

In der Rubrik „Tipp des Monats“ in *Der Immobilien-Verwalter* 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

*Mein Käufer wartet seit Monaten auf die Finanzierungszusage der Bank, um mein Unternehmen zu erwerben. Ist das normal, oder muss ich mir einen anderen Käufer suchen?*

Hausverwalter Wimmer (62 Jahre) aus Nürnberg hat mehrere Monate mit einem ihm lange bekannten Käufer einen Vertrag zum Verkauf seiner Hausverwaltung, einer GmbH, verhandelt. Der Kaufvertrag steht zur beiderseitigen Zufriedenheit, und Wimmer wartet nun seit Wochen auf einen Vorschlag für einen Notartermin, den der Käufer abstimmen wollte. Auf mehrmaliges Nachfragen erfährt der Verkäufer nur, dass die Bank noch keine Finanzierungszusage gegeben hat. Nach weiterem wochenlangen Zuwarten wird der Verkäufer nun skeptisch und fragt an, ob er sich wohl damit anfreunden muss, einen anderen Käufer zu suchen.

Grundsätzlich gilt beim Unternehmenskauf, dass zur Finanzierung zahlreiche Dokumente bei der Bank einzureichen sind, um eine Prüfung zu ermöglichen. Neben Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA), Bilanzen von Käufer und Verkäufer sowie der persönlichen Bonitätssituation des Käufers werden häufig auch eine präzise Planungsrechnung beziehungsweise ein Businessplan für einen Drei- bis Fünf-Jahreszeitraum und eine detaillierte Darstellung oder ein Bewertungsgutachten des „Kaufobjekts“ verlangt. Liegen diese Unterlagen alle in der notwendigen Qualität vor und werden diese auch von der Bank als positiv bewertet, so kommt es schlussendlich auf die Stellung von substantziellen Sicherheiten seitens des Käufers an.

Prinzipiell stellen die Erträge eines Immobilienwalters aus der Perspektive einer Bank keine Sicherheiten dar. Dies bedeutet, dass der Käufer neben Cash hypothekenfreie Grundstücke beziehungsweise Gebäude, Rückkaufswerte von Lebensversicherun-

gen oder vergleichbare Sicherheiten in namhaftem Umfang abtreten muss. Unsere Erfahrung bei der Aufstellung von Finanzierungskonzepten hat in den letzten Jahren gezeigt, dass Banken heute meist zwischen 50 und 80 Prozent des zu finanzierenden Kaufpreises als Sicherheit voraussetzen und mindestens 20 Prozent „bares“ Eigenkapital erwarten.



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

Dies wird nach den uns vorliegenden Informationen die Problemstellung des Käufers von Herrn Wimmer sein, da in der Regel – bei Vorlage aller geforderten Unterlagen – Banken relativ zeitnah eine Aussage zur Finanzierungsfähigkeit eines Unternehmens treffen. Verhandlungen bezüglich des Umfangs der Sicherheiten füh-

ren dann fast ausnahmslos nur noch zu rudimentären Verbesserungen aus Sicht des Käufers.

Die Empfehlung an Herrn Wimmer lautet somit, sich unmittelbar einen anderen Käufer zu suchen, um keine weiteren Monate mit Zuwarten zu verschwenden. Herr Wimmer sollte diesen Käufer dann unmittelbar mit oder besser vor Aufnahme der Verhandlungen hinsichtlich seiner Bonität prüfen.

Fazit: Der Erwerb von Immobilienverwaltungsunternehmen ist heute nur bonitätsstarken Käufern vorbehalten. Nur wer Banken einen hohen Anteil des Kaufpreises an verwertbaren substantziellen Sicherheiten bieten kann, ist für die Institute „kreditwürdig“. Im Umkehrschluss bedeutet dies für Verkäufer eine tiefgehende Prüfung der finanziellen Situation eines Käufers – bereits vor Aufnahme oder ganz zu Anfang der Kaufverhandlungen. Gespräche ohne diese Vorabprüfung sind nach unserer Erfahrung häufig reine Zeitverschwendung. ■



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](http://www.dr-s-Adams.de)