

con|cess®  
M+A - Partner**con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in „Tipps und Erfahrungen“ beleuchten wir in dieser Ausgabe unseres Newsletters das Thema Earn-out, das in Zeiten von Covid 19 für viele Unternehmenskäufer ein wichtiger Bestandteil des Unternehmenskaufvertrags zur Minimierung des eigenen unternehmerischen Risikos wird.

Desweiteren finden Sie wie immer spannende Angebote, Gesuche und Wissenswertes zum Thema Unternehmensverkauf.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!  
Ihr con|cess-Team!

**Zahl des Monats**

**21%** der Unternehmensverkäufe 2019 enthielten Earn-out-Klauseln (Kaufpreisanpassungsregeln in Abhängigkeit künftiger Erfolgsgrößen). 2011 waren es noch lediglich **13%**

Quellen: *Allert/Cziesla (nach CMS M&A Study 2020) in: M&A Review 5/2020, S. 162*

**Neues bei con|cess**

**Seit einigen Monaten präsentiert sich con|cess auch auf LinkedIn.**

**TOP Aktuell informiert sein auf con|cess@-LinkedIn**

Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#). Dort informieren wir Sie wöchentlich zu Themen rund um die Unternehmensnachfolge und Neuigkeiten bei con|cess.

**Was Sie dort alles erwartet:**

- Vorstellung von neuen Vermittlungsobjekten
- Vorstellung von ausgewählten Kaufgesuchen
- Videos und Interviews mit Tipps aus der Beratungspraxis
- Top News von abgeschlossenen Deals
- Erfahrungsberichte aus Transaktionen
- M&A KnowHow
- ...

◆◆ **Was interessiert Sie noch brennend?** ◆◆ Gerne gehen wir auf Ihre Wünsche ein.

Sie wollen als Erstes über neue Projekte informiert sein? Dann klicken Sie [hier](#) und werden Sie [Follower von con|cess® M+A Partner!](#)

**Deal Report****Keine einfache Aufgabenstellung**

Im März übernahm Manfred Rinderer (Con|cess-Bonn) einen ziemlich dramatischen Fall. Ein Logistikunternehmen, vor 20 Jahren vom Inhaber gegründet, befand sich in einer existenziellen Notlage. Der Inhaber, Anfang 50, erkrankte so schwer und unvermittelt, dass er sein Unternehmen von heute auf morgen nicht mehr führen konnte.

Wie das leider oft der Fall ist, keinerlei Vorsorge für den Notfall, keine Vertretung, keine Vollmachten, nichts. Und so musste die Ehefrau, neben der Pflege ihres Mannes, die Führung des Unternehmens übernehmen. Natürlich ging das zu Lasten des Betriebsergebnisses, und brachte sie und die ganze Familie an ihre Belastungsgrenze, so dass man beschloss, das Unternehmen schnellstmöglich zu verkaufen.

con|cess M+A Partner Manfred Rinderer führte mehrere Gespräche mit der Verkäuferin, gewann einen tiefen Einblick in die Geschäftszahlen und kontaktierte diskret verschiedene Marktteilnehmer des regionalen Umfeldes. Trotz intensiver Vorauslese potentieller Kaufinteressenten, ließ es sich nicht vermeiden, dass sich einige Interessenten als „Schnäppchenjäger“ entpuppten und die Notsituation der Verkäufer zum Anlass nahmen, nur einen Bruchteil des Unternehmenswertes zu bieten.

Mit M+A Partner Rinderer an ihrer Seite, ließ die Verkäuferin sich nicht beirren und vertraute mit Recht auf ihn, zeitnah einen geeigneten Käufer zu finden und den Verkauf zu beider Zufriedenheit abzuwickeln. Von Beauftragung bis Abschluss vergingen lediglich fünf Monate (März bis August 2020).

An dieser Stelle möchten wir noch einmal darauf hinweisen, wie sinnvoll ein Notfallplan für jedes Unternehmen ist. Ihr zuständiger con|cess-Partner wird Ihnen gerne Beratungsunterstützung oder Empfehlungen geben.

**Tipps und Erfahrungen****Earn-out Regelungen: Nicht immer eine gute Wahl**

Bei Unternehmenskaufverträgen ist es mittlerweile Usus, sogenannte "Earn-out"-Regelungen festzulegen, welche den zu zahlenden Gesamtkaufpreis von der Erreichung bestimmter wirtschaftlicher Ziele nach Übergabe des Unternehmens – abhängig macht.

Ein typischer Zeitrahmen für die gesamte Regelung liegt hier bei ein bis drei Jahren, wobei gewöhnlich nach jedem Jahr Teilzahlungen ergänzend zu einem Fixpreis „nachbezahlt“ werden. Heutzutage werden deutlich mehr als die Hälfte aller Unternehmenskaufverträge mit solchen Regelungen geschlossen, weshalb diese Thematik eine hohe Relevanz hat.

Fast immer geht der Wunsch einer Earn-out-Regelung vom Unternehmenskäufer aus, weil dieser damit das wirtschaftliche Risiko eines ggf. überhöhten Unternehmenskaufpreises reduzieren möchte. Da aber keiner die zu erwartenden Erträge genau prognostizieren kann, bzw. dafür eine Garantie übernehmen wird, wird als konsensbildende Maßnahme zwischen den Parteien regelmäßig auf eine Earn-out-Regelung zurückgegriffen.

[>> vollständigen Artikel lesen](#)

[Gunter Klippel](#), con|cess M+A-Partner Berlin

**Über den Autor:**

**Gunter Klippel** ist Diplom Ingenieur (Univ.) der Fertigungstechnik und als Certified Valuation Analyst (CVA) für Unternehmensbewertungen qualifiziert. Seit 2007 ist er con|cess M+A Partner für das Büro Mainz und Gesellschafter der Concess Marketing und Verwaltungen GmbH, die er seit Juli 2020 zusammen mit Sebastian Fantl (con|cess Salzburg) in einer Doppelspitze führt.

Kontakt und weitere Informationen zu Gunter Klippel finden Sie hier: [www.concess.de/gunter-klippel](http://www.concess.de/gunter-klippel)

**Verkaufsangebot des Monats****Schaltschrankbauer in Norddeutschland**

Langjährig bestehendes Unternehmen aus dem Bereich Schaltschrankbau sucht im Zuge der Nachfolgeregelung einen MBI - Kandidaten der das Unternehmen fortführt. Mit 40 Mitarbeitern wurden in den vergangenen Jahren Umsätze zwischen 3 und 5 Mio € erzielt. Das Unternehmen weist seit Jahren sehr gute Ergebnisse aus, so dass eine Übernahme auch mit entsprechenden Existenzgründungsmitteln problemlos möglich ist. Im Kaufpreis ist die großzügige Immobilie mit enthalten.

**Unsere Chiffre-Nr.: 14746**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

**Maschinenbau (Bau- & Landmaschinen)**

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Bau- und Landmaschinen für ein spezielles Kundensegment in Standard- und Sonderbauweise. Das Unternehmen hat sich in einem Nischensegment positioniert und zeichnet sich durch hohe Servicequalität aus, Der Umsatz liegt bei 2,7 Mio. €.

**Unsere Chiffre-Nr.: 17999**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

**Kaufgesuche des Monats****Maschinenbau gesucht**

Dipl. Ing Maschinenbau (47 Jahre), führungserfahren, sucht den Schritt in die Selbständigkeit. Seit einigen Jahren hat er die technische Verantwortung für eines der Werke eines Marktführers in RLP. Für diesen Kaufinteressenten kommen technisch anspruchsvolle Maschinenbau-Unternehmen in Frage. Aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in der chemischen Industrie haben chemische Unternehmen eine besondere Präferenz. Auch eine Managementverstärkung mit Kapitalbeteiligung kann eine Option sein.

**Unsere Chiffre-Nr.: 18380**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

**M&A verständlich gemacht****Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 19**

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent mit Ihnen Regelungen in einem Side Letter treffen will oder dem Management Sweet Equity anbietet? 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 häufig mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen.

**Hier einige Übersetzungen:****Sales and Purchase Agreement (SPA)**

Kauf- und Abtretungsvertrag (Asset Deal oder Share Deal).

**Scope of Work**

Beschreibung des Umfangs der vorzunehmenden Arbeiten und Prüfungen, auf die sich Berater und Mandant (z.B. der Unternehmenskäufer) zu Beginn der Bearbeitung der Bestellung. Beispielsweise wird vor der Anfertigung des Due Diligence Reports festgelegt, auf welche Bereiche des Unternehmens sich die Due Diligence in welchem Umfang beziehen soll.

**Senior Debt**

Erstrangig besicherte Darlehen.

**Share Deal**

Transaktion, bei der (anders als beim Asset Deal) Anteile an einer Gesellschaft veräußert werden. Es ändert sich damit lediglich der Inhaber der Gesellschaft, die Rechtsverhältnisse der Zielgesellschaft selbst bleiben grundsätzlich unberührt.

**Shareholders' Agreement**

Gesellschaftervereinbarung; vertragliche Regelungen, die nicht im Gesellschaftsvertrag selbst getroffen werden. Sie unterliegt grundsätzlich nicht den Formerfordernissen für (GmbH-)Gesellschaftsverträge. Die Handelsregisterpublizität greift hinsichtlich Shareholders' Agreements nicht ein. Damit können dort Regelungen getroffen werden, die vertraulich bleiben sollen.

**Short List**

Liste mit Kaufinteressenten (oft in einem Auktionsverfahren), die aufgrund der Rückmeldungen und Interessenbekundungen zum Teaser (Kurzexposé) erstellt wird. Den dort genannten Kaufinteressenten wird, zumeist erst nach Abschluss eines NDA (Non-disclosure Agreement = Vertraulichkeitsvereinbarung), das IM (Information Memorandum = Exposé) übersendet.

**Side Letter**

Nebenabreden, die die Parteien nicht in den eigentlichen Hauptvertrag aufnehmen möchten, z. B. weil sie die durch die Veröffentlichung im Handelsregister herbeigeführte Publizität für unenwünscht halten oder weil bestimmte Vereinbarungen nur einzelne Parteien einer Transaktion betreffen. Da die Vereinbarungen nur Auswirkungen auf den Hauptvertrag haben können, sind sie nicht unproblematisch und sollten mit der entsprechenden Vorsicht gehandhabt werden.

**Signing**

Tag der Unterzeichnung der Vertragsdokumente, wodurch die schuldrechtliche Verpflichtung zum Vollzug (Closing) der Transaktion begründet wird.

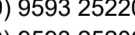
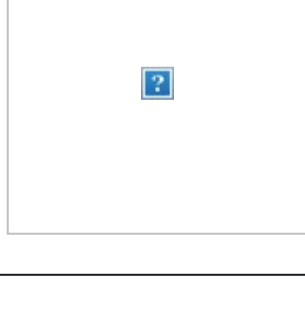
**Special Purpose Vehicle (SPV)**

Zweckgesellschaft, die bei Unternehmenstransaktionen eingesetzt wird; häufig wird eine Vorratsgesellschaft verwendet.

**Sweet Equity**

Regelung, die in manchen Managementbeteiligungsprogrammen zu finden ist und es dem Management erlaubt, Gesellschaftsanteile zu erhalten, ohne zugleich auch proportional Gesellschafterdarlehen geben zu müssen. Der Kapitaleinsatz des Managements verringert sich dadurch im Vergleich zu dem des Private Equity Investors.

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



**con|cess Marketing und Verwaltungen GmbH**  
Saarstr. 9A  
55590 Meisenheim

Tel.: (069) 9593 25220  
Fax: (069) 9593 25200  
[www.concess.de](http://www.concess.de)  
[info@concess.de](mailto:info@concess.de)

HRB 104735, AG Frankfurt  
UST-IdNr.: DE204141634

*Impressum | Datenschutz  
Newsletter abbestellen*