



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sommerzeit ist Urlaubszeit – bei uns zugleich Zeit für Veränderung. Doch wo fängt man an, wie geht man vor? Eben diese Fragen haben wir uns selbst gestellt und unter anderem unsere Homepage generalüberholt. Viel ändert sich – doch eins bleibt gleich: unser Anspruch. Sie stets mit aktuellen Informationen, Branchennews und Detailblicken bei Ihrer eigenen Veränderung – dem Unternehmensverkauf oder -kauf – zu unterstützen.

Schauen Sie also auf unserer Homepage vorbei und bleiben Sie ein treuer Leser.

Neues bei con|cess

Auszeichnung als Ansporn: con|cess relaunched Homepage

Übersichtlicher, moderner, informativer: die etwas in die Jahre gekommene con|cess Homepage erfährt eine Generalüberholung. Ansporn war uns hierbei nicht zuletzt der im Frühjahr erhaltene Content Creator Award 2019, der unseren Ansatz der umfassenden Information und Wissens-Weitergabe auszeichnete. Unsere neue offizielle Anlaufstelle gibt Ihnen einen detaillierten Überblick über die zahlreichen Schritte hin zu einem Unternehmensverkauf und -kauf und bietet Ihnen somit die Möglichkeit, besser vorbereitet in die schwierige und komplexe Phase einer Unternehmensnachfolge zu gehen. Das erhöht sowohl Effizienz, Tempo als auch Erfolgchancen.

Wenngleich viele Inhalte von der vorhergehenden Website übernommen wurden, sind die Informationen nun erheblich übersichtlicher und zugänglicher aufbereitet – dies gilt auch für all jene, die über ihr Smartphone auf concess.de zugreifen.

Neue Ansprechpartnerin für Presseanfragen

Neu ins Team geholt haben wir Dr. Stephanie Kickum, die ab sofort Ansprechpartnerin für Presseanfragen bei con|cess ist.

Zahl des Monats

Anstieg der Kaufpreisanpassungsklauseln

23% der Unternehmenstransaktionen 2019 in Europa erfolgten ohne Vereinbarung von Kaufpreisanpassungsklauseln. Zwischen 2010 und 2017 waren es noch durchschnittlich 30%.

Quelle: CMS European M&A Study

M&A verständlich gemacht

Anglizismen beim Unternehmensverkauf und -kauf – Folge 5

Heute schon über den Earn-Out des Kaufpreises verhandelt, oder über Equity Commitment und Escrow nachgedacht? Was es mit diesen und weiteren Anglizismen bei Unternehmensverkauf und -kauf auf sich hat erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Denn: Insbesondere Beteiligungsgesellschaften sowie ausländische Investoren verfallen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen.

Early Stage:

Frühe Entwicklungs- oder Finanzierungsphase im Lebenszyklus eines Unternehmens.

Earn-out:

Gewinnabhängige Kaufpreiskomponente.

Effective Date:

Stichtag, zu dem die Übertragung eines Unternehmens oder Unternehmensteils wirtschaftlich wirksam werden soll.

Enterprise Value:

Wert eines Unternehmens vor Abzug von Finanzverbindlichkeiten (Financial Debt) und vor Hinzurechnung von Barmitteln (Cash).

Equity Value:

Unternehmenswert nach Abzug von Finanzverbindlichkeiten und nach Hinzurechnung von Barmitteln.

Equity Commitment:

Verbindliche Zusage eines Dritten, eine Partei mit einem bestimmten Betrag an (Eigen-)Kapital auszustatten.

Equity Kicker:

Vertragliche Vereinbarung, bei der dem Fremdkapitalgeber über die Zinsansprüche hinaus auch ein Anspruch auf Beteiligung am Eigenkapital des finanzierten Unternehmens eingeräumt wird. Der Fremdkapitalgeber erlangt hierdurch die Möglichkeit, Anteile an der zu finanzierenden Zielgesellschaft zu Sonderkonditionen zu erwerben.

Escrow:

Verwendung eines Teils des Kaufpreises als Sicherheit für mögliche Ansprüche des Käufers aus dem Unternehmenskaufvertrag (Escrow Amount), z. B. wegen Garantieverletzungen. Dieser Kaufpreisteil wird bis zur Auszahlung an den Verkäufer auf einem gesonderten Bankkonto (Escrow Account) hinterlegt oder von einem Treuhänder (Escrow Agent) verwaltet.

Evergreen Fund:

Private Equity oder Venture Capital Fund ohne feste Laufzeit.

Environmental Indemnity:

Freistellung für im Rahmen der Environmental Due Diligence identifizierte Umweltrisiken.

Exhibit:

Anhang eines Dokuments, insbesondere eines Vertrags.

Verkaufsangebote des Monats

Ertragreicher Online-Handel mit Spezialisierung im Sportartikel-Segment

Verkauft wird ein ertragreiches und schnell wachsendes Einzelhandelsunternehmen mit Kunden in 23 Ländern. Der aktuelle Umsatz liegt bei 3,6 Millionen Euro. Der Vertrieb erfolgt sowohl online als auch stationär in einem verkehrsgünstig gelegenen Outlet in Süddeutschland.

Sportübergreifend wird ein Zubehör als Hauptprodukt in den Mittelpunkt der Verkaufsaktivitäten gestellt. Das Unternehmen ist Spezialist für seinen Produktbereich in einem wachsenden Sportartikel-Segment. Das Produktportfolio umfasst ausschließlich Produkte namhafter Hersteller.

Derzeit wird die Gesellschaft im Nebenerwerb geführt. Das starke Wachstum des Unternehmens erfordert für den nächsten unternehmerischen Schritt eine klare Fokussierung des Unternehmers.

Die Gesellschaft bietet sich für Handelsunternehmen im Sportsegment an, die ihre Geschäftstätigkeit und ihr Produktportfolio im Onlinehandel auf- oder ausbauen möchten. Denkbar sind auch Erwerber, die eine Erweiterung um einen zentral und verkehrsgünstig gelegenen Standort in Süddeutschland anstreben. In Betracht kommen darüber hinaus qualifizierte Einzelunternehmer oder MBI-Kandidaten, die über die erforderlichen fachlichen, persönlichen und finanziellen Möglichkeiten verfügen. Das notwendige Eigenkapital liegt je nach Finanzierungsmodell bei mindestens 250.000 EUR.

Unsere Chiffre-Nummer: D116 02 0883

Kompetenz, Erfahrung und Innovationskraft - Sondermaschinenbau

Die angebotene GmbH wurde vor knapp 20 Jahren gegründet und überzeugt mit langjähriger Erfahrung und hoher Innovationskraft im Bereich der Industrieautomation, dem Sondermaschinenbau sowie der Robotereintegration und Industrie 4.0. Die Produktpalette umfasst Prüftechnik, Fördertechnik, Sondermaschinen für die industrielle Serienfertigung und kompakte Robotertechnik sowie Sicherheitskonzepte. Der Kundenkreis sind industrielle Serienfertiger aus der Metallindustrie und Zulieferer der Großindustrie.

Die dauerhaft beschäftigten 30 Mitarbeiter sind hoch erfahren und arbeiten sehr selbstständig. Die Auftragsituation ist sehr gut und ermöglicht zur Realisierung der Potentiale einen weiteren Personalaufbau. Es wird eine gute Entwicklung der Maschinenbaubranche in den kommenden Jahren erwartet.

Das Angebot umfasst alle Geschäftsanteile der Gesellschaft sowie das Gebäude (GBR) als steuerlich vorteilhaften Asset-Deal. Die Ertragslage ist hervorragend. Der Kaufpreis beträgt 2,32 Mio. Euro cash and debt free für das Unternehmen und 1,3 Mio. Euro für das Gebäude. Eine umfassende Einarbeitung wird angeboten.

Unsere Chiffre-Nummer: D 107 02 0056

Deal Report

Über 50 Jahre Familienunternehmen: Nachfolge erfolgreich geregelt

„Mein grundsätzlicher Wunsch ist es, die Firma und die Arbeitsplätze zu erhalten.“ Mit diesem Anliegen trat der Firmeninhaber an Ronald Franke, con|cess M+A-Partner Hamburg, heran. Nach und Zellaufwand beider Seiten waren nutzlos. Das nennt man in der Branche „M&A-Tourismus“. Doch Unternehmensverkäufe gelingen nur, wenn Vertrauen aufgebaut wird.

Als Nischenanbieter für die Fertigung und den Vertrieb von Brandmeldeanlagen und elektronischen Systemen hatte sich das Unternehmen einen Namen im Markt gemacht. Dies galt es für die potenziellen Käufer in prüfbarer Zahlen, Konzepten und Unternehmensspezies (kurz und lang) festzuhalten. Dafür ermittelte con|cess Partner Franke den Unternehmenswert, erstellte ein Wertgutachten für das Unternehmen selbst und ein Verkehrsvergutachten für die Betriebsimmobilie und startete gut vorbereitet im Mai 2018 in die Vermarktung.

Schnell wurde in der con|cess Partnerschaft ein geeigneter Käufer gefunden, der die persönliche und fachliche Eignung mitbrachte. Das Anliegen des Firmengründers wurde somit erfüllt und das Unternehmen tatsächlich kurz nach seinem 50-jährigen Firmenjubiläum erfolgreich an den neuen Eigentümer übergeben. Ronald Franke begleitete die Transaktion bis hin zur notariellen Beurkundung im März dieses Jahres und wird auf Wunsch des neuen Erwerbers dem Unternehmen weiterhin beratend zur Seite stehen.

Tipps und Erfahrungen

Warum ein Exposé?

Kaufinteressenten erwarten, dass sie durch ein professionelles Informationsmemorandum - das Exposé - umfanglich, nüchtern, faktenreich und sachlich über ein Verkaufsobjekt informiert werden. Denn ein Kaufinteressent befasst sich in der Regel mit mehreren Angeboten und kann es sich nicht leisten, eine lange Reihe von Gesprächsterminen wahrzunehmen, um die fehlenden, jedoch notwendigen Fakten einzuholen. Hier stehen Sie als Verkäufer im Wettbewerb mit anderen Unternehmensverkäufern.

Ohne umfassende Vorinformationen kommt es zu zahlreichen Reisen von Käufern zu Verkäufern, um dort oft schon nach den ersten weiteren Auskünften festzustellen, dass es „nicht passt“. Geld- und Zeitaufwand beider Seiten waren nutzlos. Das nennt man in der Branche „M&A-Tourismus“. Doch Unternehmensverkäufe gelingen nur, wenn Vertrauen aufgebaut wird.

Vertrauen entsteht aus

- Transparenz
- Tempo
- Einhaltung von Zusagen

Mehr zum Exposé erläutert Ihnen unser con|cess M+A-Partner Timo Lang.

Steuer- und Rechtstipp

Wettbewerbsverbot für Minderheitsgesellschafter-Geschäftsführer (GmbH)

Nach einer Entscheidung des Oberlandesgerichts Stuttgart vom 7. März 2019 (Az. 14 U 26/16) sind vertragliche Wettbewerbsverbote für Minderheitsgesellschafter einer GmbH nur zulässig, wenn diese die Geschicke der GmbH beeinflussen können. Eine solche Möglichkeit kann sich beispielsweise aus einer Mitarbeit als Geschäftsführer oder Arbeitnehmer sowie aus vertraglichen Sonderrechten ergeben. Maßgeblich ist die konkrete Möglichkeit der Minderheitsgesellschafter, die Gesellschaft zu kontrollieren und von innen her zugunsten ihrer eigenen Konkurrenzfähigkeit auszuhebeln.

Der angesehene Senat hatte eine Interessenabwägung vorzunehmen: Einerseits war die Verpflichtung der Gesellschafter untereinander und gegenüber der Gesellschaft zur Rücksichtnahme und Treue zu beachten. Dies bedeutet u. a. die Verpflichtung, den Gesellschaftszweck loyal zu fördern und Handlungen zu unterlassen, die seine Erreichung behindern könnten.

Andererseits waren die Interessen der Minderheitsgesellschafter zu berücksichtigen, insbesondere das durch Art. 12 des Grundgesetzes (GG) geschützte Grundrecht auf Freiheit der Berufsausübung. Hier hatte das OLG in Anlehnung an die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs entschieden, dass die Berufsausübungsfreiheit höher zu gewichten ist, als die Treupflicht der Gesellschafter, solange keine sittenwidrige Schädigung der Gesellschaft vorliegt.

Quelle: Rechtsanwältin Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin

