

So funktioniert die Übergabe



Diplom-Kaufmann Holger Wittig ist Geschäftsführer der Wittig Unternehmensvermittlung mit Sitz in Hamburg.

Der wachsende Wettbewerbsdruck durch die Großfläche macht immer mehr mittelständischen Einrichtungshäusern zu schaffen. Gleichzeitig gibt es viele Betriebe, die keinen geeigneten Nachfolger aus der Familie oder dem Mitarbeiterkreis haben. Die Wittig Unternehmensvermittlung aus Hamburg hilft diesen Unternehmen bei der Suche nach Käufern oder Mietern.

Die Ursachen, die eine solche Suche nötig machen, sind vielschichtig. Neben dem fehlenden Nachfolger können es wirtschaftliche Probleme oder strategische Entscheidungen sein, die dazu führen, dass Gesellschafter beispielsweise wegen des verschärften Wettbewerbs ein an sich gesundes Einrichtungshaus verkaufen oder vermieten möchten. Wendet sich der Inhaber an Wittig, analysiert die Unternehmensvermittlung die aktuelle Situation und geht dann nach einem klaren Schema vor (siehe Kasten rechts).

■ www.w-uv.de

Wenn die Geschäftsaufgabe beschlossen ist: In sechs Schritten zum Erfolg bei Vermietung oder Verkauf

SCHRITT 1

Die Grundsatzentscheidung

Zunächst müssen die Entscheider im Haus gemeinsam die unwiderrufliche Entscheidung treffen, das Unternehmen aufzugeben bzw. zu vermieten oder zu verkaufen. Diese Entscheidung fällt vielen Betroffenen verständlicherweise schwer. Schließlich geht es meist um das Lebenswerk einer oder mehrerer Generationen.

SCHRITT 2

Die Beauftragung

Nach Kontaktaufnahme zu Wittig wird ein Erstgespräch geführt, in dem die Perspektiven im Hinblick auf Vermietung oder Verkauf für das Objekt geprüft werden. Grobe Preis- und Mietvorstellungen sowie Aussichtschanzen für eine Vermittlung werden genannt. Sollten sich beide Parteien einig sein, wird ein zeitlich begrenzter Makler-Alleinauftrag unterschrieben.

SCHRITT 3

Die Aufbereitung

Danach realisiert Wittig eine gründliche Aufarbeitung der Rahmendaten. Dazu gehören folgende Bereiche:

- Bilanzanalyse
- Erstellung einer Abverkaufs-Planrechnung mit Ermittlung von Unter- oder Überdeckung nach Betriebsaufgabe (Plan-Rentabilitätsvorschau für die Zeit danach)
- Aufarbeitung der Standort- und Wettbewerbssituation
- Zusammenstellung von technischen Prüfprotokollen/Nutzungsgenehmigungen für Kern- und Randsortimente
- Mögliche Erweiterungsmöglichkeiten
- Realistische Preisfindung für Verkauf oder Vermietung
- Erst nach Vorlage aller Unterlagen startet die Mieter- oder Käufersuche.

SCHRITT 4

Die Mieter- oder Käufersuche

Zunächst wird die Zielgruppe bestimmt: Wer könnte sich für den Betrieb interessieren? Maßgeblich hierfür sind die Standortwertigkeit und -anbindung, die Objektgröße und -struktur sowie das Wettbewerbsumfeld. Zur Direktsprache empfehlen sich folgende Zielgruppen:

- Möbel-SB-Discounter
- Möbel-Großfläche/Fachmarktbetreiber
- Mittelständische „Wettbewerber“
- Branchenfremde Betriebe

Nach Festlegung der anzusprechenden Zielgruppen schreibt Wittig zunächst die ausgewählten Betriebe direkt an. Bei Interesse folgt ein Exposé. Breit gestreute Werbung oder Inserate lehnt das Unternehmen in dieser Phase ab. Denn:

- Wittig kennt die Ansprechpartner der regionalen und bundesweiten Filialisten.
- Zudem kennt das Unternehmen die Expansionsgebiete und mittelfristigen -strategien potenzieller Interessenten.
- Erst wenn eine Direktsprache keinen Erfolg hat, schaltet Wittig ggf. unter dem eigenen Logo eine „objekt-neutrale“ Anzeige in der Fachpresse.

SCHRITT 5

Die Verhandlungsgespräche

- Bei entsprechender Rückmeldung nimmt Wittig Kontakt auf, lässt eine Vertraulichkeitserklärung von beiden Seiten unterschreiben und koordiniert die Gespräche. Die Moderation der Gespräche durch das Unternehmen ist effizient, denn:
 - Wittig kennt Mietpreisvorstellungen der regionalen und bundesweiten Filialisten und die realistischen Vorstellungen über Kaufpreise für Möbel-Immobilien.
 - Die meisten Mietvertrags- und Kaufvertragsvorlagen sind bekannt.

- Als außenstehender Moderator mit entsprechender Erfahrung kann Wittig den Verhandlungspartnern verdeutlichen, welche Konditionen realistisch sind. Einbezogen werden der Steuerberater sowie eine juristische Begleitung des Auftraggebers.

SCHRITT 6

Der Abschluss

Ohne entsprechende Moderation „verzetteln“ sich die Interessenten oft. Es fehlt eine „druckvolle“ Koordination bzw. ein stringenter Zeitplan, sodass hoffnungsvolle Gespräche im Sande verlaufen.

Vorsicht: Nicht nur Miete oder Kaufpreis sind entscheidend:

- Anteilskauf (share deal) oder Kauf einzelner Vermögensteile (asset deal)
- Nutzungsgenehmigung für Sortimente/aktueller Brandschutz
- Mitarbeiter-Übernahme
- Kauf-Optionen bei Mietverträgen
- Laufzeit des Mietvertrages mit Verlängerungsoptionen
- Nebenkosten-Regelung
- Notwendige Investitionen für die Mieter/Vermieter
- Ausbauzustand bei Objektübernahme und ggf. Mietende

FAZIT

Auch wenn es eine schwere Entscheidung ist, das eigene Unternehmen aufzugeben, so kann es manchmal doch eine kaufmännisch weise Entscheidung sein, das eigene Objekt abzugeben. Die Vorgehensweise bei einem solchen Ansinnen bedarf der koordinierten und zielgerichteten Moderation. Hier steht Wittig mit Rat und Tat zur Verfügung.



Mit **DiM** steht Ihnen ein **Qualitäts-Netzwerk** zur Seite, in dem jedes Unternehmen über langjährige Erfahrungen im Möbelmarkt verfügt und speziell in diesem Zielmarkt **für jedes Problem die maßgeschneiderte Lösung** erarbeitet.

Ihr Ansprechpartner:
Herr Markus Balsmeyer
Tel. 0 25 06 - 810 43-0
www.DiM-Netzwerk.de

Verbunden durch Kompetenz