

In der neuen Rubrik „Tipps 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

Soll ich mir bekannte Verwalterkollegen offen und direkt auf meine Verkaufspläne ansprechen?

Hausverwalter Bergmann (63 Jahre) aus Nürnberg beabsichtigt, seine Hausverwaltung, eine GmbH, aus Altersgründen zu verkaufen. Der durch ein externes Bewertungsgutachten ermittelte Kaufpreis soll 450.000 Euro betragen. Einige der Verwalterkollegen haben Bergmann im Verlauf der Jahre immer wieder darauf angesprochen, sie bei der Veräußerung zu berücksichtigen. Der Verkäufer fragt nun an, ob er diese Kollegen unmittelbar ansprechen soll.

Die unmittelbare Ansprache birgt einige Risiken, die im Vorfeld zu bewerten sind. Zunächst beinhaltet eine Veröffentlichung durch Direktansprache, Anzeigenschaltung, E-Mails etc. ein Verzicht auf anonyme, ergebnisoffene Verhandlungen mit potenziellen Erwerbern. Beiräte beziehungsweise Kunden wie auch Mitarbeiter reagieren meist nervös oder unkalkulierbar, wenn sie vom Verkäufer oder am Markt von Verkaufsbemühungen des Inhabers hören. Aufgrund des externen Drucks, der sich hierdurch häufig aufbaut, reduziert sich nicht selten der Kaufpreis, oder Mitar-

beiter verlassen aus einem Unsicherheitsgefühl heraus das Unternehmen. Wird eine Verkaufsabsicht dann im Kreis von Wettbewerbern öffentlich, werden gele-

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

entlich sogar die eigenen Kunden/Beiräte von potenziellen Käufern direkt angesprochen und verunsichert. Vertragskündigungen sind dann die Folge.

Ein weiterer äußerst wichtiger Aspekt ist die Bonität der potenziellen Käufer. Ohne diese bereits vor dem Erstgespräch tiefgehend und anonym geprüft zu haben, darf grundsätzlich keine Erstansprache geschehen. Potenzielle Erwerber, die aufgrund

mangelnder Bonität nicht zum Zug kommen, fügen nach unserer Erfahrung den Veräußerern den größten Schaden zu. Dies geschieht – menschlich verständlich – im Nachgang aus der Enttäuschung heraus, nicht zum Zug gekommen zu sein.

Fazit: Eine Direktansprache muss sehr gut vorbereitet sein, da sie ansonsten den erarbeiteten Unternehmenswert tendenziell reduziert. Risikoärmer und sicherer ist das Einschalten eines erfahrenen Beraters, der die Ansprache sowie das Procedere bis zum Zeitpunkt, zu dem ein passender bonitätsstarker Käufer selektiert ist, vollständig anonymisiert durchführt. Irritationen durch und mit potenziellen Wettbewerbern und Kollegen sowie der Mitarbeiter werden somit ausgeschlossen, und Verhandlungen können in der gebotenen Ruhe und Gelassenheit geführt werden. Idealerweise erfahren Wettbewerber und Mitarbeiter erst nach Kaufvertragsabschluss von der Veräußerung – der Unternehmenswert wird erfahrungsgemäß durch diese Vorgehensweise am besten geschützt. ■



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