



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

man kann mit Sicherheit sagen, dass 2020 ein Jahr der anderen Art war. Es war ein Jahr mit vielen Veränderungen, von denen eine die Verlangsamung unseres Alltags war: Plötzlich auf Abstand, kaum eine persönliche Interaktion, mussten wir alle auf viele Begrenzungen und Veranstaltungen geschäftlicher wie privater Art verzichten.

Wir hoffen, dass Sie bisher gesundheitlich und geschäftlich gut durch die Pandemie gekommen sind und wünschen Ihnen einen guten Start in das Jahr 2021, in dem wir hoffentlich bald wieder zu ein wenig mehr Normalität im Alltag zurückfinden werden. Bleiben Sie gesund und starten Sie mit Optimismus und Elan gut ins neue Jahr.

Zu Beginn des neuen Jahres, erklären wir Ihnen in „Tipps und Erfahrungen“ den Unterschied zwischen einem „Closing Account“ und „Locked Box“ Verfahren zur Kaufpreisermittlung. Und auch wenn das Transaktionsbusiness in diesem durch Corona geprägten Zeiten mit entsprechenden wirtschaftlichen Folgen sehr speziell ist, wurden in den vergangenen Wochen mehrere Unternehmenstransaktionen wieder erfolgreich abgeschlossen und daher haben wir in dieser Ausgabe gleich zwei Deal Reports für Sie aufbereitet. Ebenfalls finden Sie aktuelle Verkaufsobjekte und Kaufgesuche sowie eine weitere Folge „M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht“.

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

Zahl des Monats

29,2% der Unternehmer in Produktion, Handel und Dienstleistung* mit mindestens 50% Gesellschaftsanteil sind älter als 60 Jahre, das sind 240.388 Unternehmenslenker.

**ohne Gaststätten und Landwirtschaft, Umsätze zwischen 250 T€ und 50 Mio. €
Quelle: eigene Auswertung der Markus-Datenbank von Bureau van Dijk Electronic Publishing GmbH, Stand April 2020*

Tipps und Erfahrungen

Chancen und Risiken von "Closing Account" und "Locked Box"

Die Wahl und Ausgestaltung eines Kaufpreismechanismus in Unternehmenskaufverträgen ist stark von entgegengesetzten Interessen geprägt und kann signifikante wirtschaftliche Auswirkungen für Käufer wie Verkäufer gleichermaßen haben.

Dabei finden sich für die Regelung eines Kaufpreises bei einem Unternehmensverkauf häufig zwei Methoden der Kaufpreisvereinbarung: Entweder wird auf bereits vorhandene Jahresabschlussprüfungen zurückgegriffen und darauf basierend ein fixer Kaufpreis vereinbart (Locked Box) oder aber es wird ein Basiskaufpreis vereinbart. Letzteres geschieht unter dem Vorbehalt, dass sich dieser am Übergangsstichtag mittels Verifikation durch einen Zwischenabschluss und aufgrund vorher zu definierender Mechanismen anpasst.

[>> vollständigen Artikel lesen](#)

Ronald Franke, con|cess M+A-Partner Hamburg

Über den Autor:

Ronald Franke ist Dipl.-Ing. Maschinenbau, CVA Certified Valuation Analyst (Sachverständiger für Unternehmensbewertung) und Geprüfter Sachverständiger für Immobilienbewertung (GIS). Seit 1997 arbeitet er als geschäftsführender Gesellschafter der M&A-Beratung CONTEC M+A Business GmbH und ist seit 1999 con|cess M+A-Partner Hamburg. Im con|cess-Netzwerk ist Ronald Franke für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Räumen Hamburg, Flensburg, Schleswig, Kiel, Lübeck, Elmshorn, Bremerhaven, Celle, Lüneburg zuständig. Kontakt und weitere Informationen zu Ronald Franke finden Sie hier: www.concess.de/ronald-franke

Deal Report

Funktionierendes Netzwerk führt zum Erfolg

Bei dem Verkauf eines Unternehmens in der **Medizintechnik** für Augenärzte und Optiker aus Nordrhein-Westfalen zeigte sich einmal mehr: die Kunden der Nachfolge Spezialisten von con|cess profitieren von einem großen Netzwerk über die con|cess Reihen hinaus. Schien zunächst im con|cess-Netzwerk mit 17 Partnern ein Nachfolger gefunden zu sein, nutzte Detlef Golombiewski nach Absprung des ersten Kauf-Interessenten das über 20 Jahre aufgebaute Netzwerk an Kooperationspartnern, um weitere Interessenten zu recherchieren und aktiv anzusprechen. Bereits zwei Monate später wurde der spätere Käufer gefunden und beide Seiten waren sich schnell handelseinig. Doch Corona bedingt kam es zu Verzögerungen bei der finanzierenden Bank, so dass der Kaufvertrag erst Anfang November 2020 geschlossen wurde. Teil des Deals: Der frühere Inhaber bleibt für eine Übergangszeit beratend dabei und arbeitet den neuen Eigentümer in alle Details ein.

„Es war eine sehr professionelle Zusammenarbeit. Bereits im Erstgespräch hat mich unser Berater Herr Golombiewski richtig gut abgeholt.“, sagt der zufriedene Käufer nach Abschluss des Verkaufsprozesses. „Wir haben meine Erwartungen detailliert besprochen und hatten dann einen Fahrplan. Schließlich ist es eine weitreichende Entscheidung, das eigene Unternehmen zu verkaufen. Daher war es für mich besonders wichtig, dass mir alle Schritte verständlich waren und ich jederzeit die für mich richtigen Entscheidungen treffen konnte.“

Funktionierendes Netzwerk führt zum Erfolg

Vor mehr als zwei Jahren erhielt con|cess Hannover das Mandat, eine profitable, und bei den Kunden anerkannte Werbeagentur zu verkaufen. Altersbedingt wollte einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter vollständig ausscheiden, während der zweite Gesellschafter Geschäftsanteile behalten und weiter im Unternehmen tätig zu sein wollte.

Keine einfache Ausgangssituation, die trotz Kaufinteressenten und konkreter Gespräche Ende 2019 zu keinem direkten Einvernehmen zwischen Verkäufer und Interessenten führte.

Ab März 2020 veränderte sich dann die Marktsituation der gesamten Werbebranche dramatisch: Kunden warteten mit Beauftragung von vorgesehenen Projekten und Aufträgen; dementsprechend vorsichtig, abwartend und gar zögernd verliefen die Gespräche mit zuvor vielversprechenden Kaufinteressenten. Daraufhin intensivierte M+A Berater Herbert Gottlieb im Herbst 2020 noch einmal die Vermarktung und sprach ein anderes Käufersegment der Werbebranche zusätzlich an. So ergab sich ein Kontakt zu einem weiteren Marktteilnehmer, der von con|cess Paderborn begleitet wurde. Lag der bisherige Schwerpunkt dieses Kaufinteressenten in einem anderen Umfeld der Werbebranche (internetbasierte Werbung) suchte er nun zur Erweiterung des eigenen Portfolios ein Unternehmen aus der klassischen Werbebranche. In persönlichen Gesprächen, Videokonferenzen und Telefonaten zwischen Verkäufer und Interessenten und mit den beiden MA-Beratern von con|cess Hannover und con|cess Paderborn gelang in einem engen zeitlichen Rahmen die Abstimmung der Transaktion, so dass noch im Laufe des Dezembers der Kaufvertrag unterzeichnet wurde. Wie angestrebt, scheidet ein geschäftsführender Gesellschafter aus, der andere Gesellschafter verbleibt noch im Unternehmen und hält 50% seiner bisherigen Gesellschaftsanteile.

Verkaufsangebot des Monats

Händler für Verpackungslösungen

Langjährig etablierter Händler für umweltfreundliche Verpackungslösungen v.a. für das Außer-Haus-Geschäft ermöglicht zukunftsorientierte Positionierung. Eine schlanke Unternehmensstruktur sorgt für auskömmliche Erträge bei maximaler Flexibilität in Bezug auf größere wirtschaftliche Effekte (z.B. Corona bedingte Umsatzeinbrüche) und eigene Gestaltung (z.B. Verlagerung des Unternehmensstandorts, Re-Organisation etc.).

Das Unternehmen ist geeignet für strategische Erwerber zur Erweiterung der eigenen Produktpalette und Kundenkreis sowie MBI-Kandidaten, die den Einstieg in ein gut funktionierendes Geschäft mit soliden Zukunftsaussichten suchen.

Unsere Chiffre-Nr.: 18456

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Schreinereibetrieb mit festem Kundenstamm

Zum Verkauf steht ein Schreinereibetrieb, der in die Organisation eines erfolgreichen größeren Betriebes eingebunden ist. Die Muttergesellschaft wird auch nach der Ausgliederung mit dem Betrieb zusammenarbeiten. Für einen zu definierenden Zeitraum werden Aufträge in der bisherigen Größenordnung garantiert. Die Schreinerei ist spezialisiert auf die Gastronomie, den Ladenbau und Ansprechpartner für Komplettlösungen.

Unsere Chiffre-Nr.: 18299

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuche des Monats

Metallbearbeitungsbetrieb gesucht

Ein Familienunternehmen möchte im Rahmen seiner Wachstumsstrategie einen Metallbearbeitungsbetrieb kaufen. Die Umsatzgröße sollte zwischen 2- 4 Millionen Euro liegen. Idealerweise verfügt das Unternehmen über ein eigenes Produktsortiment oder eine spezielle Fertigungskompetenz. Die regionale Präferenz liegt im Großraum Hannover, auch angrenzende Regionen kommen durchaus in Frage.

Unsere Chiffre-Nr.: 18376

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen.

Unternehmer sucht nach Verkauf seines Unternehmens eine neue unternehmerische Aufgabe im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Es ist sowohl ein Firmenkauf als auch eine Unternehmensbeteiligung möglich. Von besonderem Interesse sind aktive oder passive Beteiligungen im Bereich Business Intelligence, Big Data und Security. Positive Geschäftsentwicklung und weiteres Entwicklungspotenzial werden erwartet.

Unsere Chiffre-Nr.: 15832

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 20

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 Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen.

Hier einige Übersetzungen:

Tax Indemnity

Freistellung für Steuern. Eine Partei verpflichtet sich, einer anderen Partei die im Zusammenhang mit einer Transaktion anfallenden oder sonst der einen oder anderen Partei wirtschaftlich zuzuordnenden Steuern zu erstatten.

Teaser

Kurze, anonyme Beschreibung des zu verkaufenden Unternehmens, die den Kaufinteressenten übersendet wird (von engl. „to tease“ = reizen) – auch als Kurzexposé bezeichnet; bekunden die Empfänger des Teasers Interesse an der Transaktion, werden sie auf die Short List gesetzt.

Tender Offer

Übernahmeangebot.

Term Sheet

Zusammenfassung der wesentlichen Eckpunkte der Einigung der Parteien, ähnlich dem LoI (Letter of Intent) bzw. dem MoU (Memorandum of Understanding). Die im Term Sheet enthaltenen Punkte werden später in die vertragliche Regelung umgesetzt. Term Sheets können, ganz oder teilweise, verbindlichen oder unverbindlichen Charakter haben.

Threshold

Grenzwert, an dessen Erreichen oder Überschreiten bestimmte Folgen geknüpft werden (englisch „threshold“ = Schwelle).

Triggering Event

Umstand, an dessen Eintritt bestimmte Rechtsfolgen geknüpft sind.

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

Aktuelle Angebote

Expressdienst und Übernachtversand

Zum Verkauf steht ein Einzelunternehmen im Bereich Expressdienst für Post und Pakete mit dem Schwerpunkt der Lieferung Übernacht.

Fenster und Türenfertigung

Renommiertes Baunebengewerbs-Unternehmen mit Schwerpunkt Fenster- und Türen-Fertigung in Österreich.

Das am Markt gut positionierte Unternehmen verfügt über einen großen diversifizierten Kundenstock und zeichnet sich durch eine stark nachgefragte Produktpalette aus.

Hersteller Ökologischer Spielwaren

Zur Übernahme steht ein kunsthandwerklicher Herstellungsbetrieb von kindgerechten und ökologisch nachhaltigen (zertifizierten) Spielwaren, dessen eigengefertigte Bio-Spielzeuge durch passende Handelsprodukte komplettiert werden. Die ökologische Ausrichtung kann als Alleinstellungsmerkmal gewertet werden.

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Schaumstoffherstellung

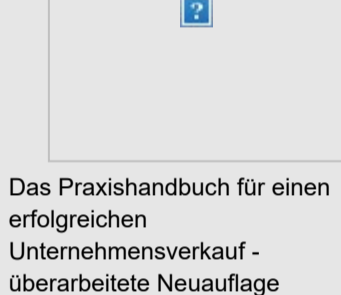
Das Unternehmen ist im Bereich Dichtungen (elektr. leitend und nichtleitend) tätig. Zur Ausweitung des Produktportfolios suchen wir einen Hersteller von Schaumstoffen im Wege der Unternehmensnachfolge zu kaufen, da diese Produkte vom aktuellen Kundenkreis angefragt werden.

Elektrotechnik / Elektronik

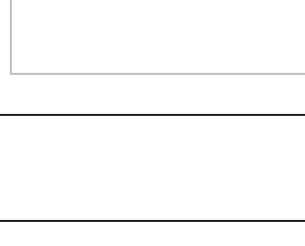
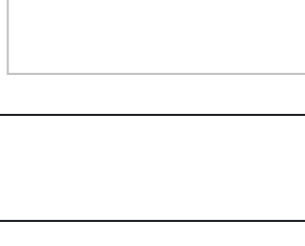
Unsere Mandantin ist in der Metallverarbeitung und Elektrotechnik tätig. Um das Produktprogramm abzurunden und weiter wachsen zu können, suchen wir ein Zaubauunternehmen. Gerne mit eigener Fertigung oder Vertragspartnern, die die Produktion übernehmen.

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage



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

Tel.: (069) 9593 2520
Fax.: (069) 9593 2520
www.concess.de
info@concess.de

HRB 104735, AG Frankfurt
UST-IDNr.: DE204141634

[Impressum](#) | [Datenschutz](#)
[Newsletter abbestellen](#)