



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

Sehr geehrte Damen und Herren,

viele hundert erfolgreiche Transaktionen haben die Partner des in Deutschland, Österreich und der Schweiz führenden M+A-Beraternetzwerkes schon arrangiert und begleitet. So unterschiedlich die Branchen, die Unternehmenskennzahlen, die Hintergründe und Charaktere der Verkäufer und der Käufer dabei auch waren, so ähnlich waren doch viele Stolpersteine, die sie gemeinsam mit ihren Mandanten vor dem Abschluss aus dem Weg räumen mussten und konnten. Beispielsweise ist die im Besitzvermögen gehaltene Betriebsimmobilie im Nachfolgeprozess oft gar nicht so wertvoll und Gewinn bringend, wie es viele Verkäufer anfangs erwarten. Genauso ist das weit verbreitete erste Ansinnen, ein Angebot ohne konkreten Kaufpreis zu veröffentlichen, zwar verständlich, aber absolut nicht sinnvoll. Details dazu und zu vielen weiteren Themen rund um Unternehmensnachfolge lesen Sie in dieser aktuellen Ausgabe unseres Newsletters.

Ihr con|cess Team

### Zahl des Monats

#### 46 Prozent

46 Prozent der Senior-Unternehmerinnen und Unternehmer haben Schwierigkeiten, eine passende Nachfolge zu finden. Im Handel ist die Situation besonders alarmierend: hier gibt es 4,5-mal mehr Unternehmen als Nachfolgeinteressierte.

Quelle: DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2022

### Termine und Neuigkeiten von con|cess

#### 25.04.2023: Typische Fallstricke als Thema des Unternehmensnachfolge-Tages

Ein Großteil der Nachfolgeprojekte in Eigenregie, also ohne qualifizierten M+A-Berater an der Seite, scheitert. Auch und gerade erfolgreiche Unternehmer stolpern dabei, weil sie die Besonderheiten von Nachfolge-Transaktionen im Vergleich zu ihrem alltäglichen Geschäft unterschätzen. Welche typischen Fallstricke es rund um Unternehmensverkäufe und -käufe gibt, beleuchten renommierte Nachfolgeexperten um den con|cess M+A-Partner Manfred Rinderer beim Unternehmensnachfolge-Tag am 25.04.2023 in Troisdorf. Im Fokus stehen rechtliche, steuerliche und allgemeine Stolpersteine auf dem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmensübergabe – in Impulsvorträgen genauso wie in wechselnden Diskussionsgruppen. Durch dieses Modell in Anlehnung an die „World Cafés“ können die Teilnehmer viele ihrer individuellen Fragestellungen einbringen und konkrete Lösungsansätze finden.

Organisator der Veranstaltung ist der Verein Die Nachfolgeexperten e.V. gemeinsam mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg und dem BVMW Bergisches Rheinland. Die Teilnehmerzahl ist auf 60 Personen begrenzt. Weitere [Informationen und Anmeldung](#).

### Frage des Monats

#### Wann sollten Unternehmensverkäufer eine konkrete Kaufpreisforderung äußern?

Viele potenzielle Verkäufer schieben es in einem ersten Impuls gerne auf, konkrete Verkaufspreisvorstellungen zu nennen. Von einem „Kaufpreis ist Verhandlungssache“ raten M+A-Berater aber dringend ab. Im Gegenteil: Schon in der Formulierung des Angebotes sollte ein konkreter Kaufpreis genannt sein. Ein Exposé ohne Selbigen signalisiert, dass sich Nachfolgesuchende offensichtlich selbst nicht im Klaren sind über den Unternehmenswert. Auf der anderen Seite haben potenzielle Käufer ohne konkrete Zahlen keine Möglichkeit einzuschätzen, ob sie das Projekt finanziell stemmen können. Die Gefahr besteht, dass sie sich in Anbetracht der Vielzahl von Verkaufsangeboten auf dem Markt schnell anderen Objekten zuwenden werden.

Der Kaufpreis sollte angemessen, aus einer entsprechenden Unternehmensbewertung ableitbar sein. Ob er es ist, können potenzielle Erwerber schnell herausfinden, denn zu einem fundierten Angebot gehören auch Finanzzahlen des Unternehmens und idealerweise ein Business Plan. Ein zu hoher Kaufpreis wird schnell als unseriös betrachtet und grenzt potenzielle Interessenten aus. Ist er zu niedrig, vermuten Kauf-Kandidaten eventuelle versteckte Risiken wie zum Beispiel Umweltbelastungen des Grundstückes oder nicht geklärte Schadensfälle. Lässt sich dennoch ein – möglicherweise unerfahrener – Interessent auf ein Angebot mit „Kaufpreis auf Verhandlungsbasis“ und den Verkaufsprozess ein, kann wertvolle Zeit verloren gehen. Nämlich dann, wenn beide Parteien erst spät feststellen, dass sie unüberbrückbar verschiedene finanzielle Vorstellungen haben.

### Fit für die Nachfolge?

#### Der Unternehmens-Selfcheck: Branchenentwicklung und Konjunktur

**Optimalfall:** Die Konjunktur läuft, ein Ende ist mittelfristig nicht abzusehen. Die Branche ist im Aufwind und wird auch in Zukunft voraussichtlich stabil wachsen. Sie ist zudem wenig konjunkturabhängig. Es ergeben sich neue Kundengruppen, die die Produkte bzw. Leistungen benötigen und daraus Nutzen ziehen werden. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Branche werden üblicherweise gut entlohnt.

**Ungünstigster Fall:** Die Branche hat keine Zukunft, die Nachfrage wird auch künftig sinken. Die Konjunktur ist auf dem absteigenden Ast, negative Auswirkungen auf die Branche sind wahrscheinlich. Der Markt wird sich durch Übernahmen anderer Unternehmen und Insolvenzen neu ordnen, für kleine Unternehmen bleiben immer weniger Nischen übrig. In der Branche werden geringe Löhne bezahlt.

Was tun? [Lesen Sie hier weiter ...](#)

### Deal!

#### Erfolgreiche Transaktion eröffnet vielfältige Perspektiven

„Ich bin mit dem Deal in jeder Hinsicht sehr zufrieden,“ freut sich Johannes Krapp, Eigentümer und Gesellschafter der Kleinostheimer Schleser Garten- und Landschaftsbau GmbH, über den erfolgreichen Verkauf seines Unternehmens an die Ufenau Capital Partners aus Pfäffikon in der Schweiz. Die vom Mainzer con|cess M+A-Partner Gunter Klippel zusammen mit dem auf Wirtschaftsrecht sowie M+A spezialisierten Rechtsanwalt Dr. Stefan Dietz vermittelte Transaktion wird die Erfolgsgeschichte des vor runden drei Jahrzehnten gegründeten Unternehmens mit heute 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fortsetzen – davon sind alle Beteiligten überzeugt.

Den ganzen [Deal Report lesen Sie hier ...](#)

### Inside M+A

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

Schätzen Sie den Nutzen der Betriebsimmobilie vor dem Verkauf realistisch ein! Denn anders als viele Verkäufer meinen, ist die im Betriebsvermögen gehaltene Immobilie oft nicht die Kirsche auf der Torte, sondern sie behindert regelmäßig den erfolgreichen Finanzierungsverkauf. Grund ist, dass sie das Angebot verteuert und ein Unternehmen verliert. In vielen Fällen verursacht die Betriebsimmobilie Kaufpreise, die höher sind als der Umsatz, was Kaufinteressenten abschreckt. Daher ist es sinnvoll, den Kaufpreis separat für Firmenwert und Immobilie auszuweisen.

Was es bedeutet, eine [Betriebsimmobilie herauszulösen lesen Sie hier ...](#)

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

### Wir wie Sie!

#### Das ist con|cess, zum Beispiel in Essen

„Kontakte schaden nur dem, der sie nicht hat!“ Mit diesem Leitspruch beschreibt Sebastian Lange eines seiner Talente, die er als neuer con|cess M+A-Partner zum Besten für potenzielle Unternehmenskäufer und -verkäufer einbringen wird.

„Kontakte pflegen – auch über Jahre –, Menschen zusammenbringen, Business-Partner finden und miteinander vernetzen, das war schon immer eine große Leidenschaft,“ berichtet der 37-Jährige. Ideale Voraussetzungen für einen con|cess M+A-Partner, denn das im deutschsprachigen Raum führende Beraternetzwerk für Unternehmensnachfolge zeichnet sich gerade durch seine hervorragenden Verbindungen in verschiedensten Branchen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus. Das gilt nicht nur für Mandanten, sondern auch für ergänzende Fachrichtungen: „Unternehmernachfolge ist ein hochkomplexes Geschäft. Umso wichtiger ist es, auch bei weitgehend externer Unterstützung zum Beispiel von Fachwäitern oder Steuerberatern nur mit den besten zusammen zu arbeiten,“ erklärt Lange.

Erfahren Sie mehr über den [Essener Kollegen...](#)

### Der kleine M+A-Duden:

#### Risiko, das

Substantiv neutrum.

**Bedeutung:** möglicher negativer Ausgang; mit einem Vorhaben, Unternehmen verbundenes Wagnis.

**Synonyme:** Wagnis, Abenteuer, Gefahr. Herkunft: italienisch ris(i)co, wohl aus dem 16. Jahrhundert, Herkunft unklar. M+A-Sprech: Eine Risikobetrachtung ist Teil der viergliedrigen SWOT-Analyse, die sich zur Bestandsaufnahme vor dem Start eines Verkaufsprojektes anbietet.

[SWOT steht für ...](#)

### Sagen Sie es bitte nicht 😊!

#### Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet\*

„Wir hatten schon guten Kontakt mit etlichen potenziellen Käufern!“  
Verstanden wird: „All unsere bisherigen Verkaufsbestrebungen sind samt und sonders gescheitert!“

\*Manche Floskeln in Verkäufers 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.

### Ihr Ansprechpartner Aktuelle Angebote

#### Höchst erfolgreiches Unternehmen der High-End-Unterhaltungselektronik

Zum Verkauf steht ein hoch profitables Unternehmen mit international etablierter Marke und starker Marktpräsenz in Deutschland und Westeuropa im wachsenden Segment der high-end consumer electronics. Es ist seit seiner Gründung enorm gewachsen, alleine von 2013 bis 2022 um jährlich rund 37,5 Prozent. Das Unternehmen ist heute ein extrem leistungsstarker, komplett aus Eigenkapital finanzierter, europaweit erfolgreicher Online-Verkäufer. Mehr als 500 Einheiten täglich werden zusammengestellt, automatisch verpackt und versendet. Der Verkauf erfolgt zu 100 Prozent online, über die eigene genauso wie über große renommierte Plattformen. Die Kundenbasis besteht aus über 400.000 Kunden, davon 99 Prozent B2C. Das Unternehmen mit rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, darunter eine erfahrene zweite Führungsebene, erfreut sich über alle Plattformen hinweg höchster Kundenzufriedenheit. Es befindet sich in einer sehr attraktiven deutschen Universitätsstadt mit ICE- und Autobahn-Anschluss. Ein naher großer Flughafen dient als wichtiger Logistik-Knotenpunkt. Die Betriebsimmobilie ist mit einer moderaten Miete geleast. Langzeit-Leasing-Vereinbarungen sind möglich. Das Unternehmen hat großes Potenzial für eine weitere Expansion, auch international. Umsätze von über 70 Millionen Euro schon ab 2025 mit einem sauberen Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von über 9 Prozent sind möglich. Nach 17 Jahren höchst erfolgreicher Führung des Unternehmens sucht der Verkäufer neue Herausforderungen und will das weitere Wachstum sowie die kontinuierliche Internationalisierung nun in andere erfahrene Hände geben. Bei Bedarf steht er auch nach der Transaktion für eine begrenzte Zeit mit Rat und Tat zur Seite. Die Transaktion erfolgt im Locked-Box-Verfahren, der Abschluss wird für Mitte des Jahres angestrebt.

#### Moderner Dienstleister für Leiterplattenbestückung

Die Eigentümer eines äußerst qualifizierten EMS-Dienstleisters mit hoher Bekanntheit und ausgezeichnetem Ruf suchen einen Nachfolger im Rahmen eines Share-Deals. Leiterplattenbestückung inklusive SMD-Trockenlager und Lichtsysteme sind die Kernkompetenzen des seit der Gründung stetig qualitativ und quantitativ weiterentwickelten Unternehmens. Es zeichnet sich durch den Einsatz effizienter und hochmoderner Werkzeuge bzw. Maschinen aus und kann die Produkt- und Leistungspalette individuell an die Anforderungen der Kunden anpassen. Die Gesellschaft bietet alle Formen der Bestückungsleistungen an, von manuell bis vollautomatisch. Die Produktionskapazität lässt sich mit dem vorhandenen Anlagevermögen jederzeit Mehrschichtbetrieb erhöhen. Das Unternehmen ist im B2B-Bereich tätig und hat zahlreiche Stammkunden, ohne dass zu große Umsatzanteile auf Einzelkunden entfallen. Da einige Kunden Tätigkeiten zurück zum Lieferanten verlagern, nimmt die Produktionsbreite des Unternehmens zu, es wird mehr Umsatz und Ertrag generiert. Die neuwertige, modern und mit reichlich Platz für eine Ausweitung der Produktion ausgestattete Gewerbeimmobilie befindet sich in der Besitzgesellschaft der Eigentümerfamilie. Ziel ist ein langfristiger und ausgewogener Mietvertrag. Idealer Erwerber ist ein Unternehmen aus dem Bereich der Bestückungstechnik genauso wie ein Hersteller von vor- oder nachgelagerten Produkten. Für einen Existenzgründer mit technischem Hintergrund und ausreichend Eigenkapital bietet das Unternehmen Perspektiven. Finanzinvestoren sind ebenfalls willkommen. Gleiches gilt für Interessenten aus dem Ausland. Verkaufsgrund ist ein fehlender Nachfolger in der Eigentümerfamilie. Gerne stehen die Verkäufer bei Bedarf auch nach der Transaktion für einen frei zu verhandelnden Zeitraum unterstützend zur Verfügung.

Unser Chiffre: D115V19175

### Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

