



Finanzen
Dienstag, 4. August 2015

Maklerbestand kaufen und verkaufen - Profipartner sind nötig

Ob ein Makler seinen Maklerbestand verkaufen oder ein Nachfolger einen Maklerbestand kaufen oder übernehmen möchte - ohne professionelle Unterstützung funktioniert das nur in den seltensten Fällen. Gut beraten ist, wer dabei auf ein umfangreiches Netzwerk ausgewiesener Spezialisten zurückgreifen kann.

Spezialisten sind bereits bei der Vorauswahl der in Frage kommenden Kauf- bzw. Verkaufspartner gefragt. Wer sein Unternehmen oder seinen Maklerbestand nicht im Familien- oder Freundeskreis weitergeben möchte, sieht sich gerade als Verkäufer einer großen Zahl von Kaufinteressenten gegenüber. Hier gilt es, den richtigen auszuwählen, der zum Unternehmen, zur Unternehmenskultur, den Werten und dem Servicelevel, sowie zum Bestandsgemenge und zu den Zielgruppen passt.

Dies bedarf auf beiden Seiten einer Analyse der Unternehmen und der strategischen Ausrichtungen, um möglichst viele Faktoren zu identifizieren, die gleichsam als Matchingverfahren die idealen Partner zusammenbringt. Diese Vorgehensweise bringt Vorteile für beide Seiten, denn der Verkäufer ist sicher, sein Lebenswerk in gute Hände abzugeben und der Käufer investiert in einen Maklerbestand, der zu seinem Unternehmen und seiner strategischen Ausrichtung passt. Nur dann kann er das Potenzial, das in einem gut ausgewählten Maklerbestand steckt, nutzen und der Kaufpreis amortisiert sich für den Käufer deutlich schneller.



Auf was sollte beim Maklerbestand kaufen und verkaufen noch geachtet werden?

Wichtig ist zum Beispiel auch eine Analyse der EDV-Systeme, mit welchem Aufwand eine Datenmigration möglich ist. Ebenso wichtig ist die Analyse der Produktpartner und ob diese verwertbare Bestandsdaten liefern können und ggf. den Maklerbestand courtagewirksam übertragen.

Diese und viele weitere vorbereitende Dienstleistungen werden im Markt für Käufer und Verkäufer von verschiedenen Beratern gegen Honorar angeboten. Manche Anbieter verrechnen das Honorar für die Analyse im Falle des Kaufs bzw. Verkaufs des Bestandes über diesen Berater sogar mit dem späteren Vermittlungshonorar.



Der erste deutsche **Makler Nachfolger Club e.V.** bietet Mitgliedern, die einen Maklerbestand verkaufen wollen, für einen einmaligen Mitgliedsbeitrag in Höhe von 150 Euro bereits am Start einen kostenlosen Makler-Nachfolge-Check an. Spezialisten prüfen, ob der Maklerbestand oder das Unternehmen grundsätzlich übertragungsfähig ist und zeigen auf, welches Wertpotenzial in diesem Bestand steckt. Nach Abwägung der voraussichtlich erfolversprechendsten Übergabe- oder Verkaufsstrategien identifiziert der Verein die wichtigsten Werttreiber und schätzt die zu planende Vorbereitungszeiten und den Vorbereitungsaufwand für einen erfolgreichen Übergabeprozess ab. So werden neben dem heutigen Status exakt die Stellhebel ermittelt, mit denen sich der Bestand und das Unternehmen deutlich optimieren und so in einem späteren Verkaufsprozess deutlich höhere Verkaufserlöses schaffen lassen. Warum sich immer mehr Makler für eine Zusammenarbeit mit dem Verein entscheiden, wird unter www.maklerbestände-verkaufen.de dargestellt.

Einen Maklerbestand kaufen wollen momentan sehr viele. Die Frage ist, ob alle, die kaufen wollen, auch kaufen können. Der Verkäufer ist gut beraten, sein Gegenüber bereits im Vorfeld auf Kapitalkraft und Zahlungsfähigkeit zu prüfen, um böse Überraschungen zu vermeiden. Man stelle sich vor, die beiden Verhandlungspartner haben sich nach langen Verhandlungen über den Kaufpreis auf einen Betrag geeinigt und der Kaufinteressent eröffnet, er müsse nun erst eine Finanzierung besorgen oder bietet ein Verrentungsmodell ohne Sicherheiten an, wobei Kaufpreiszahlung in den Verhandlungen vorher ganz anders besprochen war. Auch hier gibt es Dienstleister, die im Rahmen der Käuferanalyse Bonitätschecks anbieten und bereits im Vorfeld prüfen, ob eine Zahlungsfähigkeit vorliegt.

Der **Makler Nachfolger Club** bietet seinen Mitgliedern, die einen Maklerbestand verkaufen möchten, ein speziell entwickeltes Auswahlverfahren an, um aus dem Pool von momentan 1.000 registrierten Kaufinteressenten den passenden Kandidaten zu finden. Der Verein garantiert, mit jedem Kandidaten im Vorfeld ein persönliches Gespräch vor Ort geführt zu haben. Ein ausgewählter Personal- oder Unternehmensberater prüft Beratung, Konzept, Kundenbetreuung, Bonität und ob er überhaupt in der Lage ist, den angebotenen Maklerbestand zu übernehmen, um eine nachhaltige Betreuung sicherzustellen. Durch die gezielte Auswahl der Kandidaten wird meist ein oft deutlich höherer Verkaufspreis erzielt als marktüblich.

Was ist beim Maklerbestand kaufen und verkaufen noch nötig?

Sind sich beide prinzipiell einig, werden weitere Spezialisten nötig, um eine für beide Seiten erfolgreiche Abwicklung zu gewährleisten. Spezialisierte Rechtsanwälte beraten in Fragen eines eventuell nötig werdenden Rechtsformwechsels vor dem Verkauf, entwerfen rechtssichere Verträge und achten darauf, dass alle Datenschutzvorschriften eingehalten werden. Auch Sicherungssysteme für beide Seiten, wie Rückübertragungsrechte und Ausstiegsklauseln, sollten von diesen Spezialisten formuliert werden.

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer von beiden Vertragsparteien sollten sich auf jeden Fall zusammensetzen, um die Bilanzen und die Jahresabschlüsse der letzten Jahre zu besprechen. Nur so kann größtmögliche Transparenz erreicht und eine böse Überraschung vermieden werden.

Käufer und Verkäufer von Maklerbeständen und Maklerunternehmen finden beim **Makler-Nachfolger-Club e.V.** eine neutrale Anlaufstelle, die aus einem umfangreichen Netzwerk von Spezialisten zielsicher diejenigen auswählt, die in der jeweiligen Situation gebraucht werden. Die Spezialisten im Vereinsnetzwerk, wie z.B. Rechtsanwalt Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungs- und Gesellschaftsrecht aus Hamburg, stehen unterstützend mit Know-how den Vereinsmitgliedern zu Seite.

Einige vorbereitende Maßnahmen, die vom Verein selbst angeboten werden, stehen den Vereinsmitgliedern kostenfrei zur Verfügung, zusätzliche Dienstleistungen von Netzwerkpartnern gegen Honorar können die Mitglieder zu vergünstigten Sonderkonditionen in Anspruch nehmen.

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.

Pressekontakt:

Makler Nachfolger Club e.V.

Thomas Suchoweew/Oliver Petersen

Rothenbühlstraße 1

96163 Gundelsheim

Deutschland

Eintragung im Vereinsregister

Registergericht: Bamberg

Registernummer: 200691

Tel: 0951-8629096

Mail: info@makler-nachfolger-club.de

www.makler-nachfolger-club.de