

# Ohne Netz und doppelten Boden

»Nachfolger verzweifelt gesucht«, heißt es vor allem bei Objekten in nicht ganz so attraktiver Lage. Mangelt es an einem zahlungskräftigen Unternehmer, der ein Hotel übernimmt, bleibt als Lösung manchmal nur der Verkauf auf Rentenbasis – eine nicht ungefährliche Alternative

**Freudestrahlend** feierte der Hotelier mit seinen Mitarbeitern den Verkauf seines mittelständischen Hotelbetriebs und stellte bei dieser Gelegenheit den Nachfolger vor: ein Mitarbeiter, der schon viele Jahre im Haus tätig war. Der Inhaber hatte von der Kaufpreissumme nur 100.000 Euro Anzahlung bekommen, Bankschulden von rund 250.000 Euro waren durch den Erwerber übernommen worden und über den Restbetrag in Höhe von 400.000 Euro hatte man sich auf eine monatliche Rentenzahlung von 5000 Euro geeinigt. Ein Kompromiss, der verlockender erschien, als noch weitere Jahre auf einen Käufer zu warten, der die gesamte Summe auf einmal aufbringen kann. Keine 18 Monate später geriet die Rentenzahlung ins Stocken, nach weiteren sechs Monaten blieben die Zahlungen ganz aus.

Der Hotelmarkt verzeichnet bei Objekten mittlerer bis kleinerer Größenordnung – insbesondere wenn sich diese nicht in Großstädten befinden – derzeit sinkende Kaufpreise. Gelegentlich findet sich ein älterer Unternehmer, der seine eigene Firma gut verkauft hat und sich seinen Traum von einem Hotel in dem Ort erfüllt, an dem er zeitlebens gerne seinen Urlaub verbracht hat. Diese Fälle sind aber äußerst selten. Zumeist sucht sich der mittelständische Unternehmer, weil er mit seinen Kaufpreisvorstellungen erst einmal zwei Jahre ins Leere gelaufen ist, einen eigenen Mitarbeiter. Einen, der bereit ist, den Weg in die Selbstständigkeit mit Fördermitteln, Existenzgründergeldern und KfW-Zuschüssen zu wagen. Um den Verkauf überhaupt zu ermöglichen, wird ein bestimmter Kaufpreisteil, den die Bank nicht mehr finanzieren kann, auf Rentenbasis umgelegt. Dies geschieht manchmal sogar ohne Wissen der Bank, da diese das Engagement als zu risikobehaftet ansehen würde. Eine Einschätzung, mit der sie leider oft Recht hat:

• Die Kaufpreiszahlung mit Rentenvereinbarung gegenüber dem Altinhaber hängt bei einer solchen Konstellation vor allem von den Fähigkeiten zur erfolgreichen Betriebsführung des neuen Inhabers ab. Zeigt sich dieser im Hinblick auf die notwendige Eigenverantwortung, das Risikobewusstsein und die Führungsstärke den neuen Anforderungen nicht gewachsen, ist die Zukunft des Hotels von Anfang an gefährdet. Bei kleinen Betrieben hat ein Mitarbeiter zumeist wenig Chancen, Führungsarbeit unter dem bislang allmächtigen Alleininhaber wahrzunehmen. Er bleibt, weil auf dem Markt kein Nachfolger mit den zu hohen Kaufpreisvorstellungen gefunden werden kann, die zweitbeste Lösung. Und das nicht ohne Grund, denn die Sicherheit, die Rentenzahlung tatsächlich über den vereinbarten Zeitraum hinweg zu bekommen, hängt entscheidend vom Käufer ab. Aus diesem Grund sollte der neue Inhaber sorgfältig überprüft werden.

• Nachfolger, die den gewünschten Kaufpreis nicht auf einmal zusammen bekommen und auf die Regelung der Rentenbasis ausweichen müssen, sind zumeist finanziell unzureichend ausgestattet. Läuft der Hotelbetrieb nicht ausreichend erfolgreich, werden üblicherweise als erstes die Rentenzahlungen gekürzt. Die eventuell vorhandenen privaten Sicherheiten müssen üblicherweise komplett der Bank für die Finanzierung des sofort fälligen Kaufpreisanteils übertragen werden. So bleibt für den Käufer nichts mehr an Sicherheiten übrig, die er gegebenenfalls dem Verkäufer zur Absicherung der Rentenansprüche anbieten könnte. Auf einer solchen Basis sollte lieber auf eine Rentenregelung verzichtet werden.

• Der Verkauf auf Rentenbasis hat für den Verkäufer auch den emotionalen Nachteil, dass er sich bis zur vollen Erfüllung der Rentenzahlungen nicht wirklich von seinem bisherigen Betrieb lösen kann. Die Sorge um die Einhaltung der Rentenzahlungen wird ihn immer wieder nach dem Wohlergehen des Hotels fragen lassen. Ein klarer Schnitt ist diese Regelung nicht. Wenn ihm dann auch noch von seinen ehemaligen Mitarbeitern Interna zu Ohren kommen, die seine Ängste oder Vorbehalte bestärken, wird der Altinhaber nie den nötigen Abstand zu seinem bisherigen Betrieb gewinnen – und das, ohne selbst eingreifen zu können.

• Eine komplette Trennung ohne Rentenregelung ist auch aus betriebswirtschaftlichen und fachlichen Gründen zu empfehlen. Was 30 Jahre gut war, muss nicht weitere 30 Jahre gut bleiben. Vielmehr sind innovative Ideen und neue Marketingwege oft sehr hilfreich für den neuen Inhaber. Wenn sein Vorgänger bei jeder Investition jedoch Angst um seine Rente haben muss, ist das für beide Seiten unbefriedigend.

**Fazit:** Wenn die als Kaufpreisersatz oder Kaufpreisanteil vorgesehene Rente nicht zumindest zu 50 Prozent abgesichert ist – durch den Abschluss einer Risikoversicherung, die Abtretung von Lebensversicherungen, die Eintragung einer Grundschuld auf das Privathaus oder auf das Hotelobjekt an rangsicherer Stelle, die Hinterlegung von Wertgegenständen sowie mindestens ein notarielles Schuldanerkenntnis mit sofortiger Vollstreckbarkeitsklausel –, ist es ratsam, den Rentenweg nicht zu wählen. Wenn doch, sollte man bei dieser Konstruktion

eine Vereinbarung treffen, wonach bei einem Rückstand von mindestens drei Raten der sofortige Rücktritt vom Kaufvertrag oder aber das Recht zum Eintritt in die Firmenführung möglich ist, um einige Maßnahmen zur Sicherung der Zahlungen auf Rentenbasis zu nennen. Aber auch bei dieser Lösung bleibt ein Restrisiko bestehen, sodass vor solchen Regelungen gewarnt werden muss.



**Hilmar Pickartz M.A.** (63) ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Pickartz, die ihren Sitz in Berlin und Augsburg hat. Seine Schwerpunkte sind die Insolvenzvermeidung, die Unternehmenssanierung, die Kreditabwicklung und die Abwicklung von Problemimmobilien. E-Mail: pickartz@kanzlei-pickartz.de