

Analyse- und Bewertungsinstitut bietet verkaufswilligen Maklern und Finanzvertrieben unabhängige und neutrale Unternehmens- und Bestandsbewertung und zeigt Potenziale zur Steigerung des Unternehmenswerts

**<strong>Geht es um das Thema Nachfolge, fühlen sich deutsche Makler und Vermögensverwalter mit ihren Fragen oft ziemlich allein gelassen. </strong>**

**Geht es um das Thema Nachfolge, fühlen sich deutsche Makler und Vermögensverwalter mit ihren Fragen oft ziemlich allein gelassen. Fragen wie:**

- Bleibt mir nur der Bestandverkauf oder gibt es bessere Alternativen?
- Was muss ich tun, um mit meiner Firma einen guten Preis zu erzielen?
- Wie verkaufe ich mein Unternehmen so, dass mich meine Kunden auch nach der Übergabe an den Nachfolger noch beim Bäcker grüßen?

Das neugegründete Analyse-Institut „Resultate“ gibt darauf Antworten. Das Spezialinstitut konzentriert sich auf die Nachfolgeplanung und -beratung von Maklern, Finanzvertrieben und Vermögensverwaltern.

Was ist neu? Die beiden Gründer Andreas W. Grimm und Thomas Öchsner haben ein mehrstufiges Verfahren entwickelt, für das sie ihr durch jahrzehntelange Erfahrung erworbenes Branchen-Know-how mit betriebswirtschaftlichen und wissenschaftlichen Analysemethoden kombiniert haben.

Sie bieten damit etwas an, was der Branche bisher fehlt: eine unabhängige Bewertung von Maklerbetrieben nach anerkannten Bewertungsstandards, wie sie in anderen Branchen schon seit vielen Jahren etabliert sind.

Zitat Thomas Öchsner: „Während meiner bisherigen Beratungstätigkeit bin ich immer wieder von Maklern und Vermögensverwaltern angesprochen worden, die kurz vor der Übergabe standen. Sie waren oft extrem verunsichert, weil es keine etablierten Standards für die Bewertung ihrer Unternehmen gab. Schließlich hängt viel vom Verkauf ab: Es geht um die Altersvorsorge der Inhaber, um die Arbeitsplätze der Mitarbeiter und natürlich meist auch um die weitere Zufriedenheit der Kunden. Wer will schon im Ruhestand ständig ehemaligen Kunden begegnen, die sich von einem nicht nur verkauft, sondern verraten und verkauft fühlen, weil sie mit dem Nachfolger unzufrieden sind?“.

Zitat Andreas Grimm: „Bisher läuft es unserer Branche in der Regel so: Der Makler bekommt von einem Interessenten ein Angebot für die Abgabe seines Bestands. Fertig. Ob das fair ist oder nicht, kann er nur schwer beurteilen, denn der Markt ist nicht transparent. Wir wollen dem Makler neben dem Bestandsverkauf auch Alternativen aufzeigen, ihm die für ihn passende Übergabe- oder Nachfolgestrategie finden und – und das ist besonders wichtig – Wege zu einem höheren Erlös oder einem geeigneten Nachfolger oder Partner aufzeigen.“

**Pressekontakt:**

Juliane von Wedemeyer  
Pressesprecherin

Telefon: +49 (89) 943 964 000  
E-Mail: [info@Resultate-Institut.de](mailto:info@Resultate-Institut.de)

#### **Unternehmen:**

Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH  
Landwehrstraße 61  
80336 München  
Tel. +49 89 943 964 000  
Fax +49 89 943 964 00 99

Internet: [www.resultate-institut.de](http://www.resultate-institut.de)

#### **Die Personen:**

##### **Andreas W. Grimm**

wird für das Resultate-Institut als Geschäftsführer und Sachverständiger sich um die Themen Unternehmens- und Bestandsbewertung, Geschäftsfeldentwicklung, Nachfolgeberatung und Nachfolgerrekrutierung kümmern. Seit mehr als 20 Jahren ist Andreas W. Grimm in der Finanzdienstleistungsbranche tätig, unter anderem als Vorstand und Geschäftsführer. In dieser Zeit hat er als Spezialist für Unternehmensanalysen, Controlling, Geschäftsfeldentwicklung, Marketing und Vertrieb mehr als 200 Existenzgründungen begleitet. Zuletzt hatte er ab 2011 für das Liechtensteinische Tochterunternehmen der CSS als Geschäftsleitungsmitglied, Leiter Marketing und Vertrieb, das Privatkunden-Geschäft und den Aufbau des Firmenkundengeschäfts in Deutschland verantwortet.

##### **Thomas Öchsner**

beschäftigt sich seit mehr als 15 Jahren mit den Themenfeldern Mergers & Acquisitions (Unternehmensverkäufe und Unternehmenskäufe), Unternehmensstrategie, Beteiligungsmanagement und Unternehmensnachfolge. Er war unter anderem als Sprecher der Geschäftsführung, Aufsichtsrat, Gesellschaftervertreter und Geschäftsbereichsleiter für nationale und internationale Unternehmen tätig. Seine Spezialgebiete liegen in der Unternehmensbewertung, Nachfolgeberatung, Risikoprävention, Restrukturierung, Geschäftsmodellentwicklung und im Beteiligungsmanagement. Er referiert und publiziert regelmäßig in einschlägigen Branchenvereinigungen und Fachmagazinen zum Thema Nachfolge und Nachfolgeplanung. Er ist nicht nur Geschäftsführer des Resultate-Instituts, sondern auch Sachverständiger.

##### **Das Institut**

Das Unternehmen Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH (kurz: „Resultate“) hat sich darauf spezialisiert, Unternehmen und Unternehmer, die sich als Finanz- und Versicherungsmakler betätigen, in der Nachfolgeplanung und der Nachfolgeregelung zu begleiten.

Schwerpunkt der Tätigkeit liegt neben der Anwendung von wissenschaftlich und kaufmännisch anerkannten Analyse- und Bewertungsverfahren in der unabhängigen Bestands- und Unternehmensbewertung – speziell für Makler, die ihre Bestände verkaufen oder ihre Unternehmen perspektivisch an einen Nachfolger oder Investor übergeben wollen.

Besondere Kompetenz liegt dabei in der Bewertung und Priorisierung unterschiedlicher Übergabe- oder Verkaufsstrategien mit dem Ziel, für den Veräußerer einen persönlich und wirtschaftlich optimal gestalteten Übergabeprozess anzustreben.

Potenziellen Nachfolgern, Bestands- oder Unternehmenskäufern verschafft Resultate Transparenz über die tatsächlichen Werte, über Wertsteigerungspotenziale und Übertragungsrisiken.

logo\_resultate\_institut