



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Juli begann mit Veränderungen: für uns bei con|cess mit einem Geschäftsführungswechsel, für Sie vielleicht durch den Kauf eines Unternehmens oder den Beginn Ihres eigenen Nachfolgeprozesses? Finden Sie in unserem Newsletter wieder aktuelle Verkaufsobjekte und Kaufgesuche, erhalten Sie Hinweise zur Kaufpreisgestaltung einer Unternehmenstransaktion oder lesen Sie im Deal Report vom erfolgreichen Verkauf eines fränkischen Bauunternehmens.

Eine interessante Lektüre wünscht,
Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

In **5 bis 15 Prozent** aller Unternehmenstransaktionen kam es nach Vertragsabschluss zu Auseinandersetzungen, die zum Teil in Schiedsverfahren oder Gerichtsprozessen mündeten.

Quelle: *Schleis/Dr. Müller/Kaiser in: M&A Review 5/2020, S. 152*

Neues bei con|cess

con|cess M+A Partner: Neue Doppelspitze in der Geschäftsführung

Die con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH wird seit Juli 2020 von den con|cess Partnern Gunter Klippel (con|cess Mainz) und Sebastian Fantl (con|cess Österreich) geführt: Das neue Führungsduo löst den bisherigen Geschäftsführer Lutz Lehmann ab, der bis Ende Juni die Geschicke des führenden Beraternetzwerks für Unternehmensnachfolge führte und nun in den Ruhestand geht. Gunter Klippel verantwortet in der Geschäftsführung den Bereich Kooperationen sowie Business Development und Sebastian Fantl den Bereich interne Abwicklung und IT. Der Firmen- und Geschäftssitz wird zugleich von Frankfurt nach Meisenheim in Rheinland-Pfalz verlegt.

[>> weiterlesen](#)

Deal Report

Verkauf im zweiten Anlauf: Internationaler Konzern kauft fränkisches Bauunternehmen

Was lange währt, wird endlich gut? Ein Sprichwort, das man des Öfteren liest. Im Falle eines fränkischen Bauunternehmens ist hier definitiv etwas dran. Denn: nachdem bereits im August 2017 das Bauunternehmen den con|cess M+A Partner in Neumarkt mit der Nachfolgesuche beauftragte, entschied sich die Verkäuferseite nach knapp einem Jahr der Vermarktung und bereits sehr intensiven Verhandlungen mit potentiellen Käufern dazu, die Verkaufsaktivitäten für kurze Zeit ruhen zu lassen. Doch bereits Ende Januar 2019 wurde con|cess Neumarkt erneut mit der Vermarktung des Unternehmens beauftragt. Die Gesellschaft wurde neu bewertet, aufgrund des wirtschaftlichen Erfolges ein höherer Kaufpreis angesetzt und die Verkaufsunterlagen (Kurzexposé, Exposé, Anzeigentexte) neu erstellt.

Das Interesse aus der Bauwirtschaft war groß und es wurden viele ernsthaftige Gespräche geführt. Ein international tätiger Baukonzern, der jedoch regional eigenständig agiert, stellte sich nach Abwägung aller Faktoren als geeigneter Kandidat heraus. Nach nur einer Besprechung wurde die gewünschte Absichtserklärung (*Letter of Intent*) unterzeichnet und Exklusivität gewährt. Essentiell aus Käufersicht: Der geschäftsführende Gesellschafter erklärte sich bereit, dem neuen Eigentümer für mindestens 12 Monate weiter zur Verfügung zu stehen.

Der Kaufvertrag war recht schnell erstellt, abschließend besprochen und der Notartermin für Anfang März 2020 angesetzt. Trotz der sehr guten Zusammenarbeit kam es zu Kommunikationsproblemen – ein Umstand, der im sehr komplexen Transaktionsprozess immer wieder zu beobachten ist und häufig zu Terminabsagen, mitunter zur Einstellung der Gespräche führen kann. In diesem Falle wurden die Schwierigkeiten mit dem Know-how des con|cess-Beraters überwunden und der Deal wurde nach kleineren Stolpersteinen erfolgreich zur Zufriedenheit aller Beteiligten Ende April abgeschlossen.

Fazit:

Von der ersten Kontaktaufnahme durch die Verkäuferseite bis zum erfolgreichen Verkauf der Gesellschaft vergingen insgesamt 32 Monate. Das war ein für derartige Transaktionen langer Zeitraum, der viele Anstrengungen kostete. Der erfolgreiche Abschluss macht jedoch deutlich: Geduld lohnt sich immer wieder und die Vorbereitung einer Unternehmensnachfolge sollte stets rechtzeitig angegangen werden.

Tipps und Erfahrungen

Gestaltung des Kaufpreises im Rahmen einer Unternehmenstransaktion

Häufiger Grund für das Scheitern von Vertragsverhandlungen bei einer Unternehmenstransaktion ist die Uneinigkeit über die Höhe des Verkaufspreises. Während der Verkäufer im Regelfall an einem möglichst hohen Festpreis interessiert ist, möchte der Kaufinteressent hingegen einen möglichst niedrigen Preis zahlen und strebt häufig einen variablen, vorläufigen Kaufpreis an, um sich so gegen mögliche Risiken abzusichern. Schnell wird deutlich, dass sich der Gestaltungsansatz beim Unternehmensverkäufer grundlegend von den Zielsetzungen des Unternehmenskäufer unterscheidet. Für diese Variablen gibt es zwei unterschiedliche Möglichkeiten:

- Vereinbarung einer variablen Kaufpreisgestaltung (earn out), bei der ein Teil des Kaufpreises vom Erreichen künftiger Erfolgsziele abhängig gemacht wird; Erreichen Bezugsgrößen sind EBIT bzw. EBITDA, übliche Zeiträume 1 bis 2 Jahre
- Vereinbarung der endgültigen Kaufpreishöhe in Abhängigkeit bestimmter Wertkriterien am Tag des Kaufvollzugs (Closing)

In unserem aktuellen Blogbeitrag erfahren Sie mehr über Closing Accounts, Working Capital und das Locked-Box-Verfahren und erhalten so einen guten Einblick in die Vor- und Nachteile verschiedener Vertragsverfahren für Käufer und Verkäufer.

[>> Vollständigen Artikel lesen](#)

Verkaufsangebot des Monats

Mitgesellschafter gesucht: „Produzent thermisch isolierende Rohstoffe“

Der geschäftsführende Mitgesellschafter einer Betreibergesellschaft und Eigentümer der Produktionsstätte für thermisch isolierende Rohstoffe sucht einen Mitgesellschafter (für 50 % der Geschäftsanteile; ggf. auch mehr). Die Umsatzerwartungen übersteigen 10 Mio. € und die Ertragsaussichten sind ausgesprochen positiv.

Der Kaufpreis richtet sich nach der Höhe der übernommenen Anteile. Eine komplette Unternehmensnachfolge ist im weiteren Verlauf denkbar.

Unsere Chiffre-Nr.: V 18209

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#).

Kaufgesuche des Monats

Sie suchen einen Nachfolger in der Haustechnik?

Im Rahmen der eigenen Wachstumsstrategie sucht ein Süddeutsches Familienunternehmen aus dem Bereich Anlagenbau & Haustechnik mit mehreren Niederlassungen Unternehmen mit fehlender Nachfolge; insbesondere in Süddeutschland. Von besonderem Interesse sind Unternehmen aus dem Bereich Klima/Lüftung und einem Mindestumsatz von 5 Mio. Euro.

Unsere Chiffre K 15413

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#).

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 17

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent mit Ihnen über Permitted Leakage oder über eine Pro-sandbagging Clause verhandeln will? Was es mit diesen und weiteren Anglizismen bei Unternehmens(ver)käufen auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Insbesondere Beteiligungsgesellschaften und ausländische Investoren werfen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

Q&A-Process (Questions & Answers)

Hierbei wird den Käufern die Gelegenheit gegeben, durch Rückfragen zu im Rahmen der Due Diligence zur Verfügung gestellten Unterlagen weitere Informationen zu erhalten. Je nach Ausgestaltung der Transaktion kann der Q&A-Prozess sehr formalisiert sein. So kann insbesondere in Auktionsverfahren vorgesehen werden, dass z.B. Fragen nur über ein Q&A-Tool gestellt werden können, dass jeder Bieter nur eine bestimmte Anzahl von Fragen stellen darf und dass diese zu bestimmten Zeitpunkten übermittelt werden müssen.

Q&A-Tool

Bei der Verwendung eines virtuellen Datenraums kann ein Q&A-Tool Anwendung finden, das dazu dient, den Q&A-Prozess zu steuern und zu formalisieren. Auf den jeweiligen Internetplattformen werden Anwendungen bereitgehalten, mit denen Fragen (z. B. zu einzelnen Dokumenten im Datenraum) gestellt werden können.

Erläuterungen zu weiteren M&A-Fachbegriffen finden Sie [hier](#).

Rechtstipp

Haftung bei Firmenfortführung

Erwerber eines Handelsgeschäfts haften bei Fortführung des ererbtenen Geschäfts unter der bisherigen Firma grundsätzlich für die Altverbindlichkeiten des früheren Inhabers. Dieser gesetzlich vorgesehenen Haftung kann durch die Eintragung eines entsprechenden Haftungsausschlusses in das Handelsregister, der die Mitteilung an jeden einzelnen Vertragspartner ersetzt, entgangen werden. Unrichtig eingetragene Tatsachen hat das Registergericht grundsätzlich zu löschen. Mit der Frage, wann eine zu löschende Unrichtigkeit gegeben ist und welche Rolle die Verursachungsbeiträge der beteiligten Personen hierbei spielen, hatte sich das OLG Hamm (Beschluss vom 03.03.2020 – 27 W 21/20) kürzlich zu befassen.

Das Gericht stellte zunächst klar, dass die Richtigkeit einer Eintragung im Zeitpunkt der Entscheidung über die Löschung beurteilt werden müsse – eine rückwirkende Betrachtung habe nicht stattzufinden. Vor diesem Hintergrund sei eine Unrichtigkeit dann gegeben, wenn eine im Handelsregister eingetragene Tatsache an einem wesentlichen Mangel kranke.

Keine Rolle bei der Beurteilung der Unrichtigkeit spielt hingegen die Verantwortlichkeit für die unrichtige Eintragung. So war im der Entscheidung zugrundeliegenden Fall irrelevant, dass die Handelsregistereinträge den Inhalt der Anmeldung der Beteiligten formal korrekt wiedergeben hatte, die Anmeldung an sich, für deren Inhalt die beteiligten Personen verantwortlich waren, kurioserweise aber nicht den im Rahmen des Vertrags zur Übertragung des Handelsgeschäfts getroffenen Vereinbarungen entsprach.

Die Notwendigkeit und Bedeutung einer Korrekturmöglichkeit von Handelsregistereinträgen ergibt sich aus Funktion und rechtlicher Bedeutung des Handelsregisters als mit Abstand wichtigster Quelle für Unternehmensinformationen in Deutschland. So sieht das deutsche Recht vor, dass sich Kaufleute auf die Richtigkeit des Inhalts des Handelsregisters verlassen dürfen – und zwar selbst dann, wenn der eingetragene Inhalt objektiv unrichtig ist. Welche Folgen ein unrichtiges Handelsregister haben kann, zeigt sich beispielsweise im Falle einer unrichtig eingetragenen GmbH-Gesellschafterliste: Hier droht dem unrichtig nicht eingetragenen Gesellschafter der Verlust seiner Anteile durch gutgläubigen Erwerb eines Dritten vom zu Unrecht eingetragenen Gesellschafter.

Während eine Gesellschafterliste nur zum Handelsregister eingereicht und dann veröffentlicht wird, sind manche Tatsachen zwingend zur Eintragung durch das Registergericht anzumelden. Auch dies zeigt, dass die richtige Vertragsgestaltung von höchster Wichtigkeit ist – insbesondere bei haftungsrelevanten Vereinbarungen.

(Quelle: Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

Aktuelle Angebote

Handels- und Produktionsunternehmen für Reinigungswerkzeug

Traditionsreiches österreichisches Handelsunternehmen von innovativen Haushaltsartikeln verschiedener Hersteller und nachhaltigen Eigenprodukten mit 2,2 Mio. € Umsatz ...

Werbeagentur

Full-Service-Werbeagentur (800 T€ Umsatz, PLZ-Bereich 3) mit Konzeption und Gestaltung des Corporate Design und Corporate Identity, grafischem und inhaltlichem Layout für den Print- und Multimediabereich und für den Point of Sales, Produkt- und Verpackungsgestaltung ...

Mechanische Fertigung in Süddeutschland - Verkauf aus Insolvenz

Hersteller von Präzisionsdreh- und -frästeilen sowie entsprechenden Baugruppen. Es wird überwiegend Stahl verarbeitet, aber auch Aluminium, Messing und Kupfer. Das Unternehmen beliefert namhafte Industriekunden aus diversen Branchen ...

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Spezialisierte IT-Dienstleister im DACH-Raum gesucht

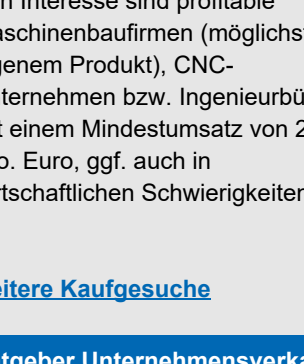
Von besonderem Interesse für den strategischen Käufer aus der Branche sind für dessen strategische Weiterentwicklung Dienstleister mit Spezialisierung in den Bereichen Data Analytics, Business Analytics und Software Engineering und einem Mindestumsatz in Höhe von 4 Mio. Euro. ...

Maschinenbau, CNC-Fertigung oder Ingenieurbüro

Erfolgreiches Ingenieurbüro sucht Erweiterungsmöglichkeiten des Unternehmensbereiches in Bayern oder Baden-Württemberg. Von Interesse sind profitable Maschinenbaufirmen (möglichst mit eigenem Produkt), CNC-Unternehmen bzw. Ingenieurbüros mit einem Mindestumsatz von 2,5 Mio. Euro, ggf. auch in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. ...

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

