



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie es sich für eine Newsletter-Ausgabe zur Ferien- und Hauptreisezeit gehört, richten wir dieses Mal ein besonderes Augenmerk auf grenzüberschreitende Themen. Sowohl im KLARTEXT-Interview mit Stefan Saner vom Schweizer con|cess M+A-Partner saner consulting als auch in den Deal-Reports wird deutlich, wie wichtig die Kompetenzen des con|cess-Netzwerkes im gesamten deutschsprachigen Raum und darüber hinaus für die erfolgreiche Begleitung von Transaktionen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Lichtenstein ist. Darüber hinaus steckt auch dieser Newsletter wieder voller Tipps und Hinweise rund um Unternehmensnachfolge und M&A. Egal wo und wann Sie diesen Newsletter lesen, wir wünschen Ihnen informative Unterhaltung und einen schönen Sommer!

Ihr con|cess Team

Termine und Neuigkeiten von con|cess

7.9.23: Strategien zur Finanzierung der Unternehmensnachfolge

Die Nachfolgeexperten e.V. laden in Kooperation mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg und dem BVMW Bergisches Rheinland im September zu einer neuen Auflage ihres erfolgreichen Unternehmensnachfolge-Tages nach Bonn. Thematischer Schwerpunkt sind diesmal Finanzierungsstrategien zur Unternehmensnachfolge. Referenten sind unter anderem Rudolf Pinter von der Bürgschaftsbank NRW GmbH und con|cess M+A-Partner Manfred Rinderer. In bewährter Anlehnung an das Format der „World Cafés“ können die Teilnehmer nach einem Impulsvortrag an einzelnen Thementischen ihre spezifischen Fragen zu verschiedenen Aspekten der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen mit M&A-Experten unterschiedlicher Fachrichtungen diskutieren.

Der Unternehmensnachfolge-Tag findet statt am 7. September 2023 von 15 bis 21:30 Uhr.

Weitere Informationen finden Sie hier: [Unternehmensnachfolge-Tag – Finanzierung der Unternehmensnachfolge](#)

#BEREIT! – Fachabend zum Thema

Unternehmenswertsteigernde Maßnahmen für Unternehmensnachfolge

Nach sehr erfolgreichem Start mit über 100 Teilnehmenden lädt #BEREIT! – die Nachfolge Akademie in München zum nächsten Fachabend. Mit dabei sind gleich mehrere con|cess M+A-PartnerInnen.

Das Thema des Abends: Unternehmenswertsteigernde Maßnahmen für Ihre eigene Unternehmensnachfolge. Geboten werden echte und ehrliche Erfahrungen von UnternehmerInnen rund um die Nachfolge sowie Networking im Mittelstand. Profitieren auch Sie vom ExpertInnen-Wissen und erhalten Sie Antworten auf Fragen vor, während und nach der Unternehmensnachfolge.

Der Fachabend findet statt am 5. Oktober von 16:30 bis 21:30 Uhr. Als Empfänger des con|cess Newsletters erhalten Sie unter folgendem Link 30 Prozent Ermäßigung: [#BEREIT! – die Nachfolge Akademie in München](#)

Frage des Monats

Wer kauft Unternehmen und warum?

Strategische Käufer: Sie sind meistens Wettbewerber, die ihr Angebot abrunden, weitere Märkte erschließen, den Kundenstamm erweitern, zusätzliche qualifizierte Mitarbeiter gewinnen oder Abhängigkeiten verringern wollen. Sie sind eher bereit, höhere Kaufpreise zu zahlen, da sie von Synergien profitieren werden.

Management-Buy-in (MBI)-Kandidaten / Existenzgründer: Sie sind vorrangig gut qualifizierte Führungskräfte aus Unternehmen, die Vermögen aufbauen bzw. unternehmerisch eigenverantwortlich tätig werden wollen. MBI sind nicht immer mit hohem Eigenkapital ausgestattet, der Aufbau einer tragfähigen Finanzstruktur in Zusammenarbeit mit Kreditinstituten ist wichtig.

Beteiligungsgesellschaften, Finanzinvestoren, Family Offices: Sie investieren eigenes oder fremdes Kapital und folgen oft dem Motto „Build a group“. In vielen Fällen werden sie von zwei bis drei unternehmerisch denkenden Personen geführt, die hohe analytische Kompetenzen und gerade im kaufmännischen Bereich gute Kenntnisse mitbringen, die nach dem Kauf zu reichlich Synergieeffekten führen.

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Standard und Wettbewerb

Optimalfall: Das Unternehmen ist standortunabhängig oder es liegt für Kundennähe, Auslieferung, Belieferung, Arbeitskräfte-Attraktivität regional optimal. Im Einzugsbereich ist das Unternehmen „Platzhirsch“, potenzielle Wettbewerber haben zu einem etwaigen Markteintritt hohe Barrieren zu überwinden. Auch international ist es mit gutem Marketing präsent und gilt als „Mercedes“ der Branche. Die vorhersehbaren Änderungen bspw. in Bebauungsplänen und Verkehrsanbindungen schränken die eigene kostengünstige Leistungserbringung nicht ein. Mögliche Verschärfungen von Immissionsgrenzwerten etc. werden bereits erfüllt oder sind mit wenig Aufwand zu erreichen.

Was Sie tun sollten, wenn dies nicht der Fall ist, [lesen Sie hier!](#)

Deal!

Zimmer & Kreim an die Hidden Peak Capital verkauft

Unter Begleitung des Schweizer con|cess M+A-Partners saner consulting von der Vorbereitung, der Käufersuche bis zum Vertragsabschluss hat die Schweizer Indel AG aus Russikon ihre in Brensbach / Hessen ansässige deutsche Tochtergesellschaft Zimmer & Kreim GmbH & Co. KG, einen führenden Hersteller im Bereich Erodiermaschinen, Handlingsysteme und Software-Lösungen, an das Family Office Hidden Peak Capital aus Frankfurt am Main verkauft.

Lesen Sie mehr zu den Hintergründen im [Deal Report!](#)

Deal!

NOX Systems AG wird Teil von FMA und Liberta

Die 1955 gegründete FMA Mechatronic Solutions AG mit Sitz in Schaan / Lichtenstein, die Teil der Münchner Multi-Family Holding Liberta Partners ist, hat die NOX Systems AG mit Hauptsitz in Vaduz / Lichtenstein übernommen. Durch den Erwerb der 2001 von Sven Sauter gegründeten NOX, die in kürzester Zeit im europäischen Markt zum gefragten Spezialisten für Sicherheitssysteme werden konnte, erweitert die FMA Group ihr Geschäftsmodell um ein starkes Produktportfolio im Bereich der Sicherheitstechnik. Dadurch wächst die FMA auf drei Unternehmen mit vier Fertigungsstandorten und rund 120 Mitarbeitern. Sie verstärkt so ihre Position als Mechatronik-Gruppe im deutschsprachigen Europa.

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

Inside M+A

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

Gießkanne und ganz geizt – diese Frage ist nicht nur für Gärtner von Interesse, sondern auch für Unternehmensverkäufer, wenn es um die Akquise von möglichen Käufern geht. Um die richtigen Medien für die Verbreitung des Verkaufsangebotes zu finden, müssen Nachfolgesucher erst einmal genau wissen, welche Arten von Käufern sich für ihr Unternehmen interessieren könnten. Anschließend studieren diese Käufer im Raum, wo und auf welchem Weg per welchem Medium diese Käufer am besten zu erreichen sind. Ziel ist die höchstmögliche Streuung des Angebotes in genau den Medien, die von den am besten passenden Käufergruppen genutzt werden. Der gewünschten größtmöglichen Aufmerksamkeit gegenüber steht die Vertraulichkeit der Informationen über das zu verkaufende Unternehmen, die verhindert, dass an falscher Stelle (Kunden, Geschäftspartner, Belegschaft) zu früh bekannt wird, dass Sie einen Nachfolger suchen. Idealerweise nutzen potenzielle Unternehmensverkäufer auch hier den Rat erfahrener M&A-Experten und deren umfassende Datenbanken und Verkaufsbörsen.

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

KLARTEXT von con|cess M+A-Partner Stefan Saner (Schweiz)

„Schweizer Unternehmer legen Wert auf kulturelle und sprachliche Nähe!“

Herr Saner, Sie vertreten im con|cess-Netzwerk gemeinsam mit Ihrem Vater Thomas und der saner consulting GmbH die Schweiz und Lichtenstein. Nehmen Sie große Unterschiede im M&A-Geschäft zwischen Deutschland und der Schweiz bzw. Lichtenstein wahr? Nein, Deutschland und die Schweiz sind sich sehr ähnlich, die Unterschiede sind klein und damit sind auch die Barrieren für grenzüberschreitende Transaktionen recht niedrig. Ein Unterschied ist beispielsweise die Komplexität des deutschen Rechtes, die große Rolle, die Notare spielen. Da ist es in der Schweiz etwas einfacher, was sie wiederum für deutsche Unternehmen attraktiv macht. Auch die Unternehmenskultur ist etwas anders.

Worin macht sich das bemerkbar?

Vor allem im Führungsstil. In Deutschland sind die Firmen hierarchischer aufgestellt als in der Schweiz. Dass kleine und mittelständische Firmen oft sehr stark auf eine Person zugeschnitten sind, eine zweite Führungsebene nicht existiert oder wenig zu sagen hat, ist in der Schweiz nicht so ausgeprägt wie in Deutschland. Das mag ein Grund dafür sein, dass in der Schweiz ein sehr hoher Anteil der Verkäufe an Management-Buy-in (MBI)-Kandidaten geht. Auch die Schwierigkeit, engagierte Jung-Unternehmer zu finden, von der wir in Deutschland hin und wieder hören, haben wir hier nicht. Der Unternehmensnachwuchs ist sehr aktiv und innovativ.

Lesen Sie das ganze [KLARTEXT-Interview ...](#)

Der kleine M+A-Duden:

Nachfolge, die

Substantiv feminin.

Bedeutung: Übernahme eines Amtes, eines Ranges o.ä. von einem Vorgänger, nachfolgende Auswirkung;

Synonyme: Amts- oder Machtübernahme, Betriebswechsel, Nachfolgerschaft; Herkunft: mittelhochdeutsch: nâchvolge;

M+A-Sprech: Das Wort Unternehmensnachfolge beschreibt den gesamten Nachfolgeprozess typischerweise im Mittelstand: von den ersten Ideen bis hin zur finalen Transaktion oder sogar darüber hinaus, wenn der Verkäufer für einen gewissen Zeitraum weiter dem Unternehmen verbunden bleibt, beispielsweise als Berater.

Die Gründe, einen Nachfolgeprozess zu beginnen, sind vielseitig, von alters- über krankheitsbedingt über unternehmerische Gründe bis hin zu Änderungen in der Lebensplanung. Ebenso vielseitig sind die Formen der Transaktion: von der Übernahme durch ein Familienmitglied oder ein Mitglied des Führungsteams über den Verkauf an externe Unternehmer oder Investoren bis hin zur Einbringung des Unternehmens in eine Stiftung oder die Verpachtung. Gerade von Letzterem raten M&A-Experten in den meisten Fällen ab.

Um den Prozess von Anfang an in die richtige Richtung zu lenken, ist es daher für angehende Nachfolgesuchende wichtig, schon frühzeitig umfassende Unterstützung erfahrener M&A-Berater an Bord zu holen.

Sagen Sie es bitte nicht 😊!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Ich hatte noch keine Zeit, die von potenziellen Käufern angeforderten Informationen zusammen zu stellen!“ Verstanden wird: „Ich müsste und sollte eigentlich jetzt verkaufen, aber dem steht mein Bauchgefühl entgegen. Deshalb halte ich diesen Kandidaten erstmal hin. Vielleicht kommt ja irgendwann und von irgendwo her noch ein besseres Angebot!“

*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

Erfolgreicher Baumaschinenhandel und -verleih in NRW

Gerade für Management-Buy-in (MBI)-Kandidaten, strategische Käufer und Beteiligungsgesellschaften dürfte dieser Verkauf eines Baumaschinenhandels und -verleihs besonders interessant sein. Das nordrhein-westfälische (PLZ 59), 1972 gegründete Unternehmen der dritten Generation am Platz tätig – in einer dominanten Marktposition mit einer hohen Zahl von Stammkunden. Es bedient Kunden aus der Baubranche, dem Garten- und Landschaftsbau sowie öffentliche Institute. Neben erstklassigen Baugeräten eines internationalen Konzerns bietet das Unternehmen sämtliche anderen Utensilien, die im Bauwesen und der Erdbewegung gebraucht werden können, an und verkauft sie. Die Umsätze sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen, mit guten Gewinnen. Der vorläufige Höhepunkt lag 2022 bei einem EBITDA von 1 Million Euro. Zum Verkauf steht das Unternehmen wegen der Umorientierung der bisherigen Eigentümer.

Unter Chiffre 19395 führt ein con|cess M+A-Partner Interessierte durch den weiteren Prozess.

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage