



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Corona-Krise stellt viele Unternehmen vor bisher nicht gekannte Herausforderungen. Eine der aktuell größten ist die Liquiditätssicherung zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs oder zur Finanzierung des Wiederanlaufs. Unter „Neues bei con|cess“ zeigen wir Ihnen in einem aktuellen Fall, wie man zum Beispiel mit der Restrukturierung von Pensionszusagen sowohl frische Liquidität gewinnt und zugleich die immer größer werdenden Risiken aus Pensionsplänen beseitigt. In „Tipps und Erfahrungen“ haben wir Hinweise über Sinn und Unsinn von Due Diligence-Prüfungen und für die verkaufsfördernde Vorbereitung zusammengestellt.

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

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

35% der Unternehmen stellen auch in der Corona-Krise die strategische Planung und die Weiterbearbeitung laufender Unternehmenstransaktionen in den Mittelpunkt ihrer Tätigkeit.

Quelle: Prof. Dr. Bauer nach: Blitzumfrage von Lancaster University School, MADiscover GmbH, M&A Review und Bundesverband M&A, in: M&A Review 5/2020, S. VIII

Neues bei con|cess

Corona-Krise: Zusätzliche Liquidität durch Restrukturierung von Pensionszusagen

„Zusätzliche Liquidität in der Krise? Aussichtslos, werden viele sagen. Dabei verfügen manche Unternehmen über stille Reserven, die es gerade in Zeiten der Krise zu heben gilt. Gerade in Krisenzeiten kann es sinnvoll sein, die Bilanzen von Pensionsrückstellungen zu befreien und damit gleichzeitig Liquidität im Unternehmen zu generieren. Denn: hatte die andauernde Niedrigzinsphase Pensionszusagen bei vielen Unternehmen zunehmend zu einem Problem werden lassen, können diese nun in ein anderes Licht gerückt werden. Viele Unternehmen haben durch Pensionszusagen nicht nur Risiken im Unternehmen, sondern vielleicht gerade jetzt die Chance, gleichzeitig zwei Herausforderungen mit einer Restrukturierungsmaßnahme erfolgreich zu lösen. Das ist insbesondere dann möglich, wenn Unternehmen in der Vergangenheit Rücklagen für die Pensionszusagen in Form von Rückdeckungsversicherungen oder anderen Sparanlagen aufgebaut haben.“

Es lohnt sich – das zeigt ein aktuelles Praxisbeispiel

Möglichkeiten, wie es funktionieren kann, zeigt ein aktuelles Beispiel aus der Autoren-Praxis der letzten Tage auf.
Ausgangslage: Das Unternehmen hat 4 Pensionszusagen gegeben. Dafür haben sich über 560.000 € Rückstellungen für Pensionen aufgebaut, denen Rücklagen in Form von Rückdeckungsversicherungen mit rund 170.000 € gegenüberstehen. Allerdings ist das Eigenkapital so geschrumpft, dass vom nominellen Stammkapital von 50.000 € nur noch rund 20.000 € zum Bilanzstichtag 31.12.2019 vorhanden sind. Ein Antrag bei der Hausbank für Corona-Hilfen im Zusammenhang mit einer KfW-Finanzierung kann daher nicht gestellt werden, weil mehr als 50% des Stammkapitals fehlen.

Lösung: Aufgrund unserer Analyse, Empfehlung und Vermittlung ergab sich folgendes **Ergebnis:**

- die Rückstellungen werden komplett ausgebucht
- das bilanzielle Eigenkapital steigt um 125.000 € und
- das Unternehmen hat rund 100.000 € mehr Liquidität, um damit zunächst die Risiken aus der Corona-Krise zu bewältigen.

Bei diesem Fall hat sich angeboten, die Rückdeckungsversicherungen aufzulösen. Parallel wurden eine Unterstützungskasse bzw. ein Pensionsfonds eingesetzt, um die Pensionszusagen auszulagern. Der Vorteil: Beide - Pensionsfonds wie Unterstützungskasse - können Darlehen vergeben, so dass der größte Teil der Liquidität aus den Rückdeckungsversicherungen im Unternehmen verbleibt.

Eine solche Lösung ist nicht überall möglich oder sinnvoll. Jeder Einzelfall muss geprüft werden, um daraus die richtigen Maßnahmen abzuleiten. Die Herausforderung: Im Dickicht der steuerlichen, rechtlichen, bilanziellen und finanziellen Regelungen und Rahmenbedingungen von Pensionsplänen und vor allem ihren Änderungen alle Möglichkeiten zu kennen und zu erkennen – eben auch die Möglichkeiten, die bestimmte Marktteilnehmer nicht offensiv bewerten.

Daher unser **Fazit:** Gerade auch in Krisenzeiten kann der Weg zu einem in der Restrukturierung von Pensionszusagen langjährig erfahrenen Berater mit einem belastbaren Netzwerk von spezialisierten Markt-Playern lohnen. Sprechen Sie Ihren regionalen con|cess M+A-Partner an, wir arbeiten seit Jahren mit solchen Spezialisten zusammen.

[Manfred Rinderer](#), con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein
[Peter Schrade](#), Institut für Mittelstandsförderung (IFM), Kierspe

Deal Report

Der erste Kontakt war schon der letzte

Alters- aber auch Gesundheitsgründen bowegen im dritten Quartal 2019 einen Unternehmer, unseren Kaiserlauterer con|cess M+A Partner [Reinhard Scheiba](#) mit der Nachfolgeregelung seines Fliesenhandels zu beauftragen. Die besondere Herausforderung: Der Prozess sollte sehr zügig umgesetzt werden.

Reinhard Scheiba bereitete Unternehmen und Unternehmer professionell auf die Verkaufsanforderungen vor und griff auf Kontakte der eigenen Käuferdatenbank zurück. Daraus sprach er zwei MBI-Kandidaten an und kontaktierte vier strategische Käufer. Der Vermarktungsgedanke war, dass ein Strategie am schnellsten eine Entscheidung treffen kann. Während andere Fliesenhändler zögerten, sich mit einer horizontalen Erweiterung ihrer Aktivitäten zu befassen, erkaufte ein Kunde sofort die Vorteile einer vertikalen Integration, um so eine Handelsstufe zu überspringen und deren Gewinne für sich zu generieren.

Bereits durch das detaillierte Exposé umfangreich informiert, bestätigten sich die Eindrücke beim ersten Termin, so dass – sicher nicht gewöhnlich – bereits beim ersten Treffen der Deal mit geringem Preisnachlass per Handschlag besiegelt und im April 2020 notariell beurkundet wurde. Corona bedingt entfiel das sonst übliche gemeinsame Essen nach dem Notartermin – soll aber nachgeholt werden, da der gesamte Ablauf in großer Harmonie vorstatten ging.

Da ein angestellter Geschäftsführer im Haus verblieb, können die Aktivitäten reibungslos fortgeführt werden. Der Unternehmer ist froh und dankbar für die schnelle Lösung und kann sich nun sorgenfrei seiner Gesundheit widmen und seinem Steckenpferd, der lokalen Politik, nachgehen.

Tipps und Erfahrungen

Due Diligence - Warum benötigen Käufer eine Due Diligence Prüfung und warum so umfangreich?

Sie haben einen [Letter of Intent \(LoI\)](#) unterzeichnet, die Eckpunkte des Erwerbs und die Höhe des Kaufpreises vereinbart und sehen sich nun kurz vor Abschluss Ihrer Nachfolgeregelung? Leider nein. Denn, auch wenn Sie die ersten wichtigen Schritte erfolgreich geschafft haben, liegt zwischen dem LoI und dem Kaufvertrag mindestens noch die [Due Diligence \(DD\)](#). Das heißt, die sorgfältige Prüfung und Analyse ihres Unternehmens, insbesondere im Hinblick auf seine wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse, Risiken und Chancen durch den potentiellen Käufer.

Eine Due Diligence kann für den Verkäufer recht nervenaufreibend werden. Es geht ans „Eingemachte“. So müssen gegebenenfalls Dokumente neu erstellt sowie vorhandene Unterlagen aktualisiert werden. Oft umfasst bereits die Liste der angeforderten Dokumente weit mehr als zehn Seiten. Da fragt sich der gestandene Unternehmer mitunter, ob das so sein muss. Schließlich geht es auch um Betriebsgeheimnisse, die offengelegt werden. Die Antwort ist - evtl. mit Ausnahme weniger Betriebsgeheimnisse, die erst bei Vertragsabschluss bekannt gemacht werden sollten - uneingeschränkt: Ja. Denn mit der Due Diligence wird nicht nur das Eigeninteresse des Käufers befriedigt, sondern auch den Anforderungen durch finanzierende Institute nachgekommen. Niemand kauft die „Katze im Sack“ und auch eine Bank will das Tier komplett sehen. Betriebliche Vorgänge und Faktenlage, die für den Verkäufer selbstverständlich sind und seit vielen Jahrzehnten geübte Praxis darstellen, sind für den Käufer neu und stehen auf den Prüfstand. Zudem ist er gegenüber seinen Kreditgebern und – als angestellter Geschäftsführer seiner eigenen Unternehmens auch gegenüber den Gesellschaftern – rechtlich verpflichtet, ... [hier gehts weiter](#)

[Reinhard Scheiba](#), con|cess M+A-Partner Kaiserslautern

Über den Autor:

con|cess Gründungsmitglied [Reinhard Scheiba](#) ist Kaufmann und hat vor seiner con|cess-Zeit als Niederlassungsleiter und Geschäftsführer im In- und Ausland u. a. die Niederlassung ausländischer Tochtergesellschaften betreut.

Im con|cess-Netzwerk ist er zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Kaiserslautern, Saarbrücken, Ludwigshafen, Mannheim, Heidelberg, Karlsruhe und Pforzheim. Darüber hinaus hat er im Zusammenhang mit distressed M&A besondere Kenntnisse für das Insolvenzplanverfahren erworben.

Verkaufsangebote des Monats

Werbeagentur(en)

Aktuell stehen unabehängt Alternativen zwei Werbeagenturen im Rahmen einer geregelten Unternehmensnachfolge zum Verkauf. Beide Agenturen verfügen über einen ausgezeichneten Mitarbeiterstamm und eine überzeugende Kundenstruktur. Beide sind schon mehr als drei Jahrzehnte im Markt und haben so schon einige Wirtschaftskrisen erfolgreich überstanden.

Die eine Werbeagentur befindet sich in Süddeutschland und erzielt mit 24 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 1.600 T€. Die andere Werbeagentur ist in Norddeutschland ansässig und erwirtschaftet einen Umsatz von ca. 800 T€ mit 9 Mitarbeitern.

Unsere Chiffre-Nr.: V 15225 (Nord)

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Unsere Chiffre-Nr.: V 17911 (Süd)

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuche des Monats

MBI sucht Maschinenbau-, Feinmechanik- oder Elektrotechnikunternehmen

Dr.-Ing. Geschäftsführer (51 J) sucht zum Kauf oder als Beteiligung ein Unternehmen aus dem Bereich Maschinenbau, Feinmechanik oder Elektrotechnik. Hervorzuheben sind seine beruflichen Kompetenzen in den Bereichen F & E, Produktion und Marketing. Investment bis 6 Mio. € möglich.

Unsere Chiffre-Nr.: K 16630

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Anlagenbauunternehmen sucht Produzenten

Ein internationales Anlagenbauspezialist sucht den Zukauf eines Unternehmens aus dem Bereich Metallherzeugung und -bearbeitung oder Maschinen- und Anlagenbau, vorzugsweise mit Standort in Baden-Württemberg oder Bayern. Es werden positive Erträge, ein Umsatz zwischen 3 und 40 Mio. €, weiteres Entwicklungspotenzial und ein gepflegter, ausbaufähiger Kundenstamm erwartet.

Unsere Chiffre-Nr.: K 17252

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 15

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent ein Officer's Certificate verlangt oder eine Open Issues List zusammenstellen will? 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-Ständischen Manchem mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

Officer's Certificate

Durch Gesellschaftsorgane (Geschäftsführung, Vorstand) im Rahmen einer Transaktion abzugebende Erklärung in Bezug auf die Richtigkeit von Gewährleistungen zu einem bestimmten Zeitpunkt, z. B. dem Closing Date. Bei der Abgabe derartiger Erklärungen ist darauf zu achten, dass sie ggf. kenntnisqualifiziert sind.

Open Issue

Ein zwischen den Parteien noch nicht ausverhandelter oder streitiger Punkt.

Open Issues List

Zusammenfassung und Gegenüberstellung der zwischen den Parteien noch nicht ausverhandelten oder streitigen Punkte (Open Issue), um diese so für die weiteren Verhandlungen aufzuarbeiten und möglichst effizient verhandeln zu können.

Operating Cash Flow

Der Teil der Geldflüsse, der aus dem operativen Geschäft kommt.

Operating Profit

Gewinn eines Unternehmens aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, vor Zinsen und Steuern.

Ordinary Course of Business

Gewöhnlicher Geschäftsbetrieb eines Unternehmens; nicht in den Ordinary Course of Business fallen besonders riskante oder außergewöhnliche Maßnahmen. Teilweise sieht eine Vertragsklausel zum Schutz des Erwerbers vor, dass zwischen Signing und Closing (Vertragsunterzeichnung und Vertragswirksamkeit) durch den Veräußerer nur solche Geschäfte ohne Zustimmung des Erwerbers durchgeführt werden dürfen, die dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb entsprechen.

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

Aktuelle Angebote

Energie- und Umwelttechniksysteme

Mit über 30 Mitarbeitern und 1,5 Mio. € Umsatz umfasst das Leistungsspektrum Entwicklung, Planung, Herstellung, Vertrieb, Montage, Wartung und Service von thermischen Energierückgewinnungsanlagen sowie von Wärmepumpen für den privaten und industriellen ...

Ertragsstarker Produzent von Elektrotechnik

Bei 4 Mio. € Umsatz ist das Unternehmen spezialisiert auf die Herstellung von Verteilern für die dezenterale Gebäudeinstallation. Das Familienunternehmen mit exzellentem Know-how ist rentabel wachsend und hat ...

Kunststoffspritzguss mit eigenen Produkten und eigenem Formenbau

Vom Umsatz von rd. 4 Mio. € entfallen etwa 1/3 auf Bauteile aus technischen Kunststoffen und etwa 2/3 auf eigene Produkte in einer Nische, wo die Firma eine führende Marktposition in Europa als größter Produzent hat. ...

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Medizintechnik

Vertriebs erfahrener Manager aus dem Bereich Medizintechnik sucht ein branchennahes und umsatzstarkes Unternehmen mit mindestens 2,5 Mio. € Umsatz zur Übernahme, ggf. auch in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, im Rahmen einer Nachfolgeregelung. Ein Standort in Süddeutschland wird bevorzugt. ...

Luftfahrt, Optoelektronik, Personal

Erfahren und breit aufgestellter Dipl.-Ing. der Luft- und Raumfahrttechnik sucht zu Diversifikationszwecken ein profitables Unternehmen aus den Bereichen Luftfahrt, Optoelektronik, Personal oder Infrastrukturdienstleistungen mit mindestens 2,5 Mio. € Umsatz. ...

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

