

Berater: So machen Sie die Maklerfirma fit

26.11.2021 [TOP NEWS](#) [DETLEF POHL](#) [BERATER](#) [NACHFOLGEREGELUNG](#) [RECHT & HAFTUNG](#)

Angesichts umfangreicher Regulierung und anhaltender Pandemie fragen sich viele junge und ältere Makler: Lohnt sich der Beruf noch? Unbedingt, meint Unternehmensberater und Nachfolge-Experte Dr. Peter Schmid und gibt Tipps in seinem neuen Buch.



Abschlusscourtagen geraten politisch unter Beschuss. Daher widmet sich Peter Schmid in Buch seinem Buch auch dem Thema Servicevereinbarungen. Bild: Consulting & Coaching

Die Pandemie hat wie durch ein Brennglas auch im Vertrieb die Versäumnisse der vergangenen Jahre zum Vorschein gebracht. Vorausschauende Makler haben insbesondere durch den vermehrten Einsatz digitaler Technik viele Prozesse optimiert, andere fangen jetzt erst an. Klar ist: „Digitalisierung führt zu mehr Effizienz, besserer Kundenkommunikation und damit in der Breite zu weiter guten Umsätzen“, sagt Peter Schmid, Inhaber der Unternehmensberatung Consulting & Coaching in Bernau bei Berlin.

In seinem Buch „Neuer Kurs für Maklerunternehmen“ bietet er Maklern, die schon länger im Geschäft sind, umfangreiche Neuorientierungen, und Jungmaklern wichtige Hinweise für einen nachhaltigen Aufbau der eigenen Geschäftsstrategie. Wer die Schwerpunkte im Buch für seine Firma abarbeitet, nutzt den Weg zu mehr Erfolg, einer nachhaltigen Strategie, eben für einen neuen Kurs seines Unternehmens, so Schmidt.

Know-how und Spezialisierung sind essentiell

Doch lohnt der Maklerberuf überhaupt noch für Berufseinsteiger? "Ja", sagt Schmidt und gibt Jungmaklern in spe zwei Ratschläge an die Hand:

- vor dem Schritt in die komplette Selbstständigkeit mit genügend Vorlauf solides fachliches Rüstzeug zulegen, um danach mit gutem Know-how und Spezialisierung punkten zu können,
- nötig ist ein ganz klarer Fokus auf die avisierte spezielle Zielgruppe, was Spezialwissen und ein Konzept zur persönlichen oder digital-persönlichen Kundenansprache erfordert.

Ohne Kompetenz, ein gutes Netzwerk, den Rat von erfahrenen Maklern oder Beratern wird es schwer, erfolgreich zu starten, erinnert Schmidt. Wer heute als Makler beginnt, sollte ein klares Bild davon haben, wie er die Firma aufbauen will. Dabei können Checklisten zu bestimmten Themen hilfreich sein, wie zum Beispiel die von Schmidt entwickelte kostenpflichtige [Checkliste „Gründung einer Maklerfirma“](#). „Bei Coachings mit Jungmakler-Kunden versuche ich sehr früh ein Bild der zukünftigen Maklerfirma in 20 oder mehr Jahren zu entwickeln“, sagt Schmidt. Die meisten hätten da verständlicherweise nur sehr verschwommene Vorstellungen.

Die passende Rechtsform

Von der Rechtsform der früher sehr beliebten GbR rät Schmidt ab: „Ein gravierender Nachteil ist die persönliche Haftung des Maklers, die sich nicht nur auf die Firma bezieht, sondern auch auf den oder die Gesellschafter persönlich und gesamtschuldnerisch.“ Grundsätzlich schütze zwar die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) den Makler, doch komme es immer wieder vor, dass die VSH nicht eintritt und der Durchgriff auf den Makler oder seine Firma direkt erfolgt.

„Diese Fälle führen beim Gesellschafter einer GbR oder dem Einzelunternehmer nicht selten zur Privatinsolvenz“, weiß Schmidt aus Erfahrung. Da sei eine GmbH der bessere Weg. Die Voraussetzungen für die Umwandlung der GbR in eine GmbH, die Kosten dafür sowie notwendige Maßnahmen hat Schmidt in einer speziellen „Checkliste zur GmbH-Gründung“ zusammengefasst. Im Buch gibt er Tipps „In 12 Schritten zur Makler-GmbH“ zu kommen. „Eine GmbH ist aber kein Allheilmittel für Makler“, sagt Schmidt, und behandelt das Für und Wider ausführlich in seinem Buch.

Seite 1: Warum die Firmengründung für Makler schon die Richtung vorgibt

Seite 2: Wie die Jungmakler mit Zukunftsstrategien Erfolg programmieren

Seite 1 [Seite 2](#)