



Eines nach dem anderen...

Wenn es um die Nachfolge in eigener Sache geht, dann sind verkaufswilligen Maklern in der Regel drei Dinge besonders wichtig: Es soll ein Käufer gefunden werden, zu dem der Inhaber wirklich Vertrauen aufbauen kann und bei dem er nicht das Gefühl hat, über den Tisch gezogen zu werden. Fast genauso wichtig ist ihm auch, dass das gesamte Prozedere so angenehm wie möglich abläuft und der heutige Inhaber sich keinen unangenehmen Fragen, großen rechtlichen Problemen oder langwierigen Verhandlungen stellen muss.

In vielen Fällen entwickelte der Nachfolgekandidat mit zunehmender Verhandlungsdauer Charaktereigenschaften, die das Vertrauen des Inhabers deutlich strapazierten, oder es kamen im Laufe der Zeit Unwägbarkeiten, Kritikpunkte oder Zahlungsschwierigkeiten auf, die dem abgabewilligen Makler viel Arbeit und viel Ärger beschert. Und beim Blick auf das liebe Geld, muss einfach immer wieder festgestellt werden: Manchem auf den ersten Blick liebenswerten „Kumpeltypen“, der sich auch bei der Vorbereitung der Übernahme als sehr hilfsbereit und zuvorkommend gezeigt hat, bezahlen viele Makler einen sehr hohen „Wohlfühlpreis“.

Entweder, weil der Kaufpreis oder die versprochene Rente per se weit weg vom tatsächlich realisierbaren Marktpreis liegen oder weil der Käufer sich über Vertragsklauseln so abgesichert hat, dass er nachträglich viele mündliche Zusagen nicht mehr einzuhalten braucht. Dass die möglichen Steuernachteile auf Verkäuferseite in vielen Fällen während den Verhandlungen überhaupt nicht thematisiert werden, darf nicht wirklich verwundern, schließlich geht es doch in sehr vielen Fällen um sehr hohe Vermögenswerte. Warum sich

Verkäufer an dieser Stelle nicht besser informieren oder beraten lassen, wird mir ein Rätsel bleiben.

Nachfolgeplanung bedeutet Aufwand

Will ein Makler seinen Maklerbestand zu einem angemessenen Preis verkaufen und sich dafür einen geeigneten Kandidaten suchen, wird er zwei Dinge erkennen müssen: Erstens: Wer in der Vorbereitung der Nachfolgeplanung nicht bereit ist, einen gewissen Aufwand zu betreiben, wird in der Regel eine Lösung realisieren, die weit weg vom Machbaren ist. Zweitens: Je angenehmer ein Weg erscheint, je weniger attraktiv ist er aus wirtschaftlicher Sicht und je weniger erhält der Makler die für ihn tatsächlich passende Nachfolgelösung.

Es kommt bei einer erfolgreichen Nachfolgeplanung zu einem großen Teil auf die Einhaltung der richtigen Reihenfolge an, dann kann der Makler die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt treffen. Folgendes Vorgehen ist aus unserer Sicht fast immer erfolgreich:

Festlegen und Beschreiben des idealen Käufer- oder Nachfolgetyps sowie der idealen Nachfolgeform Analyse

und Bewertung des eigenen Maklerunternehmens oder Bestands Optimierung der wirklich werthebenden Punkte und Schaffung der Übergabefähigkeit Entwicklung einer konkret begründbaren und realistischen Kaufpreisvorstellung Suche und Ansprache der potenziellen Käufer – eventuell unter Einschaltung eines unabhängigen Dritten Verhandlungsführung (ggf. unter Einschaltung eines erfahrenen Moderators) nicht nur über den Vertrag sondern auch über den gesamten Übergabeprozess hinweg Regelmäßiges Überwachen der festgelegten Meilensteine und konsequentes Handeln bei Abweichungen Diese sieben Punkte können in vielen Fällen mehrere Jahre in Anspruch nehmen, deshalb sollte spätestens 5 – 7 Jahre vor der geplanten Übergabe mit Punkt 1 begonnen werden. Aber auch dann, wenn ein Makler den Zeitpunkt verpasst haben sollte und er sich zu spät mit dem Thema Nachfolge beginnt zu beschäftigen, macht eine fachkundige Analyse der Handlungsoptionen Sinn.

Das kostet etwas Zeit und bei professioneller Begleitung auch etwas Geld. Aber es rechnet sich allein schon deshalb, weil die unabhängige Bewertung des Maklerbestands Erkenntnisse und Argumente liefern, die sowohl die Käufersuche als auch die Verhandlungsführung deutlich erleichtern und somit meist einen deutlich höheren Kaufpreis, geringere Risiken und in der Regel auch deutlich geringere Steuern zur Folge haben. Eigentlich ist das Thema Nachfolgeplanung also ganz einfach.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943666/eines-nach-dem-anderen/>