



con|cess®
M+A - Partner



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

planen Sie, Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren zu verkaufen? Wenn ja, haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, was Sie anschließend tun wollen, wenn eines der wichtigsten Themen der vergangenen Jahre und Jahrzehnte – Ihr Unternehmen – auf einmal nicht mehr im Mittelpunkt steht? Nein? Dann wird es höchste Zeit. Warum die Frage nach dem „Danach“ nicht nur für Unternehmensverkäufer persönlich wichtig ist, sondern auch entscheidend für einen erfolgreichen Verkauf, erklärt con|cess-Partner Norbert Richter im großen KLARTEXT-Interview dieser Ausgabe. Ob ein Unternehmen fit für die Nachfolge ist, hängt von vielen Faktoren ab. Einer der wichtigsten ist die Kundschaft, daher befassen wir uns in dieser Ausgabe des Unternehmens-Selfchecks noch einmal mit ihr. Außerdem finden Sie wieder viele Tipps und Hinweise rund um den Nachfolgeprozess aus der Praxis Ihrer con|cess-Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Da diese die letzte Ausgabe unseres Newsletters im Jahr 2022 ist, wünschen wir Ihnen schon jetzt ein schönes Weihnachtsfest im Kreise Ihrer Familie und Freunde und natürlich ein gutes, gesundes, erfolgreiches neues Jahr!

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

2.029

Die Zahl der Fusionen und Übernahmen ist laut Branchenreport seit 2017 im Mittel um 0,7 Prozent pro Jahr gesunken. Demzufolge dürften im aktuellen Jahr 2.029 M+A-Transaktionen stattfinden, 32,7 Prozent weniger als im Vorjahr, das von einem sehr hohen Aktivitätsniveau geprägt war.

Quelle: IBISWorld - Industry Market Research, Reports, & Statistics

Neuigkeiten von con|cess

Neumarkter con|cess-Partner Hans Münch erweitert seine HMC Consulting

Um die Mandanten im östlichen Bayern zwischen Coburg, Nürnberg, Burghausen und Passau auch in Zukunft bestens beraten zu können, stellt Geschäftsführer Hans Münch seine HMC Consulting neu auf. Ein vierköpfiges Team mit umfassenden Erfahrungen aus unterschiedlichsten Branchen, dazu regionale Kooperationspartner verschiedenster Fachgebiete und das im deutschsprachigen Raum führende con|cess-Beraternetzwerk – damit profitieren HMC-Mandanten von umfassender Expertise in allen Details des gesamten Nachfolgeprozesses.

Weitere Informationen dazu finden Sie auf der Website www.hmc-consulting.org bzw. in der Partnervorstellung „Wir wie Sie!“ im weiteren Verlauf dieses Newsletters.

Frage des Monats

Welche Fragen beantworten con|cess-Partner im kostenlosen Informationsgespräch?

Selbst die erfolgreichsten Unternehmer verkaufen eine Sache in den meisten Fällen nur einmal im Leben: ihr eigenes Unternehmen. Kein Wunder also, dass sie viele Fragen haben. Da erfahrene und erfolgreiche M+A-Berater wie beispielsweise die con|cess-Partner meist mehrere Unternehmen pro Jahr veräußern, haben sie die richtigen Antworten parat. Schon ein erstes, kostenloses Informationsgespräch kann viele Unklarheiten beseitigen, zum Beispiel dazu: Wie strukturiert man einen Nachfolgeprozess und wie lange dauert dieser? Wie wird Vertraulichkeit gewahrt? Ab wann muss man als Unternehmensverkäufer seine Identität offenlegen? Welche Informationen benötigt ein Kaufinteressent und wann stellt man diese zur Verfügung? Wie erstellt man eine marktgerechte Unternehmensbewertung? Welche Kosten entstehen?

Haben Sie diese oder andere Fragen? Rufen Sie gerne das [con|cess-Unternehmertelefon](tel:08002662377) gebührenfrei unter 0800 2662377 an. Täglich von 12 bis 20 Uhr erhalten Sie dort kompetente Auskunft, auch am Wochenende.

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Kundenabhängigkeit

Optimalfall: Die Kundenstruktur ist breitgefächert, kein Kunde macht mehr als fünf Prozent des Umsatzes und Gewinns aus. Es gibt keine Change-of-control-Klauseln, ein Gesellschafterwechsel bedarf also nicht der Zustimmung einzelner Kunden bzw. sie haben kein auf diesen Fall bezogenes Kündigungsrecht. Für eigene geschützte Produkte oder Leistungen gibt es Möglichkeiten zu Lizenzvergabe oder Franchising. Das Serviceangebot für die Kunden ist umfangreich und zeitnah, die Kunden fühlen sich mit einem „Rundum-sorglos-Paket“ gut aufgehoben, weshalb es auch eine Vielzahl von Stammkunden gibt. Neue Kunden werden systematisch und mit überschaubarem Aufwand akquiriert, die vertragliche Bindung kann langfristig gestaltet werden. Die Abhängigkeit der Kunden vom Unternehmen ist relativ hoch. Es gibt einen attraktiven Onlinehandel, ohne damit Distributionspartner zu verärgern, oder ein Onlinehandel bedeutet für die Geschäftsnische keinen Wettbewerbsvorteil.

Wie der Worst-Case aussieht und was Sie daraus lernen können, lesen Sie im weiteren [Unternehmens-Selfcheck](#) ...

KLARTEXT von con|cess M+A-Partner Norbert Richter (Berlin / Stuttgart)

„Konkrete Pläne für die Zeit nach dem Verkauf sind erfolgsentscheidend!“

Wie gut können Unternehmer nach dem Verkauf loslassen?

Das kommt auf die Situation an. Bei zwei Gruppen von Unternehmensverkäufern stellt sich die Frage gar nicht: bei jungen Menschen der Start Up-Generation, die verkaufen, um ein neues Projekt zu realisieren und bei – meist älteren – Unternehmern, die den richtigen Zeitpunkt verpasst haben und dann alters- oder krankheitsbedingt schnellstmöglich verkaufen müssen. Die dritte Gruppe, die ihr Lebenswerk geplant verkauft und mit Anfang bis Mitte 50 in den Nachfolgeprozess einsteigt, teilt sich wieder in zwei Hälften: die eine weiß genau, was sie im Anschluss machen will, die andere hat noch keine Vorstellung.

Wie wichtig ist eine Idee von dem „Danach“?

So wichtig, dass ein guter Berater schon im Erstgespräch danach fragt. Verkäufer, die mit einem überzeugenden Plan antworten können, haben alles richtig gemacht. Wer von der Frage überrascht ist und keinen Plan hat, der droht, nach dem Verkauf in ein Loch zu fallen wie ein Hochleistungsportler, der über Nacht aufhört, statt Stück für Stück abzutrainieren. Hier ein Problembewusstsein zu schaffen und die Ideenfindung zu begleiten, ist eine wichtige Berateraufgabe. Denn für viele Unternehmer bricht nach dem Verkauf der Lebensinhalt weg, die Tagesstruktur, viele Kontakte, außerdem ändern sich Status und das gewohnte Umfeld. Die Relevanz der Frage zeigt übrigens auch eine Erhebung des Institutes ifm, das seit Jahrzehnten Befragungen zu Unternehmensnachfolge durchführt. Aus der geht hervor, dass immer noch rund 40 Prozent aller Übergaben daran scheitern, dass Inhaber nicht loslassen können.

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

Inside M+A:

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

Im Erstgespräch zwischen Verkäufer und potenziellem Käufer wird der Grundstein für den späteren Verlauf der Verhandlungen und des Geschäftes insgesamt gelegt – im Guten wie im Schlechten. Fühlen sich beide von Anfang an nicht wohl miteinander, wird ein effizienter und für beide erfolgreicher Abschluss schwierig. Tritt der Verkäufer mit einer ganzen Kohorte von Anwälten, Steuerberatern und anderen Vertrauten auf, gerät der Kaufinteressent oft unnötig unter Druck. Verstehen sich Verkäufer und potenzieller Käufer zu gut, zum Beispiel weil sie beide technikverliebt sind, verlieren sie im Erstgespräch gerne das eigentliche Thema, den Unternehmensverkauf, aus dem Blick.

Idealerweise ist ein Erstgespräch ein professioneller, effizienter Informationsaustausch in angemessener Zeit. Es sollte nicht länger als anderthalb bis zwei Stunden dauern, zuzüglich der Zeit für eine Besichtigung. Dafür muss es bestmöglich vorbereitet sein, beide Seiten sollten im Vorfeld die wichtigsten Eckdaten des anderen sowie des Geschäftes kennen. Der Teilnehmerkreis sollte so klein wie möglich sein, eine Moderation durch einen erfahrenen M+A-Berater ist hilfreich. Er unterstützt den Verkäufer auch bei einer effizienten Steuerung des Gespräches. Es beginnt üblicherweise mit der Vorstellung des Kaufinteressenten, dessen Aussagen zur Kaufmotivation und zu zeitlichen Vorstellungen. Potenzielle Käufer nutzen das Gespräch vor allem, um den Verkäufer kennen zu lernen und daraus eine Verhandlungsstrategie abzuleiten, außerdem, um ihre Position auszuloten und Fragen nach der Verkaufsmotivation zu stellen. Nicht alle sind dabei besonders geschickt und stellen früh sehr kritische Fragen zur Lage des Unternehmens. Der Verkäufer sollte ruhig bleiben, verteidigen muss er sich nicht. Haben beide nach dem Erstgespräch einen guten Eindruck, dürfen sie das äußern. Zu vereinbaren bleibt dann noch eine Rückmeldung innerhalb eines angemessenen Zeitraumes.

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 Neumarkt

Dr. Kristina Hacker, Hans Münch, Michael Keller und Alexander Münch – das sind die vier Nachfolgeexperten, die das neue, erweiterte Team der HMC Consulting GmbH in Neumarkt bilden. Sie sind Ansprechpartner in allen Belangen der Unternehmensnachfolge, Existenzgründung, Unternehmensbewertung und Unternehmensvermittlung in den Großräumen Nürnberg-Fürth-Erlangen, Regensburg und Passau. „Wir sind ein dynamisches Team aus Alt und Jung und besitzen eine breite Palette an Erfahrungen und Kenntnissen aus vielen Branchen und Fachgebieten,“ beschreibt Geschäftsführer und con|cess-Partner Hans Münch. Er ist seit 2017 selbständiger Unternehmens- und M+A-Berater. Er weiß, wie Unternehmer ticken und was sie benötigen, bringt er doch insgesamt mehr als 30 Jahre Erfahrung in der unternehmerischen Praxis mit, als Kaufmännischer Leiter, Personalleiter und Geschäftsführer in den Branchen Elektronik, Kunststoff, Textil, Tiefbau, Anlagenbau und Spielwaren sowie als Vorstand, CFO, Leiter Personal und IT eines weltweit tätigen Unternehmens der Textilindustrie.

Lesen Sie mehr zu [HMC Consulting](#) ...

Der kleine M+A-Duden:

Unternehmer, der

Substantiv maskulin (wird als Bezeichnung für Personen aller Geschlechter gebraucht). Bedeutung: Eigentümer eines Unternehmens. Synonyme: Erzeuger, Fabrikant, Hersteller, Inhaber, Wirtschaftstreibender (öster.). Herkunft: Entrepreneur (frz.), Undertaker (veraltet engl.).

Welche Rollen Unternehmer und Geschäftsführer einnehmen und warum diese Funktionen personell getrennt sein sollten, lesen Sie in unserem [M+A Duden](#).

Sagen Sie es bitte nicht ☹!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Der Käufer kann die Kosten sofort reduzieren und damit höhere Gewinne erzielen.“ Verstanden wird: „Wir wissen nicht wirklich, wo in unserem Unternehmen Potenziale für Kostenreduzierungen liegen könnten.“ Ernsthaft versucht, Kosten zu reduzieren, haben wir auf jeden Fall nicht.“

*Mache 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

Etablierter Markenhersteller von Modeaccessoires

Ein seit Jahrzehnten am Markt etabliertes Markenunternehmen mit hervorragendem Ruf im Design und Handel hochwertiger Damen-Accessoires mit Fokus auf die eigene Marke sowie eigener B2C- und B2B-Online-Plattform sucht einen Nachfolger. Die Konzentration auf Marke, ein höherpreisiges Sortiment und der Aufbau der eigenen Online-Plattform liegen genau im Trend des Marktes und wirken sich positiv auf das Umsatzwachstum aus. Die Liquiditätssituation des Unternehmens ist hervorragend, es ist schuldenfrei. Zum Kundenkreis zählen etablierte und namhafte Handelspartner national und international sowie Homeshopping-Sender und Endverbraucher über die Online-Plattform.

Ideale Erwerber sind andere Handelsunternehmen im Bereich Mode/Accessoires, die ihr Angebot erweitern wollen oder die vermögenden Kunden weltweit mit anderen Luxusgütern individuell versorgen und damit ihr Portfolio erweitern wollen, außerdem Wettbewerber zur Erhöhung des Umsatzanteils am Gesamtmarkt, zum deutschland- oder europaweiten Ausrollen der Kernmarke mit ihrem vorhandenen Vertriebsnetz oder zur Erweiterung von Spill Over-Effekten in Sachen Fashion- und Designkompetenz. Als Management Buy-in-Kandidaten kommen nur möglichst erfahrene Modedesigner idealerweise mit Auslandskontakten in Frage, die eine für Erwerb und Expansion notwendige Finanzierung stemmen können.

Die im Eigentum befindliche Betriebsimmobilie kann ebenfalls erworben werden. Die Inhaber sind sehr stark an der erfolgreichen Weiterführung von Unternehmen und Marke interessiert. Sie steht bei Wunsch des Käufers noch für einen längeren Zeitraum auf Übergangsbasis zur Begleitung des Beraters bereit.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19087

Österreich: Metallbauunternehmen Aluminium und Stahl

Zum Verkauf steht ein vorwiegend im Baugewerbe tätiges Metallbauunternehmen (Aluminium / Stahl) mit einem großen Stammkundenanteil und sehr guter Reputation. Es hat eine hervorragende Marktposition unter anderem dank hoher Termintreue, konkurrenzfähiger Preisgestaltung, außerordentlichen Know-hows und langjähriger Erfahrung sowie sehr hoher Qualitätsstandards. Die 35-köpfige Belegschaft ist sehr gut ausgebildet und besteht aus motivierten und langjährigen Mitarbeitern. Außerdem ist das Leistungs- und Produktportfolio breit gefächert und am Kundenbedarf orientiert. Der gute Standort bietet Expansionsmöglichkeiten, eine Photovoltaikanlage zeigt die nachhaltige Unternehmensführung. Die Immobilie ist Eigentum des Gesellschafters. Sie kann zu gleichbleibenden Bedingungen angemietet oder separat erworben werden.

Ideale Erwerber sind Branchenunternehmen zur Expansion bzw. auf der Suche nach einem zusätzlichen Standort oder Investoren zur Ergänzung des Portfolios oder Branchenkenner bzw. -einsteiger auf dem Weg zur Selbstständigkeit mit einem bereits sehr gut am Markt etablierten Unternehmen.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19108

Diese und weitere Angebote finden Sie in der [con|cess Unternehmensbörse](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage



con|cess®
M+A - Partner

BETRIEBS BÖRSE

saner consulting



con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH
Saarstr. 9A
55590 Neuenheim

Tel.: 06131 921240
Fax: 06131 921241
www.concess.de
info@concess.de

HRB 23379, AG Frankfurt
USt-IdNr.: DE2041141634