



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Attraktivität und der Wert eines zum Verkauf stehenden Unternehmens steht und fällt mit dem Umfang der Risiken, die im Unternehmen liegen. Viele dieser Risiken kann ein Unternehmer jedoch bei rechtzeitiger Planung seiner Unternehmensnachfolge reduzieren. Damit befasst sich unser Beitrag unter „Neues bei con|cess“. In „Tipps und Erfahrungen“ geben wir Ihnen Hinweise zum Umgang mit Beteiligungsgesellschaften als potentielle Unternehmenskäufer – womit muss ein Unternehmensverkäufer rechnen und welche Chancen bieten sich?

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

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

49% der Unternehmenskaufverträge 2019 mit Transaktionswerten unter 25 Mio. € waren mit Haftungshöchstgrenzen für den Verkäufer von maximal 50% des Kaufpreises ausgestattet. 2017 lag der Wert noch bei 60%.

Quellen: CMS European M&A-Study 2020, in: Deutscher AnwaltSpiegel 9-2020, CMS European M&A-Study 2018

Neues bei con|cess

con|cess-Geschäftsführer Lutz Lehmann schult Unternehmer

„Das Unternehmer Mastermind“ – unter diesem Titel coacht der Bonner Unternehmensberater Meinolph Engels kleine Unternehmer-Gruppen zu allen wichtigen Bereichen eines Unternehmens. An insgesamt zehn Tagen lernen die Teilnehmer in einer Kombination aus Workshops und vorbereitenden Videokursen vom perfekten Selbstmanagement über die passende Strategieauswahl, neusten und effektivsten Möglichkeiten in Marketing und Vertrieb bis zur unternehmerischen Führung der Mitarbeiter und der Finanzen sowie zur Reduzierung betrieblicher Risiken alle wichtigen Werkzeuge, um das eigene Unternehmen weiter nach vorne zu bringen.

Die Teilnehmer arbeiten an ihrem Unternehmen und erhalten live Anregungen sowohl von den Dozenten als auch von anderen Teilnehmern.

Mit dabei im aktuellen Frühjahrs-Kurs war con|cess-Geschäftsführer Lutz Lehmann mit dem Thema „Was man wissen sollte, bevor ein Unternehmen (und man selbst) alt wird“. In seinem Videoseminar informierte er über betriebliche Risiken, ihre Reduzierungsmöglichkeiten und ihre Wirkungen auf die Unternehmensnachfolgefähigkeit und den Unternehmenswert. Alles Themen, die zum Beispiel auch beim Rating durch Kreditinstitute eine wesentliche Rolle spielen.

Als besonderer Service für Sie: [das aktuelle Seminaraterial zum Download](#) - Anregungen für Unternehmer zu allen wichtigen Bereichen ihres Unternehmens, die Auswirkungen auf Unternehmenswert und Attraktivität für Nachfolger haben, mit der Gegenüberstellung von „optimal“ und „worst case“.

Deal Report

Auctus Fonds kauft Familienunternehmen Jalousien-Böttcher und erweitert damit Handwerkergruppe in Berlin

Für den Ausbau ihrer Handwerkergruppe kaufte die Beteiligungsgesellschaft Auctus Fonds aus München das Berliner Familienunternehmen Jalousien-Böttcher. Der regionale Spezialist und klassische Problemlöser für Sonnenschutzsysteme wird in einer neu gegründeten Handwerkergruppe aufgehen, das Geschäft somit weiter ausgebaut.

„Das Unternehmen passt perfekt in die im Aufbau befindliche Handwerkergruppe des Auctus Fonds“, sagt der Berliner con|cess M+A-Partner [Ulrich Tippenhauer](#), der vom Verkäufer mit dem Verkauf beauftragt war und ihn durch den intensiven Verkaufsprozess führte. „Wir haben für Jalousien-Böttcher eine ideale neue Plattform gefunden. Durch die verbleibende Mitarbeit der Unternehmerfamilie ist die Zukunft gesichert und dem Unternehmen stehen sehr gute Zeiten bevor.“ betont Tippenhauer, der erstmals 2018 mit Ronald Böttcher über die Nachfolge seines Unternehmens sprach und schnell erkannte, welche Ertragsperle die Firma ist.

Der Auctus Fonds ist in der con|cess eigenen [Unternehmens- und Käuferbörse](#) mit ständig rund 200 Verkaufsmandaten sowie 2.500 geprüften Käufern im Portfolio gelistet und hat bereits mehrere Unternehmen auf Vermittlung des con|cess-Netzwerkes erworben.

Tipps und Erfahrungen

Beteiligungsgesellschaften: Die Spreu vom Weizen trennen

Möchte sich ein Unternehmer aus seinem bisherigen Geschäft zurückziehen und einen Nachfolger finden, so stellt sich immer wieder die Frage nach dem [richtigen](#) oder [besten Käufer](#). Dabei geht es nicht nur ums Geld, sondern auch darum, einen zum Unternehmen und Unternehmer passenden Käufer zu finden. Schließlich werden Käufer und Verkäufer auch nach einer Transaktion in vielen Fällen noch eine Zeitlang im Sinne des Unternehmens zusammenarbeiten. Gerade bei Finanzinvestoren, den Beteiligungsgesellschaften, wird oft eine längerfristige Mitarbeit des Verkäufers erwartet. Zudem ist der Unternehmer nicht selten für viele Mitarbeiter verantwortlich und möchte sein Erbe in guten Händen wissen. Somit stehen Fragen der zukünftigen Weiterführung ebenfalls im Fokus des Verkäufers. Kurz: Es gilt – gerade auch bei Finanzinvestoren – genau hinzusehen und die Spreu vom Weizen zu trennen.

Übergabekonzept bringt schnell Sicherheit

Gute Beteiligungsgesellschaften erarbeiten gemeinsam mit dem Verkäufer und dem Berater ein Konzept, in dem alle wichtigen Punkte der Übergabe geklärt werden. Profis erkennen Sie daran, dass dies direkt am Anfang der Gespräche geschieht – ein aussagekräftiges detailliertes Exposé vorausgesetzt. So erkennen beide Seiten schnell, ob sie zusammenpassen. Dafür werden direkt zu Beginn Themen wie Kaufpreis, eine Rückbeteiligung des Verkäufers, Earn out Parameter und für gewöhnlich die Einarbeitungszeit und die Kommunikation in den Markt geklärt.

Beim Wiederverkauf (mit)verdienen

Beteiligungsgesellschaften sehen das Investment als Geschäftsmodell, bei dem am Ende – oder auch schon zwischen durch – eine Rendite erzielt wird. Im Normalfall verdienen die Beteiligungsgesellschaften durch einen Wiederverkauf des Unternehmens nach durchschnittlich fünf bis sieben Jahren. Dafür erfolgt zwischenzeitlich eine Entscheidung des fremdfinanzierten Kaufpreisteiles durch die laufenden cashflows aus dem operativen Unternehmen. Oftmals werden strategische Gruppen in einem Segment aufgebaut, unter deren Dach mehrere Unternehmen gekauft werden, die so genannte buy and build-Strategie. Durch einen Verkauf einer solchen Gruppe zahlt der Markt im „Normalfall“ einen erheblichen Aufpreis aufgrund der Gruppengröße. An diesem Gesamtext werden die Verkäufer gerne noch einmal beteiligt. Dies hat für den Investor den Charme, dass der Verkäufer noch „greifbar“ bleibt und ein großes Interesse hat, dass das Unternehmen auch nach seinem Verkauf gut weiterläuft. Er sitzt sozusagen noch etwas auf der „Herdplatte“, hat aber die Chance, seinen Verkaufspreis im Nachgang noch deutlich zu erhöhen.

Verkaufsprozesse mit Beteiligungsgesellschaften bringen nicht selten die Verkäufer an den Rand der Belastbarkeit. Die [Due Diligence-Prüfungen](#) sind sehr professionell und meistens sehr detailliert und zahlengetrieben. Ein hohes Aufkommen im „Frage- & Antwortspiel“ steht bevor. Nicht selten wird die Prüfung vom Unternehmer als „übertrieben“ wahrgenommen, sie zeigt dem Käufer und ebenso dem Verkäufer aber wichtige Chancen und Risiken auf. Schließlich schafft auch die Aussage „diesen Punkt gibt es bei uns nicht“ für den Erwerber eine rechtswirksame Erkenntnis. Deshalb sollte das gemeinsame Ziel, am Ende einen Erfolg und einen Notartermin mit Vollzug zu erreichen, stringent verfolgt werden. Hier ist es wichtig, gut vorbereitet zu sein und einen Berater an seiner Seite zu haben, der die Prozesse kennt. Unsere [con|cess M+A-Partner](#) haben viele Verkäufe an Beteiligungsgesellschaften begleitet und geführt und stehen Ihnen gerne zur Verfügung. [Sprechen Sie uns an](#).

Zusammengefasst in Kurzform:

Vorteile einer Beteiligungsgesellschaft als Käufer

- Es sind Profis, die große Erfahrungen beim Kauf und der Weiterentwicklung von Unternehmen haben.
- Schnelle Entscheidungen und zügiger Ablauf möglich.
- Unternehmer verdienen häufig beim späteren Wiederverkauf mit.
- Detaillierte Due Diligence zeigt Käufer wie Verkäufer Chancen und Risiken auf.

Hürden beim Kauf durch eine Beteiligungsgesellschaft

- Verkäufer soll häufig noch mittelfristig mitarbeiten und eine Rückbeteiligung eingehen.
- Verkaufsprozess verlangt dem Verkäufer viel und exakte Arbeit ab.
- Due Diligence des Käufers sehr umfangreich und für den Verkäufer arbeitsaufwändig.
- Immer noch häufig negatives Image von Beteiligungsgesellschaften im Markt.

[Ulrich Tippenhauer](#), con|cess M+A-Partner Berlin

Über den Autor:

[Ulrich Tippenhauer](#) hat bereits während seines Betriebswirtschaftsstudiums sein erstes Unternehmen gegründet, danach mit der typischen Konsequenz eines ehemaligen Leistungssportlers in mittelständischen Beteiligungsgesellschaften gearbeitet und selbst Unternehmen erworben und verkauft.

Er ist zertifizierter Bewertungsprofessional des IACVA und im con|cess-Netzwerk zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Berlin, Neubrandenburg, Rügen, Usedom, Stralsund, Rostock und Schwerin

Verkaufsangebot des Monats

Schaltschrankbauer in Norddeutschland

Das Unternehmen baut mit 40 Mitarbeitern Elektroanlagen und Elektroinstallationen in verschiedensten Variationen. Neben einem großen Serienfertiger gehören auch Maschinen- und Anlagenbauer zur Kundenstruktur. Die Geschäftszahlen sind überzeugend, der Umsatz liegt bei rd. 3,5 Mio. €. Das Unternehmen ist langjährig erfolgreich aktiv; nachfolgender sucht aus familiären Gründen den passenden Nachfolger.

Unsere Chiffre-Nr.: V 14746

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuche des Monats

Handels- oder Dienstleistungsunternehmen gesucht

Vertriebsstarker Kaufinteressent (45 J. Financial Consultant, führungserfahren) sucht ein Dienstleistungs- oder Handelsunternehmen zum Kauf. Als Region kommen primär die PLZ-Bereiche 1 bis 4 in Frage. Das Investment kann bis zu 3 Mio. € betragen.

Unsere Chiffre-Nr.: K 17387

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Maschinenbau-Ingenieur mit überzeugendem Hintergrund sucht Unternehmen

Maschinenbau-Ingenieur (vertriebsstark, derzeit Geschäftsführer eines technischen Handelsunternehmens) sucht Handel- oder Produktionsunternehmen mit eigenem Produkt in Süddeutschland. Erwartung: Umsatz über 3 Mio. € mit einer guten Ertragslage.

Unsere Chiffre-Nr.: K 16467

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Maschinen- /Anlagenbau, Medizintechnik und Verfahrenstechnik gesucht

Beteiligungsgesellschaft mit langfristiger Anlage- und Entwicklungsstrategie sucht bundesweit als Investition in den langfristigen Erfolg der Beteiligung, insbesondere in die Wettbewerbsfähigkeit, Innovation, Technologie und die Erschließung neuer Märkte, das passende Unternehmen (mind. 2,5 Mio. € Umsatz).

Unsere Chiffre-Nr.: K 17646

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 16

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent mit Ihnen über Permitted Leakage oder über eine Pro-sandbaging Clause verhandeln 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-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

Peer Group

Englisch für „Gruppe von Gleichgestellten / Gleichartigen“; zum Teil wird für die Unternehmensbewertung (insbesondere beim Discounted Cash Flow-Verfahren – DCF) auf einen Peer-Group-Vergleich zurückgegriffen, bei dem das zu bewertende Unternehmen mit Konkurrenten im gleichen Markt oder der gleichen Branche verglichen wird, um so Rückschlüsse auf den derzeitigen Wert und die weitere Entwicklung ziehen zu können.

Penalty

Vertragsstrafe

Permitted Leakage

Regelung im Rahmen des Locked-Box-Mechanismus, wonach bestimmte Maßnahmen zulässigerweise zu einem Abfluss von Mitteln zwischen dem für die Kaufpreisermittlung maßgeblichen Stichtag und dem Vollzugstag führen.

Phantom Stocks

Schuldrechtlich begründete Beteiligung an einem Unternehmen, z. B. im Rahmen einer Management-Beteiligung.

Present Value

Barwert einer Investition, ermittelt durch den abgezinsten damit verbundenen Cash flow.

Private Placement

Angebot von Unternehmensanteilen in einem eingeschränkten Angebotsverfahren an eine beschränkte Anzahl von Investoren.

Pro-sandbaging Clause

Regelung im Unternehmenskaufvertrag, nach der sich ein Garantieempfänger auch dann auf eine Garantie berufen kann, wenn ihm bereits im Zeitpunkt der Abgabe bekannt war, dass diese Erklärung unrichtig ist.

Purchase Price Adjustment

Kaufpreisanpassung.

Put Option

Verkaufsoption, die das Recht (nicht aber die Pflicht) beinhaltet, innerhalb eines bestimmten Zeitraums (amerikanische Put Option) oder zu einem bestimmten Zeitpunkt (europäische Put Option) Wertpapiere (inkl. Gesellschaftsanteile) zu verkaufen. Die Put Option kann schuldrechtlich oder dinglich ausgestaltet sein. Bei einer schuldrechtlichen Put Option wird lediglich die Verpflichtung einer anderen Partei zur Übertragung des versprochenen Gegenstands begründet, falls die Option ausgeübt wird. Bei einer dinglichen Put Option kann der Optionsberechtigte den Eigentumsübergang durch einseitige Willenserklärung herbeiführen, ohne dass eine weitere Mitwirkung der anderen Partei erforderlich wäre. Gegenstück zu der Put Option ist die Call Option.

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

Aktuelle Angebote

Handels- und Produktionsunternehmen für Reinigungswerkzeug

Traditionsreiches österreichisches Handelsunternehmen von innovativen Haushaltsartikeln verschiedener Hersteller und nachhaltigen Eigenprodukten mit 2,2 Mio. € Umsatz ...

Werbeagentur

Full-Service-Werbeagentur (800 TE Umsatz, PLZ-Bereich 3) mit Konzeption und Gestaltung des Corporate Design und Corporate Identity, grafischem und inhaltlichem Layout für den Print- und Multimediabereich und für den Point of Sales, Produkt- und Verpackungsgestaltung ...

Mechanische Fertigung in Süddeutschland - Verkauf aus Insolvenz

Hersteller von Präzisionsdreh- und -frästelern sowie entsprechenden Baugruppen. Es wird überwiegend Stahl verarbeitet, aber auch Aluminium, Messing und Kupfer. Das Unternehmen beliefert namhafte Industriekunden aus diversen Branchen ...

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Spezialisierte IT-Dienstleister im DACH-Raum gesucht

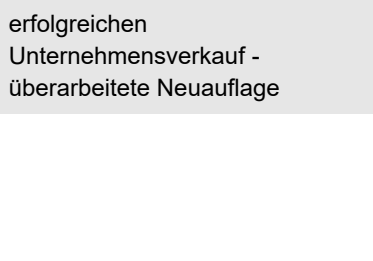
Von besonderem Interesse für den strategischen Käufer aus der Branche sind für dessen strategische Weiterentwicklung Dienstleister mit Spezialisierung in den Bereichen Data Analytics, Business Analytics und Software Engineering und einem Mindestumsatz in Höhe von 4 Mio. Euro. ...

Maschinenbau, CNC-Fertigung oder Ingenieurbüro

Erfolgreiches Ingenieurbüro sucht Erweiterungsmöglichkeiten des Unternehmensbereiches in Bayern oder Baden-Württemberg. Von Interesse sind profitable Maschinenbaufirmen (möglichst mit eigenem Produkt), CNC-Unternehmen bzw. Ingenieurbüros mit einem Mindestumsatz von 2,5 Mio. Euro, ggf. auch in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. ...

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

