



con|cess – Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

der demografische Wandel macht auch vor den Unternehmern nicht halt. Über 30 Prozent der Unternehmenslenker sind über 60 Jahre alt. Ihr Anteil ist doppelt so hoch, wie der arithmetische Bevölkerungsdurchschnitt. Hinzu kommt: Mit der Corona-Krise stellen viele Unternehmer anstehende Nachfolgelösungen zunächst zurück. Doch weder der demografische Wandel noch die Corona-Krise sind ein Grund zur Panik, dass die anstehende Nachfolgewelle nicht zu bewältigen sein wird. Wir haben Ihnen unter „Neues bei con|cess“ aktuelle seriöse und belegte Zahlen zusammengestellt und ziehen einen Vergleich zur Finanzkrise 2008/2009, als im Anschluss an die Krise Existenzgründungen durch einen Unternehmenskauf enorm ansteigen.

Unser Tipp zeigt Ihnen zudem, wie Sie strategische Unternehmenskäufer finden, die eine immer größere Rolle im Nachfolgegeschehen spielen, und was dabei zu beachten ist.

Wie immer finden Sie einen Dealreport, aktuelle Verkaufsobjekte und Kaufgesuche, einen Steuertipp sowie „M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht“ – Folge 14 in diesem Newsletter für Sie aufbereitet.

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

69% der strategischen Investoren halten Transparenz über Chancen und Risiken der Zielgesellschaft für den Erfolg eines Unternehmenskaufs für sehr wichtig, 27% für wichtig.

Quelle: von *Alberl/Dr. Eppinger (Ebner Stoiz, Stuttgart)* in: *M&A Review 1-2/2020*, S. 39

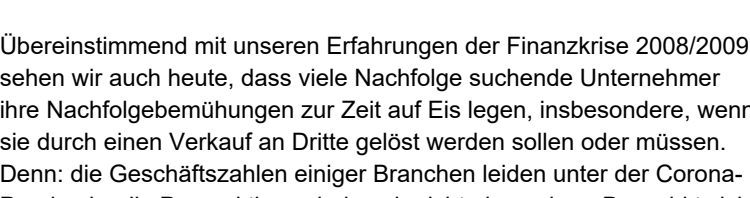
Neues bei con|cess

Alterung der Unternehmer und Corona – rollt eine Welle der Unternehmensnachfolge auf uns zu?

„Mangel an Nachfolgern bedroht Familienunternehmen und Arbeitsplätze in Deutschland; 51% aller Unternehmenslenker sind bereits heute älter als 55 Jahre.“ So reißerisch titelt aktuell einer unserer Marktbegleiter in einer Pressemeldung und verweist dafür auf eine eigens durchgeführte Studie mit gut 580.000 Finanzinvestoren, wobei die Datenquelle auch auf Nachfrage nicht offengelegt wurde.

Eine Studie ohne Quellenangabe lässt Zweifel zurück. Und richtig: Ein Blick in Deutschlands größte Unternehmensdatenbank „Markus“ der Bureau van Dijk Electronic Publishing GmbH zeigt ein etwas anderes Bild. Die zum Beispiel auch von Creditreform genutzte Datenbank listet in der gleichen Unternehmensgröße mit Umsätzen zwischen 250.000 und 50 Millionen Euro insgesamt 1.013.196 Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen (ohne Gaststätten und Landwirtschaft) auf. Unter ihnen sind in 798.572 Unternehmen 823.170 Gesellschafter mit mindestens 50% Gesellschaftsanteil aufgeführt. Der Anteil der über 55-jährigen liegt mit 374.866 bei 45,5%.

Schmunzeln löst die oben genannte Studie bei Marktkennern mit der Aussage aus, dass „in nur fünf Jahren mehrheitlich gut 70% aller Unternehmer deutlich über 55 Jahre alt“ seien. Diese „Müchmädchenrechnung“ setzt voraus, dass in den nächsten fünf Jahren keine einzige Unternehmensnachfolge in Deutschland erfolgen würde. Das hat mit der Realität nichts zu tun und erinnert eher an Panikmache.



Prozentuale Altersverteilung der Unternehmer mit mindestens 50 Prozent Gesellschaftsanteil im deutschen Mittelstand nach „Markus“

Doch Zahlenabweichungen hin oder her: 18 Prozent der Mehrheitsgesellschafter sind im Rentenalter, 30 Prozent älter als 60 Jahre. Wenn die Nachfolge für diese Gruppe in den nächsten fünf Jahren gelöst werden soll, betrifft das im Durchschnitt pro Jahr 6 Prozent der Unternehmen. Das sind etwas doppelt so viel, wie der arithmetische Jahresdurchschnitt einer Generation von 30 bis 35 Jahren, der bei rund 3 Prozent liegt. Und fünf Jahre ist nach unseren Erfahrungen die Vorbereitungszeit, die man benötigt, um bei einem Nachfolgeprozess „die Braut zu schmücken“, Risiken abzubauen, Verkaufsattraktivität und Unternehmenswert zu steigern.

Übereinstimmend mit unseren Erfahrungen der Finanzkrise 2008/2009 sehen wir auch heute, dass viele Nachfolge suchende Unternehmer ihre Nachfolgebemühungen zur Zeit auf Eis legen, insbesondere, wenn sie durch einen Verkauf an Dritte gelöst werden sollen oder müssen. Denn: die Geschäftszahlen einiger Branchen liegen unter der Coronapandemie, die Perspektiven sind noch nicht abzusehen. Das wirkt sich sowohl negativ auf aktuelle Wertermittlungen als auch auf das Erwerbsinteresse potentieller Käufer aus. Die verständliche Devisse vieler lautet: Aussitzen und erst mit nachhaltig steigenden Geschäftsergebnissen neu an den Nachfolgemarkt gehen. Damit ist zu erwarten, dass nach Überwinden der Corona-bedingten Krise und einer ebenso zu erwartenden Neusortierung der Marktteilnehmer eine deutliche Belebung des Nachfolgegeschehens eintreten wird.

Zugleich werden aber voraussichtlich - und das ist die gute Nachricht für Verkäufer - die Zahlen der Jungunternehmer wieder spürbar steigen, die sich mit einem Unternehmenskauf die Existenzgründung ermöglichen. Dies zeigt ein Blick in den KfW-Gründungsmonitor für die Jahre nach der Finanzkrise 2008/2009: in den Jahren 2008 bis 2010 stiegen die Existenzgründungen durch Unternehmens- und Beteiligungsübernahmen um 27 Prozent, 2011 lag das Niveau noch 21 Prozent über dem von 2008.

Nutzen Sie daher die **jetzige Zeit** zur besseren **Vorbereitung** einer späteren Nachfolge. **Sprechen Sie uns an**, wir können Ihnen – auch mit unseren Erfahrungen aus der Krise 2008/2009 – helfen und Tipps geben.

Lutz Lehmann, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

Deal Report

Altersnachfolge im Bildungswesen gesichert

Professor Dr. Siegfried Köhli gründete vor 30 Jahren in Halle das BBI - Bildungs- und Beratungsinstitut und ist mit mittlerweile 13 Standorten der Platzhirsch in Sachsen-Anhalt auf dem Gebiet der beruflichen Bildung und Arbeitsmarktintegration. Die Altersnachfolge wurde an und **Ulrich Tippenhauer**, unser Berliner con|cess M+A-Partner, stand mit dieser beauftragt. Die anfänglichen Gespräche und Überlegungen, wer ein optimaler Käufer und Partner sein könnte, erbrachte mehrere Käufergruppen. Neben Strategien kamen auch Finanzinvestoren in die Betrachtung. Hier signalisierte ein Schweizer Finanzinvestor sehr schnell Interesse. Dieser Investor kannte sich bereits auf dem Bildungsmarkt sehr gut aus und wusste um die „Besonderheiten“ des Geschäfts. Er erkannte die Chancen und Möglichkeiten, ein etabliertes und marktbestimmendes Unternehmen zu kaufen und weiterzuentwickeln. Nach einer sehr umfangreichen Prüfung des Unternehmens – ein Kennzeichen vieler Finanzinvestoren - wurden im Dezember 2019 die Verträge unterzeichnet. Der Verkäufer bleibt dem Unternehmen als Mitgesellschafter mit einem kleinen Anteil erhalten. Die bisherige Führungsebene macht geschlossen weiter und sorgt so auch nach dem Deal für eine große Stabilität.

„Es ist gerade bei den Mittelständlern immer wieder zu sehen, welche schöne Unternehmenserben es gibt. Ein notwendiges Hauptziel dieser Transaktion war es für mich, Vertrauen zwischen Finanzinvestor und Verkäufer herzustellen. Hier treffen meistens verschiedene Ansätze aufeinander, für die beide Seiten erst einmal Verständnis aufbringen müssen. Dies ist uns sehr gut gelungen.“, sagt Ulrich Tippenhauer nach erfolgreichem Abschluss. Im rechtlichen Bereich wurde die Transaktion von den Spezialisten Renzenbrinck & Partner aus Hamburg betreut. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Tipps und Erfahrungen

Wie finde ich einen strategischen Unternehmenskäufer?

Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung IfM Bonn sagen voraus, dass in den nächsten Jahren durchschnittlich rund **30.000 nachfolgefähige Unternehmen** pro Jahr einen Nachfolger suchen werden. Von den rd. 3,4 Millionen Familienunternehmen in Deutschland werden 700.000 als übernahmewürdig angesehen.

War es in der Vergangenheit so, dass circa 54 Prozent der Unternehmen ihren Nachfolger innerhalb der Familie fanden, hat sich in den letzten Jahren ein spürbarer Wandel vollzogen. Nach einer aktuellen Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) ist der Anteil der familieninternen Übergaben deutlich auf rund 44 Prozent gesunken. Dies ist Ausdruck des sich seit Jahren abzeichnenden Trends, dass sich Nachkommen in Unternehmerfamilien aufgrund einer anderen Work-Life-Balance immer häufiger gegen die Übernahme des elterlichen Betriebes entscheiden. Dieser Trend, so gehen zumindest die Autoren der DIHK-Studie aus, wird sich in den nächsten Jahren noch weiter fortsetzen. Das wird dazu führen, dass Unternehmer sich für ihre Nachfolge sehr viel häufiger externe Übernehmer bzw. Käufer suchen müssen.

Doch auch auf dem Gebiet der externen Unternehmenskäufer zeichnet sich ein Wandel ab. Seit Jahren sinkt – ohne krisenverursachte Sondereffekte - der Anteil der potenziell an Unternehmensübernahmen interessierten Existenzgründer (MBI), während der Anteil der nach externen Nachfolgern suchenden Unternehmern zunimmt. Daraus resultiert, dass Kaufinteressenten sehr viel selektiver bei ihrer Suche vorgehen und gleichzeitig ihre Anforderungen an die Qualitätskriterien des Kaufobjektes erhöhen (Cherry-picking).

Das trifft auch für **strategische Unternehmenskäufer** zu, Unternehmen, die – oft mit gefüllter „Kriegskasse“ – aus verschiedenen Gründen durch den Kauf anderer Unternehmen wachsen wollen. Zu solchen Gründen gehören unter anderem angestrebtes Größenwachstum für Skaleneffekte, größere Marktrelevanz und Auftragsumfänge, Diversifikation und Erweiterung des eigenen Leistungs- und Kundenspektrums oder Erwerb von Know-how. Gerade solch strategischen Käufer haben daher oft einen engeren Suchfokus als Existenzgründer.

Damit ergeben sich für die nach Nachfolgern suchenden Unternehmer im Wesentlichen zwei Herausforderungen:

- sich so vorbereiten, dass das eigene Unternehmen genug Attraktivität bei den potenziellen Käufern erzeugt, und
- mögliche Kaufinteressenten zu finden und anzusprechen.

Zur **professionellen Vorbereitung** gehören neben qualitativ guten Verkaufsunterlagen für die Interessenten (**Exposé**, marktgerechte **Wertermittlung**) die Vorbereitung des Unternehmens selbst durch vorherige Optimierung und Risikosenkung. In einem „Käufermarkt“, den der Markt für Unternehmensverkäufe zur Zeit darstellt (und der wohl auch nach der Corona-Krise bestehen bleiben wird), selektieren Kaufinteressenten immer häufiger bereits nach Durchsicht der ersten zur Verfügung gestellten Unterlagen unzureichend vorbereitete Angebote aus, so dass es zu keinen weiteren Gesprächen kommt.

Doch wie potenziell interessierte strategische Käufer finden und ansprechen?

Zwei Praxis-Aspekte sind hier wesentlich:

- 1. Nur wenige strategische Unternehmenskäufer suchen öffentlich**

Dies zeigt auch ein Blick in unsere eigene Daten-Base: Dies zeigt auch die größte deutsche Plattform Nexxt-Change: Rund 6.500 Verkaufsangeboten stehen dort nur 1.900 Kaufgesuche gegenüber. Auch strategische Käufer inserieren zwar online und werden darüber hinaus in Internetportalen auf Verkaufsanzeigen aktiv. Deutlich zielführender, systematischer und mit weniger Streuverlust ist es jedoch, potenziell passende Unternehmen aus geeigneten (kostenpflichtigen) Wirtschaftsdatenbanken mit Überlegung herauszufiltern und diese direkt anzusprechen. Die con|cess M+A-Partner haben Zugang zu solchen Datenbanken mit vielen geeigneten Filtermöglichkeiten und sind in der anonymen Ansprache, der Qualifizierung von Kaufinteressenten und dem „Trennen von Spreu und Weizen“ erfahren. Im Gegensatz zu manchen verkaufswilligen Unternehmern lässt ihre Ansprache strategischer Kaufinteressenten keine Rückschlüsse auf das Verkaufsobjekt zu, ein wichtiger Aspekt.

Bei Interesse führt der Berater ebenfalls das Erstgespräch ohne Nennung des Unternehmens, um Interessenslage, Seriosität, aber auch die Finanzierungsfähigkeit zu bewerten. Erst nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung und – wenn gewünscht - Freigabe durch den Verkäufer werden detailliertere Informationen weitergegeben.

- 2. Nicht jeder potenzielle Kaufinteressent hat tatsächlich Interesse an einem Unternehmenskauf**

Erfahrungsgemäß melden rund 10-25 Prozent der angesprochenen potenziellen Kaufinteressenten Interesse an. Weniger als ein Viertel davon bleibt nach Exposéstudium und ersten Gesprächen bei der Stange und unterbreitet ein Kaufangebot. Daher muss in der Regel eine „kritische Masse“ von Kaufinteressenten herausgefiltert und angesprochen werden. Aus 100 kontaktierten Strategen kristallisieren sich etwa 2-4 ernsthafte Kaufinteressenten heraus.

Die con|cess M+A-Partner haben sich seit über 20 Jahren auf diese Leistungen spezialisiert. Dazu gehören in der Folge auch die Gesprächsbegleitung und Moderation der Verhandlungen bis zur Vertragsunterzeichnung, ggf. unter Hinzuziehung von M&A erfahrenen Rechtsanwältinnen und Steuerberatern, sowie die Koordination einer **Due Diligence** (dieser Stufenprüfung des Käufers). Damit stellen sie sicher, dass sich der (meist im Unternehmensverkauf ungewöhliche) Verkäufer und der Kaufinteressent auf Augenhöhe begegnen können, Konfliktsituationen zwischen den Parteien geläutet, Missverständnisse beseitigt und die Erfolgchancen für eine geregelte Unternehmensnachfolge erhöht werden.

Sprechen Sie den [Partner in Ihrer Region](#) an!

[Manfred Rinderer](#), con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein

Über den Autor:

Manfred Rinderer ist Dipl.-Kaufmann und hat viele Jahre als Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen der Lebensmittelindustrie, des Metallbaus und aus dem Dienstleistungsbereich gearbeitet. Er ist zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge (HTW) sowie zertifizierter Business Coach (dvct).

Unter seiner Firma MR-U.N.i.K.u.M. GmbH & Co. KG ist Manfred Rinderer con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein und im con|cess-Netzwerk zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Räumen Düsseldorf, Mönchengladbach, Köln, Bonn, Aachen, Daun und Trier.

Steuertipp:

Ein Paukenschlag für die Aufsichtsratsbesteuerung!

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat sein Dogma zur Umsatzbesteuerung von Aufsichtsräten aufgegeben. Mit Urteil vom 27.11.2019 (V R 23/19) hat der BFH entschieden, dass Aufsichtsratsmitglieder nicht (mehr) der Umsatzsteuer unterliegen, wenn sie für ihre Tätigkeit keine variable Vergütung erhalten. Die Entscheidung markiert eine Zäsur in der der Aufsichtsratsbesteuerung.

Seit Einführung der Umsatzsteuer vor mehr als 100 Jahren galten Aufsichtsratsmitglieder unverrückbar als umsatzsteuerliche Unternehmer. Wurde auch nur punktuell versucht, an diesem Dogma zu rütteln, folgten stets eindeutige Bestätigungen der Unternehmensregierung (z.B. BFH vom 27.07.1972, BStBl. II 1972 S. 810). Einzig und allein im Fall der behördlichen oder ministeriellen Ausübung eines Aufsichtsratsmandats hat die Finanzverwaltung bislang eine Ausnahme von der BFH-Verurteilung zugelassen. Nach der aktuellen Entscheidung des BFH verhält es sich genau umgekehrt – Aufsichtsratsmitglieder unterliegen im Grundsatz nicht mehr der Umsatzsteuer.

Quelle: [Rechtsanwalt Burkhard Capell, Berlin](#)

Verkaufsangebote des Monats

Online-Handelsunternehmen

Bei dem zum Verkauf stehendem Online-Handel handelt es sich um einen ausgesprochen wachstumsstarken Betrieb, der in einem Nischenbereich für Heimwerker- und Einrichtungszubehör seit einigen Jahren geschäftlich aktiv ist. Das Unternehmen hat sich eine etablierte Marktposition erarbeitet, überzeugt durch eine fundierte Beratungskompetenz und hohe Flexibilität sowie schnelle Lieferfähigkeit.

Im Unternehmen werden ca. 25 Mitarbeiter beschäftigt, der Umsatz liegt bei etwa 9 Mio. €. Die Umsatz- und Ertragszahlen sind überzeugend. Die neue Gewerbeimmobilie befindet sich im Privatbesitz und kann ggf. übernommen oder angemietet werden.

Unsere Chiffre-Nr.: V 17905

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Dienstleistungsunternehmen für Bürokommunikation

Das etablierte und ertragsstarke Dienstleistungsunternehmen versteht sich als Full-Service-Anbieter für umfassende Bürokommunikationslösungen. Neben dem herkömmlichen Angebot wird die Dienstleistungspalette mit neuen Serviceleistungen stetig weiter ausgebaut.

Im Unternehmen werden annähernd 40 Mitarbeiter beschäftigt; der Umsatz der vergangenen Jahre liegt im Bereich von 7 Mio. €. Das Unternehmen ist in Süddeutschland ansässig und maßgeblich im Einzugsgebiet einer Großstadt geschäftlich aktiv. Der Verkauf erfolgt im Zuge einer geregelten Nachfolgeplanung.

Unsere Chiffre-Nr.: V 17965

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuch des Monats

IT-Unternehmen auf Wachstumspfad

Im Rahmen der Wachstumsstrategie sucht der Kaufinteressent, selbst ein IT-Unternehmen, ein passendes IT-Unternehmen (Software), gerne auch mit Beratungskompetenz. Von besonderem Interesse sind die Geschäftsbereiche IT-Consulting, Server-Hosting und Betreuung der IT-Infrastruktur.

Eine gewachsene Organisationsstruktur mit mindestens 10 Mitarbeitern muss vorhanden sein. Die ideale Unternehmensgröße liegt bei 15-30 Mitarbeitern, der Umsatz zwischen 1,5 Mio. € und 7,0 Mio. €. Das gesuchte Unternehmen sollte sich in der DACH-Region befinden und verkehrsgünstig (Bahn, Flug) erreichbar sein; besonderes Interesse besteht an Unternehmen aus den deutschen PLZ-Bereichen 1 bis 5.

Unsere Chiffre-Nr.: K 17522

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 14

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent einen Negotiated Sale von Ihnen verlangt oder eine NewCo als Käufer ins Spiel bringt? Was es mit diesen und weiteren Anglizismen bei Unternehmens(ver)käufen auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Insbesondere Beteiligungsgesellschaften und ausländische Investoren werfen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

NBO

Non-Binding Offer = Letter of Intent (LoI).

Negotiated Sale

Bei einem Negotiated Sale verhandeln Verkäufer und Käufer, anders als in einem Auction Sale (einer Auktion), exklusiv miteinander.

Net Assets

Reinvermögen eines Unternehmens, errechnet aus der Summe aller Aktiva abzüglich der Verbindlichkeiten und Rückstellungen.

Net Cash/Net Debt

Komponente des Unternehmenswerts. Saldo aus liquiden Mitteln und zinstragenden Verbindlichkeiten.

Net Present Value (NPV)

Nettobarwert einer Investition nach Abzug der Initialausgaben.

New Company (NewCo)

Neu gegründetes Unternehmen, das als Akquisitionsvehikel dient. Die Rechtsform einer NewCo ist üblicherweise die einer Kapitalgesellschaft.

Non-Disclosure Agreement (NDA)

NDA ist eine Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung, die üblicherweise im Vorfeld von Unternehmensverkäufen oder anderen vertraulichen Transaktionen abgeschlossen wird.

Non-leakage Provisions

Regelungen im Rahmen des Locked-Box-Mechanismus, die den Mittelabfluss zwischen dem Stichtag (auf den zur Kaufpreisfindung abgestellt wurde) und dem Vollzugstag verhindern sollen.

NOPAT

Net Operating Profit After Taxes (oder im Deutschen das Geschäftsergebnis nach Steuern) entspricht dem EBIT beziehungsweise Betriebserfolg nach Steuern (Nachsteuererwerb).

Erläuterungen zu weiteren M&A-Fachbegriffen finden Sie [hier](#).

Aktuelle Angebote

Baumaschinen

Handelsunternehmen

Das österreichisches Unternehmen entwickelt und vertreibt mit einer Branchenerfahrung von einem Jahrzehnt und einem Umsatz von rd. 2,7 Mio. € Baumaschinen in Standard- und Sonderbauweise. Die Baumaschinen sind einem Nischensegment zuzuordnen und weisen ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis auf. ...

IT Systemhaus für Training und Projekte

Das Unternehmen mit exzellentem Know-how, verbunden mit einer sehr guten Skalierbarkeit des Geschäftsmodells ist seit dem Gründungsjahr rentabel und profitabel wachsend auf aktuell rd. 1,9 Mio. €. Man verfügt über zwei Jahrzehnte Erfahrung auf dem Microsoft Kerngebieten seit ...

Kunststoffspritzguss / Kabelkonfektion / Werkzeugbau

Das Unternehmen mit 4,3 Mio. € Umsatz produziert Kunststoffspritzgussteile, konfektioniert Kabel und Kabelbäume mit entsprechenden Steckerverbindungen. Ein eigener Werkzeugbau erstellt und wartet die hochwertigen Spritzgusswerkzeuge. Man beliefert wichtige ...

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Maschinenbau

Ingenieur sucht im Rahmen der Unternehmensnachfolge die Möglichkeit, sich durch Unternehmenskauf eines produzierenden und/oder planenden Unternehmens selbstständig zu machen, Investition bis ca. 1 Mio. € möglich. Der Firmenkauf könnte In Anbetracht des Alters (33 Jahre) und. ...

Mode-Accessoires

Marktführer bei teils exklusiven Accessoires sucht Zukaufsmöglichkeiten. Gesucht werden Unternehmen aus den Bereichen modische Accessoires wie Hüte, Handschuhe, Lederwaren, Schmuck, Taschen, etc. Auch Online-Händler kommen ...

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage