

Pradetto: Der Maklerberuf muss effizienter werden

Donnerstag, 11. Februar 2016

“Der Maklerberuf muss effizienter werden”

Am Rande der Network Convention 2016 in Warschau hat Cash. mit Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools Blau direkt, über die Zukunft des Maklermarkts gesprochen.



[1]

Oliver Pradetto: “In fünf Jahren werden 80 Prozent der Vermittler, die heute im Markt aktiv sind, nicht mehr da sein.”

Cash.: Schon im Rahmen der [Network Convention in Lissabon](#) ^[2] wandten Sie sich mit der mahrenden Aussage “in fünf Jahren sitzen wir hier nur noch mit der Hälfte von Euch” an Ihre Maklerpartner. In diesem Jahr haben Sie diese Vorhersage noch einmal bekräftigt. Wird sich der Vermittlermarkt tatsächlich so stark verändern?

Pradetto: Die Entwicklung hat bereits angefangen. Die Eintragungen im [Register des Deutschen Industrie- und Handelskammertages](#) ^[3] (DIHK) sind in den letzten zwei Jahren um fünf Prozent zurückgegangen. Das klingt zunächst nicht viel, die “Dunkelziffer” ist jedoch weitaus höher.

Ich gehe davon aus, dass nur noch die Hälfte der registrierten Makler tatsächlich hauptberuflich tätig ist, die anderen haben sich nur aufgrund der fließenden Bestandsprovisionen noch nicht

abgemeldet.

Die Entwicklung wird sich zudem noch beschleunigen. Das ist vergleichbar mit einem LKW der den Berg runterrollt: Am Anfang ist er noch ganz langsam, doch je länger er unterwegs ist, desto mehr nimmt er an Fahrt auf. In fünf – spätestens aber in zehn – Jahren, werden 80 Prozent der Vermittler, die heute im Markt aktiv sind, nicht mehr da sein.

Wie sollten Makler und Pools auf diese Entwicklung reagieren?

Es ist der Kern unserer Aufgabe als Blau direkt, dafür zu sorgen, dass die Quote der “Überlebenden” unter unseren Maklerpartnern höher ist. Wir versuchen unsere Makler so gut wie möglich “durchzubringen”, davon hängen wir schließlich auch ab. Deswegen investieren wir große Summen in [Technik](#) ^[4] und führen die Makler an die Zukunftsthemen heran, sie müssen aber auch mitmachen. Deswegen warne ich auch in dieser Vehemenz vor der Entwicklung, damit die Makler sich der Gefahr bewusst sind und frühzeitig agieren, bevor ihre Umsätze einbrechen und die Kunden abgewandert sind. Sie müssen jetzt anfangen, sich auf die Zukunft vorzubereiten.

Mehr zum Thema Maklerpool

-

