

Das experten-netzwerk im Gespräch mit:

Dr. Peter Schmidt

Consulting & Coaching



Themen des Tages

Starker Informationsbedarf zu Maklerbeständen

Bundesweite Seminarserie MaklersRente abgeschlossen

(19.09.2014) • Gestern wurden die Seminare „MaklersRente – aber wann und wie?“ zum Verkauf von Maklerbeständen und strategischer Nachfolgeplanung von Consulting & Coaching Berlin erfolgreich abgeschlossen. Die Makler erhielten Informationen zur organisatorischen, technischen und juristischen Vorbereitung des Verkaufs und der Suche nach Nachfolgern. experten-netzwerk sprach mit dem Initiator.

🗨 Wie schätzen Sie die Ergebnissen der Seminarserie „Maklers Rente – aber wann und wie?“ ein, die am gestern hier in München zu Ende ging?

Wir sind sehr zufrieden mit der Resonanz und den vielen Fragen, die uns die Teilnehmer gestellt haben. Dabei haben wir auch selbst noch besser verstanden, was Makler bewegt, die ihren Bestand verkaufen wollen. Dabei ist jeder Fall auch ein bisschen anders als der andere und für uns ergab sich die Herausforderung, die allgemeinen Themen zu besprechen und auch auf individuelle Aspekte einzugehen.

🗨 Können Sie uns ein paar Beispiele für die Fragen der Makler nennen?

Ja gerne. Aus den fünf Themenkomplexen kann ich hier natürlich nur einige auswählen. Makler interessiert zum Beispiel ganz genau, wie das mit einer Wertbestimmung für den eigenen Bestand funktioniert. Wenn man dies ausführt sind die Firmeninhaber schon überrascht, wie viele qualitative und quantitative Aspekte bei einer Wertexpertise eine Rolle spielen können. Oder ein anderes Beispiel: Am liebsten hätten Makler, die ihren Versicherungsbestand verkaufen wollen, dass man ihnen eine Verkaufsvertrag in die Hand drückt, der passt. Dies geht natürlich nicht, denn die individuellen Ausgangspositionen sind doch sehr unterschiedliche.

🗨 Gab es in den Seminaren auch Überraschungen?

Die größte Überraschung für meine Kollegen Referenten von Wirth Rechtsanwälte, Maklerkonzepte.de und Winlocal war, dass sich an allen Standorten auch „Jungmakler“ für das Seminar angemeldet hatten. Der Titel des Seminars war ja „MaklersRente“ und somit vor allem für Makler gedacht, die sich mit der konkreten Absicht des Verkaufs eines Maklerbestandes befassen. So mussten wir in den Seminaren auch einen Spagat zwischen dem Informationsbedarf der „Jungmakler“ und der „Seniormakler“ vollziehen. Das Feedback zeigte, dass wir dies für die Mehrzahl der Teilnehmer gut geschafft haben.

🗨 Die Seminare des Jahres 2014 sind vorbei. War geht es weiter?

Schon zur Mitte der Seminarserie haben wir uns überlegt, ob und wie wir 2015 das Ganze fortsetzen. Wir haben uns wegen des erfreulichen Interesses und vielen Fragen, ob wir zu anderen Terminen erneut mit den Seminaren unterwegs sind, entschlossen, im kommenden Jahr weitere Seminartermine anzubieten. Dabei wollen wir aber zwischen Seminaren für „Jungmakler“ und „Seniormakler“ trennen. Bei vielen gemeinsamen Themen gibt es aber eben auch differenzierte Erwartungen, denen wir mit separaten Angeboten besser gerecht werden wollen.

🗨 Was interessiert denn junge Makler besonders?

Junge Makler bewegen zur Zeit viele Gedanken. Das fängt bei der Zukunft des Berufsbildes Makler an und setzt sich bei Entscheidungen zu Honorar- oder/und Courtagevermittlung fort. Berechtigt wurde auch nach vielen Details zum richtigen Maklerverwaltungsprogramm, der Art und Weise der Zusammenarbeit mit Pools oder einer möglichst effektiven und modernen Art der Gewinnung von Kunden der Rat gesucht. Emotional haben wir auf der einen Seite viele Verunsicherungen aber auch den Willen der jungen Makler gespürt, sich eine Maklerfirma aufzubauen, die sich an hohen Ansprüchen für eine hochwertige und nachhaltige Kundenberatung orientiert. Und ganz persönlich muß ich sagen, wenn man diese jungen ambitionierten Kollegen sieht und mit ihnen spricht, dann muss es uns um den „Maklernachwuchs“ nicht bange sein.

Quelle: // Dr. Peter Schmidt Consulting & Coaching (2014)

experten-netzwerk GmbH | Pelkovenstr. 81B | 80992 München | Tel. +49 89 2196122-0 | Fax +49 89 2196122-20 |
© 2014 | info@experten.de |