

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

## Nachfolgeplanung: Wie die eigene Nachfolgeplanung ein garantierter Erfolg wird

**Mittwoch, 09:30 - 10:15 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Es sollte die Krönung des eigenen Lebenswerks werden und dennoch scheitern viele Makler an dieser Aufgabe - und viele von ihnen merken es nicht einmal. Wir zeigen Ihnen in diesem Vortrag, worauf es in der Nachfolgeplanung wirklich ankommt und was für Sie als Inhaber/in eines Bestands wirklich "drin" sein könnte!

**Hauptreferent:** Andreas Grimm, Geschäftsführer, Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH

---

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

## Ascendia: Nachfolge ist kein Exit - sondern der Einstieg in unternehmerisches Wachstum

**Mittwoch, 10:25 - 10:45 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Ascendia verbindet Maklerunternehmen mit unternehmerischem Anspruch – unabhängig, partnerschaftlich und wachstumsorientiert. Wir begleiten Makler, die ihr Lebenswerk in gute Hände geben möchten – und eröffnen zugleich ambitionierten Unternehmern die Chance, in einem starken Verbund zu wachsen und neue Potenziale zu erschließen.

**Hauptreferent:** Philip Geusen, Head of Platform M&A, Ascendia Gruppe GmbH

**Hauptreferent:** Dr. Ernesto Knein, Geschäftsführer & CFO, Ascendia Gruppe GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

## LERNZIELE

Die Teilnehmenden erfahren, warum Nachfolge kein Exit, sondern eine Wachstumschance ist. Sie lernen, wie Makler ihr Lebenswerk sichern können und welche Möglichkeiten Ascendia für ambitionierte Unternehmer eröffnet, um im Verbund nachhaltig zu wachsen.

## INHALT

Wir zeigen, warum Nachfolge nicht das Ende, sondern der Anfang unternehmerischen Wachstums sein kann. Dabei stellen wir die Ascendia als Verbund vor, der abgabewilligen Maklern Sicherheit und Kontinuität bietet und zugleich ambitionierten Unternehmern Raum für Expansion eröffnet. Praxisnahe Beispiele verdeutlichen, wie Nachfolge und Wachstum in einem starken Netzwerk zusammenfinden.

## METHODEN

Vortrag mit Power Point und zwei Referenten

## DAUER

20 Minuten

---

**Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag**

# Aventus: Ihr Lebenswerk in guten Händen – Wege der Maklernachfolge

**Mittwoch, 10:45 - 11:05 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Viele Makler suchen Nachfolgelösungen. Der Vortrag zeigt, wie Aventus Nachfolge neu denkt: von flexiblen Bestandsübernahmen bis zu ganzheitlichen Unternehmenslösungen. Anhand konkreter Beispiele wird deutlich, wie Makler ihr Lebenswerk sichern, Kundenbeziehungen wahren und zugleich von professionellen Strukturen und Finanzstärke profitieren können.

**Referent:** Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer, Policen  
Direkt Versicherungsvermittlung GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

## LERNZIELE

Kenntnis der relevanten Nachfolgemodelle & Verständnis der IDD Vorgaben bei Bestandsübertragungen und Kundenbetreuung

## INHALT

Marktüberblick: Konsolidierung durch Aufkäufer und Modelle wie Maklerrente, rechtliche und regulatorische Anforderungen bei Bestandsübertragung

## METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

## DAUER

20 Minuten

---

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

# blau direkt: Ihr Lebenswerk ist kein Auslaufmodell: Sorgen Sie dafür!

**Mittwoch, 11:05 - 11:25 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Der Kundenbestand ist mehr als ein Zahlenwerk – er ist Ausdruck Ihres Lebenswerks. Doch ohne klare Nachfolge drohen Verluste, Unsicherheit und Fremdbestimmung. In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie mit erprobten Modellen den Übergang aktiv gestalten – und Ihre unternehmerische Geschichte zu Ende schreiben, wie Sie es verdienen.

**Referent:** Dirk Henkies, Geschäftsführer; Ruhestands- und Strategieexperte, blau direkt GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

## ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

## LERNZIELE

Bewusstsein für die Relevanz einer frühzeitigen Nachfolgeplanung entwickeln. Verständnis der rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen

## INHALT

Bedeutung des Kundenbestands- mehr als Zahlen - Ausdruck des Lebenswerks. Praxisnahe Gestaltungsmöglichkeiten: Wie Makler aktiv ihren Übergang steuern können.

## METHODEN

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

## Nachfolgeplanung aus juristischer Sicht

**Mittwoch, 11:35 - 12:20 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Erfahren Sie, worauf Sie bei der Übergabe bzw. des Verkaufs Ihres Unternehmens achten sollten. Welche rechtlichen Aspekte sind beim Bestandsverkauf für Verkäufer und Käufer essenziell? Und welche erbrechtlichen Aspekte sollte man bei der Planung und Durchführung nicht außer Acht lassen?

**Referentin:** Ulrike Specht, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Erbrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht, Paluka Rechtsanwälte Loibl Specht PartmbB, Regensburg

---

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

## Zukunft sichern – Chancen der Maklerrente und Bestandsnachfolge

**Mittwoch, 12:30 - 12:50 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Der Bestand ist das Lebenswerk jedes Maklers. Doch was passiert, wenn der Ruhestand naht oder die Nachfolge geregelt werden soll? Mit der BCA Maklerrente sichern Sie Werte, schaffen Planungssicherheit und erhalten faire Konditionen. Erfahren Sie von Peter Gögler, wie Bestandsnachfolge einfach, transparent und ertragreich gelingt.

**Referent:** Peter Gögler, Vertriebsdirektor VD Bestandsnachfolge, BCA AG

---

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

## Maklerbestand verkaufen: Ratierlicher Kaufpreis und Einmalzahlung

**Mittwoch, 12:50 - 13:10 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Variable Kaufpreise ermöglichen in der Regel höhere effektive Kaufpreise. Warum das so ist und wie hoch die Differenzen sind.

**Referent:** Samir Halabi, Geschäftsführer, PMH  
Beteiligungsgesellschaft mbH

---

**Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag**

## **VEMA: Maklerunternehmen erfolgreich verkaufen: Wie Sie sich jetzt optimal für die Übergabe und Nachfolge vorbereiten**

**Mittwoch, 13:10 - 13:30 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Ihr Lebenswerk in besten Händen! Der Verkauf oder die Übergabe eines Maklerunternehmens ist ein entscheidender Schritt, der klug vorbereitet sein will. Doch welche Weichen müssen Sie heute stellen, um später den bestmöglichen Wert zu erzielen und Ihr Unternehmen reibungslos in die nächste Generation zu übergeben? Profitieren Sie von praxisnahen Tipps und konkreten Handlungsempfehlungen.

**Referent:** Andreas Brunner, Vorstand, VEMA eG

**Referent:** Christian Schnäckel, Leitung VEMA-  
Unternehmermarktplatz, VEMA eG

---

**Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag**

## **Makler-Talk zum Thema Maklernachfolge, was macht den Kauf von Firmen und Beständen interessant**

**Mittwoch, 13:40 - 14:25 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Erfahrungen aus 30 Jahren Maklernachfolge Es gibt nicht nur die "Big Deals", auch kleine Schritte können einen weit bringen, wenn man weiß, wo man hin möchte und den Anfang wagt, Wege entstehen beim Gehen! Holen Sie sich Appetit!

**Referent:** Samir Halabi, Geschäftsführer, PMH  
Beteiligungsgesellschaft mbH

---

**Referent:** Ulrike Specht, Ansprechpartner, Paluka Sobola  
Loibl & Partner

**Moderation:** Andreas Grimm, Geschäftsführer, Resultate |  
Institut für Unternehmensanalysen und  
Bewertungsverfahren GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

#### ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

#### LERNZIELE

Verstehen, dass Nachfolgeplanung viele Wege kennt

#### INHALT

Erfahrungswerte aus 30 Jahren Maklernachfolge. Unterschied zwischen großen Bestandsübernahmen und schrittweisen Übergaben.

#### METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

#### DAUER

45 Minuten

---

**Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag**

## **Makler-Wissen: Die wichtigsten Fragen um Bestandsbewertung, Bestandsübertragung, Steuern**

**Mittwoch, 14:35 - 15:20 Uhr**

**Eingang OG | Raum Brügge**

Maklerbestände und Maklerunternehmen müssen bewertet werden, Verträge müssen sachkundig geschlossen werden und viele Fallen lauern im Steuerrecht. Sie stellen Ihre Fragen aus dem Alltag, wir beantworten sie!

**Referent:** Andreas Grimm, Geschäftsführer, Resultate |  
Institut für Unternehmensanalysen und  
Bewertungsverfahren GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

#### ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

## LERNZIELE

Verständnis für Bewertungsverfahren und deren Auswirkungen auf Kaufpreis & Nachfolgeplanung. Sicherheit in Bezug auf wesentliche Vertragsklauseln bei Bestands- und Unternehmensübertragungen. Bewusstsein für steuerliche Risiken und Gestaltungsmöglichkeiten.

## INHALT

Grundlagen der Bewertung von Maklerbeständen und -unternehmen. Wichtige Vertragsinhalte bei Kauf, Verkauf oder Verrentung. Typische steuerliche Fallstricke und wie man sie vermeidet.

## METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

## DAUER

45 Minuten

---