

## Bundesweite Seminarserie MaklersRente abgeschlossen. 2015 folgt Fortsetzung - Starker Informationsbedarf zu Maklerbeständen

**<strong>Gestern wurde die bundesweite Seminarserie „MaklersRente - aber wann und wie?“ in München zu Fragen des Verkaufs von Maklerbeständen und strategischer Nachfolgeplanung der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin erfolgreich abgeschlossen. Die teilnehmenden Makler erhielten umfassende Informationen zur organisatorischen, technischen und juristischen Vorbereitung des Verkaufs von Maklerbeständen und der Suche nach Nachfolgern für Maklerfirmen.</strong>**

**Gestern wurde die bundesweite Seminarserie „MaklersRente - aber wann und wie?“ in München zu Fragen des Verkaufs von Maklerbeständen und strategischer Nachfolgeplanung der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin erfolgreich abgeschlossen. Die teilnehmenden Makler erhielten umfassende Informationen zur organisatorischen, technischen und juristischen Vorbereitung des Verkaufs von Maklerbeständen und der Suche nach Nachfolgern für Maklerfirmen.**

„Das große Interesse am Thema MaklersRente hat uns nicht überrascht und zeigt, wie dringend notwendig ein umfassender und solider Wissenstransfer an Makler der Generation 60+ ist“, bewertete Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt, Betreiber der Maklerbestandsplattform BestandundNachfolge.de, die Seminarergebnisse. „Wirklich erstaunt waren wir aber, wie viele junge Makler sich zu dem Expertenseminar angemeldet haben. In Köln waren die „Jungmakler“ sogar in der Mehrzahl“.

In seinen Vorträgen informierte Schmidt zu Aspekten der Bestandsbewertung sowie den Möglichkeiten der Steigerung des Wertes von Maklerfirmen bis zum Bestand. Rechtsanwalt Norman Wirth, Wirth Rechtsanwälte Berlin, ging besonders auf zukunftssichere Maklerverträge und die für Maklerfirmen geeigneten Gesellschaftsformen ein. „Die Fragen der Teilnehmer zeigten einmal wieder sehr deutlich, wie wichtig es für Makler und besonders auch für Neugründer ist, sich mit den umfassenden rechtlichen Aspekten für Maklerbetriebe regelmäßig zu befassen“, resümierte Wirth.

### **Hochwertige Datensicherung unterstützt wertsteigernde Portabilität**

Die Bedeutung einer qualitativ hochwertigen Datensicherung und -verwaltung für die Wertbildung bei Maklerbeständen wurde durch Sebastian M. Laude, Maklerkonzepte Hamburg, im Seminar herausgearbeitet. Viele Makler interessierten sich in der Diskussion für die Möglichkeiten der technischen Zusammenführung und Sicherung von eigenen Kundendaten, die bei verschiedenen Maklerpools verwaltet werden.

René Strauß von der Online-Marketingfirma Winlocal, Frankfurt, verdeutlichte Möglichkeiten der stärkeren Positionierung von Maklerfirmen in den Regionen und damit der Herausarbeitung wertschöpfender Markenbildung. Dabei waren für „Jungmakler“ auch die modernen Varianten des Empfehlungsmarketings interessant.

### **2015 werden differenzierte Seminare für Jung- und Seniorenmaklern angeboten**

Im Verlauf der Seminare wurde deutlich, dass eine einmalige Information zu den verschiedenen Themen für die Teilnehmer nur Impulse zu eingehender individueller Beratung geben kann. Die

Beratungsangebote der beteiligten Firmen wurden von zahlreichen Maklern inzwischen aufgegriffen.

„Dem offensichtlich noch viel differenzierten Informationsbedarf wollen wir im kommenden Jahr mit einer Fortsetzung der Seminare nachkommen. Wir werden ab Februar 2015 eine Serie für „Jungmakler“ starten, die vor allem Fragen der Entwicklung von jungen Maklerfirmen berücksichtigt wird. Dabei wollen wir für Makler im Lebensalter zwischen 30 und 45 den Schwerpunkt des Seminars auf die strategische Ausrichtung in einem sich wandelnden Vermittlermarkt legen. Themen werden dabei zum Beispiel „Generalist oder Spezialist“, „Online-Beratung und -Marketing“ sowie „Vorteile einer GmbH“ sein“, hebt Schmidt hervor.

Für Makler der Generation ab 55+ wird es eine gesonderte Seminarserie geben, die sich auf Themen der Vorbereitung und Abwicklung des Verkaufs des eigenen Lebenswerkes stärker konzentriert. Dabei werden die organisatorischen, juristischen und technischen Fragen den Schwerpunkt bilden.

Für beide Seminarserie an den Standorten Berlin, Hamburg, Köln und München können sich interessierte Makler bereits jetzt unter <http://bestandundnachfolge.de/> anmelden.

**Pressekontakt:**

Dr. Peter Schmidt

- Firmeninhaber -

Telefon: 0173 / 921 3333

E-Mail: [info@cc-mit-ps.de](mailto:info@cc-mit-ps.de)

**Unternehmen:**

Consulting&Coaching

Unternehmensberatung

An den Schäferpfühlen 14

16321 Bernau bei Berlin

Internet: [www.cc-mit-ps.de](http://www.cc-mit-ps.de)

Internet: [bestandundnachfolge.de](http://bestandundnachfolge.de)

logo cc