

„Die meisten wissen nicht, was ihr Lebenswerk tatsächlich wert ist“

23.12.2014 **BERATER** VON STEFAN TERLIESNER

Warum Makler sich beim Nachfolgemangement nicht bange lassen machen sollten und welche Vorlaufzeit beim Bestandsverkauf ratsam ist, erklärt Thomas Suchoweew, Vorstand vom Makler Nachfolger Club e. V., im Interview.



procontra: Warum benötigt es einen Club, der sich mit dem Nachfolgemangement beschäftigt?

Thomas Suchoweew: Makler verkaufen ihren Betrieb meist nur einmal im Leben. Oft steht dem Verkäufer ein ebenso unerfahrener Nachfolger gegenüber. Die Unsicherheit irritiert beide Seiten. Wünschenswert ist eine stabile Verhandlungsposition. Nur dann funktioniert der Markt. Diese Stabilität gewährleistet unser Club. Wir bringen Angebot und Nachfrage zusammen, ohne dass der Verkäufer seine Identität preisgeben muss.

procontra: Was genau kann ein Makler verkaufen?

Suchoweew: Im Grunde verkauft der Makler sein Unternehmen oder seinen Kunden- und Marktzugang. Die erste Variante nennt man Share Deal, die zweite Asset Deal. Je nach Umsatz, Zeitachse, Käufersituation, steuerlicher Situation und so weiter entscheidet man sich für das eine oder andere Modell. Beide Wege sollten bewusst ausgewählt und vorbereitet werden. Nur so ist neben dem optimalen Kaufpreis auch eine hohe Sicherheit gegeben, dass die Reputation des abgebenden Maklers nicht beschädigt wird.

procontra: Angeblich verfallen die Preise, weil immer mehr Makler verkaufen möchten. Was sagen Sie?

Suchoweew: Die meisten Verkäufer wissen nicht, was ihr Lebenswerk tatsächlich wert ist. Abgabewillige Makler sollten sich nicht von Aufkäufern, Bestandsbörsen oder Bestandsbewertern einreden lassen, ihr mühsam aufgebauter Bestand wäre nur schwer zu verkaufen. Daher sollten Bewertungsverfahren stets nachvollziehbar sein und von einem Profi begleitet werden.

procontra: Ein Unternehmensberater oder Maklerpool kann bei der Nachfolge ebenso helfen.

Suchoweew: Selbstverständlich. Unser Club sieht sich auch nicht als Wettbewerb zu den beratenden Berufen. Wir möchten ein Netzwerk aus qualifizierten Beratungsunternehmen aufbauen, auf die unsere Mitglieder zugreifen können.

procontra: Und wie viele Makler interessieren sich für Ihren Club?

Suchoweew: Wir haben 2014 rund 500 Anfragen erhalten, die gerne kaufen möchten, aber nichts Passendes finden. Momentan haben wir etwa 45 Unternehmen, die einen Nachfolger suchen. Im Schnitt haben wir eine bis zwei Anfragen pro Woche von Maklern, die verkaufen wollen, erhalten.

procontra: Wie können Makler den Verkauf vorbereiten?

Suchoweew: Für Käufer interessant sind Kriterien wie Umsatz, Wachstum und effiziente Strukturen. All das sollte sichtbar sein. Außerdem gilt es, das persönliche Netzwerk so vorzubereiten, dass bei einer späteren Übergabe der Nachfolger sinnvoll darauf zugreifen kann. Hierzu kann es sinnvoll sein, eine von der eigenen Person abgekoppelte Marke zu etablieren.

procontra: Aber nicht jede Kundenbeziehung ist gleich viel wert.

Suchoweew: Am wertvollsten sind Kundenbeziehungen, die zum Beispiel auf Maklerverträgen und Vollmachten basieren. Aber auch unbetreute Kunden mit nur einem Vertrag lassen sich vermitteln.

procontra: Wie viel zeitlichen Vorlauf sollte ein Verkäufer für die Vorbereitungen einplanen?

Suchoweew: Idealerweise sollten es zwischen drei und fünf Jahre sein. In bestimmten Notsituationen, zum Beispiel im Fall einer schweren Krankheit, muss es natürlich schneller gehen. Dann muss der Verkäufer mitunter bereit sein, Abstriche beim Kaufpreis zu machen. Makler sollten solche Notsituationen aber in Erwägung ziehen und sich auch hierfür frühzeitig eine Strategie zurechtlegen.

Foto: *Thomas Suchoweew, © Makler Nachfolger Club e. V.*