



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

die zentrale Frage, der diese Ausgabe unseres Newsletters nachgeht, ist sicher auch die aktuell drängendste für potenzielle Unternehmensverkäufer: Ist es sinnvoll, in diesen (vermeintlichen?) Krisenzeiten das eigene Unternehmen an den Markt zu bringen oder ist Abwarten angesagt? Die Antwort ist eindeutig! Sie finden sie in der Rubrik „Frage des Monats“ genauso wie in unserem Experten-Interview „Klartext“. Dazu haben wir wieder zahlreiche Informationen und Tipps aus unserer täglichen Praxis als führendes Netzwerk von Nachfolgeberatern zusammengestellt. Außerdem sind zwei hoch interessante aktuelle Unternehmensangebote gelistet. Und auch im kommenden Monat lohnt ein Blick in unseren Newsletter: Unter anderem können wir Ihnen dann in einem ausführlichen Deal Report Details zum umfangreichsten Unternehmensverkauf in der fast 25jährigen Geschichte von con|cess berichten!

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

Die deutsche Bundesbank erwartet neue Höchststände bei der Inflation. Insgesamt könnte diese im Herbst eine Größenordnung von 10 Prozent erreichen. Der Inflationsausblick bleibt laut Aussage der Fachexperten vor allem durch die unklare Lage an den Rohstoffmärkten allerdings außerordentlich unsicher.

Quelle: Deutsche Bundesbank; Monatsbericht - August 2022

Termine

Rheinischer Nachfolgetag am 08.09.2022 in Köln

Selbst erfahrene Unternehmer sind bei der Nachfolgesuche meist Anfänger. Umso wichtiger ist professionelle Beratung. Eine unverbindliche und kostenlose Möglichkeit, sich dem Thema Unternehmensübergabe zu widmen, ist der Rheinische Nachfolgetag am 8. September 2022 in Köln. Mit Impulsvorträgen und Praxisbeispielen zeigen ausgewiesene Nachfolgeexperten, darunter con|cess M+A-Partner Klaus Kunz, die wichtigsten Aspekte, Wege und Gestaltungsmöglichkeiten auf.

Der Rheinische Nachfolgetag findet statt am 8. September 2022, 17 Uhr, in der Cologne Business School (CBS), Hardefuststraße 1 in Köln.

Frage des Monats September

Gibt es Branchen, in denen Unternehmensverkäufe auch in Krisenzeiten Sinn machen?

Ja, in allen Branchen sind Unternehmensverkäufe auch heutzutage sinnvoll. Allerdings gibt es Wirtschaftszweige – zum Beispiel Hotellerie und Gastronomie –, die coronabedingt sehr viel stärker gelitten haben als andere. Für diese kann es schwer sein, aktuell Käufer zu finden, und es ist eventuell ratsam, noch etwas zu warten. In allen anderen Wirtschaftszweigen gilt: Gut aufgestellte Unternehmen finden Käufer zu einem wertgerechten Preis, egal welche externen Krisen gerade aktuell sind. Details lesen Sie in unserem KLARTEXT-Interview in diesem Newsletter.

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Betriebsausstattung (bei Produktionsbetrieb)

Optimalfall: Die Immobilie sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung sind modern und gepflegt. Sie decken auch potenzielles Wachstum ab, sind aber nicht überdimensioniert. Gleichzeitig ermöglichen sie einen stetigen Ausbau der Digitalisierung und tragen den ökologischen Anforderungen (Emission, Abwasser, Abfall, etc.) Rechnung.

Ungünstigster Fall: Die Immobilie ist veraltet, reparaturbedürftig, energieaufwändig und nicht gut für die innerbetriebliche Logistik geeignet. Betriebs- und Geschäftsausstattung sind veraltet, schlecht gepflegt und über- oder unterdimensioniert. Vermeintliche Kostenvorteile durch geringe Abschreibungen verdecken den Investitionsstau.

Was tun? Je ungünstiger der Selfcheck ausfällt, umso früher und intensiver müssen sich Unternehmer, die Nachfolger suchen, mit dem Thema beschäftigen, oft Jahre vor dem geplanten Übergabetermin – am besten zusammen mit einem erfahrenen M+A-Berater. Nur dann ist ein angemessener Verkaufspreis zu erzielen bzw. ein Verkauf überhaupt möglich.

Inside M+A

Das sollten Sie während des Nachfolgeprozesses tun (oder besser lassen!)

Ein gutes Exposé ist der entscheidende Schlüssel, um ernsthaft interessierte Käufer zu finden. Umso wichtiger ist, es umfassend und ehrlich zu halten und offen mit Schwächen des Unternehmens umzugehen. Das Exposé muss also sämtliche unternehmensrelevanten Merkmale beschreiben und darf keine Schwachstellen ausklammern. Kommen Negativ-Kriterien erst später ans Licht, ist dies oft ein K.-o.-Kriterium für den gesamten Nachfolgeprozess. Subjektive Einschätzungen des Verkäufers zum Unternehmenswert gehören nicht in ein Exposé, sondern ausschließlich Fakten. Der Käufer entscheidet nach seinen eigenen Gesichtspunkten, ob er die genannte Umsatzrendite „bombig, gut, mäßig oder schlecht“ findet. Exposés, in denen Unternehmer ihr Lebenswerk über den grünen Klee loben, führen zu Misstrauen, nicht zu Kaufinteresse.

Diese und viele Tipps mehr stehen im Ratgeber Unternehmensverkauf der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, zu bestellen über die Website www.concess.de

KLARTEXT von con|cess M+A-Partner Manfred Rinderer (Bonn / Gerolstein) Crisis? What Crisis? – Gute Unternehmen finden immer Käufer!

Die Welt im Krisenmodus, gilt das auch für den (Ver-)Kauf von Unternehmen?

Nein, nicht notwendigerweise. Natürlich sind Unternehmen verschiedenster Branchen zum Beispiel von den Auswirkungen des Ukraine-Krieges betroffen, vor allem wegen Lieferschwierigkeiten von wichtigen Teilen. Gleichzeitig gibt es viele Unternehmen, die hervorragend laufen, auch in den vermeintlich stark betroffenen Branchen wie der Auto-Industrie. Es kommt auf die Nische an. Gestiegene Materialkosten können bei gut aufgestellten Firmen wegen der Auftragsflut fast gänzlich durch Preiserhöhungen aufgefangen werden.

Was bedeutet dieses differenziertere Bild für die Nachfolgesuche?

Egal ob Krise oder nicht – nach einer genauen Analyse vieler Unternehmen kann ich als Berater auch heute guten Gewissens sagen: Ja, ein Verkauf ist sinnig, für dieses Unternehmen lässt sich sicher ein guter Käufer finden. Wir müssen mit den verschiedenen Krisen leben und das Beste daraus machen. Das bedeutet: Gute Unternehmen von gut vorbereiteten und beratenen Unternehmern haben immer eine bessere Chance einen guten Preis zu erzielen.

Lesen Sie das ganze KLARTEXT-Interview ...

Sagen Sie es bitte nicht!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Ich muss ja nicht verkaufen!“ – Verstanden wird: „Mir steht das Wasser bis zum Hals, aber ohne den überhöhten Verkaufspreis, den ich verlange, kann ich Verbindlichkeiten nicht tilgen, oder ich müsste die Kosten meiner bisherigen Lebenshaltung sehr deutlich einschränken!“

*Manche Floskeln von Verkäufern in Verhandlungen begleiten erfahrene M+A-Berater seit Jahr und Tag. Potenzielle Käufer verstehen, wie sie wirklich gemeint sind, und das ist für die Nachfolgesuche selten hilfreich.

Der kleine M+A-Duden

Käufer, der / Käuferin, die

Substantiv maskulin / feminin. Bedeutung: Person, die etwas kauft, gekauft hat. Herkunft: mittelhochdeutsch Koufer, Keufer. Synonyme: Abnehmer/in, Ankaufener/in. M+A-Sprech: Es gibt grob zusammengefasst vier Gruppen von Unternehmenskäufern. Welche das sind, lesen Sie in unserem kleinen M+A-Duden.

Verkaufsangebote des Monats

Ertragsstarkes Elektronik-/Elektrotechnik-Unternehmen

Im Rahmen der Altersnachfolge steht ein etablierter und bestens positionierter Hersteller im Bereich Elektrotechnik, Industrieelektronik und technische Informatik zum Verkauf (100% der Geschäftsanteile).

Das seit 35 Jahren im Markt etablierte Unternehmen ist spezialisiert auf Planung, Entwicklung und Produktion von elektrotechnischen und elektronischen Steuergeräten sowie Mess- und Sonnenschutzsystemen und Einrichtungen, außerdem auf Planung und Projektierung von Hard- und Softwarelösungen für industrielle und kommerzielle EDV-Anwendungen.

Es entwickelt individuelle Elektronik-Baugruppen und mechanische Konstruktionen bis hin zu komplexen Testsystemen aus einer Hand, außerdem wird Software im technischen Bereich von Controller-Lösungen bis zu Qualitätssicherungsprogrammen entwickelt und realisiert.

Zum Kundenstamm zählen deutsche kleine und mittelständische Unternehmen genauso wie internationale Konzerne. Dazu gehören Automotive-Zulieferer, Hersteller von Windkraftanlagen, außerdem Hausgeräte- oder Kochgeschirrhersteller und andere mehr. Ideale Erwerber sind andere Unternehmen im Bereich Elektrotechnik und Elektronik, die ihr Angebot erweitern wollen. Für eine Finanzierung des Kaufpreises sollte der Kaufinteressent Eigenkapital/Barmittel mit einbringen.

Den bisherigen Inhabern ist sehr am Erhalt des Standortes und einer langfristigen Perspektive für die Mitarbeiter gelegen.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19121

Etabliertes Ingenieurbüro mit Alleinstellungsmerkmalen

Der Inhaber eines langjährig etablierten Ingenieurbüros (Einzelunternehmen), das sich auf die umfassende Beratung im Bereich Geotechnik – mit Schwerpunkt auf Großprojekten im Bereich Verkehrsinfrastruktur – spezialisiert hat, sucht altersbedingt einen Nachfolger im Rahmen eines Asset Deals.

Das Ingenieurbüro ist spezialisiert auf Beratung, Planung und Prüfung in allen Bereichen der Geotechnik und bietet hier umfassende Dienstleistungen, inklusive der nachgelagerten Fachplanung aller Leistungsphasen der HOAI für Objekt- und Tragwerksplanung. Kunden sind öffentliche Auftraggeber. Anhaltende Infrastrukturinvestitionen von Land und Kommunen mit entsprechenden Großprojekten sorgen dafür, dass das Ingenieurbüro Leistung und Ergebnis in den vergangenen Jahren ständig ausbauen konnte. Ideale Käufer scheinen Ingenieurenunternehmen im Bereich Geotechnik aus anderen Bundesländern zu sein, die damit ihren Kundenkreis erweitern wollen.

Der Inhaber steht bei Wunsch des Käufers noch für einen längeren Zeitraum auf Beraterbasis zur Begleitung des Übergangs bereit.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19139

Diese und weitere Angebote finden Sie in der con|cess Unternehmensbörse

Ratgeber Unternehmensverkauf

