



## con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

sind Sie bereit für die Unternehmensnachfolge? Damit Sie gut vorbereitet diesen großen Schritt gehen, halten Sie erneut zahlreiche Tipps und Hintergrundinformationen für Sie bereit – für Verkäufer wie Käufer gleichermaßen interessant. Zudem haben wir Ihnen zwei besondere Verkaufsangebote aus unserem Angebot herausgesucht: ein Straßenbauunternehmen und ein Hersteller für Spezialtore. Eine Transaktion mit interessanter Finanzierungskomponente stellen wir Ihnen im Deal Report vor: eine bestehende Finanzierungslücke wurde durch Crowdfunding geschlossen. Wäre dies vielleicht auch etwas für Sie?

Viel Spaß und Erkenntnis bei der Lektüre wünscht Ihr con|cess Team

### Zahl des Monats

**6.674**

Senior-Unternehmer/innen wandten sich 2017 an ihre IHK, um sich in Fragen der Unternehmensnachfolge beraten zu lassen. Aber nur **4.321** Übernahmeinteressenten ließen sich von ihrer IHK dazu beraten. 2011 war das Verhältnis noch umgekehrt: **4.693** nachfolgewilligen Unternehmer/innen standen **6.441** Übernahmeinteressierte gegenüber.

Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2018

### Verkaufsangebote des Monats

#### Ertrageiches Straßenbauunternehmen: 9,2 Mio. EUR Umsatz /1,4 Mio. EUR ber. EBIT

Der Nischenanbieter für kleine bis mittelgroße Asphaltflächen hat sich eine starke Marktposition erarbeitet und hebt sich durch sehr kurze Reaktionszeiten hervor. Mit mehr als einem Dutzend voll ausgestatteter Kolonnen (Teams, Lkw, Maschinenpark) ist das hochprofitable Unternehmen in der Asphaltierung und Pflasterung von Parkflächen, Bahnübergängen, Tankstellen, Straßen, Geh- und Radwegen, Einkaufszentren und Supermärkten tätig. Das Einsatzgebiet erstreckt sich von Bayern auf die angrenzenden Bundesländer.

In seinem mehr als 20-jährigen Bestehen hat das Unternehmen kontinuierlich seine Kapazitäten im Personalbereich und Maschinenpark ausgebaut. Im Rahmen eines Digitalisierungsprojekts wurde 2019 ein kundengestütztes Auftragsmanagementsystem eingeführt.

Als idealer Erwerber kommt sowohl ein Investor, als auch ein branchennahes Unternehmen in Frage, das den Ausbau des Unternehmens fortsetzt.

Das notwendige Eigenkapital liegt je nach Finanzierungsmodell bei mindestens 1 Mio. EUR.

**Unsere Chiffre-Nummer: 15642**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

#### Marktführender Hersteller für Spezialtore

Das Unternehmen verfügt über jahrzehntelange Erfahrung und Knowhow in der Konstruktion und Entwicklung von Spezialtoren, welche fast ausnahmslos elektromotorisch angetrieben werden. Dies erfordert zugleich die Entwicklung und den Einsatz spezieller Steuerungstechnik, für die ebenfalls eigenes Anwendungs-knowhow besteht.

Im Laufe der Jahre hat sich das produzierende Unternehmen eine sehr gute Reputation und Marktbekanntheit erarbeitet und ist mit seinen Erzeugnissen Marktführer in einem speziellen Marktsegment. Im Zuge einer geplanten Altersnachfolge wurden zum reibungslosen Übergang bereits notwendige Maßnahmen und Aktivitäten eingeleitet bzw. umgesetzt.

Neben der Entwicklung und Herstellung eigener Produkte betreut das Unternehmen auch viele Anlagen, woraus ein sehr stabiles und wiederkehrendes Servicegeschäft resultiert. Eine besondere Kundenabhängigkeit besteht nicht. Die Umsätze des Betriebes sind aufgrund der mehrjährig beständigen Marktlage absolut stabil. Die Ertragsituation des Unternehmens ist dauerhaft überdurchschnittlich gut.

**Unsere Chiffre-Nummer: 17835**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

### Deal Report

#### Per Crowdfunding zum Nachfolger

Für die Nachfolgeregelung eines Sanitär- und Heizungsunternehmens ging der neue con|cess Partner saner consulting einen (noch) recht ungewöhnlichen Weg: Die Finanzierungslücke von 400.000 Schweizer Franken wurde auf Anraten des Finanzexperten über eine Crowdfunding-Plattform geschlossen. Für unseren Newsletter die Eckpunkte in Kurzform: Der Inhaber eines Sanitär- & Heizungsunternehmens mit acht Mitarbeitern wollte sein Unternehmen verkaufen. Es ist gut aufgestellt und für die Branche überdurchschnittlich profitabel. Als mögliche Käufer wurden sowohl einige nationale Großfirmen als auch ähnlich große Unternehmen aus der Region gelistet, da beide Unternehmensgruppen Interesse am Kundenstamm und Mitarbeitern haben könnten. Die Übernahme durch einen Unternehmensgründer aus der Branche war ebenfalls eine Option, deren Chancen aufgrund des Verkaufspreises in Höhe von CHF 600 Tsd. erfahrungsgemäß als eher gering eingeschätzt wurden.

saner consulting identifizierte einige Schwachstellen wie die Inhaberabhängigkeit, das Fehlen langfristiger Serviceverträge und den hohen Lagerbestand an Ersatzteilen. Interessenten erkannten das auch und versuchten, den Preis zu reduzieren.

Auf eine mögliche Übernahme des Betriebes angesprochen, zeigte ein führender Mitarbeiter großes Interesse, verfügte allerdings über «nur» CHF 100 Tsd. an Eigenkapital. Aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen in Finanzierungsfragen wusste Saner, dass eine Fremdfinanzierung mittels Bank so nicht möglich sein wird. Vor allem auch, weil der Käufer nicht bereit war, einen Kredit zu verbürgen. Da saner consulting auf dem Finanzmarkt sehr gut vernetzt ist, brachten die con|cess Partner eine Crowdfunding-Plattform ins Spiel, welche auf KMU spezialisiert ist. Diese führt die gleiche Tragbarkeitsanalyse wie eine Bank durch, ist allerdings flexibler in der Ausgestaltung der Finanzierungshöhe. Mitentscheidend war, dass der Verkäufer dem Käufer doch ein nachrangiges Darlehen von CHF 100 Tsd. gewährte, welches als zusätzliches Eigenkapital betrachtet wurde. Innerhalb von nur 20 Tagen wurde die nötige Finanzierung von CHF 400 Tsd. erreicht – insgesamt haben 59 Investoren einen Betrag zwischen CHF 3 Tsd. und 75 Tsd. gezeichnet.

Es hat sich wieder gezeigt, dass eine intensive Vorbereitung das A und O für einen erfolgreichen Abschluss ist. Ein detailliertes Exposé hat den Prozess, die Gespräche, Verhandlungen und die Finanzierung mittels Crowdfunding beschleunigt und stark erleichtert. Heraus kam sowohl für den ehemaligen Inhaber als auch den Käufer eine sehr positive Lösung.

Mehr Details zu diesem Deal finden Sie [hier](#).

### Tipps und Erfahrungen

#### Steuer-/Rechtstipp: Wettbewerbsverbot für den GmbH-Minderheitsgesellschafter

Wettbewerbsverbote für GmbH-Minderheitsgesellschafter sind nur in engen Grenzen zulässig, nämlich nur dann, wenn sie die betroffene GmbH wesentlich beeinflussen können. Dies ruft ein aktuelles Urteil des OLG Stuttgart vom 07.03.2019 (Az. 14 U 26/16) in Erinnerung. Das Gericht entschied, dass das in der Satzung der Klägerin vereinbarte Wettbewerbsverbot unwirksam sei, weil die Beklagten als Minderheitsgesellschafter ohne Sonderrechte die Klägerin jedenfalls nach Beendigung ihres Anstellungsverhältnisses in keiner Weise kontrollieren und damit auch nicht von innen her zugunsten ihrer eigenen Konkurrenzfähigkeit aushöhlen könnten.

Die meisten GmbH-Satzungen enthalten Wettbewerbsverbote für die Gesellschafter – und zwar in den verschiedensten Ausgestaltungen, was den sachlichen, zeitlichen und personellen Umfang angeht. Dies ist im Grunde nachvollziehbar, da die Gesellschafter untereinander und gegenüber der Gesellschaft zur Treue und gegenseitigen Rücksichtnahme verpflichtet sind und es dem zuwiderlaufen würde, wenn einer der Gesellschafter der Gesellschaft durch seine Konkurrenzfähigkeit schadet.

Für GmbHs und ihre Gesellschafter bedeutet dies: Achtung bei der Formulierung von Wettbewerbsverboten. Dies gilt besonders dann, wenn Minderheitsgesellschafter betroffen sind; Wettbewerbsverbote sind in diesen Fällen regelmäßig nur wirksam, wenn der Minderheitsgesellschafter die Gesellschaft relevant beeinflussen kann (z.B. über Sonderrechte wie Vetorechte oder Mehrstimmrechte oder eine besondere Mitarbeit in einer personalistisch geprägten Gesellschaft). Darüber hinaus müssen sich Wettbewerbsverbote auch räumlich, sachlich und zeitlich in einem (mit Blick auf die konkrete Gesellschaft) angemessenen Rahmen bewegen. Ein Wettbewerbsverbot sollte daher in jedem Einzelfall genau geprüft und formuliert werden. Es sollte außerdem geprüft werden, ob die Interessen der Gesellschaft auch durch ein milderer Mittel (z.B. durch Kundenschutzklauseln) ausreichend geschützt werden können und ein solches daher vorzugswürdig sein könnte.

Das Urteil des OLG Stuttgart ruft unabhängig davon in Erinnerung: auch ohne Wettbewerbsverbot dürfen die (Minderheits- und Mehrheits-)Gesellschafter einer GmbH nie treuwidrig Geschäfte der GmbH an sich ziehen. Dies war im vorliegenden entschiedenen Fall jedoch nicht gegeben.

(Quelle: Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

#### Bereit für die Unternehmensnachfolge?

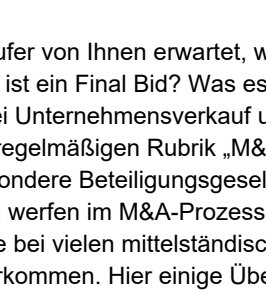
Unsere Erfahrungen ergeben ein Plädoyer für eine intensive Auseinandersetzung mit der eigenen Unternehmensnachfolge – und zwar lange vor dem Eintreten des tatsächlichen Übergabe- oder Verkaufsprozesses. Denn immer wieder erleben wir, dass eine halbgeordnete Entscheidungsfindung beim Unternehmer ein großes Hindernis auf dem Weg hin zu einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge ist. Bereits die grundsätzliche Entscheidung, wie ein Unternehmen überhaupt weitergeführt werden kann oder soll, stellt Unternehmer häufig vor große Herausforderungen: Ist eine Nachfolge innerhalb der Familie möglich? Kann ich verkaufen? Sollte ein Fremdgeschäftsführer angestellt werden? – dies sind nur einige mögliche Optionen.

Es überrascht wenig, dass ein Unternehmer bei einer solchen Herausforderung unter Umständen in unsicheres Fahrwasser gerät, schließlich fehlen ihm auf diesem Gebiet meistens Kenntnisse und Erfahrungen. Überraschend hingegen ist, dass diese extrem wichtigen Entscheidungen trotzdem noch immer im „stillen Kämmerlein“ stattfinden. Im Dialog mit erfahrenen Beratern hingegen stellt der Unternehmer in der Regel schnell fest, dass er viele Aspekte seiner möglichen Entscheidung bisher außer Acht gelassen hat. So bildet sich bei ihm ein sehr viel festeres und fundierteres Bild darüber, wie er seine eigene Zukunft und die seines Unternehmens gestalten will. Schließlich ist es wichtig als Unternehmer nicht nur im, sondern auch „am“ eigenen Unternehmen zu arbeiten und so frühzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe zu stellen.

Geben Sie sich selber mit einem fundierten Entscheidungsprozess Sicherheit und Entschlossenheit für den eingeschlagenen Weg und vermeiden Sie den Kardinalfehler, unentschlossen und schlecht vorbereitet in einen eventuellen Verkaufsprozess zu starten. Dieser ist dadurch leider meistens schon von Beginn an zum Scheitern verurteilt.

Was bei einem Entscheidungsprozess beachtet werden sollte und wie wir Sie dabei unterstützen können, lesen und hören Sie [hier](#).

Gunter Klippel, con|cess M+A-Partner Mainz



#### Über den Autor:

**Gunter Klippel** ist Diplom Ingenieur - (Univ.) der Fertigungstechnik und als Certified Valuation Analyst (CVA) für Unternehmensbewertungen qualifiziert. Seit 2007 ist er Partner im con|cess Netzwerk. Zuvor war er unter anderem als Niederlassungs-, Geschäftsbereichs- und Vertriebsleiter sowie als GmbH-Geschäftsführer tätig und kann auf Erfahrungen sowohl bei namhaften Industrie- und Dienstleistungsunternehmen im mittelständischen Umfeld als auch im Konzernbereich zurückgreifen.

Im con|cess-Netzwerk ist er zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Mainz, Koblenz, Frankfurt/M., Aschaffenburg, Darmstadt und Wiesbaden.

Kontaktdaten und weitere Informationen finden Sie [hier](#).

### M&A verständlich gemacht

#### Anglizismen beim Unternehmensverkauf und -kauf – Folge 6

Wissen Sie, was ein Käufer von Ihnen erwartet, wenn er ein Fact Book erbittet? Wie verbindlich ist ein Final Bid? Was es mit diesen und weiteren Anglizismen bei Unternehmensverkauf und -kauf auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Denn: Insbesondere Beteiligungsgesellschaften sowie ausländische Investoren werfen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei vielen mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

#### Fact Book:

Beschreibung eines Unternehmens, die der Information von potenziellen Investoren z. B. vor M&A-Prozessen dient. Ein Fact Book kann allgemeine und spezielle Unternehmensinformationen, Finanzkennzahlen, Marktanalysen und Darstellungen zu bestehenden Investitionspotenzialen enthalten. Im deutschen Sprachgebrauch: Exposé

#### Fair Disclosure:

Art und Weise, wie ein Umstand gegenüber dem Käufer offengelegt werden muss, damit er sich die Kenntnis dieses Umstands zurechnen lassen muss, z. B. dass in der Due Diligence Dokumente im Datenraum korrekt benannt und zutreffend eingeordnet sind.

#### Final Bid / Final Offer:

Insbesondere in Bieterverfahren (Auction Process) unterbreiten die Bieter ein Angebot für die nächste Verhandlungsrunde. Auf dieser Grundlage trifft der Verkäufer die Entscheidung, mit welchen Bietern (oder welchem Bieter) die Verhandlungen fortgesetzt werden. In der Regel ist das Final Bid nicht als rechtlich verbindliches Angebot ausgestaltet, obwohl der Begriff dies nahelegt.

#### Financing-out:

Vertraglicher Finanzierungsvorbehalt. Der Käufer kann vom Vertrag zurücktreten, wenn es ihm nicht gelingt, die für die Fremdfinanzierung des Kaufpreises erforderlichen Darlehensmittel zu bekommen.

#### Finding First Demand Guarantee:

Identifikation eines Risikos im Rahmen einer Due Diligence. Garantie auf erstes Anfordern. Dadurch schließt der Einwand, es läge kein Garantiefall vor, eine Zahlungspflicht nicht aus. Dieser Einwand wird erst nach Zahlung in einem Regressprozess geklärt.

#### FLIP:

Kurzfristiges Investment, bei dem der Exit schon vor Geschäftsabschluss feststeht.

#### Fund:

Ein Fund (Fonds) ist ein Sondervermögen, das nach vertraglichen oder gesetzlichen Maßnahmen Sonder für bestimmte Zwecke eingesetzt werden kann.

### Aktuelle Angebote

#### Küchenstudio

Das Unternehmen besteht als Familienunternehmen seit über 100 Jahren. Das Unternehmen entstand aus einer...

#### Vertrieb von Leicht und Sonderfahrzeugen sowie ähnliche Fahrzeuge

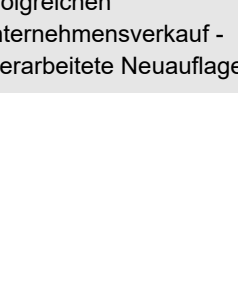
Das Unternehmen ist Importeur und vertreibt bundesweit Nischen - Spezial - Kraftfahrzeuge und...

#### Herstellung von Systemmöbeln

Die Betriebsstätte in Ostdeutschland soll, ohne die aktuelle Geschäftstätigkeit, mit der gesamten Maschinenausrüstung...

#### weitere Angebote

### Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

