

Wachstum im Maklerbetrieb

Vertriebsorientierte Unternehmensführung als Erfolgsfaktor

Unternehmensführung und Vertrieb, wenn beide Aspekte bei der Führung eines Maklerbetriebes berücksichtigt werden, dann ist ein wichtiger Grundstein für den finanziellen Erfolg gelegt. Gerade dieses Zusammenspiel von betriebswirtschaftlichem, unternehmerischem Know-how sowie der Leistungsfähigkeit des Verkaufens und des Vertriebes bilden die Basis für ein gutgehendes Maklerunternehmen. Aber dieses Zusammenspiel wird oftmals vernachlässigt, nicht wahrgenommen oder auch nicht gesehen.

Steuerberater sorgfältig auswählen

Der rein vertriebsorientierte Makler sieht in der Unternehmensführung ein notwendiges „Übel“ und widmet diesem zu wenig Aufmerksamkeit. Der rein unternehmerisch orientierte Makler richtet sich an Zahlen und Fakten aus und vergisst dabei häufig seine Geschäftsgrundlage – den Vertrieb und den daraus resultierenden Umsatz aus Courtage.

Nun gilt es, aus diesen beiden Komponenten den richtigen, sprich „goldenen Mittelweg“ zu finden. Grundsätzlich ist zu bemerken, dass die Grundausrichtung des Maklers im Vertrieb, im Kundenkontakt und in der fachlichen Kompetenz liegen sollte. Idealerweise sollte er aber auch in der Lage sein, den unternehmerischen Anforderungen nachzukommen. Stellt sich heraus, dass seine Stärken im verkäuferischen und fachlichen Segment liegen, dann besteht die Möglichkeit, den unternehmerischen Part „einzukaufen“. Oftmals hilft hier der Steuerberater. Dieser ist in der heutigen Zeit ein absolutes „Muss“, denn ständige Änderungen in der steuerlichen Gesetzeslage machen es dem Makler mittlerweile fast unmöglich, in diesem Bereich auf dem Laufenden zu sein.

Bei der Auswahl des steuerlichen Bearbeiters und Ratgebers sollte man sorgfältig vorgehen. Die hohen steuerlichen Anforderungen machen es zwingend notwendig, mit einem ausgesprochenen Fachmann auf dem Fachgebiet zusammenzuarbeiten. Fehlende Fachkenntnisse in diesem Gewerbebereich führen, speziell bei Betriebsprüfungen, zu unliebsamen Überraschungen, die enorme finanzielle Belastungen mit sich bringen können. Folgende Fragen sollte sich ein Makler vor der Beauftragung des Steuerberaters stellen:

1. Verfügt Ihr Steuerberater über Kenntnisse Ihrer Branche?
2. Geht Ihr Steuerberater auf Ihre konkreten

Fragen ein und kann er diese verständlich beantworten?

3. Macht Ihr Steuerberater eigene Vorschläge für Aktivitäten, Gestaltungen oder Alternativen?
4. Ist Ihr Steuerberater zuverlässig, termintreu und wird Ihr Jahresabschluss pünktlich und zeitnah erstellt?
5. Findet eine Jahresabschlussbesprechung statt?
6. Werden die laufenden Steuervorauszahlungen mit Ihnen abgestimmt?

Dies sollen nur Anhaltspunkte für eine Überlegung sein. Eine Garantie für einen guten Berater kann auch durch die positive Beantwortung der Fragen nicht gegeben werden, aber die Auswahl kann zielführend eingegrenzt werden. Mancher Makler hat erkannt, dass das Gebiet der Unternehmensführung nicht zu seinen Stärken zählt und er sich damit nicht auseinandersetzen will. Hier gibt es die Möglichkeit, einen Externen als Mitarbeiter oder auch als Partner im Maklerbetrieb anzustellen bzw. aufzunehmen. Hierdurch können Synergien entstehen. Während der eine Mitarbeiter oder Partner die unternehmerischen Dinge besorgt, kann sich der andere um den Verkauf kümmern, mit der Entwicklung von Zielgruppen, Verkaufsstrategien oder Kundensegmentierung, um nur einige Beispiele zu nennen.

Genaueres Regelwerk für die Zusammenarbeit

Gerade das unternehmerische und verkäuferische Zusammenspiel aus dieser Konstellation kann der Ursprung für einen erfolgreichen Maklerbetrieb in der heutigen Zeit sein. Aber es gilt eines zu berücksichtigen. Gerade der Zusammenschluss bzw. die Zusammenarbeit mit einem Partner sollte wohlbedacht werden. Viele Makler sind es gewohnt, als „Einkämpfer“ ihr Geschäft zu betreiben. Teamfähigkeit ist unbedingt notwendig. Die Partner müssen sich über ihre gemeinsame Arbeitsweise und über ihr gemeinschaftliches Denken und Handeln im Klaren sein und es aufeinander abstimmen. Genaue Regularien, Arbeitsteilung und Kompetenzen müssen festgelegt, aber auch eingehalten werden. Denn nichts ist schlimmer, als wenn bei einer eventuell späteren Trennung, und diese ist nicht generell auszuschließen, finanziell „verbrannte Erde“ hinterlassen wird.

Peter Brandmann, Unternehmensberater und Trainer der Deutschen Makler Akademie.

DEUTSCHE MAKLER AKADEMIE

Ausbildung für Ausbilder

Ausbilder und Ausbilderinnen haben für die Ausbildung in anerkannten Ausbildungsberufen nach dem Berufsbildungsgesetz den Erwerb der berufs- und arbeitspädagogischen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Ausbilder-Eignungsverordnung nachzuweisen. Die Ausbildung der Ausbilder dient als Vorbereitung auf die dafür notwendige IHK-Prüfung. Die DMA hat jetzt ein spezielles Blended-Learning-Konzept für Ausbilder entwickelt, das die Präsenzschiulung mit Online-Modulen verbindet.

Neuer Förderer

Seit 1. Juli 2012 ist die Wüstenrot Bausparkasse AG Förderer der Deutschen Makler



Die Wüstenrot-Zentrale in Ludwigsburg.

Foto: VVV

Akademie (DMA). Sie ist die erste Bausparkasse im Förderverein des Weiterbildungsanbieters für Makler und Mehrfachagenten.

Geprüfter Finanzanlagenfachmann

Das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts schreibt neue Regeln vor: Die Tätigkeit als Finanzanlagenvermittler ist ab dem kommenden Jahr erlaubnispflichtig. Dafür benötigen Vermittler dann einen Sachkundenachweis gemäß § 34 f GewO. Die schriftliche und verkaufspraktische Sachkundeprüfung wird von der IHK abgenommen. Wer die Prüfung besteht, darf sich als „Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)“ bezeichnen. Die DMA hat einen Lehrgang konzipiert und bereitet Makler gezielt auf die geforderten Qualifikationen des Sachkundenachweises vor. Makler können sich aussuchen, ob sie für Investmentfonds, Geschlossene Fonds oder beides qualifiziert werden. Der Vorbereitungskurs ist modular aufgebaut und ermöglicht eine individuelle Zusammenstellung der jeweiligen Lern-Bausteine. Die DMA bietet sowohl Präsenzseminare als auch E-Learning-Selbstlernprogramme und Studienbriefe an.