

Makler: Wichtig bei der Nachfolge ist der Mensch



25.09.2017 – Wichtig ist beim Generationenwechsel im Maklerunternehmen der Mensch. Steuerliche und rechtliche Aspekte sind eher zweitrangig. Die Probleme sind vielfältig, aber lösbar, weiß **Hans-Georg Lauer**, Coach beim Makler Nachfolger Club. Es gibt es keinen Königsweg, dafür seien die "Zusammenhänge mit der Übergabe im Einzelnen zu vielschichtig und sowohl die Familienunternehmer als auch das unternehmerische Umfeld zu unterschiedlich".

Schwierig ist die Übergabe besonders deswegen, weil der Abgebende Makler über Jahre enge Beziehungen mit seinen Kunden aufgebaut hat, die nicht einfach weitergegeben werden können. "Was an Bestand übergeben wird, ist erst dann von Wert, wenn es dem

Nachfolger gelingt, eine tragfähige Beziehung zu seinen Kunden im Bestand aufzubauen", weiß Lauer.

Eine gründliche Vorbereitung ist wichtig, denn geschieht die Übergabe nicht ausreichend vorbereitet oder in zu kurzer Zeit, kann dies zur Überforderung der Nachfolgerin führen, die dann laut Studien in fast 50 Prozent der Fälle scheitern.

Problem familiäre Nähe

Oft sollen Maklerunternehmen in der Familie bleiben, auch wenn Sohn oder Tochter gar nicht für das Geschäft geeignet oder daran interessiert sind. "Die Zugehörigkeit zur Familie entscheidet dann über den Anstellungsvertrag und nicht die Sachkompetenz. Damit werden wichtige Selektionsmechanismen außer Kraft gesetzt. Das bleibt häufig nicht ohne Folgen." Deswegen sei es entscheidend, dass "der Inhaber frühzeitig zwischen den Systemen Familie und Unternehmen trennt", denn "nicht jedes Familienmitglied eignet sich automatisch für eine Makler-Tätigkeit."

Timing ist alles

Selbst wenn eine geeignete Nachfolgerin gefunden ist, können noch Probleme auftreten. Besonders den Abgebenden fällt das Loslassen oft schwer. Lauer: "Manchmal gelingen Übergaben schon deshalb nicht, weil sie zu spät geplant und in Angriff genommen wurden. Der Senior hadert und findet nicht den rechten Moment für den Absprung. Vielmehr mischt er sich immer wieder ins Tagesgeschäft ein, was den Junior abschreckt. Der übergebende Inhaber kann sich auf keinen Übergabetermin einlassen, was den Junior perspektivisch zermürbt." Wichtig sei deswegen eine gute Kommunikation zwischen allen Beteiligten, bei denen ein Coach helfen kann.

Das Coaching

Den beteiligten Personen bei der Nachfolge gelingt es häufig nicht, zwischen der Rolle in der Familie und im Maklerunternehmen zu differenzieren. Oft setze hier das Coaching an, erklärt Lauer. "Das Coaching hilft dabei, den Prozess gut zu strukturieren, die anstehenden Aufgaben zu definieren und frühzeitig Konflikte zu erkennen und zu entschärfen." (vwh/mv)

Bild: Hans Georg Lauer (Quelle: Makler Nachfolger Club)