



## con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Corona-Krise stellt viele Unternehmen noch immer vor bisher nicht gekannte Herausforderungen. Eine der aktuell größten ist der Liquiditätserhalt. Unser con|cess Partner Ronald Franke zeigt Ihnen auf, wie sich in der Corona-Krise die Auszahlungsbedingungen der Banken geändert haben und auf welche Fallstricke und Entwicklungen Sie achten sollten.

Wie immer finden Sie einen Dealreport, aktuelle Verkaufsobjekte und Kaufgesuche sowie eine weitere Folge „M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht“ in diesem Newsletter für Sie aufbereitet. Daneben werden wir ab diesem Newsletter unter der Rubrik „Nachlese“ ein Unternehmen vorstellen, bei denen vor mehr als zwei Jahren ein Eigentümerwechsel erfolgte und Ihnen aus unseren Erfahrungen und Erkenntnissen berichten.

Ihr con|cess Team!

### Zahl des Monats

**84.000** Existenzgründer kauften 2010 nach der Finanzkrise 2008/2009 ein Unternehmen. 2008 waren es nur 48.000.

Quelle: eigene Auswertung des *KfW Gründungsmonitors*

### Neues bei con|cess

#### Gratulation zum CVA: Christian Heimann absolvierte erfolgreich das Examen zum Certified Valuation Analyst

Wir gratulieren unserem con|cess M+A-Partner für die Standorte Leipzig/Erfurt, Dr. Christian Heimann, ganz herzlich zum neuen Titel und begrüßen ihn im Kreise der „Certified Valuation Analysts“. Im Rahmen der Bewertung von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen und auch einzelnen immateriellen und materiellen Vermögensgegenständen ist dieser Qualifikationsnachweis international hoch anerkannt. Weltweit haben aktuell nur etwas mehr als 7000 Bewertungsprofessionals das CVA Examen bestanden.

Dr. Christian Heimann ist Wirtschaftswissenschaftler mit Spezialisierung auf Investitionen und Finanzierung. Er war 23 Jahre lang in verantwortungsvollen Positionen in den Bereichen M&A (national/international), Unternehmensfinanzierung, kfm. Leitung und kfm. Interim Management tätig. Darin enthalten waren 15 Jahre als Geschäftsführer von zwei regional fokussierten Beteiligungsgesellschaften in Sachsen und Sachsen-Anhalt. Dort verantwortete er knapp 100 Transaktionen unter Beteiligung kleiner und mittelständischer Unternehmen und nahm zahlreiche Beirats- und Aufsichtsratsmandate wahr. Seit 2014 ist Dr. Heimann selbstständiger Unternehmensberater und Inhaber der CHBBG Dr. Heimann Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft mbH.

### Deal Report

#### Gemeinsam die Nachfolge meistern: der Nutzen eines professionellen Nachfolgeberaters.

Zur Nachfolge stand ein größeres Schreinerei-Unternehmen in der Schweiz, das bereits seit fast zwanzig Jahren auf dem Markt war, und eine beachtliche Ertragslage aufwies. Zudem war es mit einem modernen Maschinenpark ausgestattet, besaß langjährige Kundenbeziehungen und trumpfte mit kompetenten Mitarbeitern auf. Der Inhaber des Unternehmens wollte sich jedoch seiner jüngeren Zweitfirma widmen. Und die Nachfolge schien bereits geklärt: Ein langjähriger leitender Mitarbeiter war motiviert, das Unternehmen zu übernehmen, der Unternehmer mit dieser Management-Buy-In (MBI) Lösung ausgesprochen zufrieden, Seminare zum Thema Nachfolgeregelung wurden gemeinsam besucht – und trotzdem geriet der Nachfolgeprozess ins Stocken, da beide Parteien die nächsten Schritte nicht kannten.

Wie die Schweizer saner consulting im con|cess Netzwerk die Unternehmensnachfolge des Familienunternehmens Schritt für Schritt strukturierte und begleitete, [lesen Sie hier](#).

Was für einen erfolgreichen Unternehmenskauf notwendig ist und wie man dabei vorgehen sollte, [finden sie hier](#).

### Deal Report - Nachlese

#### Nach den Sternen greifen: Just Vacuum GmbH entwickelt ihr Geschäft nach Verkauf erfolgreich weiter.

2015 begleitete con|cess Kaiserslautern die Nachfolgeregelung des Rheinland-Pfälzischen Unternehmens Just Vacuum GmbH, das sich nach abgeschlossener Nachfolgeregelung erfolgreich weiterentwickelte und den eigenen Wirkungskreis noch einmal fokussierte: So stieg nicht nur die Anzahl an hochqualifizierten Mitarbeitern, sondern auch die Umsätze und letztlich die Erträge des Unternehmens. Der Unternehmensgründer, Gerhard Just, konnte sich nach einer im Nachfolgevertrag festgehaltenen Einarbeitungsphase zur Ruhe setzen und widmet sich seitdem intensiv seinen Hobbies Motorrad- und Bootfahren.

Das mittelständische Unternehmen ist seit einigen Jahren als Anbieter von Anlagen und Systemen für Weltraumsimulationskammertechnik am Markt etabliert und bietet Vakuumkomponenten bis hin zu kundenspezifischen Weltraumsimulationsanlagen an. Zuletzt baute das Unternehmen zu Forschungszwecken eine eigene Weltraumsimulationsanlage und wurde 2020 zum wiederholten Mal als „Top 100 Innovator“ ausgezeichnet. Dabei überzeugte das Unternehmen im wissenschaftlichen Auswahlverfahren besonders mit seinem Innovationserfolg. Die Auszeichnung bezieht sich besonders auf das Projekt „Weltraumbedingungen im Labor“, mit dem unter anderem geprüft werden kann, ob Maschinen und Komponenten, die im Weltall zum Einsatz kommen sollen, auch die dort vorherrschenden extremen Bedingungen standhalten. Die Herstellung von Vakuum in Kammern mit über 100m<sup>3</sup> ist für Just Tagesgeschäft. Jedoch Temperaturen von - 270° zu simulieren, verlangt auch von den Profis herausragende Ingenieurskunst. Dr. Christian Hannke, neuer Gesellschafter des Unternehmens, sagt: „Wer sich mit dem Weltraum beschäftigt, dem wird es schließlich leichtfallen, nach den Sternen zu greifen.“

### Tipps und Erfahrungen

#### Veränderte Auszahlungsbedingungen: Covenants der Banken in der Corona-Krise

**Die sich weiter rapide ausbreitende Corona-Pandemie zeigt mittlerweile massive negative Auswirkungen auf Unternehmen – nicht nur aus den zunächst besonders betroffenen Branchen. So stellt sich für viele Unternehmen die Frage, was unter ihren bestehenden Finanzierungsverträgen zu beachten ist und welche staatlich geförderten Mittel zur Verfügung stehen, um einen kurzfristigen Finanzierungsbedarf zu decken. Dabei ist seit Ausbruch der Corona-Pandemie festzustellen, dass sich die Auszahlungsbedingungen für den Kreditnehmer deutlich verschlechtert haben. Vor diesem Hintergrund empfehlen wir unseren Kunden, die genaue Prüfung ihrer Finanz-Verträge und Kennzahlen.**

In Kreditverträgen vereinbarte Finanzkennzahlen (Financial Covenants) dienen den Finanzierungsparteien als „Frühwarnsystem“. Seit Beginn der Corona-Krise werden zunehmend Regelungen zur Nettoverschuldung (Net Debt) in diese Covenants aufgenommen, die bei einer Überschreitung eines vorgegebenen Indikators zwangsläufig zur Kündigung der Kreditverträge führen können. Dabei wird der Verschuldungsgrad so stringent von den Kreditinstituten festgelegt, dass schon bei sehr geringer Abweichung von den Planzahlen ein außerordentliches Kündigungsrecht beim Kreditgeber besteht.

Teilweise führt das Verfehlen der Finanzkennzahlen auch automatisch zu Zinserhöhungen (Margin Ratchet) oder anderen Beschränkungen wie bspw. Ausschüttungssperren oder der Pflicht, Reservenkonten zu befüllen. Darlehensnehmer sollten angesichts der aktuellen Entwicklungen laufend ihre Finanzkennzahlen im Blick behalten und sich bei abzeichnenden Abweichungen von den Planwerten frühzeitig mit der Darlehensgeberseite in Verbindung setzen, um einer Kündigung der Kreditverträge entgegen zu wirken.

Ein weiterer Effekt der Corona-Pandemie ist das Instrument der „Nachbesicherung“ das den Kreditnehmer verpflichtet, in der Krise ... [hier gehts weiter!](#)

#### Über den Autor:

Ronald Franke ist Dipl.-Ing. Maschinenbau, CVA Certified Valuation Analyst (Sachverständiger für Unternehmensbewertung) und Geprüfter Sachverständiger für Immobilienbewertung (GIS). Er verfügt über langjährige Erfahrungen als selbstständiger Unternehmer in Produktionsbetrieben. Seit 1997 arbeitet er als geschäftsführender Gesellschafter der M&A-Beratung CONTEC M+A Business GmbH und ist seit 1999 con|cess M+A-Partner Hamburg.

Im con|cess-Netzwerk ist Ronald Franke für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Räumen Hamburg, Flensburg, Schleswig, Kiel, Lübeck, Elmshorn, Bremerhaven, Celle, Lüneburg zuständig.

### Verkaufsangebot des Monats

#### Herstellung und Vertrieb von speziellen Schaumstoffprodukten

Das Unternehmen steht im Rahmen einer fehlenden Nachfolge zum Verkauf. Der Schwerpunkt der Geschäftsausrichtung liegt in der Herstellung und dem Vertrieb von sehr speziellen Schaumstoffprodukten. Mit diesem Produktbereich ist das Unternehmen international sehr aktiv und ausgesprochen anerkannt. Mit ca. 30 Mitarbeitern wird ein Umsatz auf oberhalb 2,0 Mio € erzielt. Für ein branchenahes Unternehmen kann dieser Betrieb eine sinnvolle Ergänzung sein; für einen Existenzgründer mit überzeugendem Hintergrund bietet das Unternehmen eine gute Voraussetzung zum Einstieg in die Selbständigkeit.

Unsere Chiffre D 106 V 18288

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

### Kaufgesuch des Monats

#### Transportunternehmen

Ein Logistikunternehmen mit umfangreichem modernem Fuhrpark sucht im Rahmen der Wachstumsstrategie Transportunternehmen primär im süddeutschen Bereich. Das Zielunternehmen sollte mindestens einen Umsatz p.a. in Höhe von 5 Mio. erzielen und über einen neuwertigen Fuhrpark verfügen.

Unsere Chiffre 18355

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

### M&A verständlich gemacht

#### Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 18

Wissen Sie, was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent eine Red Flag Due Diligence machen oder ein Restrictive Covenant vereinbaren will? Was es mit diesen und weiteren Anglizismen bei Unternehmens(ver)käufen auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigigen 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 Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

#### Red Data Room

Datenraum, in dem besonders vertrauliche Unterlagen zur Verfügung gestellt werden. Meist ist die Einsichtnahme an besondere Voraussetzungen geknüpft (z. B. gesondertes NDA, limitierte Anzahl von Personen, die Zutritt erhalten, kurze Zugangszeiten, nur Durchsicht vorhandener Dokumente, keine Anfertigung von Kopien). Besonders als Red Data Room hat der physische Datenraum neben dem virtuellen auch heute noch Bedeutung.

#### Red Flag Due Diligence

Bei einer Red Flag Due Diligence werden nur die für die Transaktion wichtigsten Punkte untersucht. Im darauf aufbauenden Red Flag Report werden die Ergebnisse – manchmal nur stichwortartig, zumindest in konzentrierter Form – zusammengefasst, zumeist mit einem Fokus auf wesentlicher Risiken oder sogar nur auf Deal Breaker.

#### Representations & Warranties

Gewährleistungen.

#### Restrictive Covenant

Vereinbarung der Parteien, dass bestimmte Maßnahmen zu unterlassen sind.

#### Reverse Break-up Fee

Spiegelbildliche Vereinbarung einer Break-up Fee. Ist z. B. eine Break-up Fee dergestalt vereinbart, dass sie den Verkäufer treffen würde, falls die Verhandlung durch von ihm zu vertretendes Verhalten scheitern sollte, sieht die Reverse Break-up Fee eine Zahlung vor, falls der Käufer das Scheitern der Verhandlungen zu vertreten hat.

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

### Rechtstipp

Schützen Sie als Unternehmer ihr geistiges Eigentum. Es ist für den Unternehmer -und natürlich genauso für den Geschäftfolger im Rahmen eines Unternehmensverkaufs- essentiell, das geistige Eigentum des Unternehmens zu schützen und die im Unternehmen entwickelten Marken, Muster und Patente anzumelden. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die Rechte bei der Gesellschaft und nicht beim Gründer oder Inhaber liegen.

### Aktuelle Angebote

#### Mobilitätsunternehmen in einer Nische

Seit Jahrzehnten in einem Spezialbereich der Mobilität sehr erfolgreich tätiges Unternehmen...

#### Full-Service Dienstleister für Energieversorger, Netzgesellschaften, sowie Wasser- und Gebäudewirtschaft

Langjährig etablierter, krisensicherer, konzern- und konkurrenzunabhängiger, Energiedienstleister in der DACH-Region...

#### Spezialist für Spezialarmaturen mit zahlungskräftigen Großkunden aus der chemischen Industrie

Angeboten werden 100% der Anteile einer Unternehmensgruppe (2 Unternehmen) mit 3 Standorten in DACH und 15 Mitarbeitern im Segment Spezialarmaturen für die chemische Industrie...

#### weitere Angebote

### Aktuelle Kaufgesuche

#### Metallbauerzeugnisse / Metallbaukomponenten

Mittelständisches Familienunternehmen möchte im Rahmen der Wachstumsstrategie einen Metallbearbeitungsbetrieb zukaufen...

#### Vorber. Baustellenarbeiten, Bauinstallation

Unternehmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge aus den Bereichen Klima/Lüftung zur Übernahme gesucht...

#### weitere Kaufgesuche

### Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

