



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

für con|cess beginnt das neue Jahr, für das wir Ihnen an dieser Stelle noch alles Gute, vor allem Glück, Gesundheit und Erfolg wünschen, mit strukturellen Neuerungen. Nötig wurden sie, weil mit dem bisher für die con|cess-Region Essen zuständigen Klaus Kunz nach 15 Jahren ein con|cess-Urgestein* Anfang Februar in den wohlverdienten Ruhestand geht. Mit großem Dank blickt das con|cess-Team auf Klaus Kunz* sehr erfolgreiche und das gesamte Netzwerk immer kollegial unterstützende Arbeit zurück und wünscht ihm für seinen neuen Lebensabschnitt alles Gute. Nachfolger wird Sebastian Lange. Mehr dazu finden Sie in der Rubrik „Termine und Neuigkeiten“ in diesem Newsletter. Auch diese erste Ausgabe im Jahr 2023 ist wieder vollgepackt mit Tipps und Hinweisen rund um die Themen M+A und Nachfolgeberatung. Ein Schwerpunkt ist die Unternehmensbewertung, zum Beispiel im aktuellen KLARTEXT-Interview mit con|cess-Partner Oliver Leibfarth.

Ihr con|cess Team

Termine und Neuigkeiten von con|cess

con|cess-interne Nachfolge: Sebastian Lange übernimmt von Klaus Kunz

Wie es sich für das im deutschsprachigen Raum führende Beraternetzwerk für Unternehmensnachfolge gehört, werden auch con|cess-interne Nachfolgen erfolgreich gelöst: Zum 01.02.2023 übernimmt Sebastian Lange die con|cess-Region Essen (Ruhrgebiet, Münsterland und Niederhein). Er wird damit Nachfolger des langjährigen con|cess M+A-Partners Klaus Kunz, der nach rund 15 Jahren erfolgreicher M+A-Beratung in den wohlverdienten Ruhestand geht. Kunz lässt seine Tätigkeit schrittweise mit der Beendigung noch laufender Projekte ausklingen und wird Sebastian Lange noch mit seiner Kompetenz als Unternehmensbewerter zuarbeiten.

Der 35-jährige Sebastian Lange ist studierter Betriebswirt mit Fachrichtung Handel und hat vielfältige operative Erfahrung gesammelt, unter anderem in Führungspositionen bei Galeria Kaufhof, Steffl und Bermdes Küchen bzw. als Honorar-dozent. Zuletzt war er gemeinsam mit Norbert Richter als Berater für die con|cess-Region Stuttgart zuständig. Wir werden Lange in der kommenden Ausgabe unseres Newsletters ausführlicher vorstellen. Norbert Richter, der neben Stuttgart die con|cess-Region Berlin betreut hat, wird sich ab dem 01.02.2023 auf die M+A-Beratung in der Hauptstadt-Region konzentrieren. Oliver Leibfarth, der bisher schon die con|cess-Region Bodensee / Ulm betreut, wird zusätzlich die con|cess-Region Stuttgart übernehmen. Beide Regionen werden zur con|cess-Region Stuttgart / Bodensee / Ulm vereint.

Frage des Monats

Welche Konsequenzen können gescheiterte Unternehmensübergaben haben?

Laut einer Studie scheitern rund 70 Prozent aller selbstversuchten, also ohne M+A-Berater angestrebten Unternehmensverkäufe im ersten Anlauf – mit zum Teil gravierenden Folgen für Unternehmen und Unternehmer, zum Beispiel:

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können ohne Nachfolge die langfristige Perspektive für sich im Unternehmen verlieren
- Kunden und Banken prüfen die Zusammenarbeit und sehen sie möglicherweise kritischer
- Die Lebensplanung des Unternehmers gerät aus den Fugen, private Vorhaben rücken weiter in die Zukunft
- Die Altersversorgung des potenziellen Verkäufers könnte gefährdet sein

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Bankbeziehungen

Optimalfall: Das Unternehmen ist schuldenfrei und arbeitet nur auf Guthabenbasis. Die kaufmännische Leitung pflegt die Bankbeziehungen und ist verantwortlich dafür, dass die Bank / die Banken zeitnah über die Geschäftsentwicklung informiert wird bzw. werden.

Ungünstigster Fall: Nur der Inhaber hat die zahlreichen Bankkredite und Kreditlinien verhandelt. Auch Freundschaftsdienste spielen bei den Bankkonditionen eine Rolle. Im Unternehmen ist weder bekannt, welche Informationen die Bank(en) erhält bzw. erhalten, noch, welche Sicherheiten gegeben wurden. Alle beleihbaren Sicherheiten des Unternehmens sind der / den Bank(en) gegeben worden (Grundschulden, Sicherungsübereignungen oder Forderungszessionen). Der Inhaber haftet auch persönlich und mit privaten Immobilien für die Unternehmensschulden.

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

Deall

„Bestmögliches Ergebnis erzielt!“

Rundum zufrieden zeigte sich Rolf Eiting, Geschäftsführer der 20 Mitarbeiter starken C.E. Schneckenfögel GmbH, nach dem erfolgreichen Verkauf seines niedersächsischen Metallbau-Spezialunternehmens an eine Beteiligungsgesellschaft aus NRW. Er betonte gegenüber dem für die Region Hannover / Bremen zuständigen con|cess M+A Partner Herbert Gottlieb, der die Transaktion vermittelt hat: „Ich habe mich vom ersten Kontakt an bei con|cess bestens aufgehoben gefühlt. Herr Gottlieb war absolut diskret und immer hervorragend vorbereitet. Er hat mich durch den ganzen Prozess persönlich begleitet und für mich das bestmögliche Ergebnis erzielt!“ Auch der Verkäufer selbst, der altersbedingt einen Nachfolger suchte, habe einen großen Anteil an der erfolgreichen Transaktion gehabt, erklärte Gottlieb, „er war von Anfang an mit Leib und Seele dabei!“ Der Käufer wiederum wurde vom bisherigen Essener con|cess M+A-Partner Klaus Kunz vermittelt.

Inside M+A:

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

Auf den Punkt gebracht: Lassen Sie sich bei der Nachfolgesuche möglichst von Anfang bis Ende des Prozesses von M+A-Experten beraten!

Oder haben Sie wirklich zusätzlich zum Tagesgeschäft bis zu 200 weitere Arbeitsstunden zur Verfügung? Den Zeiträumen von 50 bis 200 Arbeitsstunden müssen Berater schon im Normalfall für den gesamten Prozess veranschlagen. Der Bedarf entsteht schnell für Vorbereitung, Akquise, Erst- bzw. Zweitgespräch, für Fehlversuche, für Nachfragen, für Verhandlungen, Due Diligence und sonstige Klärungen. All dies unter Zeitdruck, denn ernsthafte Kaufinteressenten nehmen Verzögerungen übel, sie haben keine Zeit zu verschenken. Dabei ist die Konkurrenz groß: Zehntausende Unternehmer suchen Jahr für Jahr in Deutschland einen Nachfolger, die Zahl der potenziellen Käufer ist deutlich geringer.

Und selbst wenn Sie das Thema zu Ihrer alleinigen Chefsache machen: Haben Sie wirklich das nötige Wissen zur Strukturierung eines Nachfolgeprozesses? Haben Sie das nötige steuerliche, finanzielle und rechtliche Know-how? Denn selbst wenn Sie Teilaspekte an Steuerberater und Rechtsanwälte weitergeben, ist doch der Verkäufer selbst für die Gesamt-Einordnung, das große Ganze und damit für den Erfolg verantwortlich. Last but not least: Sind Sie sicher, dass Sie in Bezug auf Ihr Lebenswerk in der Lage sind, alle notwendigen Entscheidungen vollkommen rational zu treffen? Unternehmensverkäufer wollen oft zu viele Absicherungen vereinbaren oder Zusicherungen ablehnen, wodurch ein Abschluss letztendlich scheitert.

All diese Aspekte machen die Unterstützung eines erfahrenen Nachfolge-Experten nicht zu einem „nice to have“, sondern zu einer Erfolgs-Notwendigkeit. Aber: Ganz von selbst läuft die Unternehmensnachfolge selbst mit dem allerbesten Berater nicht. Sie sollte Chefsache bleiben. Daher gilt für alle Unternehmensverkäufer: Wenn Sie irgendwann nach einem erfolgreichen Prozess den Kaufesssel räumen wollen, müssen Sie zuerst Ihren Terminkalender aufräumen. Das Projekt „Ihr Lebenswerk“ braucht volle Aufmerksamkeit. Das sollte es Ihnen aber auch wert sein.

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 Oliver Leibfarth (Stuttgart / Bodensee / Ulm)

„Vorsicht: Der Unternehmenswert ist selten auch der Kaufpreis!“

Herr Leibfarth, Sie raten zur Vorsicht im Umgang mit der Berechnung des Unternehmenswertes, warum?

Um einen Verkaufsprozess initiieren zu können, ist eine realistische Kaufpreisvorstellung unerlässlich. Leider erleben wir als M+A-Berater immer wieder, dass verkaufswillige Unternehmer mit utopischen Zahlen zu uns kommen, die sie als vermeintlichen Unternehmenswert haben erreichen lassen. Dabei zeigt unsere Erfahrung: Der vorher berechnete Unternehmenswert ist selten auch der Kaufpreis. Zum Teil liegen 30 bis 40 Prozent Unterschied dazwischen, sowohl nach oben als auch nach unten.

Der Kaufpreis ist also nicht immer niedriger als die vorherige Wertberechnung?

Nein, die Abweichung geht in beide Richtungen. Ich habe selbst erlebt, dass ein Unternehmen mit einem für meine Begriffe schon optimistischen Unternehmenswert von 7 Millionen Euro für mehr als 10 Millionen Euro verkauft wurde. Durch zwei konkurrierende Finanzinvestoren kam eine solche Dynamik in den Prozess, dass dieser Mehrerlös möglich war. Die Stunde der Wahrheit schlägt im Verkaufsprozess, nicht in der vorherigen Bewertung.

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

Wir wie Sie!

Das ist con|cess, zum Beispiel in Hamburg

„Vertrauen, Verlässlichkeit, Professionalität, Wertschätzung und Nachhaltigkeit“ – diese fünf Werte nennt Ronald Franke, Geschäftsführender Gesellschafter der CONTEC M+A Business GmbH, als Richtschnur der Arbeit seines Teams für jeden einzelnen Mandanten. Denn, ergänzt Franke, „wir begleiten sie meist ein bis zwei Jahre lang aktiv vom ersten Schritt im Nachfolgeprozess bis zur finalen Unterschrift beim Notar. Das geht nur, wenn wir mit ihnen auf derselben Wellenlänge sind – auf Business- genauso wie auf zwischenmenschlicher Ebene!“

Erfahren Sie mehr über das [Hamburger Team ...](#)

Der kleine M+A-Duden:

Gewinn, der

Überschuss maskulin. Bedeutung: materieller Nutzen, Ertrag, Überschuss oder gewonnener Geld- / Sachwert oder praktischer Nutzen / innere Bereicherung. Synonyme: Ausbeute, Ertrag, Geschäft, Nutzen. Herkunft: mittelhochdeutsch gewin, althochdeutsch giwin = Erlangtes, Vorteil. Die Betriebswirtschaft kennt vielerlei Formen und Kombinationen bzw. Abhängigkeiten von Gewinn. Grundlegend sind Operating Profit (Gewinn eines Unternehmens aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit), EBT (Gewinn vor Steuern), EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) und EBITDA (Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen). Darüber hinaus ist Capital Gain der Gewinn, der bei Veräußerungen von Unternehmensbeteiligungen oder Assets entsteht. Earn-out ist eine gewinnabhängige Kaufpreiskomponente. Setzt man den Gewinn ins Verhältnis zum eingesetzten Kapital, ergibt sich der ROI (Return on Investment). Windfall Profit wiederum ist ein unvorhergesehener, zufälliger oder beiläufiger Gewinn.

Sagen Sie es bitte 😊!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Für diesen Preis verkaufe ich meine Firma nicht. Mein Bekannter hat für seine Firma sehr viel mehr bekommen.“ Verstanden wird: „Ich habe vom Geschäft meines Bekannten und dessen Branche keine wirkliche Ahnung. Auch die Verkaufsmodalitäten kenne ich nicht im Detail und ob der mir genannte Kaufpreis wirklich stimmt, weiß ich auch nicht. Aber man kann es ja mal versuchen.“

*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.

Aktuelle Angebote

Industrielle Automation bzw. Steuerung

Zwei mittelständische Unternehmen aus dem industriellen Automatisierungsbereich (Maschinen- und Anlagenbau) stehen in Ostwestfalen zum Verkauf – in einem ersten Schritt 74 Prozent der jeweiligen GmbH-Anteile sowie sukzessive in den folgenden Jahren die restlichen 26 Prozent. Beide Unternehmen sind für diverse Branchen tätig. Sie können durch den Einsatz eines modernen und umfangreichen Maschinenparks sowie einer Vielzahl moderner Softwaretools individuelle Anlagenkonzepte erstellen, die zur Automatisierung verschiedenster Produktionsanlagen notwendig sind.

1993 zunächst als Personengesellschaft vom Verkäufer gegründet, agieren die beiden stetig wachsenden Unternehmen heute als Sondermaschinenhersteller mit umfangreicher Fertigungstiefe. Sie zeichnen sich durch umfangreiches fachspezifisches Know-how, eigene Entwicklungen und überzeugende kundenspezifische Konzepte aus. Mit dem altersbedingten Verkauf möchte der Inhaber die Nachfolge regeln und gleichzeitig das Unternehmen für die Zukunft mit dem erwarteten weiteren Wachstum vorbereiten. Ideale Erwerber sind Unternehmen aus produzierenden Bereichen, dem Maschinenbau- und Automatisierungssektor oder Unternehmen, die die angebotenen Fähigkeiten bisher zukaufen, ggf. auch Management-Buy-in-Kandidaten

Unsere Chiffre-Nr.: V 14739

Onlineshop mit Freizeit-Sportartikeln

Einer der größten Onlinehändler für spezielle Fun- und Ausdauersportartikel – für „alles, was rollt“ von Inlineskates bis Skateboards inkl. Zubehör, Bekleidung und Sicherheitsequipment – sucht einen Nachfolger. Der 2001 eröffnete Shop fokussiert auf ein qualitativ hochwertiges, sorgsam ausgewähltes und vielfältiges Sortiment sowohl online mit Kunden aus ganz Europa, zum Teil sogar aus Übersee, als auch in dem zugehörigen Skateladen in einer westfälischen Kleinstadt. Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen – mit guter Ertragslage. Da sich der Verkäufer geschäftlich umorientieren möchte, will er 100 Prozent der GmbH-Anteile im Zuge einer Nachfolgeregelung verkaufen. Er steht für eine Übergangsphase zur geordneten Übergabe zur Verfügung und legt Wert auf die Erhaltung des Standortes, damit die langjährigen Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz auch in Zukunft behalten. Idealer Erwerber wäre ein Kaufmann mit sportlichem Hintergrund und einem Faible für Inlineskates und Skateboards. Auch für einen Strategen aus der Branche, der auf diese Weise Wachstum und Marktanteile generieren möchte, wäre der Shop interessant.

Unsere Chiffre-Nr.: V 14788

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

