

In der neuen Rubrik „Tipp des Monats“ in Der Immobilienverwalter beantwortet Dr. Stefan G. Adams alle Fragen aus dem Fachbereich der Immobilienverwaltung. Der Tipp des Monats erscheint in seiner Regelmäßigkeit und seinem Umfang abhängig vom Eingang der Leserfragen.

Tipps, Tricks und Erfahrungen beim Nachfolgemanagement

Warum sollte ich eine Unternehmens- oder Bestandsbewertung meiner Immobilienverwaltung vor einer Veräußerung durchführen lassen?

Hausverwalter Hansmann (60 Jahre) aus Köln beabsichtigt, seine Hausverwaltung, eine GmbH & Co KG, in zwei Jahren aus Altersgründen zu verkaufen. Einige Kollegen signalisieren ihm seit einigen Jahren Interesse an der Übernahme des Hausverwaltungsbestands oder des gesamten Unternehmens. Herr Hansmann fragt nun an, ob es Sinn macht, im Vorfeld der Gespräche mit Kollegen ein neutrales Bewertungsgutachten erstellen zu lassen.

Grundsätzlich sollte ein Veräußerer mit einer klaren Vorstellung über den Wert seines Unternehmens oder des Bestands in die Gespräche und Verhandlungen hineingehen. Diese Vorstellung sollte einen realistischen Kaufpreis beinhalten, der am „Verkaufsmarkt“ akzeptiert wird und eine adäquate Gegenleistung für das Lebenswerk des Verkäufers darstellt.

Eine professionelle Bewertung im Vorfeld, durchgeführt von einem branchenerfahrenen Berater, hat verschiedene Vorteile. Zum einen, dass der seitens des Verkäufers verlangte Kaufpreis weder unmoralisch hoch angesetzt wird, und zum anderen, dass der Kaufpreis nicht wertvernichtend niedrig liegt. Eine einmal geäußerte Kaufpreisvorstellung, die weit über dem Markt liegt, wird von potenziellen Erwerbern häufig als Affront gesehen. Gespräche, die eigentlich erfolgversprechend sein könnten, werden somit schon in einer frühen Phase negativ belastet und – emotional bedingt – schnell vom potenziellen Erwerber beendet.

Aus Unwissenheit zu niedrig angesetzte Kaufpreise führen zu einer Wertvernichtung für das Lebenswerk.

Die beiden dargestellten Optionen, die wir häufig am Markt antreffen, sind aus Ver-

käufersicht sicherlich nicht optimal. Ein falscher Wertansatz beim Verkaufspreis lässt sich leider weder in die eine noch in die andere Richtung im Nachhinein signifikant verändern.

Aus der langjährigen Erfahrung des Autors hat sich der Aufwand für eine Unternehmens- oder Bestandsbewertung für den

Haben Sie eine Frage zu den Themen Unternehmensnachfolge, Unternehmensbewertung oder Unternehmensvermittlung? Dann bitte Mail an Beratung@dr-s-adams.de.

Verkäufer noch immer gelohnt. Die Gefahr, potenzielle und passende Käufer zu „verprellen“, nimmt deutlich ab, und ein entsprechend strukturiert aufgebautes Gutachten führt zu sachlichen und zielorientierten Verhandlungen, die obendrein zeit- und energiesparend durchgeführt werden können. Dieser Aspekt beinhaltet auch, dass langwierige Gespräche vermieden werden, wenn aufgrund der ermittelten

Kennzahlen der Verkäufer und ein potenzieller Käufer schon unmittelbar im Erstgespräch erkennen, „dass es nicht passt“. Die Qualität des Gutachtens ist hier entscheidend.

Fazit: Eine im Vorfeld zur Veräußerung durchgeführte Bewertung des Unternehmens beziehungsweise des Bestands ist einerseits ein finanzieller Aufwand, andererseits aber lassen sich die Stärken des zu veräußernden Unternehmens transparent machen. Dies wiederum führt aus unserer Erfahrung zu einem wirklich marktgerechten Verkaufspreis, der allseits Akzeptanz findet.

Unabdingbar ist ein Gutachten auch, um die Kosten für Verhandlungsrunden zwischen nicht kompatiblen Partnern zu vermeiden, die unnötig Zeit und Geld in Anspruch nehmen. Ein entsprechend – offen oder anonymisiert – ausgestaltetes Gutachten (als Exposé des Unternehmens) hilft somit dem Verkäufer, diese Stolperfallen zu vermeiden, und lässt die Gespräche in einer sachlichen Atmosphäre, mit der gebotenen Zielorientierung und in einem überschaubaren Zeitrahmen stattfinden. ■



Dr. Stefan G. Adams, 54, 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