

VDIVAKTUELL

07|23 / 8,- € / 83480

Das Fachmagazin für die Immobilienverwaltung

Wir managen Zukunft!

Erfahren, was die Branche bewegt

Wärmewende

Was die GEG-Novelle
erwarten lässt

Zukunftsfähig

Wie Unternehmen
sich gut aufstellen

Glasfaser

Was das neue TKG
jetzt fordert



Das Glück und die Hemmnisse

Über Deal Breaker beim Verkauf des eigenen Lebenswerks

Hat man einmal die Entscheidung getroffen, sein Unternehmen zu veräußern, dann soll dieser Schritt auch ein echter Erfolg werden! Umso wichtiger ist es, mögliche „Showstopper“ zu kennen oder – in anderen Worten – zu wissen, worauf es dabei ankommt, für beide Seiten, den Veräußerer und den Erwerber.

Eigentlich ist man sich einig, wirtschaftlich ist die Transaktion für beide Seiten sinnvoll, aber ... Immer wieder kommt es nach dem Erstgespräch oder in der frühen Verhandlungsphase zwischen Käufern und Verkäufern dennoch zum Abbruch. Die Gründe liegen mal auf der einen, mal auf der anderen Seite, vor allem aber ließe sich das in der Regel umgehen. Und genau deshalb lohnt es sich, schon im Vorfeld oder sehr frühzeitig Vorbereitungen zu treffen und zu wissen, was ein Muss und kein Kann ist.

Deal Breaker auf Veräußererseite

Entscheidet sich jemand dafür, sein Lebenswerk zu veräußern, schwingen in dem Prozess automatisch stärkere Emotionen und persönliche Wahrnehmungen mit als bei anderen Deals. Das führt häufig dazu, dass durch die enge Bindung zum Unternehmen einerseits das „Loslassen“ schwerfällt, was jedoch notwendig ist, um sachlich und objektiv zu verhandeln. Andererseits wird durch die Emotionalität und Subjektivität nicht selten ein überhöhter Verkaufspreis aufgerufen. Die Folge: Durch unrealistische oder übertriebene Preisvorstellungen verlieren potenzielle Erwerber Vertrauen. Und das ist nur schwer wieder herzustellen, selbst wenn in Folgegesprächen – sofern diese überhaupt noch stattfinden – der Preis gesenkt würde. Ohne Vertrauen sind Verhandlungen meist zum Scheitern verurteilt.

Wichtig ist auch: Nicht alles, was man sich unter der Hand über Verkaufspreise erzählt, muss stimmen. Eine unabhängige Unternehmensbewertung hat an dieser Stelle deutlich mehr Aussagekraft. Weitere verbreitete Showstopper sind unvollständig oder unstrukturiert vorliegende Verkaufsunterlagen. Damit es dazu erst gar nicht kommt, ist eine professionelle Unternehmensbewertung im Vorfeld unumgänglich. Auf ihrer Basis lassen sich alle erforderlichen Unterlagen systematisch zusammenstellen: Kundeninformationen, Personaldaten, Bestandskennzahlen, Bilanzen etc. – alles über Jahre transparent und lückenlos dokumentiert. Vollständige Verkaufsunterlagen stärken das Vertrauen von Anfang an und bilden so die perfekte Ausgangslage für eine erfolgreiche Verhandlungsphase.

Hier lauern weitere Gefahren.

Wenn z. B. jede einzelne von einer Immobilienverwaltung betreute Eigentümergemeinschaft über den Verkauf des Unternehmens informiert werden muss, weil es sich bei einem Einzelunternehmen um einen Asset Deal statt eines Share Deals beim Verkauf einer GmbH handelt, schreckt das Käufer nicht selten ab. Bei einer GmbH geht der gesamte Bestand ohne neue Verträge o. Ä. auf den Käufer über. Manchmal so lautlos, dass Eigentümergemeinschaften den Inhaberwechsel kaum bemerken.

DIE AUTORIN



Maxine Adams

Mitglied der
Geschäftsleitung
Dr. Adams GmbH
& Co. KG
www.adams
consulting.de

Showstopper auf Käuferseite

So wie Verkäufer einiges zu beachten haben, gibt es auch auf Käuferseite einige Aspekte, die über Erfolg oder Misserfolg einer Nachfolgetransaktion entscheiden können: Der häufigste Grund für das Scheitern von Verhandlungen aufseiten des Erwerbenden ist die Kaufpreisfinanzierung. Kaufen wollen viele, doch können sie den vereinbarten Preis überhaupt zahlen? Kaufkandidaten müssen vorab intensiv geprüft werden, sodass es am Ende nicht an der Bonität bzw. Finanzierung scheitert. Was vielen zur Hürde wird: Bei Nachfolgeregelungen sind beispielsweise die Eigenkapitalanforderungen um ein Vielfaches höher als beim Erwerb von Immobilien.

Faustregel für Käufer

Das realisierbare Finanzierungsvolumen bzw. Investitionsbudget sollte vor Eintritt in die Verhandlungen mit der Bank oder dem Finanzierer klar abgestimmt sein. Wer auch nach einem Unternehmenskauf nachts noch ruhig schlafen können will, sollte neben dem Finanzierungsvolumen auch das maximale Investitionsvolumen definieren. Wird das selbst gesteckte Limit überschritten, führt das häufig spät, dafür zu umso drastischeren Problemen oder gar zum Scheitern der Transaktion.



Ein weiterer Stolperstein können die so simpel klingenden Kaufvertragsinhalte sein: Usus ist es, von Garantiekatalog bis Zahlungsmodus alles in einem Kaufvertrag zu regeln. Doch genau dabei entstehen meist die größten Diskrepanzen zwischen Käufer und Verkäufer. Je mehr Garantien gegeben werden, desto lieber ist das dem Käufer – dem Verkäufer aber ganz und gar nicht. Hilfreich ist hier ein Berater, der die marktüblichen Rahmenbedingungen kennt und mit Griff in die Kiste der Verhandlungskunst genau weiß, welcher Spielraum in beide Richtungen besteht.

Zu guter Letzt spielt die Risikoaffinität beider Parteien eine entscheidende Rolle. Ist die Amortisationszeit vorab definiert? Ist klar, nach wie vielen Jahren das erworbene Unternehmen dem Käufer vollständig gehört (sprich: nach Zinsen und Tilgung des Darlehens)? Je eindeutiger solche Fragen beantwortet werden, umso geringer ist die Gefahr, dass ein Deal überraschend an enttäuschenden Tatsachen scheitert – z. B. an einer Amortisationszeit von zehn Jahren, die für beide oder auch nur eine Seite unzulänglich ist.

Fleißarbeit, die sich lohnt.

Es tut weh, wenn Verhandlungen an einem oder mehreren der genannten Punkte scheitern. Sind bis dahin schon viel Zeit, Energie und Kosten in den Prozess geflossen, ist das besonders schmerzlich. Daher lohnt es sich, die vorbereitenden Fleißarbeiten im Vorfeld zu erledigen, um für einen beidseitigen Erfolg gerüstet zu sein. Zusammenfassend zählen dazu insbesondere eine schon zu Beginn methodisch nachvollziehbare und realistische Wertermittlung, das Bereithalten von Lösungsvorschlägen für ggf. zu regelnde Langzeitverbindlichkeiten, aber natürlich auch eine auf fundierter Beratung basierende klare Vorstellung vom persönlich, sinnvollen Finanzierungsvolumen und Investitionsbudget. So beugt man Enttäuschungen vor, und die Freude an der erfolgreichen Transaktion ist umso größer.

Hausbank

Immobilien online verwalten mit integrierter Bank

Softwarelösungen für die Miet- und WEG-Verwaltung

Die Hausbank München ist mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrung als Spezialist starker Partner der Immobilienwirtschaft. Mit unseren Softwarelösungen entlasten wir bundesweit Verwalter von Routineaufgaben und ersparen somit Zeit und Geld. Zudem profitieren Verwalter von integrierten Bankdienstleistungen, einer Vielzahl an Schnittstellen z. B. zu Wärmedienstleistern, einem CRM-Tool mit Kundenportal und weiteren Services wie WEG-Darlehen.

Was können wir für Sie tun? Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne persönlich.



Hausbank München eG
Sonnenstraße 13 | 80331 München
☎ 089 / 55141-499
📠 089 / 55141-298
immo-vertrieb@hausbank.de
www.hausbank.de