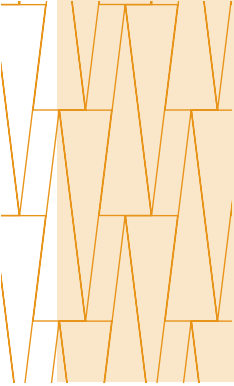


Hotel zu verkaufen aus Altersgründen



Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung stellt sich für viele Hotelbesitzer und -betreiber in den kommenden Jahren die Frage nach der Unternehmensnachfolge. Immer mehr Hotelbetreiber erreichen das Ruhestandsalter. Zudem geht, dem aktuellen DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge zufolge, die zunehmend selbstbewusste „Generation Y“ oft eigene Wege. Ein „Familienautomatismus“ zur Übernahme des Unternehmens durch Tochter oder Sohn ist immer seltener anzutreffen. Deshalb begeben sich immer mehr Unternehmer auch außerhalb der Familie auf die Suche nach einem geeigneten Nachfolger.

Verdient in den Ruhestand

Auch im Falle des Business-Hotels Klein in Frankfurt stellte sich die Nachfolge-Frage. Die Besitzer, ein Frankfurter Geschwisterpaar, hatten das 55 Zimmer-Haus mit Restaurant und Tagungsbereich im Stadtteil Bergen-Enkheim seit den 1960er Jahren als Klein & Schönberg GbR gemeinsam geführt. Vor acht Jahren übernahm die Tochter von Franz Klein gemeinsam mit ihrem Mann als selbstständige Pächter das angegliederte Bistro-Restaurant. Und auch der Sohn von Frau Schönberg war in den Hotelbetrieb eingebunden. Das Hotel Klein ist fest in der lokalen Hotellandschaft etabliert und trotz der ruhigen Lage bestens angebunden. Ein Grund, weshalb das Drei Sterne-Hotel mit Restaurant auch bei Geschäftsreisenden sehr beliebt ist.

Bestmögliche Lösung für den Ruhestand – und die Kinder

„Unser Ziel war es, eine für alle Beteiligten bestmögliche Lösung zu finden, wenn wir in den Ruhestand gehen“, so Franz Klein. „Unsere Kinder wollten nicht in unsere Fußstapfen treten und das Hotel übernehmen. Aus diesem Grund kam für uns der Verkauf unseres Lebenswerkes in Frage.“ Laut DIHK-Report gestalten sich viele Verhandlungen zur Unternehmensnachfolge schwierig. Insbesondere beim Kaufpreis klaffen die Vorstellungen oftmals weit auseinander. Gerade für Alt-Eigentümer ist die ohnehin schon komplizierte Materie auch noch emotional aufgeladen. „Wir wollten den gesamten Verkaufsprozess in professionelle Hände legen, um einen geeigneten Käufer zu finden und den optimalen Preis zu erzielen. Schließlich verkauft man sein eigenes Unternehmen meist nur einmal im Leben.“ Ein professioneller, spezialisierter Berater kennt den Markt und die aktuelle Marktentwicklungen, er kann Angebot und Nachfrage gerade bei komplexen Objekten wie Hotelimmobilien qualifiziert einschätzen und den oft langwierigen Verkaufsprozess effizient steuern.



Franz Klein und Hildegard Schönberg.
Quelle: Sabine Hagemann



Außenansicht des Business-Hotels Klein in
Frankfurt am Main

Professionelle Beratung während des gesamten Verkaufsprozesses

Die Entscheidung fiel Ende 2015 auf die tophotel consultants GmbH. Das eigentümergeführte Beratungsunternehmen ist auf die diskrete und passgenaue Vermittlung von Hotelimmobilien spezialisiert. Ausschlaggebend für die Wahl des Spezialisten aus Baden-Baden war die langjährige Expertise im Markt der Hotelimmobilien. „Zudem hatten wir uns beim Deutschen Hotel- und Gaststättenverband (DEHOGA) nach seriösen Fachmaklern erkundigt. Und auch unser Anwalt empfahl Thomas Röcklein und sein Team aufgrund ihrer exzellenten Branchenkenntnisse und ihrer überzeugenden Referenzen“, so Hildegard Schönborg. Schließlich ist die Transaktion einer Betreiberimmobilie ein umfassender Prozess. Es wird oft nicht nur eine Hotelimmobilie verkauft, sondern gleichzeitig auch ein Unternehmen inklusive des laufenden Betriebes wie bei den Geschwistern Klein. Aus diesem Grund sollte eine gewisse Vorlaufzeit von mindestens einem Jahr für den gesamten Verkaufsprozess veranschlagt werden.

FRANZ KLEIN

„Entscheidend für uns war eine vertrauliche Vermarktung, damit keine Beeinträchtigung des Tagesgeschäfts entstehen kann.“

Diskrete und zügige Transaktion aus laufendem Betrieb

An oberster Stelle beim Verkauf einer Hotelimmobilie im laufenden Hotelbetrieb steht Diskretion. Ein diskreter Verkaufsprozess ist für Hotelimmobilien grundlegend, um seriöse Interessenten zu erreichen und einen attraktiven Verkaufspreis erzielen zu können. Er verhindert den sogenannten Besichtigungstourismus, garantiert einen störungsfreien Hotelbetrieb und schützt vor wirtschaftlichen Einbußen. Ist dies nicht der Fall und die Verkaufsnach-

richt wird öffentlich, können vielfältige negative Konsequenzen die Folge sein: Gäste und Personal sind irritiert, der Hotelbetrieb wird erschwert, was bis zum Ausbleiben von Gästen und Kündigungen von Seiten der Mitarbeiter führen kann. Ganz zu schweigen von dem damit verbundenen Imageschaden.

Um einen Eindruck vom Zustand, der Lage und der Gesamtsituation des Hotels zu bekommen, besichtigte Thomas Röcklein zunächst die Immobilie. So war die Immobilie von 1960 mit einer Gebäudefläche von 2.300 Metern beispielsweise in den 1970er und 1980er Jahren um jeweils einen Bauabschnitt erweitert worden. In einigen Bereichen wies sie einen Renovierungsstau auf. „Thomas Röcklein nahm sich bei unserem ersten Termin wirklich umfassend Zeit, um unsere Wünsche und Vorstellungen aufzunehmen. Dazu gehörte beispielsweise, dass uns die Übernahme der bisherigen Mitarbeiter sehr am Herzen lag. Auch suchten wir nach einer Lösung für unsere beiden Kinder, die im Hotel arbeiteten“, so Franz Klein. „Besonders hilfreich für uns war, dass Thomas Röcklein uns auf wichtige Aspekte hinwies, die uns unbekannt aber noch zu klären waren“, fügt er hinzu.

Daten & Fakten

HOTELNAME

Hotel Klein, www.hotelklein.com

STANDORT

Vilbeler Landstraße 55, 60388 Frankfurt am Main

HOTELKATEGORIE

Drei Sterne-Business-Hotel

GÄSTEZIMMER

55 Zimmer

GEBÄUDEFLÄCHE

2.300 m²

GASTRONOMIE

Bistro, Restaurant, Hotelbar

SONSTIGES

Tagungsraum für 34 Personen, Gesellschaftsräume für bis zu 120 Personen

ÜBERNAHME DES KÄUFERS

01.01.2017

Nach Erhalt des Auftrages bereiteten die Immobilienexperten die Unterlagen auf, um das Objekt vertriebsfähig zu machen. Im Anschluss an eine erste Einschätzung der Immobilie erfolgte eine detaillierte Markt- und Standortanalyse – inklusive der Mikrolage. Darauf folgte die ausführliche Bewertung der Kennzahlen des Hotelbetriebes. Bei einer Hotelimmobilie ist die Preisfindung ein komplexer Prozess: der angesetzte Kaufpreis ist eng mit der betriebswirtschaftlichen Performance verknüpft. Kurz gesagt: Erst mit diesen beiden Faktoren lässt sich der konkrete Verkaufspreis ermitteln und mit dem Verkäufer abstimmen. Ist mit dem Hotel nur eine geringe Rendite zu erzielen, wird der Kaufpreis deutlich niedriger ausfallen als bei einem hochprofitablen Betrieb.

Professionelle Auswahl potenzieller Käufer für nahtlosen Übergang

Dank der qualitativ hochwertigen Kundenkartei der tophotel consultants ließen sich schnell zahlreiche potenzielle Interessenten für das Frankfurter Objekt herausfiltern. Wichtige Faktoren waren die Bonität und die bisherigen Erfahrungen mit den Interessenten, mit denen die Hotelexperten oft schon langjährige Geschäftsbeziehungen pflegen. Gerade bei Familienbetrieben liegt ein besonderer Fokus darauf einen Käufer zu finden, der auch zur Ausrichtung des Objekts passt.

„Die Besichtigungstermine führten die tophotel consultants sehr diskret durch, indem sie unsere Hotelabläufe genau berücksichtigten. Gerade in Hinblick auf unsere gesamte Belegschaft war uns das sehr wichtig“, erklärt Franz Klein, der frühere Inhaber. „Thomas Röcklein und sein Team waren bei sämtlichen Terminen vor Ort und übernahmen aktiv die Gesprächsmoderation. Auch gingen sie kompetent auf alle Fragen der Interessenten ein.“ Nur sechs Monaten vergingen von der Objektaufnahme bis zur Einigung für den finalen Käufer. Der Käufer war dann auch ein ortsansässiger Investor, der noch Immobilienspezialisten bereits bekannt war. Nochmal drei Monate mussten für den schriftlichen Kaufvertrag und den Notar eingerechnet werden. Und auch die steuerlichen Aspekte benötigen Zeit: Nicht nur der laufende Geschäftsbetrieb, sondern auch das Betriebsvermögen der GmbH sowie die Angestellten im Hotel waren zu übernehmen. „Wir waren positiv überrascht, dass der Verkauf so reibungslos über die Bühne ging“, so Franz Klein. „Bei den teilweise nicht einfachen Verhandlungsgesprächen mit den Kaufinteressenten haben wir uns stets bestens beraten gefühlt. Insgesamt benötigten wir nur ein knappes Jahr bis wir den Verkauf und die Übernahme realisiert hatten – und das zu unseren Preisvorstellungen.“

Parallel zum Transaktionsprozess suchte der Investor nach einem passenden neuen Mieter, so dass der Hotelbetrieb nahtlos nach 14 Tagen Betriebsruhe an Weihnachten weiterlaufen konnte - mit Frau Schönbergs Sohn als Empfangschef und den bisherigen Pächtern des Bistro-Restaurants, Franz Kleins Tochter und ihrem Mann.



Kirstin Klotzsche

Consultant, Transaction Services
geprüfte Immobilienmaklerin (SFA)
Telefon +49 7221 983011
kk@tophotel-consultants.com

Fachinformationen

KOSTENFREI

Fachunterlagen mit echtem Mehrwert & konkretem Praxisbezug downloaden. Anwenderberichte, Leitfäden mit nützlichen Checklisten, spannende Interviews, Marktberichte. Im Kern sind es jeher ähnliche Themen, die unsere Interessenten und Kunden der Hotelimmobilien-Branche „umtreiben“. Wir bereiten Sie sukzessive auf – und stellen sie Ihnen zum Download bereit.

tophotel-consultants.com/fachinformationen

tophotel
consultants
Hotelimmobilien seit 1992

tophotel consultants GmbH
Flugstraße 15
76532 Baden-Baden, Germany
+49 (0) 7221 98 30 0
info@tophotel-consultants.com
tophotel-consultants.com