



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

17.814 Unternehmen haben nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Jahr 2023 Insolvenz angemeldet, ein Fünftel mehr als im Jahr zuvor. Für 2024 rechnet die Behörde mit einem weiteren Anstieg, auf dann rund 20.000 Fälle. Ein Beispiel für den wirtschaftlichen Niedergang Deutschlands? Nicht unbedingt: 2009 beispielsweise, also während der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise, meldeten etwa 33.000 Unternehmen in Deutschland Insolvenz an. Es kommt also immer auf die Relation und die Perspektive an. Natürlich ist derzeit beileibe nicht alles rosig, im Gegenteil, aber die Lage ist längst nicht hoffnungslos. Das gilt auch für den Markt der Unternehmenstransaktionen. In manchen Branchen, beispielsweise in der Gastronomie, wird nicht jedes Unternehmen einen Käufer finden, dennoch haben viele Nachfolgesuchende Chancen auf einen sehr guten Abschluss, wie auch die beiden Deal Reports in diesem Newsletter beweisen.

Ihr con|cess Team

Neuigkeiten von con|cess

con|cess M+A-Partner-Netzwerk weitet internationale Zusammenarbeit aus

Das in Deutschland, Österreich und der Schweiz führende Beraternetzwerk für Unternehmensnachfolge, con|cess M+A-Partner, und der deutsch-französische Transaktionspezialist vif Solutions haben eine Zusammenarbeit für Frankreich vereinbart. Damit können die con|cess M+A-Partner zukünftig für ihre Kauf- und Verkaufinteressenten unter anderem potenzielle Käufer und Verkäufer in Frankreich ansprechen, Unternehmen steuerlich und rechtlich unterstützen sowie die Post-Merger-Integration und vieles mehr anbieten. „Das M+A-Geschäft war schon immer auch international. Und es wird im Zuge der weiteren Europäisierung und Globalisierung seinen internationalen Charakter behalten. Anders als häufig interpretiert, beschränkt dieser sich nicht nur auf große multinationale Konzerne, sondern immer mehr auch auf klassische mittelständische Unternehmen,“ beschreiben Gunter Klippel und Manfred Rinderer, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, die Hintergründe der neuen Zusammenarbeit und ergänzen: „Das con|cess M+A Partner-Netzwerk hat in seiner 25-jährigen Geschichte bereits für mehrere seiner deutschen Mandanten internationale Interessenten gewinnen können und so zu grenzüberschreitenden Unternehmensnachfolgen beigetragen.“ vif Solutions ist seit 2003 erfolgreich am Markt und hat sich auf das deutsch-französische Geschäft spezialisiert. Ein 100-köpfiges Team in 4 Büros in Köln, München, Paris und Lyon unterstützt Unternehmen im Rahmen ihrer Akquise auf dem Nachbarland.

Frage des Monats

Ist eine Due Diligence ihren Aufwand wert?

Angesichts der Detailtiefe und des Umfangs einer Due Diligence fragt sich mancher Verkäufer, ob sie wirklich sein muss. Die Antwort - Auf jeden Fall, obwohl sie im Umfang sicher an die Unternehmensgröße und -komplexität angepasst werden sollte.

Lesen Sie mehr über Sinn und Zweck einer Due Dilligence auf unseren [Service Seiten](#).

Deal!

Omnibusbetrieb und Pulverbeschichtung

Da haben sich die richtigen gefunden: Die Vetter Verkehrsbetriebe GmbH mit Sitz in Zörbig/Sachsen-Anhalt hat die Auto-Webel GmbH im sächsischen Delitzsch gekauft. Vetter erbringt seit über 65 Jahren Verkehrsdienstleistungen und gehört mit rund 650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den führenden mittelständischen Unternehmen der Branche in Deutschland. Sicherheit, Service und Wirtschaftlichkeit gehören zum Selbstverständnis der Auto Webel-Gruppe als privates Busunternehmen. Es erbringt alle angebotenen Leistungen selbst und nicht durch Subunternehmer. Christian Webel, der das 1935 von seinem Urgroßvater gegründete Unternehmen seit 2010 in vierter Generation führt, hat es in den vergangenen Jahren strategisch klug erweitert und für den Verkauf vorbereitet. Er übernimmt künftig innerhalb des Vetter-Konzerns in verantwortungsvoller Position Aufgaben zur Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe. Die erfolgreiche Verkäuferberatung lag in den Händen der con|cess M+A-Partner Mitteldeutschland Dr. Christian Heimann und Jana Köhne.

Dass auch kleinere Unternehmen trotz der gerne unterstellten Inhaberabhängigkeit erfolgreich arbeiten und auch erfolgreich verkauft werden können, berichtet der Marburger con|cess M+A-Partner Timo Lang.

Lesen Sie hier mehr zum Verkauf im [Deal Report!](#)

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck:

Inhaberabhängigkeit Hauptlieferanten

Optimalfall: Mehrere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben Lieferantenkontakte. Die Lieferantenbeziehungen resultieren aus personenunabhängigen Unternehmenskontakten. Die Lieferanten sind nach klar definierten und sinnvollen Kriterien ausgewählt, auch aus dem Ausland wird eingekauft. Vor allem zu den wesentlichen Positionen sind zweite Quellen definiert. Lieferanten wird nicht blind vertraut, die AGB werden geprüft und nach definierten K.O.-Kriterien durchsucht.

Ungünstigster Fall: Der Inhaber hat als einziger Lieferantenkontakte. Viele Lieferantenbeziehungen resultieren aus persönlichen Freundschaften. Nur der Inhaber verhandelt die Konditionen, wobei auch Freundschaftsdienste eine Rolle spielen. Der Inhaber legt selbst fest, von wem gekauft wird. Nachvollziehbare Kriterien für den Einkauf gibt es nicht.

[Lesen Sie hier](#), was Sie tun können, wenn für Ihr Unternehmen nicht der Optimalfall zutrifft.

Inside M+A

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

Nicht jeder Unternehmensverkauf tritt sofort in Kraft. Immer wieder wollen Verkäufer, aber auch Käufer, einen Kaufvertrag unter aufschiebenden Bedingungen abschließen. Gründe dafür sind noch ausstehende Vereinbarungen mit der Belegschaft, Kundenzustimmungen wegen Eigentümerwechsel und vor allem aber noch ausstehende Finanzierungszusagen von Kreditinstituten. Erst wenn all diese aufschiebenden Bedingungen erfüllt sind, wird der Kaufvertrag wirksam. Es kann also durchaus beide Parteien betreffen, die noch wesentliche Voraussetzungen erfüllen müssen. Einen Kaufvertrag unter aufschiebenden Bedingungen abzuschließen, ist also für beide Seiten ein gängiges Mittel.

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:

Entwicklung, die

Entwicklung, Substantiv feminin;
Bedeutung: Das Sich-Entwickeln;
Synonyme: Ausbau, Entfaltung;
Herkunft: Verb seit Ende des 16. Jahrhundert: ent/wickeln = aufwickeln, auseinanderfalten;
M+A-Sprech: Stillstand ist Rückschritt, die stetige Weiterentwicklung eines Unternehmens ist unabdingbar, nicht nur für einen späteren Verkaufserfolg, sondern auch um ein Unternehmen im Alltag erfolgreich zu halten. Viel zu oft finden M&A-Berater, die zu einem Nachfolgeprojekt stoßen, ein Unternehmen im Stillstand vor, ohne wirkliche Entwicklung der Produktpalette oder der Dienstleistungen, ohne Entwicklung in der Lieferantenstruktur, ohne Entwicklung, was die Hauptkunden angeht. Entsprechend schwierig stellt sich ein Unternehmensverkauf in der Zukunft dar.

Sagen Sie es bitte nicht 😊!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Unser Firma, eine Personengesellschaft, macht ständig rund 1 Million Euro Umsatz im Jahr und hat eine stabile Umsatzrendite von 15 Prozent vor Steuern.“ Verstanden wird: „Nach Abzug eines geschäftsüblichen Unternehmergehaltes von rund 100.000 Euro pro Jahr, betriebsnotwendigen Investitionen von ca. 25.000 Euro jährlich sowie Gewerbesteuer in Höhe von etwa 10.000 Euro p.a. bleibt kein Gewinn übrig.“

*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.

Ihr Ansprechpartner

Angebot des Monats

Full Service Hausmeisterdienste und Handwerkerdienstleistungen

Zum Verkauf steht ein Hausmeisterdienstleister, ergänzt durch alle handwerklichen Gewerke wie Elektro, Trockenbau, Sanitär, Heizung, Klima sowie Technische Gebäudeausrüstung in Meisterqualität sowie einen 24 Stunden-Service. Das seit über 20 Jahren in Mitteldeutschland aktive Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat eine hervorragende Umsatz- und Ertragslage und plant für 2024 mit einem Umsatz von über 4,5 Millionen Euro. Der Erfolg basiert auf der hohen Qualität der Produkte und Dienstleistungen, für die das Unternehmen zum großen Teil Handwerksmeister beschäftigt. Angeboten werden 100 Prozent der Geschäftsanteile als Share-Deal. Ebenfalls zum Verkauf steht die Betriebsimmobilie. Ideale Erwerber sind strategische Investoren aus dieser oder eine verwandten Branche, Hausverwaltungen mit dem Wunsch zur Portfolioerweiterung, Beteiligungsgesellschaften, für die das Unternehmen Sockelinvest oder Add-On sein kann und Existenzgründer/Management-Buy-In-Kandidaten mit genügend Eigenkapital. Barmittel in Höhe von rund 800.000 Euro sind voraussichtlich erforderlich. Die Unternehmerfamilie möchte sich aus privaten Gründen aus dem Geschäft zurückziehen und sucht einen Nachfolger, der dem Unternehmen und der Belegschaft eine gute Perspektive bieten kann.

Unter Chiffre V19515 führt ein con|cess M+A-Partner Interessierte durch den weiteren Prozess.

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

