

Die Unternehmensnachfolge bei Immobilienverwaltungen

-

Bericht aus der Praxis
Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

International

Agenda

- **Dr. Adams Consulting GmbH & Co KG**
 - Unternehmensprofil
 - Dienstleistungsspektrum
 - Beratungsmodule
 - Vermittlungsleistung

- **Erfahrungswerte und Markteinschätzungen**
 - Markttransparenz vs. Anonymitätsbedürfnis der Verkäufer
 - Vertragsbestandsverkauf vs. Unternehmensanteilsverkauf
 - Umsatzfaktor vs. Ebitfaktor
 - Kaufpreisanstieg vs. Kaufpreistrückgang
 - Chancenparameter vs. Risikoparameter
 - Schnäppchenjäger vs. Utopisten

- **Zusammenfassung**

Dr. Adams Consulting - Unternehmensprofil

- **Management CV**
 - Gesellschafter/ GF - Dr. rer. pol. Stefan G. Adams
 - Gründung 2001 Associates / 2006 Consulting
 - Studium und Promotion in Volkswirtschaftslehre an der Universität Karlsruhe
 - Führungsfunktionen im Vertrieb bei Allianz und AXA Colonia
 - Vorstand Alte Leipziger/Hallesche
 - Vorstand Hamburg-Mannheimer Vers. AG
- **Dr. Adams Unternehmensgruppe agiert seit 2001 als Unternehmensmakler und -berater**
 - Nachfolgeberatung und Nachfolgevermittlung bzgl. Vertragsbestands- u. Unternehmensanteilsverkäufen von Immobilienverwaltungsunternehmen
 - Mitarbeiter i. d. Gruppe: 8 Mitarbeiter - 3 Berater , 5 Research/ Backoffice

Dienstleistungsspektrum

- **Beratungsmodule**
 - Verkaufsprozessbegleitung
 - Restrukturierungsberatung 2 – 5 Jahre vor Verkauf
 - Bewertungsgutachten als Verhandlungs- und /oder Finanzierungsunterlage

International

Vermittlungsdienstleistung

- **Verkäufer-Käufer-Vermittlung**
 - **Abstimmung** des Verkaufsprocedures mit dem Verkäufer.
 - Erarbeitung der **Präsentationsunterlage**.
 - **Kaufpreisanalyse / -abstimmung**.
 - **Selektion (anonym)** potentieller Käufer.
 - Zusammenführung Verkäufer mit Käufer.
 - **Gesprächsmoderation, Mediation und Umsetzungsberatung bis zum Abschluss des Kaufvertrages.**

Vermittlungsdienstleistung

- **Finanzierungsvermittlung**
 - **institutionelle** Finanzierungsoptionen (Banken, Versicherer, Fonds).
 - **private** Finanzierungsoptionen.

für Vertragsbestands- oder Unternehmenskäufe (auch **ohne zusätzliche Dienstleistungen** darstellbar)

International

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Markttransparenz vs. Anonymitätsbedürfnis des Verkäufers

- ➔ **Gibt es einen funktionierenden Markt für Unternehmenskäufe bzw. Verkäufe ?**
- ➔ **Gibt es einen Verkäufermarkt d. h. einen Nachfrageüberhang ?**

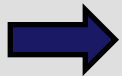
Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Markttransparenz vs. Anonymitätsbedürfnis des Verkäufers

- ➔ Funktionierender Markt im klassischen volkswirtschaftlichen Sinne nicht vorhanden !
- ➔ Verkäufermarkt - signifikanter Nachfrageüberhang „ nur geföhlt „ !

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

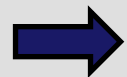
Vertragsbestandsverkauf
vs.
Unternehmensanteilsverkauf



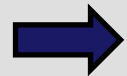
Bietet sich der Vertragsbestandsverkauf oder Unternehmensverkauf an ?

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Vertragsbestandsverkauf vs. Unternehmensanteilsverkauf



Asset Deal (Vertragsbestände) out u.a. wg. Datenschutzgesetz



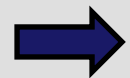
Share Deal (Unternehmensanteile) in u.a. wg. „sanftem Übergang“

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Umsatzfaktor

vs.

Ebitfaktor



Entscheidet der Umsatz oder der Jahresgewinn (EBIT) über die Kaufpreishöhe ?

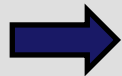
International

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

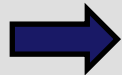
Umsatzfaktor

vs.

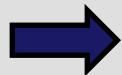
Ebitfaktor



Armortisationsdauer für den Kaufpreis entscheidend.



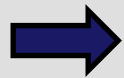
Umsatzbezogene Betrachtungen sind out.



Die Profitabilität des Unternehmens bestimmt den Kaufpreis !

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Kaufpreisanstieg
vs.
Kaufpreisrückgang

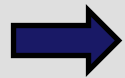


Wie entwickeln sich die Kaufpreise für Immobilienverwaltungsunternehmen ?

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

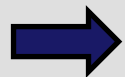
Kaufpreisanstieg vs. Kaufpreisrückgang

- steigendes Angebot wg. Alterspyramide.
- steigende Nachfrage wg. kritischer Unternehmensgrößen
- Regulierung durch EU Folgen ?
- regionale Einflüsse Chancen- und Risikoparameter .



Prognosen ?

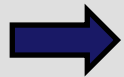
„Kaffeesatzleserei“



Persönliche Einschätzung: Rückgang wg. Risikoaversion der Käufer !

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Chancenparameter vs. Risikoparameter



Welche Chancen und Risikoparameter sind bei der „Kaufpreisfindung“ zu berücksichtigen ?

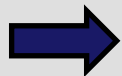
Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

Chancenparameter

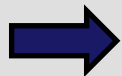
vs.

Risikoparameter

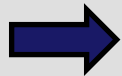
Parameter (Auszug): Vertragsbestände (Struktur WEG, Miete, etc.), Kundenbonitäten (Mieter), regionale Parameter (Wettbewerb, PLZs), Dienstleistungsangebot, Zustand/Schadenquoten der Objekte, Personalkosten, Personalqualität , Sachkosten, IT – Funktionalität etc.



Detaillierte Prüfung der Parameter – **Unternehmensbewertung** !



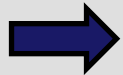
Versachlichung der Kaufverhandlungen (kein türk. Basar).



Basis für Beherrschbarkeit der Risiken aus Käufersicht !

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

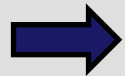
Schnäppchenjäger vs. Utopisten



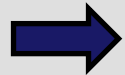
**Sind „Schnäppchenkäufe“ realistisch ? Wie realisiert man
Höchstpreise ?**

Erfahrungswerte und Markteinschätzungen

**Schnäppchenjäger
vs.
Utopisten**



Markt- und risikogerechte Kaufpreise !



Unternehmensphilosophie: Fairer Interessensausgleich !

Zusammenfassung

- **Keine Markttransparenz** bzgl. Angebot und Nachfrage.
- Transaktionen überwiegend als **Share Deals (Anteilsverkäufe)**.
- Kaufpreisentwicklung kaum prognostizierbar – Tendenz **fallend**.
- Betriebsimmanente Chancen und Risiken sind vor Verkauf **detailliert zu bewerten**.
- **Profitabilität** und **Amortisationsdauer** für den Käufer sind **kaufpreisrelevant**.
- **Fazit - Erfahrungen aus unserer Tätigkeit :**

Ein systematisch geplanter und strukturiert durchgeführter Unternehmensverkauf beinhaltet für den Verkäufer einen **fairen Kaufpreis für sein Lebenswerk** und für den Käufer die zeitsparende Option auf **nachhaltiges anorganisches Wachstum**.