklerverwaltungsprogramm (MVP), Daten und Prozessen (1 = trifft nicht zu, 10 = trifft voll zu)	Nutzt ihr Unternehmen ein Maklerverwaltungsprogramm	
		Daten und Dokumente werden im MVP laufend aktualisiert	
		Es werden Schnittstellen zu Vergleichsrechnern und Portalen genutzt (BiPro, etc.)	
Die Datenqualität im MVP ist sehr hoch (z.B. Prämie)			

Welche Vorbereitungen müssen Sie noch vor dem Verkauf treffen?

Verkaufsvorbereitungen	Habe Sie einen gekauften PKW oder ähnliche Vermögensgegenstände in der Firma?	Ja / Nein	
	Hält Ihr Unternehmen Immobilien?	Ja / Nein	
	Gibt es Pensionszusagen im Unternehmen?	Ja / Nein	
	Ist das Unternehmen zur Miete im eigenen bzw. Ihrem Büro?	Ja / Nein	
	Gibt es Mitgliedschaften o.ä., die Sie noch kündigen würden?	Ja / Nein	
	Gibt es Arbeitsverträge die vor Verkauf beendet werden sollten?	Ja / Nein	
	Gibt es laufende Verpflichtungen des Unternehmens, die vor Verkauf beendet werden sollten?	Ja / Nein	
	Gibt es Verlustvorträge, private Darlehensbeziehungen, Privatentnahmen, etc.?	Ja / Nein	
	Hält Ihr Unternehmen Beteiligungen an anderen Unternehmen?	Ja / Nein	
	Gibt es aktuell rechtliche Streitigkeiten, die den Verkauf behindern könnten?	Ja / Nein	

Ihr persönlicher Kontakt zu uns



Dr. Ernesto Knein
Geschäftsführer

Policen Direkt Beteiligungs GmbH
Rotfeder-Ring 5
60327 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 900 219-308
E-Mail: ernesto.knein@policendirekt.de



Georg von Bergmann-Korn
Berater für Unternehmensnachfolge

Policen Direkt Beteiligungs GmbH
Rotfeder-Ring 5
60327 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 900 219-169
E-Mail: georgbergmannkorn@policendirekt.de