

Bestandsübertragung und Bestandsverkauf

Mehrzahl der Makler plant Ruhestand zu spät



Makler Ruhestand Bestandsverkauf

Foto: © PublicDomainPictures / pixabay.com

Die Mehrzahl der Makler zögert die eigene Ruhestandsplanung oft so lange es geht hinaus, dann wollen sie meist gegen Einmalzahlung den Bestand verkaufen. Hier gäbe es noch viele Illusionen, zeigt Dr. Peter Schmidt von Consulting & Coaching.

Die Mehrzahl der Makler zögert den eigenen Ruhestand sehr lange hinaus. Auch geplant wird die eigene Geschäftsübergabe kaum. Die meisten Makler wollen gegen Einmalzahlung den Bestand verkaufen. Auf Seite der Käufer setzt sich der Trend zur Vergrößerung bestehender Maklerbetriebe fort. Dies zeigt eine Untersuchung der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Dr. Peter Schmidt.

Dienstleister und Maklerpools machen Makler vermehrt auf das Thema Ruhestandsplanung aufmerksam und Makler zeigen durchaus Interesse an der Frage, wie sie ihren Ruhestand planen können. Allerdings wird dieses Interesse noch zu wenig mit aktiver Vorbereitung und zielgerichtetem Handeln verbunden, zeigt die Studie der Unternehmensberatung. Consulting & Coaching betreibt die Plattform bestandundnachfolge.de. Makler, die Serviceangebote der Plattform nutzen, wurden nach ihren Wünschen zum Thema Ruhestandsplanung befragt.

Viele Illusionen

Die Untersuchung zeigt, nur wenige Makler über 60 Jahren haben für sich einen konkreten Zeitpunkt festgelegt, an dem sie sich zur Ruhe setzen wollen. Die persönliche Einkommens- und Altersvorsorgesituation lässt es oft nicht zu, das aktive Vermittlerleben zu beenden. Auch eine starke Bindung zu Kunden und mangelnde Kenntnisse darüber, wie man die Nachfolge planen bzw. organisieren sollen, spielen eine Rolle.

Um den Ruhestand zu finanzieren, veräußern Makler im allgemeinen letztlich den bisherigen Bestand. Dabei ziehen die meisten Makler Einmalzahlungen Verrrentungsmodellen vor. Käufer von Maklerbeständen sind jedoch eher an Beteiligungs- oder Phasenmodellen interessiert. Auch werden mögliche Risiken im Vorfeld kaum abgesichert. „Über 85 Prozent der Makler, die sich in den kommenden Jahren vom Kundenbestand trennen wollen, haben keinen Notfallplan für den Fall der totalen Arbeitsunfähigkeit aufgrund schwerer Erkrankung oder eines plötzlichen Todes“, stellt der Inhaber von Consulting&Coaching, Dr. Peter Schmidt, fest. Auch gäbe es leider viele Illusionen in Bezug auf die „Vererbbarkeit“ des Kundenbestandes, betonte Schmidt.

Bestände mit Schwerpunkt Sach und Investment besonders gefragt

Wer besonders viel Sach- und Investmentgeschäft im Bestand nachweisen kann, verfügt über einen für Käufer attraktiven Bestand. 28 Prozent der Bestände, die auf der Plattform bestandundnachfolge.de gesucht werden, sind Bestände mit privatem Sachgeschäft, 26 Prozent Investmentbestände. Bestände mit Gewerbe- oder PKV-Kunden werden eher von spezialisierten Maklern gesucht, diese machen etwa 14 bzw. 12 Prozent der Anfragen aus.

Trend zur Vergrößerung der Maklerbetriebe setzt sich fort

Auf der Seite der Käufer von Beständen zeigt sich Investitionsbereitschaft. In Maklerbetrieben nehmen Mitarbeiterzahlen zu. Dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen, so Schmidt. So ist die Bereitschaft, auch über die eigene Region hinaus neue Kunden zu suchen bzw. zu betreuen, stark ausgeprägt. Viele Makler sind bereit, dafür Kundenbetreuer außerhalb des eigenen Einzugsbereiches zu gewinnen und einzustellen. Ebenso werden dazu Zweit- und Drittbüros gegründet oder übernommen. Zur Weiterentwicklung der eigenen Firma wollen zudem über 90 Prozent der Makler fördermittel aus Bundes- oder Länderfonds zur Mittelstandsentwicklung nutzen.

Rat von Experten

Sowohl bei strategischer Ruhestandsplanung als auch bei der Weiterentwicklung der eigenen Firma kann der Rat von Experten hilfreich sein. Fehler zu vermeiden und schneller Veränderungen herbeizuführen ist ein geschätzter Mehrwert bei beiden Maklergruppen, so Schmidt. „In den von uns angebotenen Seminare und Vorträgen zeigen wir „kaufwilligen“ Maklern vor allem Varianten einer geeigneten Gesellschaftsstruktur, Möglichkeiten der Integration der neuen Kundenbestände und auch Aspekte der vertraglichen Absicherung von Haftungs- und Wettbewerbsfragen. Dafür lohnt sich dann auch das Investment in professionellen Expertenrat“, erklärt er.