
PRESSESPIEGEL

15.09.2017 Cash.:
Nachfolgeregelung: Den richtigen Partner finden
(Ausgabe 10/2017)

Cash.



„Viele Berater und Vermittler lassen ihr Geschäft einfach auslaufen“

INTERVIEW Für Makler wird es immer schwieriger, geeignete Nachfolger zu finden, berichtet Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Münchener Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC). Mit Cash. sprach er über die Bedeutung der rechtzeitigen Planung und mögliche Schwierigkeiten bei der Nachfolgersuche.

PRESSESPIEGEL

Wann sollten Makler sich mit dem Thema Nachfolgeplanung befassen?

Grabmaier: Am besten sofort: Im Laufe ihrer teilweise jahrzehntelangen Tätigkeit bauen Makler ein starkes Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden auf. Spätestens, wenn sich Berater – aus welchen Gründen auch immer – aus dem Maklerberuf zurückziehen wollen, ist es daher wichtig zu wissen, dass ihre Kunden auch künftig in guten Händen sind. In Einzelfällen, zum Beispiel aus gesundheitlichen Gründen, kann eine Übergabe auch kurzfristig nötig werden. Es ist daher wichtig, dass der über viele Jahre aufgebaute Unternehmenswert, der in einem gut gepflegten Kundenbestand liegt, durch ein Nachfolgemodell erhalten wird und für die Altersversorgung des Unternehmers zur Verfügung steht. Dies gelingt aber nur dann, wenn die Kun-

denstanddaten gut und aktuell gepflegt sind und die Courtageansprüche abgesichert sind; zum Beispiel indem sie in einer Kapitalgesellschaft liegen oder in einem guten Pool geführt werden. Sonst können berufsunfähige Makler oder Erben schnell mit nichts dastehen.

Wird das Thema Nachfolgeplanung von der Maklerschaft aktiv angegangen oder eher vernachlässigt?

Grabmaier: Viele Berater und Vermittler, die sich aus dem aktiven Vertrieb zurückziehen wollen, lassen ihr Geschäft einfach ‚auslaufen‘. Und diejenigen, die an eine Geschäftsaufgabe oder -übergabe denken, haben sich bisher kaum mit der Frage auseinandergesetzt, wie viel der eigene Bestand eigentlich wert ist, wer als geeigneter Nachfolger das eigene Lebenswerk weiterführen kann und welche rechtlichen Hin-

dernisse hier zu überwinden sind. Dies führt dazu, dass die meisten Makler bei Tätigkeitsende längst nicht das erzielen, was sie bei einer sorgsamten Planung erreichen könnten. Hier wird schlicht viel Wert verschenkt.

Wie ist die Angebot-Nachfrage-Situation innerhalb der Maklerschaft?

Grabmaier: Obwohl aufgrund des zunehmenden Durchschnittsalters in der Maklerschaft immer mehr Makler das Rentenalter überschreiten, sind die wenigsten bereit, aufzuhören und ihren Bestand zu veräußern. Insofern gibt es kaum Angebote frei werdender Bestände.

Mit der DMR Deutsche Makler Rente unterstützt JDC Makler bei der Nachfolgeplanung. Wie ist die Resonanz?

Grabmaier: Wir registrieren eine steigende Nachfrage nach unseren Angeboten innerhalb der DMR Deutsche Makler Rente. Das hat zwei Gründe: Erstens beträgt das Durchschnittsalter unserer Poolpartner rund 50 Jahre und zweitens gibt es aufgrund der steigenden regulatorischen Anforderungen inzwischen erhebliche Markteintrittsbarrieren für potenzielle Einsteiger, wodurch es immer schwieriger wird, geeignete Nachfolger zu finden.