

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

## Wie lange muss ich zur Übergabe dem Nachfolger zur Verfügung stehen?

Hausverwalter Peter (61 Jahre) aus Halle/Saale beabsichtigt, seine Hausverwaltung, eine GmbH, zum Ende des Jahres aus Altersgründen zu veräußern. Das Unternehmen hat neben dem Inhaber sechs Vollzeitmitarbeiter. Herr Peter fragt nun an, wie lange er dem künftigen Inhaber zur geordneten Übergabe zur Verfügung stehen muss. Dieser Zeitraum wird prinzipiell definiert durch eine individuelle Vereinbarung zwischen Veräußerer und Erwerber des Unternehmens.

Der Übergabeprozess sollte so geräuschlos wie möglich geschehen, sodass den Kunden kein Anlass für einen Verwalterwechsel gegeben wird. Aus Sicht des Veräußerers ist dies relevant, da er in der Regel den Kaufpreis nicht vollständig sofort erhält und somit ein hohes Interesse hat, jeglichen Kunden- beziehungsweise Umsatzabrieb zu vermeiden, um schlussendlich den gesamten Kaufpreis für sein Lebenswerk zu erhalten. Meist werden zwei oder drei Kaufpreistranchen verabredet, die dann von dem tatsächlich verbliebenen Umsatz des Unternehmens abhängen.

Der Erwerber hat in der Regel das Interesse, den Kundenbestand und Umsatz voll-

umfänglich zu übernehmen und muss, um Abrieb zu vermeiden, bei „sensiblen“ Kundenbeziehungen auf den ehemaligen Inhaber und Ansprechpartner zurückgreifen können. Die Sicherung des Kundenbestands steht bei vertraglichen Vereinbarungen für den Übergabezeitraum aus Erwerbersicht immer im Vordergrund.

Für „schwierige“ Fälle sollte der Veräußerer mittelfristig dem Erwerber zur Verfügung stehen, um in Beiratssitzungen oder telefonisch die „Kohlen“ aus dem Feuer holen zu können.

Fazit: Veräußerer und Erwerber haben beiderseitig ein Interesse an einem möglichst geräuschlosen Übergang, der keine Um-



*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).*

Nach eigenen Erfahrungen bietet sich eine differenzierte Übergabestrategie für Veräußerer und Erwerber an. Kunden, die von angestellten Mitarbeitern langjährig betreut wurden, sind meist weniger kritisch, wenn der Inhaber wechselt. Kunden mit langjährig engerer Bindung an den Inhaber müssen in einem zeitlich ausgedehnten Prozedere an den Erwerber übergeben beziehungsweise gewöhnt werden.

satz einbußen und Bestandsverluste nach sich zieht. Eine individuelle Planung des Zeitraums nach dem wirtschaftlichen Übergang ist somit zwingend notwendig. Die Faustregel für die Verfügbarkeit des Veräußerers lautet, dass je sensibler die jeweilige Kundenbeziehung ist, desto länger der Veräußerer diesen Gewöhnungsprozess begleiten muss.



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)