



## Ruhestandsplanung: blau direkt realisiert 60 Nachfolgelösungen im Jahr 2025

Michael Fiedler

**Sechzig Nachfolge- und Kooperationslösungen in einem Jahr, fünf Transaktionen pro Monat und ein bundesweit wachsendes Netzwerk regionaler Kompetenzzentren: Die Ruhestandsplanung mit blau direkt blickt auf ein starkes Geschäftsjahr 2025 zurück.**

### Sechzig Transaktionen in zwölf Monaten

Die Ruhestandsplanung mit blau direkt hat im Jahr 2025 insgesamt 60 Nachfolge- und Kooperationslösungen realisiert. Umgesetzt wurden diese Transaktionen über die Tochtergesellschaft Tjara GmbH, die sich auf strukturierte Ruhestands- und Nachfolgelösungen für Maklerunternehmen spezialisiert hat. Im Durchschnitt entspricht dies rund fünf Transaktionen pro Monat.

### Asset-Deals dominieren, Share-Deals bleiben relevant

Ein Blick auf die Struktur der umgesetzten Transaktionen zeigt eine klare, aber ausgewogene Verteilung:

- 43 Asset-Deals (Bestandskäufe)
- 17 Share-Deals (Firmenkäufe)

Die Kombination aus beiden Transaktionsformen verdeutlicht die Flexibilität des Ansatzes. Je nach Ausgangslage, Zielsetzung und persönlicher Situation der Makler lassen

sich sowohl klassische Bestandsübertragungen als auch vollständige Unternehmensnachfolgen realisieren. Damit adressiert blau direkt sowohl Ruhestandslösungen als auch strategische Kooperationen.

### Regionale Kompetenzzentren als tragende Säule

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist der bundesweite Ausbau regionaler Kompetenzzentren, der in dieser Form bislang eine Besonderheit im deutschen Maklermarkt darstellt. Die Zentren sind bewusst nicht als einzelne Standorte konzipiert, sondern als regionale Netzwerke mehrerer spezialisierter Gesellschaften. Diese dezentrale Struktur verbindet lokale Marktkenntnis mit zentraler M&A- und Ruhestandsexpertise. Makler profitieren dadurch von regionalen Ansprechpartnern, während Endkunden weiterhin in ihrem gewohnten Umfeld betreut werden können.

### Etablierte Regionen und weiterer Ausbau

In mehreren Regionen ist das Modell bereits fest etabliert. Dazu zählen:

- Sachsen (Tjara Leipzig GmbH)
- Rhein-Main-Gebiet (Tjara RheinMain GmbH)
- Nordrhein-Westfalen (Adamietz & Kollegen GmbH)
- Baden-Württemberg (GV Makler GmbH)
- Bayern (covero GmbH)

In diesen Regionen arbeiten jeweils mehrere Partnerunternehmen eng zusammen und bündeln unterschiedliche fachliche Schwerpunkte. Parallel dazu befindet sich der Ausbau weiterer regionaler Strukturen unter anderem in Berlin, Rheinland-Pfalz und Niedersachsen in einem fortgeschrittenen Stadium. Ein weiterer strategischer Schritt ist bereits vorbereitet: Im Südwesten Baden-Württembergs entsteht ein neues Kompetenzzentrum, das aufgrund seiner geografischen Lage künftig auch Makler im Dreiländereck begleiten soll.

## Fokus auf Struktur und Integration

Neben der reinen Anzahl der Transaktionen hebt blau direkt insbesondere die organisatorische Entwicklung hervor. Prozesse eines hochkomplexen Themas wie der Maklernachfolge wurden weiter strukturiert und standardisiert, ohne die individuellen Ausgangssituationen aus dem Blick zu verlieren. „2025 war unser bisher erfolgreichstes Jahr für Nachfolgelösungen. Nicht allein die Anzahl der umgesetzten Transaktionen ist dafür ausschlaggebend, sondern vor allem die ganzheitliche Entwicklung“, sagt Dirk Henkies, CEO der Tjara GmbH. „Es ist uns gelungen, Prozesse so zu strukturieren, dass wir eine hohe Zahl an Ruhestands- und Nachfolgelösungen sowie strategische Kooperationen effizient umsetzen konnten. Gleichzeitig konnten wir die Integrationszeiten der übernommenen Firmen und Bestände deutlich verkürzen.“

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947942/Ruhestandsplanung-blau-direkt-realisiert-60-Nachfolgeloesungen-im-Jahr-2025/>