

04. Februar 2014

**Management & Wissen**

## Plattform für Kauf und Verkauf von Maklerbeständen

(ac) Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt, präsentiert eine Informations- und Serviceplattform vor allem für Makler, die in den nächsten Jahren planen, in den Ruhestand zu gehen. Verkäufer und Kaufinteressenten von Maklerbeständen werden ebenso zusammengeführt wie Firmeninhaber und Interessenten für eine Nachfolge.

Laut der Unternehmensberatung steht bei Maklern und Versicherungsvermittlern ein Generationenwechsel an. Fast 40% der freien Vermittler am deutschen Versicherungsmarkt sind in der Generation 50Plus. Die Ruhestandsplanung und Suche nach einem Nachfolger beginnt. Es ist jedoch oft schwierig, den richtigen Käufer eines Bestandes oder einen geeigneten Nachfolger zu finden. Die Spezifik des Unternehmers bei der Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten wird vielfach nicht als attraktiv und erstrebenswert angesehen.

Das neue Serviceangebot von Consulting&Coaching mit der Internetplattform [bestandundnachfolge.de](http://bestandundnachfolge.de) setzt hier an. Es werden Informationen zu den Themen Bestand, Wert der Firma und Nachfolgesuche sowie eine Such- und Kaufplattform nach dem Modell von Immobilienverkäufen angeboten. Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt stellte das neue Tool vor: „Wir wollen Interessenten beider Seiten zusammenbringen, stellen Informationen für die langfristige Vorbereitung des Wechsels in der Betreuung der Kunden zur Verfügung und begleiten als Teil unseres Leistungsportfolios Makler beim Verkauf oder Kauf.“

Zusätzlichen Nutzen bietet die Plattform Mittelständlern durch Hinweise zur Wertsteigerung des Maklerbestandes und zu einer optimalen technischen und organisatorischen Vorbereitung des Verkaufs. Gerade dies ist laut Schmidt ein größeres Problem bei vielen Einzelmaklern, das mit einem entsprechenden Coaching vor dem Verkauf gelöst werden kann. Deshalb empfiehlt Consulting&Coaching die Vorbereitung für die Übergabe der Firma oder Agentur ungefähr fünf Jahre vor dem geplanten Zeitpunkt des Ruhestandes zu beginnen. Mit einem „Notfallplan“ sollte aber jeder Vermittler nicht warten, bis es zu spät ist.

Als weitere Services stehen aus dem Netzwerk von Consulting&Coaching auch die juristische Abwicklung des Verkaufs, die Nutzung von Möglichkeiten des Einsatzes von Fördermitteln für den Kauf von Maklerbeständen und die Unterstützung bei der intensive Suche nach Käufern und Nachfolgern zur Verfügung.