

Makler Nachfolger Club: Thomas Suchoweew und Oliver Petersen über den Bestandsverkauf und warum es oft nicht klappt.



In der aktuellen Marktsituation überwiegen die Kaufinteressenten die gerne einen Maklerbestand kaufen möchten deutlich. Die verkaufswilligen Makler die Ihren Maklerbestand verkaufen möchten sehen sich einer großen Zahl von Kaufinteressenten gegenüber und wir sprechen von einem Verkäufermarkt. Trotzdem dauern Transaktionen immer wieder sehr lange oder kommen am Ende gar nicht zustande. Woran liegt das?



Der erste deutsch Makler Nachfolger Club www.makler-nachfolger-club.de hatte in den ersten 12 Monaten nach Gründung bereits über 80 Anfragen von Maklern die Ihren Maklerbestand verkaufen möchten oder einen geeigneten Nachfolger suchen. Auf der anderen Seite haben sich in demselben Zeitraum über 1.000 Kaufinteressenten gemeldet die nach passenden Maklerbeständen suchen die sie gerne kaufen möchten. Die beiden Vorstände **Thomas Suchoweew** und **Oliver Petersen**

berichten aus ihrer Erfahrung mit dem An und Verkauf von Maklerbeständen. Häufig liegt es an unterschiedlichen Erwartungshaltungen und Vorstellungen auf Käufer wie auf Verkäuferseite.

Hinzu kommen bei Käufern oft Finanzierungsprobleme, sofern sie zu wenig Eigenkapital für den Kauf haben. Und Käufer wissen oft auch zu wenig über staatliche Förderungsmaßnahmen und haben keine Kontakte zu Banken, die sich mit der Finanzierung von Maklerbeständen befassen. Wer als Kaufinteressent zu wenig Ahnung von diesen Dingen hat, zu wenig Zeit mitbringt und „so schnell wie möglich“ „so viele Bestände wie möglich“ kaufen will, wird außer Frustration und Ärger nichts oder nur sehr wenig erreichen.

Maklerbestand kaufen und richtig vorbereitet sein:

Thomas Suchoweew: Wer in Zukunft einen Maklerbestand kaufen möchte sollte sich im Vorfeld gezielt Gedanken machen welcher Maklerbestand zu seiner Geschäftsausrichtung überhaupt passt. Welche Kundenzielgruppe und aus welcher Region? Wie soll sich der Bestand zusammensetzen? Aus Investment, Versicherungen oder Kapitalanlagen? Möchte er einen reinen Bestand oder lieber eine GmbH kaufen? Welche rechtlichen und steuerlichen Auswirkungen bringt das mit sich? Würde er ein Büro oder bestehende Mitarbeiter übernehmen? Welche Unterlagen benötigt er um für sich zu prüfen ob er den angebotenen Maklerbestand kaufen möchte und zu welchem Preis? Wie möchte er den Kaufpreis bezahlen, finanzieren oder Förderungen nutzen? Vielleicht möchte er dem abgebenden Makler auch ein tragfähiges Rentenmodell anbieten?

Maklerbestand verkaufen und richtig vorbereitet sein:

Oliver Petersen: Auf der Verkäuferseite sieht es ähnlich aus. Es geht meistens um ein Lebenswerk, das in gute Hände weitergegeben werden soll. Zu hohe Kaufpreisvorstellungen verhindern jedoch immer wieder eine erfolgreiche Transaktion. Wichtig ist es, mit der richtigen Kaufpreisvorstellung in das Angebot zu gehen, die Ermittlung der Kaufpreisvorstellung transparent und nachvollziehbar zu machen und sich gut auf die bevorstehenden Preisverhandlungen mit den Kaufinteressenten vorzubereiten. Es soll Verkäufer geben, die viel Geld für ein wie auch immer geartetes Wertgutachten ausgegeben haben, um am Ende festzustellen, dass kein Käufer bereit ist, diesen „Wert“ zu bezahlen. Ein weiterer Hinderungsgrund stellen oft schlechte Datenlagen bei den Verkäufern dar und diese Daten sind leider immer wieder auch nicht so aufbereitet, dass sich ein potenzieller Käufer ein klares Bild vom jeweiligen Unternehmen machen kann.

Makler die in Zukunft Ihren Maklerbestand verkaufen möchten sollten sich rechtzeitig auf eine Nachfolgeregelung vorbereiten. Dabei auf jeden Fall einen Spezialisten wie Sterberater, Unternehmensberater oder Rechtsanwalt dazu ziehen. Zunächst sollte er sich Gedanken machen ob er überhaupt seinen Maklerbestand verkaufen möchte oder doch lieber einen anderen Weg wählt z.B. einen Zusammenschluss mit einem Makler, Übertragung der Bestände gegen eine Rentenzahlung oder einen Run-off bei dem der Makler Besitzer seines Bestands bleibt.

Um den Bestandsabrieb zu minimieren kann er zusätzlich einen Dienstleister einsetzen, der für ihn das komplette Backoffice-Management übernimmt. Hierbei sollte der Makler frei wählen können, wie er das Backoffice für sich arbeiten lassen möchte. Er sollte z.B. eine Komplettlösung wählen können, welche ihm bis zu 80% der täglichen administrativen Arbeit abnimmt, zusätzlich sollte er die Möglichkeit haben einzelne Module zu wählen, die ganz auf den Bedarf seiner individuellen Situation abgestimmt sind. So kann er seinen Run-off an seine jeweilige Lebenssituation anpassen, den Wert seines Bestandes erhalten und am Ende den Bestand noch verkaufen oder vererben.

Beim Verkauf ist es entscheidend genau zu überlegen an wen man seinen Maklerbestand oder Unternehmen verkaufen möchte. Nicht jeder Bestand passt zu jedem Nachfolger und jeder Käufer hat andere Vorstellungen. **Thomas Suchoweew** berichtet: Nur durch eine gezielte Auswahl lässt sich ein optimaler Verkaufspreis erzielen. Wie Makler einen bis zu 30% höheren Verkaufspreis erzielen können sehen Sie auf <http://www.maklerbestände-verkaufen.de>

Auch wenn es vereinzelt kritisiert wurde: um Verkäufer und Käufer optimal zusammenzubringen, damit ein für beide Seiten tragfähiges Geschäft entsteht, bedarf es einer professioneller Unterstützung und einer Analyse von beiden Seiten – Käufer und Verkäufer.

Der Makler-Nachfolger-Club bietet hier bereits im Vorfeld für beide Seiten professionelle Unterstützung wie z.B. dem für Mitglieder kostenfreien Makler-Nachfolge-Check an und viele weitere Leistungen sind im Vereinsbeitrag ebenfalls bereits enthalten.

Sollte es gewünscht werden, kommen dem Verein angeschlossene Berater gerne einen Tag vor Ort, um Käufer oder Verkäufer zu analysieren und zu identifizieren, welche Erwartungen und Vorstellungen bestehen, und wie der ideale Kandidat aussehen soll. Das Ergebnis ist ein Käufer- bzw. Verkäuferprofil mit dem sich beide Seiten deutlich leichter tun, den idealen Vertragspartner zu finden, da sich die Transparenz für beide Seiten deutlich erhöht.

Interessenten erhalten diese Leistungen von dem Verein angeschlossenen Beratern zu ermäßigten Tageshonoraren. Außerdem besteht das Angebot, dieses Honorar mit später eventuell anfallenden Vermittlungshonoraren zu verrechnen.

Fazit: professionelle Unterstützung ist in Sachen Maklerbestand verkaufen und kaufen ein absolutes Muss und es sind professionelle Netzwerke nötig um den richtigen Berater zum richtigen Zeitpunkt einzusetzen. Der Makler-Nachfolger-Club bietet ein solches Netzwerk. Und begleitet beide Parteien bis zum Geschäftsabschluss und darüber hinaus.

Makler die Ihren Maklerbestand verkaufen möchten oder rechtzeitig ihre Nachfolgeregelung planen wollen können sich auf der Seite www.makler-nachfolger-club.de informieren oder zumindest ein kostenloses Informationsgespräch mit einem Spezialisten aus dem Vereinsnetzwerk führen.