



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

heute informieren Sie unsere beiden Schweizer con|cess M+A- Partner über die Vorteile eines Unternehmenskaufs im Vergleich zu einer Neugründung. Unser Deal Report und die Rubriken Verkaufs- und Kaufobjekte des Monats zeigen einmal mehr, dass auch in den Zeiten der Pandemie interessante Unternehmen auf dem Markt sind und aller Unkenrufe zum Trotz auch Unternehmen den Eigentümer wechseln.

Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht aus Berlin, erläutert die Implikationen der Pandemie auf Unternehmenskaufverträge und empfiehlt, bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt der Verhandlung unterschiedliche mögliche Szenarien für einen geplanten Unternehmenskauf bzw. -verkauf durchzuspielen. So kann schnell auf unerwartete Ereignisse reagiert werden. Die aktuelle Entwicklung des Infektionsgeschehens zwingt uns über Ostern wieder in einen verschärften Lockdown. Dennoch wünschen wir Ihnen und Ihren Liebsten ein schönes Osterfest und bleiben Sie gesund!

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!
Ihr con|cess-Team!

Zahl des Monats

56% der Unternehmenskaufverträge wurden 2019 im Locked-Box-Verfahren abgeschlossen. Im Durchschnitt 2010-2018 waren es nur 46%.

*CMS European M&A-Study 2020, in: Deutscher Anwaltspiegel 9-2020

Tipps und Erfahrungen

Nachfolge statt Startup - Warum gründen, wenn ich kaufen kann?

Der Traum von Freiheit, eigenen Visionen, Flexibilität und Verantwortung sind nur einige der vielen Beweggründe, die Jungunternehmer immer wieder für ihren Schritt in die Selbstständigkeit nennen. Für viele zählt bei der Unternehmensgründung zugleich die langfristige Sicherung des Einkommens. Doch 80 Prozent der neugegründeten Firmen respektive Start-Ups scheitern, die Dunkelziffer dürfte nochmals deutlich höher sein. Im Gegenzug fehlen mittelständischen Unternehmen die geeigneten Nachfolger, welche das Unternehmen und die Produkte weiterentwickeln und so den Betrieb in die Zukunft führen. Besonders positiv dabei: 95 Prozent der Nachfolgefälle sind erfolgreich. Lesen Sie hier mehr zu den Vorteilen einer Übernahme.

[-> vollständigen Artikel lesen](#)

Thomas & Stefan Saner, con|cess M+A Partner Schweiz

Über den Autor:

Bei saner consulting, dem Schweizer con|cess M+A Partner arbeiten mit Vater und Sohn zwei Generationen zusammen und bilden dadurch eine ganz eigene, sehr interessante Dynamik, die sie von anderen Beratungsunternehmen unterscheidet. Während Thomas Saner auf Jahrzehnte als Unternehmensinhaber zurückblicken kann, hat Stefan Saner einen anderen Zugang zu gewissen Themen als die „alten Hasen“ und bringt dadurch oftmals neue Inputs und Vorgehensweisen ein. Dies ist gerade beim Thema Nachfolge, wo das Unternehmen durch den Käufer meist eine Verjüngung erhält, eine wertvolle Ergänzung und perfekte Voraussetzung, um ein Nachfolgeprojekt erfolgreich abzuschließen.

Deal Report

Manager wird Unternehmer: Management Buy-in bei einem Hersteller von Verteilern und Systemen für die Elektro-Installationstechnik

Immer öfter suchen Familienunternehmen außerhalb der eigenen Familie nach einem Nachfolger. So war dies auch bei zwei Unternehmerbrüdern, die das Lebenswerk ihres Vaters in den vergangenen Jahren erfolgreich weitergeführt und ausgebaut hatten. Nun suchten sie nach einem Altersnachfolger, mit der sie Anfang 2020, unseren con|cess-Partner in Stuttgart, Norbert Richter, beauftragten. Ein wichtiges Verkaufsziel: Das Unternehmen sollte an einen qualifizierten Nachfolger abgegeben werden, um die Zukunft des Unternehmens und die knapp 50 Arbeitsplätze langfristig zu sichern.

[->> vollständigen Dealreport lesen](#)

Verkaufsangebot des Monats

Unternehmen der Werbebranche steht altersbedingt zum Verkauf

Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Herstellung und den Vertrieb von Merchandising- und Werbeartikeln. Die Artikel werden nach einer fundierten Beratung oder nach individuellen Wünschen der Kunden hergestellt. Die Produkte sind ausnahmslos hochwertig. Die Geschäftszahlen in 2020 und die Einschätzung für 2021 sind überzeugend. Das Unternehmen verfügt über eine erstklassige Kundenstruktur. Ideale Erwerber sind Branchenunternehmen auf der Suche nach einem zusätzlichen Standort und oder ein weiteres Produktsegment.

Unsere Chiffre-Nr.: 18098

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Handels- und Produktionsunternehmen für Reinigungswerkzeug (Österreich)

Traditionsreiches Handelsunternehmen von Haushaltsartikeln mit umfangreichem Produktsortiment verschiedener Hersteller und nachhaltigen Eigenprodukten steht zum Verkauf. Das Unternehmen weist durch seine weitreichende Branchenerfahrung und das große Produktsortiment hervorragende Geschäftsbeziehungen auf. Gründe für den Unternehmenserfolg sind das gute Preis --/ Leistungsverhältnis, sowie das Produktsortiment an nachhaltigen und innovativen Haushaltsartikeln.

Unsere Chiffre-Nr.: 18279

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuche des Monats

Maschinenbauer sucht Unternehmen zur Übernahme

Gesucht werden Unternehmen aus den folgenden Bereichen:

- Unternehmen für industrielle Automatisierung / Systemintegratoren, bevorzugt Verpackung und Inspektion, Versorgung von FMCG oder anderen Branchen
- Anlagen und Equipment für die Halbleiter Industrie, speziell Unternehmen für Atmosphären- und Vakuumroboter
- OEM-Unternehmen für Industrieanlagen
- Bildverarbeitungsunternehmen: Software-Integratoren und auch Inspektionssysteme
- Unternehmen aus dem Bereich Integration industrieller Software

Das Unternehmen sollte einen Umsatz von mindestens 10 Mio. Euro erwirtschaften und im DACH-Raum ansässig sein.

Unsere Chiffre-Nr.: 18562

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Produktionsbetrieb sucht Beteiligungen bzw. Unternehmen zur Übernahme

Spezialisierte Produktionsbetrieb aus dem Umfeld Antrieb, Kraftübertragung auf hydraulischer Basis sucht weitere Beteiligungen bzw. Übernahmen, die im weiteren Sinne zur Kernkompetenz passen. Unternehmen mit einem Umsatzvolumen bis 5 Mio. Euro kommen in Frage.

Unsere Chiffre-Nr.: 15573

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 22

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent mit Ihnen Regelungen in einem Side Letter treffen will oder dem Management Sweet Equity anbietet? 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 häufig mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen.

Hier einige Übersetzungen:

VDR

Abkürzung für Virtual Data Room = Internet-Lösung für den Datenraum einer Due Dilligence

Vendor Due Dilligence

Vom Verkäufer im Hinblick auf den Verkauf durchgeführte Due Dilligence, in der Regel unter Einschaltung von Beratern. Er versetzt sich so in die Lage, eventuelle Mängel noch vor der angestrebten Transaktion zu beseitigen, was sich regelmäßig kaufpreiserhöhend auswirkt.

Vendor Loan

Verkäuferdarlehen. Kredit, den der Verkäufer dem Käufer eines Unternehmens zur Finanzierung der Transaktion gewährt.

Venture Capital

Venture Capital ist die Bezeichnung für Risikokapital, das für die Realisierung innovativer Konzepte und Ideen für wachstumsräftige, eher kleine und mittelständische Unternehmen zur Verfügung gestellt wird. Für den Venture-Capital-Geber ist diese Art der Beteiligung ein hohes Risiko, er kann jedoch im Erfolgsfall mit einer starken Wertsteigerung rechnen.

Vesting

Eintritt der Unverfallbarkeit von Rechten; z. B. können Ansprüche des Managements im Rahmen von Managementbeteiligungsprogrammen „vesten“.

Vinkulierung

Regelung, die die Übertragbarkeit von Anteilen an einem Unternehmen beschränkt und diese z. B. von der Zustimmung der Gesellschaft oder der Mitgesellschafter abhängig macht.

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

Steuer-/Rechtstipp

Unternehmenskaufverträge in Zeiten der Covid-19-Pandemie

In der aktuellen „Corona-Lage“ können alle Beteiligten einer geplanten M&A-Transaktion davon ausgehen, dass zu jedem Zeitpunkt plötzlich und unerwartet weitere negative Ereignisse auftreten können. Zu Beginn einer Verhandlung sollten deshalb schon unterschiedliche mögliche Szenarien für einen geplanten Unternehmenskauf bzw. -verkauf durchgespielt werden.

Es empfiehlt sich zuvorderst, schon in der Vorvertragsphase (Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet, Heads of Agreement) spezielle Rücktrittsmöglichkeiten aufgrund eventueller Auswirkungen der „Corona-Krise“ festzuhalten.

Aber auch bei der Gestaltung des Unternehmenskaufvertrages ergeben sich Möglichkeiten, um die pandemische Krise nicht gänzlich außer Acht zu lassen. Neben der grundlegenden Due Dilligence-Prüfung kann der Verkäufer auch Informationen über die mögliche Auswirkung der Pandemie in seine Auswertung aufnehmen und ggf. geeignete Notfallpläne erstellen. Das ermöglicht dem Käufer die Beurteilung des Unternehmens hinsichtlich der Krisenfestigkeit.

Besonders interessant ist die Möglichkeit, MAC-Klauseln (Material Adverse Change) wieder in die Praxis einzuführen. Diese Klausel ermöglicht hauptsächlich dem Käufer den Rücktritt, wenn sich die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Zielobjekts zwischen Signing und Closing wesentlich und substantiell verschlechtert. Dabei ist insbesondere darauf zu achten, dass die MAC-Klausel speziell auf die Zielgesellschaft zugeschnitten ist und die wesentliche nachteilige Veränderung konkret definiert wird. Im Gegenzug ist es zugunsten des Verkäufers vorteilhaft, eine sog. Break-Up-Fee als Entschädigung zu vereinbaren, welche bei dem Gebrauch der MAC-Klausel dem Verkäufer eine gewisse Entschädigung zusichert.

Insgesamt bleiben Unternehmenskaufverträge von der Pandemie nicht verschont. Aber durch den Fokus auf einige Gestaltungsmöglichkeiten, kann der Vorgang der Corona-Krise sachgerecht angepasst werden.

(Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

