

In der neuen Rubrik „Tipp 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

# „Ist die frühzeitige Einbindung von Mitarbeitern sinnvoll?“

J. Maier (65 Jahre), Hausverwalter aus Hannover, verhandelt seit mehreren Monaten mit einem potenziellen Käufer seiner GmbH. Alle Verhandlungsrunden sind sehr positiv gelaufen, und ein für beide Seiten attraktiver Kaufvertrag konnte ausgehandelt werden. Maier überlegt nun, ob er seine fünf Mitarbeiter vor Gegenzeichnung des Kaufvertrags informieren sollte, dass er verkaufen und wer der künftige Inhaber des Unternehmens sein wird.

#### Welche Vorgehensweise ist zielführend ?

Zwei grundsätzliche Anmerkungen sind hier zu berücksichtigen. 1. Der Kaufvertrag ist erst geschlossen, wenn die „Tinte trocken“ ist. 2. Mitarbeiter werden häufig nervös und sind irritiert, wenn der Chef durch verfrühte Informationen Unsicherheit verbreitet. Diese Unsicherheit führt in vielen Fällen zur Kündigung von Leistungsträgern oder sogar zum aktiven Tor-

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



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 erhalten Sie unter [www.dr-s-Adams.de](http://www.dr-s-Adams.de)

pedieren der Verkaufsverhandlungen durch die Mitarbeiter. Beide Entwicklungen sind aus Sicht des Verkäufers und des Käufers nachteilig. Die Erfahrung zeigt, dass eine Vorabinformation meist negative Auswirkungen auf den weiteren Verhandlungsverlauf und nicht selten auch auf den Unternehmenswert hat. Deswegen gilt: Diskretion in alle Richtungen bis nach dem Notartermin ist geboten! Verkäufer und Käufer informieren gemeinsam nach dem Notartermin exakt abgestimmt alle Mitarbeiter über die Zukunft des Unternehmens und über die individuelle Planung für den einzelnen Mitarbeiter.