



Maklerbestände kaufen? Vergessen Sie das!

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch. Sollte Ihnen ein Maklerbestand zum Kauf angeboten werden, dann kaufen Sie ihn auf jeden Fall – zumindest dann, wenn Sie ihn genau geprüft haben und wissen, was Sie da tun! Es wird vermutlich das beste Geschäft Ihres Lebens werden. Aber tun Sie mir einen Gefallen: Stellen Sie den Kauf eines Maklerbestands nicht ins Zentrum Ihrer Unternehmensstrategie.

Autor: Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH
Rein statistisch gesehen, gibt es in Deutschland pro Jahr ungefähr 300 ernsthafte Maklernachfolgen. Wir wissen von über 1.000 Maklern, dass sie Bestände kaufen wollen, weil sie sich bei uns in der Nachfolger- und Investorendatenbank registriert haben. Alle in der Hoffnung, einen Maklerbestand kaufen zu wollen. Und jedes Jahr werden es 200 bis 300 Kaufinteressenten mehr.

Würden wir beim [Resultate Institut](#) viel Geld verdienen wollen, ohne wirklich etwas Substanzielles liefern zu müssen, hätte ich eine gute Idee: Wir würden allen Kaufinteressenten einen „Käufercheck“ anbieten. Dazu würden wir uns gemütlich mit dem Interessenten zum Kaffee treffen, mit ihm einen Fragebogen durcharbeiten, und anschließend eine kleine Auswertung liefern, in dem wir dem Interessenten ein Bestands- oder Unternehmensprofil erstellen, das am besten zu ihm passen dürfte. Damit wüsste der Käufer, nach was für einen Bestand er suchen müsste.

Würden wir dafür 1.500 Euro pro Fall verlangen, dann würden wir allein aus den über 1.000 bereits registrierten Interessenten 1,5 Millionen Euro Umsatz gemacht haben und

jedes Jahr weitere 300.000 bis 450.000 Euro umsetzen, weil sich weitere Interessenten registrieren.

Und wissen Sie was das Beste an dem Modell wäre? Wir müssten nichts weiter leisten, weil es eine so große Zahl an Beständen überhaupt nicht gibt. Die meisten Kaufinteressenten würden also auf einen Phantombestand warten und wir müssten uns überlegen, was wir mit dem ganzen Geld machen können – und hätten nebenher noch viele netten Menschen beim Kaffee einen Floh ins Ohr gesetzt, wie toll der Kauf von Maklerbeständen sein könnte.

Natürlich ist der Kauf von Beständen toll – wenn man weiß, worauf es ankommt und wie man sowas macht. Und natürlich lässt sich damit viel Geld verdienen, oft sogar sehr viel Geld.

Aber richten Sie als Makler nicht Ihre Zukunft darauf aus, irgendwann einen großen, attraktiven Maklerbestand zu finden, mit dem Sie dann sorgenfrei in ihre berufliche Zukunft starten können. Da können Sie genauso gut Lotto spielen.

Die Wahrscheinlichkeit, überhaupt einen Bestandsverkäufer mit einem einigermaßen passenden Bestand zu finden, ist viel zu gering: Statistisch gesehen entfällt bei 300 Nachfolgen pro Jahr gerade mal ein Bestand auf einen Landkreis.

In Ballungszentren sind es etwas mehr, in ländlichen Landkreisen gibt es eine solche Nachfolge-Chance nur alle paar Jahre. Gleichzeitig ist die Nachfrage viel zu hoch.

Sollten Sie tatsächlich das Glück haben, einen Verkäufer kennenzulernen, der mit Ihnen verhandeln möchte, dann sollten Sie davon ausgehen, dass Sie nicht der einzige Verhandlungspartner des Verkäufers sein werden.

Setzen Sie gerne alles daran, überall dort präsent zu sein, wo Sie die Chance erhöhen, einen Verkäufer kennen zu lernen, dessen Bestand Sie irgendwann übernehmen können. Aber gehen Sie auch davon aus, dass Sie mächtige, zahlungskräftige und sofort entscheidungsfähige Konkurrenten haben werden: Maklerpools, mittelständische Makler und auch Ihr Kollege um die Ecke. Sogar Kapitalanleger haben diesen Markt zwischenzeitlich entdeckt. Pro Verkäufer gehen wir momentan von 50 bis 100 Kaufinteressenten aus.

Wenn Sie Maklerbestände kaufen wollen, dann sorgen Sie dafür, dass Sie im Fall der Fälle handlungsfähig sein werden, also ausreichende Finanzmittel sofort verfügbar haben und – sollten Sie das zum ersten Mal machen – auf einen Berater zugreifen können, der Sie in dem Prozess begleitet. Aber bauen Sie ansonsten Ihr Unternehmen so auf, dass Sie Ihre unternehmerischen Ziele auch dann erreichen, wenn Sie keinen Bestand finden sollten.

Besuchen Sie uns auf der [DKM](#) in Halle 5 am Stand PK20.

Bilder: (1) © contrastwerkstatt / fotolia.com (2) © Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945570/maklerbestaende-kaufen-vergessen-sie-das/>