



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

„Was interessiert mich als Unternehmensverkäufer, wie der Käufer die Übernahme finanziert?“ – Hoffentlich sehr viel. Denn: Bei dem schon lange Zeit deutlichen Überhang von Angeboten im Vergleich zu Kaufinteressenten und der derzeitigen schwierigen Wirtschaftslage ist es nicht gerade einfacher geworden, eine Transaktion erfolgreich abzuschließen. Umso wichtiger ist es, dass auch der Verkäufer und dessen Berater/In um die Finanzierungsmöglichkeiten eines potenziellen Käufers wissen. Daher ist das Thema Finanzierung ein Schwerpunkt dieses Newsletters. Die gute Nachricht ist – siehe das KLARTEXT-Interview mit einem Finanzexperten: Auch jetzt lassen sich Unternehmen erfolgreich verkaufen.

Ihr con|cess Team

Zahl(en) des Monats

Noten 4, 5 und 6 für Deutschland

Mehr als 60 Prozent der deutschen Familienunternehmen bewerten den Standort Deutschland mit der Note 4, 5 oder 6. Die Note 3 geben 26 Prozent. 34 Prozent der Befragten geben an, dass Investitionen in deutsche Standorte in den kommenden fünf Jahren sinken werden. Negativen Einflüsse auf die Investitionsfreude im Inland haben: die Regulierungsdichte (90 Prozent deutliche oder leichte Dämpfung), die Energiepreise (80 Prozent Dämpfung) und das Fachkräfteangebot (80 Prozent Dämpfung). Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage unter 1200 Familienunternehmen. Die Daten wurden vom ifo Institut in München im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen erhoben und ausgewertet.

<https://www.familienunternehmen.de/de/pressebereich>

Termine und Neuigkeiten von con|cess

Website con|cess.de neu gestaltet: contract & success

Mit einem noch übersichtlicheren und moderneren Look präsentiert sich con|cess ab sofort im Internet. Unter concess.de erhalten Kaufinteressenten, potenzielle Unternehmensverkäufer, Investoren oder Steuer- und Unternehmensberater schnell und kompakt einen informativen Zugang zu einem der führenden Vermittler von Unternehmensnachfolgen im deutschsprachigen Raum.

Per Online-Unternehmenswertrechner können Interessierte eine erste Einschätzung zum Wert ihres Unternehmens erhalten und finden reichlich Hintergrundwissen zu Mergers & Acquisitions und zu den einzelnen Prozess-Schritten hin zu einer erfolgreichen Unternehmenstransaktion. Denn dafür steht con|cess seit mehr als 20 Jahren: contract & success.

Die con|cess-Partner sind an 21 leistungsstarken Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor Ort vertreten und stehen umgehend für ein erstes kostenloses Beratungsgespräch zur Verfügung: www.concess.de

Manfred Rinderer ist neuer zweiter con|cess-Geschäftsführer

Neben dem bisherigen Geschäftsführer Gunter Klippel vom Mainzer con|cess-Büro hat die Gesellschaftersammlung Manfred Rinderer in die Geschäftsführung der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, gewählt. Rinderer ist seit 2015 bei con|cess M&A-Partner und betreut vom Büro Bonn / Gerolstein aus Kunden von Trier über Aachen, Bonn und Köln bis nach Leverkusen, Düsseldorf und Mönchengladbach. Der studierte Diplom-Kaufmann hat ebenso eine Ausbildung zum Bankkaufmann absolviert und als Anlageberater gearbeitet. Er verfügt über langjährige nationale und internationale Führungserfahrung in familiengeführten mittelständischen Unternehmen in unterschiedlichen Branchen der Lebensmittelindustrie, des Metallbaus und aus dem Dienstleistungsbereich. „Ich freue mich, meine vielfältigen Erfahrungen als M&A-Berater, als Finanzierungsfachmann und als operativer Geschäftsführer nun noch mehr für unser erfolgreiches Netzwerk und damit für unsere Kunden einbringen zu können,“ so Manfred Rinderer nach der Wahl.

Reinhard Scheiba als Sachverständiger re-zertifiziert

Der geprüfte und bei Gericht zugelassene Sachverständige für Unternehmensbewertung und con|cess M&A-Partner Reinhard Scheiba ist erneut nach ISO 17024 re-zertifiziert worden. Die weltweit anerkannte DIN-Norm signalisiert, dass der Sachverständige von seinem inhaltlichen Niveau und dem aktuellen Fachwissen her höchsten Ansprüchen genügt. Reinhard Scheiba ist Gründungsmitglied der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH und betreut vom con|cess-Büro Kaiserslautern aus den Raum Kaiserslautern, Saarbrücken, Ludwigshafen, Mannheim, Heidelberg, Karlsruhe und Pforzheim. Fachgerechte Unternehmensbewertungen sind zu vielerlei Anlässen sinnvoll, zum Beispiel zur Kaufpreisfindung bei der Nachfolgeregelung, bei Veränderungen in der Gesellschafterstruktur oder im privaten Umfeld, zur käuferseitigen Einordnung eines Angebotspreises oder als Bewertung für Gerichte.

Fragen des Monats

Ermöglichen unausgeschöpfte Potenziale einen höheren Kaufpreis?

Selten. Auch wenn Verkäufer oft versuchen, mit Verweis auf (vermeintliche) unausgeschöpfte Potenziale ihres Unternehmens einen höheren Kaufpreis zu erzielen oder eine aktuelle Schiefelage zu relativieren, sind sie damit selten erfolgreich. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmer normalerweise realistische Potenziale auch zu heben versuchen und damit Ertrag zu erwirtschaften. Wenn sie es nicht tun, gibt es dafür Gründe. Warum sollte daher ein Käufer für etwas zahlen, dass er anschließend selbst noch erarbeiten muss? Er wird ausschließlich für das Unternehmen zahlen, wie es aktuell besteht und die daraus resultierende Ertragskraft. Entsprechend lassen sich auf vermeintliche Potenziale beruhende Kaufpreise nicht erzielen, im Gegenteil: Diese sind fast immer „Show stopper“ und lassen einen potenziellen Käufer abspringen.

KLARTEXT von Rudolf Pinter und Manfred Rinderer

„Auch wenn Banken zurückhaltender geworden sind: Abwarten bringt nichts!“

Rudolf Pinter ist Firmenkundenbetreuer bei der Bürgschaftsbank NRW und Geschäftsführer der Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in NRW. Manfred Rinderer ist con|cess M&A-Partner Bonn / Gerolstein und Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH.

Herr Pinter, welche Auswirkungen hat die gegenwärtige Zinssituation auf das M&A-Geschäft?

Rudolf Pinter: Die Zinssituation hat Einfluss, weil sie Finanzierungen teurer macht. Aber die Zinssituation alleine ist nicht entscheidend dafür, ob ein Investment getätigt wird. Ist es sinnvoll, dann wird investiert, egal ob der Zinssatz 3 oder 4,5 Prozent beträgt.

Sind Banken in Bezug auf Finanzierung von Unternehmenskäufen wirklich zurückhaltender geworden, wie immer wieder zu lesen ist?

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

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Produkt- und Leistungsangebot

Optimalfall: Das Angebot ist (auch künftig) marktgerecht mit wirksamen Alleinstellungsmerkmalen und Wettbewerbsvorteilen. Die eigenen Produkte sind geschützt, die Nachfrage ist hoch und ermöglicht Freiheiten in der Gestaltung des Preises. Dieser ist realistisch kalkuliert auf der Basis aktueller Kostenstrukturen und -zuordnungen. Die Hürden zum Markteintritt für Wettbewerber sind dank des Knowhow-Vorsprungs hoch. Die Firmenphilosophie „Alles aus einer Hand“ sorgt für eine hohe Kundenzufriedenheit und -bindung. Der Lebenszyklus der Produkte, Leistungen, Technologien steht noch in der ersten Hälfte..

Was Sie tun müssen, wenn dies für Ihr Angebot nicht zutrifft,

[lesen Sie hier ...](#)

Inside M+A

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

Die Ertrags- und Umsatzentwicklung darzustellen – insbesondere die der zurückliegenden drei Jahre –, ist wichtig, wenn es sehr unterschiedliche Jahresergebnisse gibt. Es ist sicher nicht ratsam, das Unternehmen zu verkaufen, wenn das vergangene Wirtschaftsjahr ein negatives Ergebnis aufweist, auch wenn es sich um einen (vermeintlich) gut erklärbaren Ausreißer handelt. Umgekehrt treibt ein besonders positives Ergebnis des vergangenen Wirtschaftsjahres den Kaufpreis nach oben. Es handelt sich oft um einmalige Sondereinflüsse, die jeder gute Unternehmensbewerter herausrechnen würde – und wahrscheinlich hat der potenzielle Käufer einen solchen. Verkäufer und deren Berater sollten dafür sorgen, dass die Bilanzen über die Jahre möglichst stabile Erträge ausweisen. Behutsame bilanztechnische Maßnahmen sind erlaubt. Aber Vorsicht: Zu viele Bereinigungen jostes Jahr sorgen für Zweifel an der objektiven Richtigkeit.

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:

Finanzen, die

Pluralwort. *Bedeutung:* Finanz- und Geldwesen, Einkünfte oder Vermögen des Staates, eines Landes, einer Körperschaft des öffentlichen Rechts u. Ä., umgangssprachlich: Geld, das jemand zur Verfügung hat. *Synonyme:* Budget, Etat, Geldmittel, Vermögen, Kapital; Herkunft: französisch: finance(s) = Zahlungen, Geldmittel, mittellateinisch finantia von finire = zum Ende kommen, von lat. Finis = Ende;

M+A-Sprech: Damit eine Transaktion nicht zum Ende kommt, wenn es ums Geld geht, sollte auch ein Verkäufer sich zumindest grob in Finanzierungsfragen auskennen, auch wenn diese natürlich Hauptthema des Käufers sind. Aber gerade Management-Buy-in (MBI)-Kandidaten haben schon häufiger Banken einen Strich durch die vermeintlich fundierte Rechnung gemacht und dann steht auch der Verkäufer schnell ohne den vermeintlich idealen Transaktionspartner da. Umso wichtiger ist, dass schon im Angebot ein klarer Kaufpreis benannt ist und der Berater des Verkäufers schon hier die voraussichtlich nötige Eigenkapitalquote für den MBI benennt

Sagen Sie es bitte nicht 😊 !

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Wir haben langjährig gewachsene Kundenbeziehungen!“ Verstanden wird: „Meine Kunden sind mit mir in die Jahre gekommen. Es ist damit zu rechnen, dass die bisherigen Einkäufer über kurz oder lang ebenfalls aus dem Geschäftsleben ausscheiden werden...“

**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

Aktuelle Angebote

Erfolgreiches, stetig wachsendes

Klimaschutz-Beratungsunternehmen

Rund 350 deutsche Städte, Gemeinden, Landkreise und Bezirke, aber auch Energieagenturen, Ingenieurbüros, Hochschulen und die Europäische Kommission zählen zu den Kunden dieses zum Verkauf stehenden ertragsstarken Beratungsunternehmens aus dem Umweltsektor. Das Unternehmen mit operativ tätigen Gesellschaftern sowie 29 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verfolgt seit seiner Gründung die Ziele einer umweltgerechten Zukunft. Im Zentrum des Handelns steht der Schutz des Klimas – die Basis einer zukunftsorientierten, nachhaltigen Entwicklung der Weltgemeinschaft. Die Inhaber des Unternehmens haben es sich zur Aufgabe gemacht, gesellschaftliche Prozesse voranzutreiben und zu etablieren sowie Instrumente zu entwickeln, die der nachhaltigen Sicherung der Lebensgrundlagen in Deutschland und Europa dienen. Für das Geschäftsjahr 2023 wird ein bereinigtes EBIT von ca. 900.000,00 Euro erwartet. Der Kaufpreis beläuft sich auch 4.500.000,00 Euro.

Das etablierte Unternehmen, das stetig weiterwächst und eine hervorragende Umsatz- und Ertragslage aufweist, bearbeitet Themen wie Klimaschutz, Klimaanpassung, europäische Umwelt- und Strukturpolitik, nachhaltige Stadt- und Regionalentwicklung, zukunftsgerichtete Mobilität sowie Energieeinsparung, effiziente Energieverwendung und regenerative Energien. Es setzt Förderprogramme für Landes- und Bundesministerien sowie die Europäische Union um, übernimmt Projekt- und Programmträgerschaften, entwickelt anwendungsorientierte Instrumente, führt nationale und internationale Kooperationsprojekte sowie alle damit verbundenen Tätigkeiten aus.

Die Inhaber möchten nach einem erfolgreichen und erfüllten Arbeitsleben ihre operative Tätigkeit im Zuge einer geregelten Altersnachfolge beenden und die Weiterentwicklung des Unternehmens sowie des Mitarbeiterteams in gute Hände geben. Sie veräußern die Anteile am Unternehmen im Rahmen eines Share Deals (frei von Barmitteln und Schulden). Sie stehen auch nach dem Verkauf für einen geregelten und qualifizierten Übergabeprozess sowie die Einarbeitung einer neuen Geschäftsführung zur Verfügung.

Ideale Erwerber sind andere Player aus dieser Branche, die das eigene Geschäftsmodell schnell mit einem systemgestützten Konzept aufladen und weiterentwickeln wollen, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften bzw. Family Offices sowie Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Ausstattung mit Eigenkapital, die das Unternehmen langfristig und zukunftsfähig gestalten wollen.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19340

Ersatzteilgroßhandel inkl. Online-Shop

Altersbedingt zum Verkauf steht ein Ersatzteilgroßhandel mit zwei Standorten in Sachsen. Das Unternehmen lagert, verkauft und versendet als Großhandel Ersatzteile für bestimmte Arbeitsgeräte und ohne den Mitarbeiter mit 9.000 Kunden sowohl persönlich als auch per Web-Shop. In der Regel sind das Wiederverkäufer oder Kommunen in Deutschland und dem angrenzenden Ausland. Laut Beurteilung einer Fachzeitschrift ist die Kundenzufriedenheit mit dem Unternehmen u.a. bei der Produktqualität und der Sortimentspolitik sehr hoch. Es ist bei den namhaften Herstellern langjährig eingeführt und seit vielen Jahren im Markt als Spezialist bekannt und anerkannt.

Mit der Zusammenführung der früheren Unternehmensgruppe zu einem Unternehmen ging eine Bereinigung der Kundenstruktur einher. Eine Kundenabhängigkeit ist nicht gegeben. Eine der ehemaligen operativen Gesellschaften war und ist neben dem Großhandel in der heimischen Region mit Einzelhandel inkl. Werkstatt tätig. Der Umsatzanteil dieser Regionalen Endverbraucherbetreuung beläuft sich auf 22 Prozent.

Die Gewerbeimmobilie befindet sich in Privatbesitz der Gesellschaft. Es kann mit erworben oder langfristig angemietet werden. Ideale Erwerber sind Handelsunternehmen aus einem ähnlichen gelagerten Arbeitsfeld oder Logistikbetriebe. Auch ein vertriebsorientierter und technikinteressierter Quereinsteiger findet in dem Unternehmen ausgezeichnete Einstiegsperspektiven.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19402

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage