

Tipps, Tricks und Erfahrungen beim Nachfolgemangement

Wie entwickeln sich die Verkaufspreise von Verwaltungsunternehmen – soll ich heute verkaufen oder lieber noch ein paar Jahre warten?

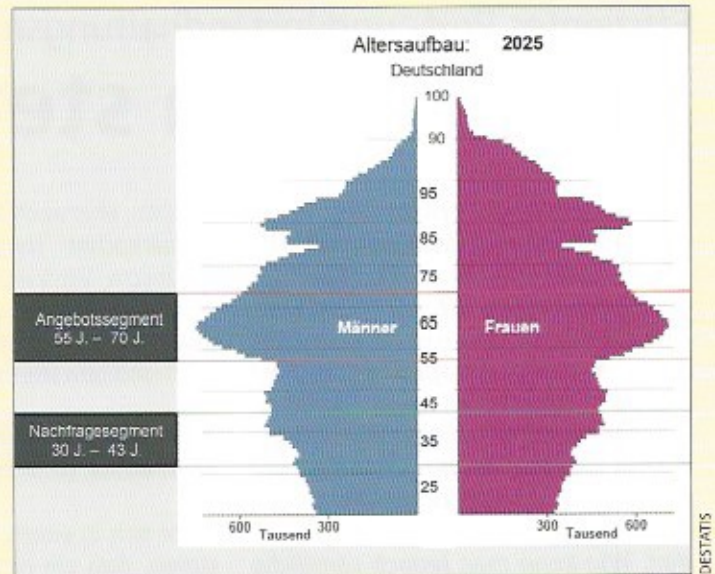
Herr Schulte (Name von der Redaktion geändert), 60 Jahre, Inhaber einer Hausverwaltungs-GmbH mit sechs Mitarbeitern in der Metropolregion Rhein-Neckar, beabsichtigt sein Unternehmen mit dem 65. Lebensjahr, also in fünf Jahren, zu verkaufen. Verwaltungskollegen sprechen Herrn Schulte laufend auf den sofortigen Verkauf an. Herr Schulte fragt nun an, inwieweit es verlässliche Prognosen zu der Entwicklung der Verkaufspreise für die nächsten Jahre gibt, die er in seine Planungen einbeziehen müsste.

„Prinzipiell sind Prognosen immer schwierig – besonders wenn Sie die Zukunft betreffen.“ Diese Volkweisheit trifft auch hier zu. Es existieren jedoch Parameter, die zumindest ansatzweise den Entwicklungspfad der Kaufpreise für inhabergeführte Verwaltungsunternehmen in der vorliegenden Unternehmensgröße erkennen lassen. Zunächst ist hier die demografische Entwicklung in Deutschland zu nennen, die Implikationen auch für Hausverwalter beinhaltet. Als geburtenstarke Jahrgänge – und somit in der Tendenz Verkäufer – zählen die Jahre 1958 bis 1966. Die Inhaber sind demnach heute zwischen 50 und 58 Jahre alt. Der „Gipfel“ der geburtenstarken Jahrgänge wurde 1964 erreicht mit mehr als 1,34 Millionen Geburten. Der nachfolgende sogenannte „Pillerknick“ mit geburtenarmen

Jahrgängen ab etwa 1970 führte zu deutlich weniger Geburten.

In diesen Jahrgängen – etwa ab 1970 bis 1985 – befinden sich primär die Käufer inhabergeführter Verwaltungsunternehmen. Dies bedeutet einerseits, dass innerhalb der nächsten zwei bis zehn Jahre eine Vielzahl von Verwaltern ihre Unternehmen altersbedingt verkaufen wollen. Andererseits bedeutet dies, dass eine entsprechende Nachfrage auf das steigende Angebot, schon alleine aufgrund der mangelnden Anzahl von Menschen in der Altersgruppe der Käufer von 30 bis 45 Jahren, fehlt.

Ein zweiter – nach unserer Erfahrung zu berücksichtigender Parameter – liegt in der mangelnden Bereitschaft von Banken, diese jüngere Käufergruppe zu finanzieren. Ein Darlehen zum Erwerb einer Hausverwaltung zu erhalten ist ohne deutliches Eigenkapital und bankverwertbare Sicherheiten heute nahezu unmöglich. Bei den augenscheinlichen Proble-



men der Banken wird sich diese restriktive Kreditvergabepraxis eher noch verstärken.

Was bedeutet dies nun für die mittelfristige Kaufpreisprognose für kleine und mittelständische Verwaltungsunternehmen? Der demografisch bedingten Zunahme des Angebots an Unternehmen steht eine demografisch bedingte signifikante Abnahme der Nachfrage nach Unternehmen gegenüber. Diese Nachfrage wird zusätzlich durch die restriktive Kreditvergabe von Banken „geschwächt“. Wozu führen derartige Ungleichgewichte von Angebot und Nachfrage?

Hier lohnt ein Blick beispielsweise in den medizinischen Sektor als extremes Beispiel. Arztpraxen werden aktuell – sofern nicht in Großstädten

angesiedelt – mit dem einfachen Jahresüberschuss gehandelt, weit entfernt von den heutigen Vorstellungen von Hausverwaltern.

Fazit: Für Herrn Schulte sollte zunächst seine persönliche Lebensplanung entscheidend sein. Sofern er sich auf den Verkauf mit dem 65. Lebensjahr festlegt, liegt dies sicherlich im Zeitraum rückläufiger Verkaufspreise. Dann lautet die Empfehlung, eher unmittelbar heute zu veräußern. Kann Herr Schulte sich einen Verkauf jenseits eines Zeitfensters von zehn bis zwölf Jahren vorstellen, dürfte der Markt sich bezüglich Angebot und Nachfrage wieder im Gleichgewicht befinden. Auf welchem Niveau, lässt sich aber heute kaum prognostizieren. ■



Dr. Stefan G. Adams, 55, ist geschäftsführender Gesellschafter der Dr.-Adams-Unternehmensgruppe, die seit 2001 auf Altersnachfolgeregelungen für kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert ist. Dr. Adams ist promovierter Volkswirt (Universität Karlsruhe) und war zuvor Vorstand bei namhaften Unternehmen wie der Alte Leipziger/Hallesche Versicherungsgruppe sowie der Hamburg-Mannheimer Vers. AG. Das Unternehmen vermittelt und begleitet Verkaufsverhandlungen und erstellt qualifizierte Bewertungsgutachten. Detailinformationen sind im Internet zu finden.

www.dr-s-Adams.de