



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrter Herr Guhike

nicht jede Unternehmenstransaktion verläuft reibungslos, im Gegenteil wissen erfahrene M+A-Berater, dass der Weg zum Deal voller Stolpersteine sein kann: da kommt trotz sorgfältiger Vorbereitung doch eine „Leiche im Keller“ des Verkäufers zum Vorschein, da beherrschen die mit der Due Diligence beauftragten Berater des Käufers ihr Handwerk nicht, Banken reagieren anders als mit der Käufer der nachvertragliche Zusammenarbeit mit dem Verkäufer als Berater platzt. Nicht selten überschätzen sich

Unternehmensverkäufer auch, wie der Deal Report in dieser Ausgabe zeigt. Schnell wird deutlich: Nur mit einem versierten Nachfolgeexperten an der Seite holen sie unter allen Umständen das Beste aus einer Transaktion heraus. Und damit verabschiedet sich dieser Newsletter für das Jahr 2023! Ihre con|cess-Partner wünschen Ihnen und Ihren Familien ein schönes Weihnachtsfest und ein gutes neues Jahr mit Gesundheit und Erfolg!

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

18,8 Prozent

Die Zahl der beantragten Regelinsolvenzen in Deutschland ist nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes im November 2023 um 18,8 % gegenüber dem Vorjahresmonat gestiegen. Im Oktober 2023 hatte sie bereits um 22,4 % gegenüber Oktober 2022 zugenommen. Seit Juni 2023 sind damit durchgängig zweistellige Zuwachsraten im Vorjahresvergleich zu beobachten.

https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/12/PD23_472_52411.html

Neuigkeiten von con|cess

con|cess-Netzwerk wächst weiter

Alexander Riermaier verstärkt seit einigen Wochen die Oakstreet GmbH, das Team des Münchner con|cess-Partners Alexander Reichel. Der 35-jährige Riermaier bringt als Bankbetriebswirt und Bankfachwirt ein großes Fachwissen insbesondere zu finanziellen Fragen rund um Unternehmenstransaktionen mit und war zuletzt als Vermögensberater und Teamleiter eines Finanzkonzerns tätig.

Frage des Monats

Ist es für den Verkaufserfolg erforderlich, viele Interessenten zu haben?

Qualität geht hier deutlich vor Quantität und zwar von Anfang an. Natürlich ist es wichtig, dass das Kaufangebot in den richtigen Kreisen bekannt wird, aber auch nur dort. Wird es zu breit gestreut und gibt es keine oder mangelhafte Vertraulichkeitsregelungen mit potenziellen Übernehmern, besteht die Gefahr, dass der Verkaufswunsch zu früh bei der Belegschaft, im Kunden- und Lieferantennetz und im sonstigen Umfeld öffentlich wird. Auch für den nächsten Schritt gilt, umgehend die Spreu vom Weizen zu trennen. Das bedeutet, nur mit tatsächlich qualifizierten Interessen in einen umfangreicheren Informationsaustausch zu treten, ansonsten wird der bürokratische Aufwand viel zu groß. Last but not least sollten Verhandlungen insbesondere von „harten“ Kriterien und Fakten gesteuert sein, denn was nützt das beste Bauchgefühl bei einem Interessenten auf vermeintlicher Augenhöhe und Sympathie, wenn dieser unternehmerisch und finanziell der falsche Kandidat ist. Auch hier lassen sich mit einem nüchternen, möglichst externen Blick viel Zeit und Nerven sparen.

Deal-Report

Nicht erfolgreich, weil ohne M+A-Berater

Unser letzter Deal Report des Jahres ist etwas Besonders, beschreibt er doch eine nicht sonderlich gelungene Unternehmenstransaktion. Er ist umso lehrreicher, denn es ist ein klassischer Fehler passiert, den schon der con|cess-„Ratgeber Unternehmensverkauf“ ausführlich beschreibt und der leider immer wieder vorkommt: Mancher erfolgreiche Unternehmer glaubt, er könne die Transaktion seines Unternehmens „wuppen“, wie er auch im Tagesgeschäft besteht.

Im aktuellen Fall hatte der Geschäftsführer einer Holding-Gesellschaft im Rhein-Neckar-Raum den Kaiserslauterer con|cess M+A-Partner Reinhard Scheiba für den Verkauf einer Gebäudereinigungsfirma mit zwölf fest angestellten Mitarbeitern beauftragt. Ein solventer MBI-Kandidat war schnell gefunden und machte ein nach Scheibas Einschätzung sehr ordentliches Angebot mit der Bedingung einer Due Diligence. Diese gehört üblicherweise zum Transaktionsprozess, damit der Käufer sicher sein kann, dass das Vereinbarte auch rechtlich Bestand hat. Der Verkäufer hielt diese für unnötig, weigerte sich, der Käufer sprang ab. Mit der professionellen, vielköpfigen Mannschaft eines neu vorgestellten Kaufinteressenten setzte sich der Verkäufer gleich alleine an den Verhandlungstisch. Nach fast einem Dutzend Gesprächsrunden – üblich sind drei bis vier – kommt es zu einem Vertrag, dem ein con|cess M+A-Partner nicht zugestimmt hätte. Im Ergebnis erhält der Verkäufer nicht einmal ein Viertel des Angebotes des ersten Kaufinteressenten für sein Unternehmen. Merke: Ohne versierten M+A-Berater verkauft sich ein Unternehmen schlecht.

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Inhaberabhängigkeit Abläufe und Mitarbeit

Erfahren Sie, warum die Inhaberabhängigkeit eines Unternehmens entscheidend für seinen Verkaufswert sein kann und welche Maßnahmen helfen, das Unternehmen frühzeitig inhaberunabhängig aufzustellen! [Zum Artikel kommen Sie hier!](#)

Inside M+A

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

Den Verkauf abschließen, Kaufpreis kassieren und ab in ein neues Leben in der Karibik, „kein Anschluss unter dieser Nummer“? Für viele Verkäufer ist das heute nicht mehr möglich, denn bei gut einem Drittel der Abschlüsse wird mittlerweile eine Earn-Out-Regelung vereinbart. Hierbei koppelt der Käufer die Zahlung eines Teils des vereinbarten Kaufpreises an die Erreichung von Zielparametern wie zum Beispiel einen gewissen Umsatz innerhalb einer bestimmten Frist von meist einem Jahr bis zu drei Jahren. Für den Kaufinteressenten liegt der Vorteil einer solchen Vereinbarung darin, dass ein Teil des Kaufpreises nicht fällig wird, wenn diese Zielwerte nicht erreicht werden. Auch wenn hier ein Risiko für Verkäufer besteht, sollten sie Earn-Out-Regelungen nicht von vornherein ausschließen. Zum einen hat nicht jeder Verkäufer eine enorm große Anzahl qualifizierter Interessenten. Außerdem drückt etlichen aufgrund des oft sehr späten Einstiegs in den Nachfolgeprozess die tickende Uhr fortschreitenden Alters und der dringende Wunsch nach einem Verkauf des Unternehmens. Dennoch bedeutet die Frage eines potenziellen Käufers nach einer Earn-Out-Regelung kein „Friss oder stirb!“. Die Flexibilität des Verkäufers hier zeigt zum Beispiel sein Vertrauen in die Kraft des Unternehmens, nachhaltig Werte zu erzielen. Idealerweise bespricht der Verkäufer frühzeitig mit seinem M+A-Berater die Vorgehensweise bei einer möglichen Earn-Out-Vereinbarung, insbesondere die dann erforderlichen zusätzlichen Regelungen zum Schutz des Verkäufers davor, dass ein Übernehmer die künftigen Erträge bewusst mindern kann, um Earn-Out-Zahlungen zu umgehen.

Diese und viele Tipps mehr stehen im Ratgeber Unternehmensverkauf der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, zu bestellen über die

Website www.concess.de

Der kleine M+A-Duden: beraten

beraten, Verb;

Bedeutung: jemandem Rat geben oder gemeinsam überlegen, beratschlagen;

Synonyme: Rat geben, mit Rat beistehen oder bereden, besprechen, durchsprechen; **Herkunft:** mittelhochdeutsch beraten

von althochdeutsch rātan: aussinnen, Vorsorge treffen;

M+A-Sprech: Im Gegensatz zu Experten in Einzeldisziplinen – wie Steuerberater oder Rechtsanwälte – haben M+A-Berater immer den Gesamtprozess im Blick, von der Unternehmensbewertung über Exposé / Akquise, LOI und Due Diligence bis hin zum Vertrag und zu Vereinbarungen für die Zeit nach dem Verkauf. Im Gegensatz zu Beratern aus dem näheren Unternehmensumfeld, die bei einem Verkauf möglicherweise einen guten Mandanten verlieren, gilt ihr einziges Interesse einer für ihren Auftraggeber erfolgreichen Unternehmenstransaktion. Mit ihrem großen Netzwerk von internationalen genauso wie regionalen Fachleuten wie zum Beispiel Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Wirtschaftsprüfern, Banken, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Kammern können sie bei Bedarf an jeder Stelle des Transaktionsprozesses die passende Detail-Expertise integrieren. Die meisten erfolgreichen M+A-Berater haben selbst eine Geschichte als Unternehmer und können sich so in Gedanken und Emotionen von Verkäufern und Käufern hineinversetzen. Gleichzeitig wahren sie genügend Distanz, um faktenbasiert zum bestmöglichen Ergebnis zu beraten. Ihre wichtigsten Branchenkenntnis sind Unternehmenstransaktionen, das M+A-Geschäft, genauso besitzen sie aber tiefe Kenntnisse unterschiedlichster Branchen, aus denen sie Unternehmer beraten

Sagen Sie es bitte nicht 😊!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Unser Geschäft ist stark ausbaufähig!“ Verstanden wird: „Ich sehe selbst, welch kleinen Umsatzanteil mein Unternehmen bei einigen Kunden und in einigen Märkten aufweist. Eine Möglichkeit, hier den Umsatz zu erhöhen, habe ich bislang aber nicht gefunden.“

*Manche Floskeln von Verkäufern in 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.

Angebot des Monats

Mittelständischer Stahlbau-Spezialist aus NRW

Aus Altersgründen sucht der Geschäftsführer eines regional und überregional für überzeugende Qualität, Termintreue und Problemlösungskompetenz bekannten mittelständischen Stahlbauers mit hervorragendem Ruf einen Nachfolger. Das vor mehr als 120 Jahren ins Leben gerufene und 2013 als GmbH neu gegründete Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einem ausgewiesenen Spezialisten für Stahlhallenbau und konstruktiven Stahlbau entwickelt. Dazu gehören Industrie-, Mehrzweck- und Sporthallen, Hochregallager, Autohäuser, Büro- und Verwaltungsgebäude, Fitness-Studios sowie Entsorgungsgebäude. Zusammen mit ausgesuchten Geschäftspartnern kann das Unternehmen auch Dächer, Fassaden, Türen, Tore, Fenster, Lichtbänder und -kuppeln sowie Rauch- und Wärmeabzugssysteme anbieten. Im konstruktiven Stahlbau gehören hochwertige Portal- und Fahrschienenanlagen, Industriegerüste und Bühnen, Technikzentralen, Rohrbrücken, Überführungen, Übergänge und Vieles mehr zum Portfolio. Als branchenunabhängiger Anbieter ist der Kundenstamm breit gefächert. Dazu gehören zum Beispiel namhafte Auftraggeber aus der Autobranche, mit denen das Unternehmen schon seit Jahrzehnten zusammenarbeitet. Die Umsatz- und Ertragslage ist seit Jahren stabil, zuletzt steigend, das Auftragsbuch ist gut gefüllt. Ideale Käufer sind Management-Buy-In-Kandidaten mit guten Kontakten in der Branche oder Strategen, die dazu kaufen möchten.

Chiffre 19518

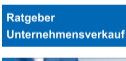
Ertragsstarkes, hochwertiges Unternehmen für Gebäudereinigung

Zum Verkauf steht ein hoch profitables professionelles Gebäudereinigungsunternehmen in Baden-Württemberg. Die GmbH ist für besondere Qualität bekannt und hat mehr als 100 gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in dem Meisterbetrieb selbst regelmäßig geschult werden. Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst sämtliche, auch sehr schwierige Reinigungen bis hin zu Spezialsäuberungen und der Entfernung von Graffiti. Das fachkundige Team arbeitet mit modernsten Techniken und Materialien. Schwerpunkt ist die Unterhalts- und Glasreinigung, dazu kommen Grund- und Endreinigung. Zur Kundschaft gehören mittlere und kleine Unternehmen, Krankenhäuser, Schulen, Kitas, Arztpraxen, Restaurants, Flughäfen, Einkaufszentren Kirchen und andere öffentliche Auftraggeber. Es sind zum großen Teil Stammkunden. Die GmbH wird im Zuge eines Share-Deals – Cash-and-debt-free – angeboten. Auch ein Asset-Deal kann verhandelt werden. Die bisherige Geschäftsführung ist bereit, für einen bestimmten Zeitraum die Geschäfte weiterzuführen. Eine sorgfältige Einarbeitung eines Nachfolgers ist in jedem Fall gewährleistet.

Chiffre 19231

Ratgeber Unternehmensverkauf

4. überarbeitete Auflage
Concess Marketing und Verwaltungs GmbH



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage