



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

die con|cess-M+A-Partner bilden das einzige Netzwerk, das aufgrund seiner Größe für kleinere Unternehmen zwischen etwa 1 und 20 Mio. € Umsatz regelmäßig die bei Unternehmensverkäufen tatsächlich gezahlten Kaufpreise im Verhältnis zum letztjährigen EBIT (Earnings before Interest & Taxes – Gewinn vor Zinsen und Steuern) erfasst und veröffentlicht. Unsere Werte nutzen auch das Wirtschaftsmagazin impulse, die Deutsche Unternehmensbörse (DUB) und das Handwerk Magazin auf ihren Homepages und im DUB-Magazin. In der neuen Ausgabe unseres Newsletters finden Sie neben weiteren Tipps und Meldungen die aktuellen Herbst-Werte.

Ihr con|cess Team

Neues bei con|cess

Aktualisierung der EBIT-Faktoren

Für Unternehmen mit Umsätzen zwischen etwa 1 und 20 Mio. € werden am Markt aktuell überwiegend Kaufpreise mit folgenden EBIT-Multiplis erzielt:

Branche	min	max
Beratende Dienstleistung	4,3	5,9
Software	4,6	6,6
Telekommunikation	4,7	6,6
Medien	4,6	6,2
Handel und E-Commerce	4,6	6,5
Transport, Logistik und Touristik	4,0	5,8
Elektrotechnik	4,7	6,5
Fahrzeugbau und -zubehör	4,4	6,2
Maschinen- und Anlagenbau	4,8	6,7
Chemie, Kunststoffe Papier	4,8	7,1
Pharma, Biotechnik und Medizintechnik	5,4	7,8
Textil- und Bekleidung	3,8	5,5
Nahrungs- und Genussmittel	4,5	6,5
Versorgungswirtschaft	4,5	6,5
Umweltechnik	4,6	6,7
Bau und Handwerk	3,9	6,1
Durchschnitt über alle Branchen	4,5	6,4
Mittelwert	5,5	

Anmerkungen:

- Das EBIT-Multiplikatorenverfahren ist eine überschlägige Berechnung, bietet dem Anwender nur einen sehr groben Anhaltswert und kann kein individuelles Unternehmenswertgutachten ersetzen.
- Die sich ergebenden Werte unterstellen ein schuldenfreies Unternehmen.
- In einzelnen Fällen können erzielte Kaufpreise auch deutlich abweichen, insbesondere
 - nach unten z. B. bei sehr großer Inhaberbezogenheit und/oder Klumpenrisiken,
 - nach oben z. B. bei besonders exponierter Marktstellung und/oder markt- und ertragswirksamen Alleinstellungsmerkmalen

Mehr dazu finden Sie [hier](#)

Zahl des Monats

Ungeklärte Unternehmensnachfolge

Bei **39%** der in den nächsten zwei Jahren vorgesehenen Nachfolgen hat der Unternehmer noch keinen Nachfolger gefunden, mit dem er ins Gespräch gehen kann.

Quelle: *KfW Research: Fokus Volkswirtschaft Nr. 241*

Verkaufsangebot des Monats

Softwareanbieter in einer Nische - Ertragsstarker Lösungsanbieter mit großem Entwicklungsziel

Zum Verkauf steht ein kleines Softwareunternehmen, das seit Jahren in einem Spezialsegment eine marktführende Stellung einnimmt. Die angebotenen Softwarelösungen ermöglichen Unternehmen, innerbetrieblich gesetzliche Vorgaben und Vorschriften umzusetzen. Die Marktposition im Wettbewerbsvergleich ist überdurchschnittlich gut. Das Unternehmen hat sich über viele Jahre als bekannter Softwareanbieter etabliert und erwirtschaftet ein EBIT von ca. 350 TEUR. Die Kaufpreisvorstellung liegt bei 1,35 Mio. EUR. Im Zuge des geplanten Verkaufes besteht nachweislich die Möglichkeit, aus der bestehenden Reifephase des Unternehmens dieses deutlich weiter zu entwickeln. Zum Verkauf steht das ganze Unternehmen mit allen Vermögensgegenständen.

Beim Verkauf sollen 100 Prozent der Vermögensgegenstände auf den Erwerber im Rahmen eines für den Erwerber steuerlich vorteilhaften Asset Deals übertragen werden. Der heutige Gesellschafter möchte mit dem Verkauf nicht nur einen entsprechenden Verkaufserlös erzielen, sondern auch eine Weiterentwicklung des über Jahre geschaffenen Softwareprodukts und die weitere Betreuung der bestehenden Kunden sicherstellen. Zudem möchte er (bei Erwerberwunsch) gerne dabei unterstützen, die nachgewiesenen und sehr attraktiven Wachstumspotentiale zu erschließen.

Unsere Chiffre-Nr.: **V 17845**

Deal Report

con|cess Paderborn berät inhabergeführtes Ingenieurbüro bei Unternehmensverkauf

con|cess, das Spezialisten-Netzwerk für den Unternehmensverkauf im Mittelstand, hat ein in der Aufbereitungs- und Förderungstechnik spezialisiertes Ingenieurbüro aus Westfalen verkauft. Dabei gilt in diesem Fall, Ausnahmen bestätigen die Regel. Denn nur fünf Monate lagen zwischen dem Erstgespräch und dem Vertragsabschluss, deutlich weniger als die üblichen 9-15 Monate.

„Der Käufer ist ebenfalls ein inhabergeführtes Unternehmen, das mit dem Neuerwerb seine eigenen Kompetenzen strategisch erweitert und das Netzwerk vor Ort ideal ergänzt“, erklärt con|cess M+A-Partner **Detlef Golombiewski**, der im Vorfeld den Käufermarkt auf potentielle Interessenten sondierte. Zunächst schien bereits im con|cess-Netzwerk mit 17 Partnern ein Nachfolger gefunden worden zu sein. Nachdem jedoch dieser erste vielversprechende Interessent absprang, nutzte Detlef Golombiewski auch das über 20 Jahre aufgebaute Netzwerk von Kooperationspartnern, um weitere Interessenten zu recherchieren und aktiv anzusprechen. Schnell wurde der spätere Käufer gefunden und beide Parteien wurden sich schnell einig. Zum Verkauf gehörte auch, dass der frühere Inhaber als Berater für eine Übergangszeit dabeibleibt und den neuen Eigentümer in alle Details einarbeitet. Der Verkäufer zeigt sich sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit und der Erfahrung mit con|cess. „Es war eine sehr professionelle Zusammenarbeit. Herr Golombiewski hat mich bereits im Erstgespräch richtig gut abgeholt, wir haben meine Erwartungen detailliert besprochen und hatten dann einen Fahrplan. Schließlich ist es eine weitreichende Entscheidung, das eigene Unternehmen zu verkaufen.“ Daher sei es besonders wichtig, dass ihm alle Schritte verständlich waren und er jederzeit die für ihn richtigen Entscheidungen treffen konnte.

Mehr Details zu diesem Deal [hier](#)

Tipps und Erfahrungen

Wofür brauche ich beim Unternehmenskauf eine Unternehmensplanung?

Der Unternehmensplanung kommen im Rahmen einer Unternehmenstransaktion zwei wesentliche Bedeutungen zu. Für den **Verkäufer** ist sie notwendige Basis für die **Unternehmenswertermittlung** als Ausgangspunkt für eine sachliche Preisfindung sowie als Hilfestellung für den Käufer bei der Sicherung von dessen Erwerbsfinanzierung.

Für den **Kaufinteressenten** stellt sich die Frage, ab sich das Investment in ein Unternehmen rechnet. Dieses kann er nur beantworten, wenn er sich mit der Zukunft des Unternehmens auseinandersetzt. Die vorgelegte Planung ist mit dem Verkäufer zu besprechen, zu erarbeiten und zu analysieren. Mit welchen Maßnahmen und welchen Veränderungen sollen und können die Planungsziele erreicht werden? In diesem Plausibilisierungsprozess werden alle wesentlichen Bereiche analysiert: Absatz, Umsatz, Produktveränderungen, Personal (Mitarbeiterstruktur), Investitionen und Lieferanten. Wie steht das Unternehmen im Wettbewerb? Welche Marktveränderungen sind vorhanden oder zu erwarten? Mit welchen Ressourcen und Maßnahmen sollen und können die Planungsziele erreicht werden? Können diese Ergebnisse den Kaufpreis angemessen refinanzieren?

In der Praxis zeigt sich sehr häufig, dass insbesondere in Kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) eine Planung, auf die ein Kaufinteressent aufsetzen kann, nicht vorhanden ist. Wenn ein Unternehmensplan vorliegt, hat er oft einen sehr geringen Detaillierungsgrad. In der Regel bezieht sich der Plan ausschließlich auf das Folgejahr. Hier ist einem Unternehmer, der sich gedanklich damit beschäftigt, sein Unternehmen zu verkaufen, dringend zu empfehlen, die Unternehmensplanung in seinem Unternehmen für 2 oder 3 Perioden einzuführen. Unternehmensplanung kann so auch zu einem Führungsinstrument werden.

Auf Basis der Vergangenheitswerte eines Unternehmens lässt sich die Planung plausibilisieren. Eine Abweichungsanalyse zwischen Ist- und Planwerten bzw. -perioden sorgt für Klärung der Sachverhalte und kann auch auf Schwachstellen des Planansatzes hinweisen.

Für jeden Unternehmenskäufer ist unerlässlich, sich mit der Zukunft des Unternehmens, das er erwerben möchte, sehr intensiv planerisch zu beschäftigen. Liegt eine Planung für die kommenden Jahre beim Unternehmen vor, sind die unterstellten Annahmen zu hinterfragen und ggf. anzupassen. Es ist erforderlich, aus den Vergangenheitswerten eines Unternehmens eine schlüssige Planungsstruktur für die Ergebnisplanung, aber auch für die Bilanz- und damit Cash-Flow-Planung zu entwickeln und mit plausiblen Annahmen und Prämissen zu untermauern. Auf Basis der Absatz- und Umsatzstruktur der vergangenen Perioden lässt sich zusammen mit den Markteinschätzungen, vorgesehenen Vertriebsmaßnahmen und Änderungen der Aufwandsstruktur die Planung der kommenden Jahre erstellen.

Ist im Unternehmen keine Planung vorhanden, wird der Kaufinteressent selbst die Planung erstellen. Denn er braucht sie nicht nur für seine eigene Entscheidung und Preisfindung, sondern auch zur Überzeugung seiner Fremdkapitalgeber, insbesondere der mitfinanzierenden Kreditinstitute.

Herbert Gottlieb, con|cess M+A-Partner Hannover/Bremen

Mehr zur [Unternehmensplanung](#) finden Sie [hier](#).



Über den Autor:

Herbert Gottlieb ist Dipl. Betriebswirt und als Certified Valuation Analyst (CVA) für Unternehmensbewertungen qualifiziert. Er hat vor seiner con|cess-Zeit über 30 Jahre in Konzernen und Beteiligungsgesellschaften das Controlling und Beteiligungsgesellschaften sowie mittelständische Unternehmen geführt. Im con|cess-Netzwerk ist Herbert Gottlieb zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Oldenburg, Bremen, Osnabrück, Hannover, Braunschweig, Salzgitter, Wolfsburg und Magdeburg.

[Kontakt](#) und [weitere Informationen](#)

Veranstaltungshinweis

5. Unternehmensnachfolgetag in Bonn am 18.11.2019

Am 18.11.2019 veranstaltet der Verein Die Unternehmensexperten e.V., in dem con|cess-Geschäftsführer Lutz Lehmann Vorstand und con|cess M+A-Partner Manfred Rinderer Mitglied sind, den 5.

Unternehmensnachfolgetag im Hotel Kameha Grand Bonn.

Themen sind:

- Fit für die Übergabe?**
Juristische, steuerliche, betriebswirtschaftliche Tipps zur Vorbereitung einer Unternehmens- und Vermögensnachfolge

- Wer kann, wer soll, wer will mein/e Nachfolger/in werden?**
Erfolgsfaktoren, Emotionen und Möglichkeiten in der Führungsnachfolge

Darüber hinaus wird als Gastredner Dr. Dirk Sojka, Mitautor des Buches „Abenteuer Unternehmenskauf im Mittelstand“ und Geschäftsführender Gesellschafter der WWB Tiefbau GmbH, Erfahrungen über Höhen und Tiefen seines Unternehmenskaufs vermitteln.

Hier finden Sie die [Einladung](#)

Hier geht's zum [Anmeldeformular](#)

M&A verständlich gemacht

Anglizismen beim Unternehmensverkauf und -kauf – Folge 8

Kennen Sie den Hockey Stick-Effekt? Wissen Sie, was der Käufer will, wenn er eine Hold-back-Klausel vorschlägt? Was es mit diesem 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 den meisten mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

Hands off

Passive Betreuung: Nach Bereitstellung von Eigenkapital lässt der Investor die Manager des Unternehmens frei agieren und greift bis zum Exit nicht direkt ein (Mitwirkung in Beiräten, Aufsichtsräten etc.).

Hands on

Aktive Betreuung: Der Investor unterstützt das Management aktiv und ist an einer schnellen Wertsteigerung des Unternehmens interessiert (Mitwirkung in Beiräten, Aufsichtsräten und darüber hinausgehende Aktivitäten).

Heads of Agreement

In diesem Agreement fixieren die Vertragsparteien die Kernpunkte eines beabsichtigten Vertrages. Synonym: Term Sheet

Hockey Stick

Beschreibung des grafischen Verlaufs der Finanzkennzahlen eines Unternehmens in einer Turnaround-Situation. Die Darstellung wird charakterisiert nach Durchschreiten der Talsohle durch eine steilere und nachhaltigere Entwicklung nach oben. Planungen in dieser Art, aus der hohe Kaufpreisforderungen abgeleitet werden, erzeuhen in der Regel erhebliches Misstrauen.

Hold Harmless Clause

Vertragliche Regelung, die eine Partei verpflichtet, eine andere Partei von bestimmten Risiken, z. B. Schadensersatzforderungen, freizustellen.

Hold-back

Zurückhaltung geschuldeter Leistungen. Bei M&A Transaktionen beschreibt Hold-back die teilweise Einbehaltung des Kaufpreises durch den Käufer.

Hurdle Rate

Kalkulatorische Grundverzinsung für Investoren: Erst nach ihrem Überschreiten wird die Gewinnbeteiligung (Carried Interest) für das Management fällig.

Hurt Money

Besondere Form der Vertragsstrafe bei Unternehmenskäufen. Sie wird für den Fall vereinbart, dass es, von einer Partei verschuldet, nicht zum Abschluss oder Vollzug des Unternehmenskaufvertrages kommt.