

In der Rubrik „Tipps des Monats“ in *Der Immobilien-Verwalter* beantwortet Dr. Stefan G. Adams alle Fragen aus dem Fachbereich der Immobilienverwaltung. Der *Tipps des Monats* erscheint in seiner Regelmäßigkeit und seinem Umfang abhängig vom Eingang der Leserfragen.

Tipps, Tricks und Erfahrungen beim Nachfolgemanagement

Eine der ganz großen Hausverwaltungen unserer Region hat Interesse am Kauf meiner eher kleinen Hausverwaltung signalisiert. Machen Verhandlungen für mich Sinn?

Hausverwalter Meyer (Name von der Redaktion geändert), 60 Jahre, aus Dortmund beabsichtigt seine Hausverwaltung mit 750 Einheiten mittelfristig zu veräußern. Einer seiner großen Wettbewerber (mehr als 20.000 Einheiten) hat während eines Weiterbildungsseminars Interesse am Erwerb signalisiert. Herr Meyer fragt nun nach dem „Für und Wider“ von Verhandlungen mit derart großen Wettbewerbern.

Nach unserer Erfahrung steht auf der Habenseite sicherlich, dass Unternehmenskäufer in dieser Größenordnung meist keine Finanzierungsproblematik aufweisen. Auch die Betreuung und sorgsame Eingliederung stellt bei Käufern dieser Größenordnung in der Regel keine Schwierigkeit dar. Der Teufel liegt hier aber im Detail. Je größer der Erwerber ist, desto höher sind meist auch die Ansprüche an den Bestand des Verkäufers.

Insbesondere die monatlichen Vergütungen von kleineren Hausverwaltern im WEG und/oder im Mietbereich sind häufig aufgrund des größeren Verwaltungsapparats von „Großunternehmen“ nicht auskömmlich. Diese, aus Sicht des „Großen“ zu geringen Vergütungen kurzfristig auf ein höheres Niveau zu bringen, ist meist mit Kundenabrieb verbunden. Alleine den berühmten Euro je Einheit monatlich mehr zu bekommen ist häufig schon kritisch. Genauso wichtig sind großen Käufern die Anzahl der Einheiten je Objekte. Objekte mit vier, sechs oder zehn Einheiten sind fast immer „No gos“ für Erwerber dieser Größenordnung, auch wenn Herr Meyer andererseits einige Objekte mit mehr als 40 Einheiten betreut. Diese beiden Eckwerte sind nach unserer Erfahrung häufig die so-

genannten „Show-stopper“ bei der Übernahme kleiner Hausverwaltungen durch große Player.

Was bedeutet dies nun für Herrn Meyer? Zunächst sollte Herr Meyer sich vor zeitintensiven Gesprächen schlau machen be-



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

züglich der genannten Voraussetzungen, die der Käufer hinsichtlich der monatlichen Vergütung je Einheit und hinsichtlich der Anzahl der Einheiten je Objekt voraussetzt.

Sind diese Eckwerte nicht miteinander kompatibel beziehungsweise liegen diese zu weit auseinander, sollten Gespräche aus Sicht von Herrn Meyer gar nicht erst inten-

siviert werden. Die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns der Verhandlungen ist dann nach unserer Erfahrung äußerst hoch und geht einher mit dem Zeitverlust von Wochen oder Monaten bei der Veräußerung des Lebenswerks.

Fazit: Verhandlungen zwischen „ungleichen“ Partnern führen selten zum Erfolg. Herr Meyer sollte sich nach größeren Käufern umschaun, die einerseits aufgrund ihrer Größe keine Finanzierungsproblematik hinsichtlich des Kaufpreises erwarten lassen, die aber andererseits eine Unternehmensgröße haben, die noch mit vergleichbaren Kosten – und damit ähnlichen monatlichen Vergütungen wie Herr Meyer – am Markt operieren. Gleichzeitig sollte dieser Erwerber auch mit Objekten mit weniger Einheiten – wie diese bei Herrn Meyer vorhanden sind – umgehen können. Die Analyse des potenziellen Käufers seines Unternehmens ist somit zwingend für Herrn Meyer, um keine unnötige Zeit in absehbar fruchtlose Verhandlungen zu investieren. ■



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