



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

in dieser Ausgabe möchten wir Sie wieder mit Informationen rund um unser Beraternetzwerk versorgen. Erhalten Sie wertvolle Tipps zur Unternehmensnachfolge, tauchen Sie ein in unseren Deal Report und entdecken Sie einen kleinen Einblick in zwei Angebote des Monats.

Ihr con|cess Team

Zitat des Monats

„Ein Unternehmen, das keine KI-Strategie für sich entwickelt und umsetzt, wird in wenigen Jahren nicht oder nur mit deutlichen Abschlägen verkäuflich sein“, sagt con|cess-Partner Alexander Reichel im Rahmen einer Stimmungsumfrage: [„Krise? Welche Krise? Es ist wieder viel Bewegung im M&A-Markt.“](#)

Termine und Neuigkeiten von con|cess

con|cess-Netzwerk verjüngt sich und wächst weiter

Heike Bartsch, die als neue Transaktionsmanagerin den Essener con|cess M+A-Partner Sebastian Lange ergänzt (s. Vorstellung im weiteren Verlauf), ist nur eine von mehreren Personalien, die den Erfolgskurs des im deutschsprachigen Raum führenden Beraternetzwerkes für Unternehmensnachfolge beweist: das con|cess-Team verjüngt sich und wächst weiter. So ist Sebastian Lange selbst erst seit 1. Februar im Boot. In Hamburg beginnt die Staffelübergabe an die nächste Generation: con|cess-Mitinitiator und Gründungsmitglied Ronald Franke übergibt Stück für Stück die Geschäfte an Sohn Sebastian Franke. Gleichzeitig sind in den vergangenen Monaten die Teams der con|cess M+A-Partner Oakstreet GmbH in München und TL Consul M+A GmbH in Marburg gewachsen. Auch das Büro Magdeburg des con|cess-Teams Mitteldeutschland wurde jüngst personell verstärkt: Carolin Schmidt ist neue Assistentin der Geschäftsführung.

Nachfolgeexperten e.V.: Direkter Austausch zwischen Käufern und Verkäufern

Berater der Nachfolgeexperten e.V. trafen sich mit 25 Unternehmern, die den Verkauf ihrer Unternehmen planen, sowie Interessenten für Unternehmenskäufe. Im Fokus standen die Auswirkungen der aktuellen konjunkturellen und wirtschaftspolitischen Lage auf die Finanzierung von Übernahmeprojekten. Dabei erläuterte Rudolf Pinter von der Bürgschaftsbank NRW die notwendigen Vorbereitungen für Verkäufer und die Anforderungen an Käufer. Er gab einen detaillierten Einblick in die Themen der verschiedenen Möglichkeiten, den Kaufpreis zu strukturieren (z.B. Cash-Zahlung bei Vertragsunterzeichnung in Kombination mit Earn Out oder Verkäuferdarlehen) sowie die Bedingungen für eine Bürgschaft bei unzureichenden Sicherheiten. Zu diesen und weiteren Themen der Finanzierung, sprechen wir im nächsten Newsletter mit Rudolf Pinter.

Frage des Monats

Warum ist eine Unternehmensbewertung zum Einstieg in den Nachfolgeprozess sinnvoll?

Viele Kaufpreisvorstellungen von potenziellen Unternehmensverkäufern entstehen aus dem Bauch heraus und sind meistens unrealistisch. Daher ist eine neutrale und wirklichkeitsnahe Bewertung erforderlich. Sie muss nachvollziehbar und objektiv sein. Leistung und Gegenleistung müssen in einem ausgewogenen Verhältnis zueinanderstehen. Außerdem muss die Bewertung auch bei der Prüfung des finanzierenden Kreditinstituts bestehen können. Im Übrigen kommen überhöhte Angebotspreise nach dem Motto „Nachbessern kann man immer“ bei Kaufinteressenten schlecht an.

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Inhaberabhängigkeit Know-how

Optimalfall: Das technische und das kaufmännische Know-how ist bei mehreren befähigten Mitarbeitern vorhanden. Sie machen Vorschläge für Neu- und Weiterentwicklungen und können die Entwicklungen in ihren Teams auch technisch umsetzen. Im kaufmännischen Bereich liegen Kalkulation, Kostenrechnung und Controlling in der Hand befähigter Mitarbeiter. Sie arbeiten auf Basis aktueller tatsächlicher Kostenstrukturen, sachgerechter Kostenzuordnungen sowie einer plausiblen Ergebnis-, Bilanz- und Liquiditätsplanung. Die Ergebnisse werden zeitnah ausgewertet, erforderliche Korrekturmaßnahmen werden vorgeschlagen und entschieden.

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

Deal!

Lukrativer Verkauf trotz (oder wegen!) jahrzehntelanger Verflechtung mit einem Großkunden

Im zweiten Quartal dieses Jahres hat der für die Region Stuttgart / Bodensee zuständige con|cess M+A-Partner Oliver Leibfarth erfolgreich einen Baden-Württembergischen mittelständischen Maler- und Lackierbetrieb vermittelt, der in der Branche als schwer zu verkaufen galt. Das Unternehmen mit rund 50 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund sechs Millionen Euro war und ist zwar wirtschaftlich sehr attraktiv, hat aber seit Jahrzehnten einen Großkunden, der etwa 80 Prozent des Gesamtumsatzes und sogar fast 100 Prozent des Umsatzanteiles im Bereich Lackierung generiert. Sehr oft lassen sich Unternehmen mit einer solchen Kundenabhängigkeit nicht oder nur mit massiven Abschlägen verkaufen. Auch in diesem Fall winkten die meisten potenziellen Interessenten ab

Lesen Sie, wie der Verkauf erfolgreich abgeschlossen wurde: [Deal Report!](#)

Inside M+A

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

Auch wenn er rechtlich nicht verbindlich ist, ist ein LOI ein unverzichtbarer Schritt auf dem Weg zu einem erfolgreichen Unternehmensverkauf, wenn alle wesentlichen Punkten verhandelt wurden. Der „Letter of Intent“ ist eine Absichtserklärung, die alle Einzelheiten und Absichten aufführt, die später, nach einer zufrieden stellenden Due Diligence, Bestandteil des Kaufvertrages werden. Die wesentlichen Punkte betreffen den Kaufgegenstand, den Kaufpreis, den Zeitpunkt der Kaufpreiszahlung, den Übergabezeitpunkt, einen eventuellen Finanzierungsvorbehalt, Ausschlüsse, die Rolle des Verkäufers nach Übergabe, beiderseitig akzeptable Zeitvorgaben, zum Beispiel für die Due Diligence und Vieles mehr.

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

Wir wie Sie!

Das ist con|cess, zum Beispiel in Essen:

Transaktionsmanagerin Heike Bartsch

Respekt, Empathie und sehr breites Fachwissen zeichnen Heike Bartsch, neue Transaktionsmanagerin im Essener con|cess-Büro, aus. Ökonomin im Jahr 1972, bringt sie eine beeindruckende Karriere als Finanzmanagerin mit einer langjährigen Expertise im Bereich Finanzierung auf Eigen- und Fremdkapitalseite mit sich. Mit einer starken Leidenschaft für den Mittelstand hat sie sich einen Ruf als versierte Beraterin für Unternehmenskunden aufgebaut, sowohl im Beteiligungsmanagement als auch im Aufbau von geschäftlichen Netzwerken.

Neben ihrer ökonomischen Expertise hat Heike Bartsch eine systemische Business-Coaching-Ausbildung abgeschlossen. Dies ermöglicht ihr, Unternehmerinnen und Unternehmer auf ganzheitliche und nachhaltige Weise zu unterstützen.

Bereits bei ihrem ersten Schritt in die Nachfolgeberatung stellt Heike Bartsch die zentralen Fragen: Was motiviert Menschen wirklich, was treibt sie an? Denn für sie ist klar: „Die erfolgreiche Weiterführung von Unternehmen ist von entscheidender Bedeutung, um Lebenswerke zu bewahren und gleichzeitig Chancen, Innovationen und Arbeitsplätze zu sichern.“ Ihr tiefer Respekt vor dem Erbe von Unternehmerinnen und Unternehmern treibt sie an, etablierten Unternehmen zu neuer Blüte zu verhelfen und die Fortführung eines Lebenswerks zu gewährleisten. Heike Bartsch schöpft aus ihrer umfangreichen Erfahrung und ihrem Einfühlungsvermögen, um Unternehmerinnen und Unternehmern in dieser entscheidenden Phase ihrer Geschäftsreise zu helfen, ihre Visionen erfolgreich umzusetzen. Ihr Engagement gilt dabei stets einer guten und pragmatischen Lösung.

Der kleine M+A-Duden:

Markt, der

Substantiv maskulin.

Bedeutung: Verkaufsveranstaltung, zentraler Platz, Gemeinde mit Marktrecht, von Angebot und Nachfrage bestimmter Bereich, Absatzgebiet;

Synonyme: Warenhandel, Handels- oder Warenaustausch, Bauernmarkt; Herkunft: mittelhochdeutsch: market, althochdeutsch markāt/merkāt, lateinisch: mercatus (Handel/Markt), mercari (Handel treiben), merx (Ware);

M+A-Sprech: Von einem Markt für Unternehmen bzw. Unternehmensnachfolge zu sprechen, ist sinnvoll, um gerade potenziellen Verkäufern eines klar zu machen: das zu verkaufende Unternehmen ist für den Verkäufer etwas Besonderes, oft sogar das Lebenswerk.

Im Prinzip ist es aber ein Produkt wie jedes andere auch, mit Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken. Für nahezu jedes zu verkaufende Unternehmen kann es einen Markt geben, selbst wenn es aktuell in Schieflage ist. Bei allen kommt es darauf an, das Unternehmen gezielt und mit zum Teil jahrelangem Vorlauf auf den Verkauf vorzubereiten und den richtigen Zeitpunkt zum Verkauf zu erwischen und vor allem den geeigneten Markt dafür zu finden. Da es deutlich mehr Unternehmensangebote als Kaufinteressenten gibt, gilt es, die richtige Zielgruppe zu finden, anzusprechen und zu überzeugen, eben den Markt zu beackern und zu durchdringen – genauso wie es auch mit Produkten oder Dienstleistungen geschehen würde.

Sagen Sie es bitte nicht 😊 !

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Wir besitzen eine großzügige, auf Erweiterung ausgelegte Betriebsimmobilie!“ Verstanden wird: „Es gab bei Errichtung des Betriebs Expansionspläne, die sich jedoch nicht realisieren ließen. Die Immobilie ist überdimensioniert!“

**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 sehr hilfreich.*

Ihr Ansprechpartner

Angebot des Monats

NRW: Etablierter Hersteller in Marktnische im Bereich Metallverarbeitung

Nach jahrzehntelangem erfolgreichem Engagement zieht sich der Inhaber dieses Weißblech und Aluminium zu Stanzteilen für die verschiedensten Einsatzzwecke verarbeitenden Betriebes altersbedingt zurück und verkauft sein Unternehmen im Rahmen eines Asset Deals. Mit der Spezialisierung auf die Herstellung von Zubehör für Verbund-Rundverpackungen für die Nahrungsmittel verarbeitende Industrie (Dosen- und Trommelkörper, Lebensmittelverpackungen, Verpackungen für technische Güter und Geschenkverpackungen) erfüllt das Unternehmen mit elf fest angestellten Mitarbeitern die hohen Qualitätsanforderungen für die Lebensmittelindustrie und bietet ein im Wettbewerb bislang einzigartiges Produktsortiment. Beliefert werden inländische und internationale Kunden der Nahrungsmittel verarbeitenden Industrie, insbesondere Dosenhersteller und für die Verpackung technischer Produkte in Europa. Der eigene Werkzeugbau ermöglicht dabei eine hohe Flexibilität. Der Umsatz des Unternehmens ist seit Jahren gleichbleibend hoch bei stetig steigender Ertragslage. Die Betriebsimmobilie ist Eigentum des Inhabers und kann zu marktüblichen Konditionen weiter angeboten oder erworben werden. Bei Bedarf steht der Inhaber auch nach dem Verkauf für eine gewisse Zeit auf Beraterbasis zur Verfügung.

Unter Chiffre 19380 führt ein con|cess M+A-Partner Interessierte durch den weiteren Prozess.

Überregional gefragtes Hallen- und Stahlbauunternehmen inkl. Ingenieurbüro

Ebenfalls altersbedingt zum Verkauf steht ein auf Hallen- und Stahlbau spezialisiertes Unternehmen inkl. Ingenieurbüro mit überregionalem Kundenkreis und bundesweiter Bekanntheit sowie die Grundstücks-gesellschaft mit den Betriebsimmobilien in Rheinland-Pfalz. Das in den 1990er Jahren gegründete Unternehmen mit heute rund 50 Mitarbeitern projektiert und plant baurechtlich und technisch überzeugende Lösungen, führt die Bauarbeiten durch und beaufsichtigt die Nebengewerke. Es ist ausschließlich mit dem Bau von gewerblichen Immobilien beschäftigt, mit Bürogebäuden sowie Hallen jeder Art, zum Beispiel Produktions-, Logistik-, Verkaufs- und Sporthallen. Kunden kommen aus dem Fertigungsbereich, sind Logistiker, Kommunen und Filialisten, für die das Bauunternehmen auch bundesweit Projekte ausführt. Ebenfalls zum Verkauf stehen die sich in einer separaten Gesellschaft befindlichen Betriebsimmobilien. Neben den Produktions- und Lagerhallen gehört dazu ein optisch und funktional sehr ansprechendes Bürogebäude. Idealer Erwerber ist ein Unternehmen aus dem Baubereich, das durch den Kauf die eigene Marktposition erweitern möchte. Entsprechendes Eigenkapital ist erforderlich.

Unsere Chiffre 19296

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage