

PRESSEMITTEILUNG**Über 1,5 Milliarden Euro für Maklerbestände:
Fast jeder zweite Bestandskäufer sucht kleine Bestände**

**Das Resultate Institut wertet seine Nachfolger- und Investorendatenbank aus:
wer kauft, was gesucht wird, wo es schwierig wird**

Seite | 2

Grünwald, 20. Oktober 2026. Kauf- und Investitionsinteressenten haben in der Nachfolger- und Investorendatenbank des Resultate Instituts ein Investitionsbudget von zusammen über 1,5 Milliarden Euro angemeldet. Das zeigt eine Auswertung zum Stichtag 19. Oktober 2026 der zum Sommer 2026 neu entwickelten Datenbank. Eine amtliche Statistik darüber, wie viel Kapital für die Übernahme von Maklerbeständen und Maklerunternehmen tatsächlich bereitsteht, gibt es nicht. Die Datenbank des Resultate Instituts liefert aber zumindest dafür einen Anhaltspunkt aus dem Markt selbst.

In der Nachfolger- und Investorendatenbank können sich Personen und Unternehmen registrieren, die ein Maklerunternehmen oder einen Maklerbestand erwerben wollen. Die Registrierung ist kostenlos, ebenso die Einsicht in die Unternehmens- und Bestandsprofile innerhalb der Datenbank. Ein erfolgsabhängiges Honorar wird nur bei erfolgreicher Vermittlung fällig.

Besonders kleine Bestände gefragt

Das große Volumen täuscht leicht darüber hinweg, wer tatsächlich kauft. Fast jeder zweite Interessent (49 Prozent) sucht Bestände mit einem Budget bis 250.000 Euro, vier von fünf bewegen sich bis 1 Million Euro. Nur 5,6 Prozent geben ein Budget von über 10 Millionen Euro an.

Investitionsbudget	Anteil der Kaufinteressenten
bis 100.000 Euro	23,5 %
über 100.000 bis 250.000 Euro	25,6 %
über 250.000 bis 500.000 Euro	17,4 %
über 500.000 Euro bis 1 Mio. Euro	14,2 %
über 1 Mio. bis 2,5 Mio. Euro	9,0 %
über 2,5 Mio. bis 5 Mio. Euro	3,4 %
über 5 Mio. bis 10 Mio. Euro	1,0 %
über 10 Mio. Euro	5,6 %

Andreas Grimm, Geschäftsführer und Mitbegründer des Resultate Instituts: „Wer einen typischen Maklerbestand abgeben möchte, muss nicht nach Private-Equity-Investoren oder einem finanzstarken Konzern als Käufer suchen. Die meisten Interessenten sind selbst Makler, die einen Bestand in überschaubarer Größe suchen. Für diese Bestände ist die Nachfrage am breitesten.“ Er schränkt allerdings ein, dass gerade Kleinbestände bei der Übertragung eine gewisse Herausforderung darstellen können, wenn es um die Fragen von Übertragbarkeit und Datenqualität geht.

Bestand oder ganze Gesellschaft: Die meisten Käufer nehmen beides, nur die kleinen sind wählerisch

Ob ein Makler seinen Bestand verkauft oder seine ganze Maklergesellschaft, spielt für die meisten Käufer ab einer gewissen Größe keine Rolle mehr. Ab einem Budget von 250.000 Euro sind mehr als neun von zehn Interessenten bereit, auch eine ganze Gesellschaft zu übernehmen. Bei Budgets bis 100.000 Euro ist es nur jeder vierte.

Seite | 3

„Für Inhaber kleiner Gesellschaften kann es sich deshalb lohnen, vor dem Verkauf zu prüfen, ob der reine Bestandsverkauf der passendere Weg ist“, rät Thomas Öchsner, Gesellschafter und Geschäftsführer des Resultate Instituts.

Gesucht: Sach und Gewerbe. Schwierig: Vermögensverwaltung und alternative Investments

Bei den Sparten zeigt sich ein klares Bild. Am häufigsten gesucht werden Sachversicherungen (83,6 Prozent der Interessenten), gewerbliche Versicherungen (66,6 Prozent), Personenversicherungen (58,9 Prozent), Krankenversicherungen (55,5 Prozent) und Altersvorsorge (52,9 Prozent).

Am häufigsten ausgeschlossen werden Kontokorrent (42,4 Prozent), alternative Investmentprodukte (36,0 Prozent), Vermögensverwaltung (31,2 Prozent), Industrieversicherungen (28,2 Prozent) und standardisierte Vermögensverwaltung (24,4 Prozent). Bei der Vermögensverwaltung schließen mehr Interessenten diese Sparte aus, als sie gezielt suchen.

Dazu urteilt Thomas Öchsner: „Ein Bestand, den viele Käufer ausschließen, ist nicht wertlos. Aber der Kreis der passenden Käufer ist kleiner, und das wirkt sich auf Preis und Dauer der Suche aus. Wer das früh berücksichtigt, kann seinen Verkauf entsprechend planen.“

Die Nachfrage ist regional ungleich verteilt

Gut jeder fünfte Interessent (21 Prozent) sucht bundesweit, die übrigen in bestimmten Regionen. Zusammengenommen interessieren sich für Bestände in den PLZ-Gebieten 5, 7, 8 und 9 jeweils 42 bis 43 Prozent der Käufer. Im PLZ-Gebiet 0 (Sachsen, Thüringen und angrenzende Regionen) sind es dagegen nur 28 Prozent. Kleinere Käufer suchen dabei überwiegend in ihrer Region, große Investoren eher bundesweit.

Die potenzielle Nachfrage für den eigenen Bestand direkt abschätzen

Abgabewillige Makler treibt oft die Sorge um, ob sie den eigenen Maklerbestand überhaupt irgendwann verkaufen können. Dieser Sorge will das Resultate Institut entgegenwirken. Es hat seinen Bestandswertrechner mit der Nachfolger- und Investorendatenbank verbunden. „Dadurch können verkaufswillige Makler nicht nur ihren Bestand indikativ online bewerten, sie erfahren auch direkt, wie viele Interessentenprofile sich für den eigenen Maklerbestand interessieren dürften. Zumindest, wenn der Bestand gewisse Mindestanforderungen erfüllt“, erläutert Andreas Grimm.

Mehr Informationen

Verkaufswillige Makler bewerten ihren Bestand mit dem Bestandswertrechner unter www.resultate-institut.de/maklerbestand-bewerten/ und verzweigen von dort in die Planungs- und Analysetools.

Kaufwillige Makler und Investoren registrieren sich in der Nachfolger- und Investorendatenbank unter www.resultate-institut.de/fragebogen-kaeuer-und-investoren/

Auf der DKM 2026

Das Resultate Institut stellt die Auswertung auf der DKM in Dortmund vor (27. und 28. Oktober 2026, Halle 3, Stand E14). Am Mittwoch, 28. Oktober, findet von 9:30 bis 15:20 Uhr im Raum Brügge der vom Resultate Institut organisierte Kongress „Bestand und Nachfolge“ statt (<https://die-leitmesse.de/programm/>).

Seite | 4

Zur Methode der Auswertung

Grundlage sind die aktiven Einträge der Nachfolger- und Investorendatenbank des Resultate Instituts zum Stichtag 19. Oktober 2026. Die Angaben zu Budget, Sparten und Regionen beruhen auf der Selbstauskunft der registrierten Interessenten und sind nicht geprüft. Das Investitionsbudget wird in Klassen erfasst und für das Gesamtvolumen rechnerisch zusammengeführt. Bei Sparten und Regionen waren Mehrfachangaben möglich. Die Werte zeigen erklärte Kaufbereitschaft, kein abgeschlossenes Transaktionsvolumen.

[AG]

Über das Resultate Institut

Das Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH mit Sitz in Grünwald bei München begleitet seit 2014 Versicherungs- und Finanzvermittler bei Bewertung, Nachfolge und Verkauf ihrer Bestände und Unternehmen. Besonderer Schwerpunkt liegt dabei in der Betreuung von Seniorenmaklern jeder Größenordnung in der Vorbereitung ihrer perspektivischen Nachfolgeplanung und in der Vermittlung passender Nachfolger, Käufer oder Investoren. Um seine Kunden ohne Interessenkonflikt beraten zu können, kauft das Institut selbst keine Maklerbestände, sondern handelt ausschließlich als Berater, Mediator oder Vermittler zwischen den Parteien. Über seine Toolplattform bestand.de stellt das Resultate Institut Fachportalen, Maklerverbänden, Maklerpools und Versicherungsunternehmen Werkzeuge wie den Bestandswertrechner und den Verkaufsszenario-Rechner kostenfrei und als White-Label-Lösung zur Verfügung.

Pressekontakt

Andreas Grimm, Geschäftsführer
Resultate Institut für Unternehmensanalysen
und Bewertungsverfahren GmbH
Nördliche Münchner Str. 27a
82031 Grünwald
Tel. 089 94396400-0
info@resultate-institut.de