

4. Wetzlarer Unternehmertag in der IHK Lahn-Dill, Geschäftsstelle Wetzlar:

„Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis -
wie geht das?“

Termin: 28.11.2013, 17:00 Uhr

UNTERNEHMERTAG
4. Unternehmertag in Wetzlar am 28.11.2013



CLUB **ORANGE**

exact
Beratung GmbH

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Gliederung

1. Vorstellung der exact Beratung GmbH
2. Aktuelle Zahlen zur Unternehmensgründung und Nachfolge
3. Warum Unternehmenskauf?/ Nachfolge vs. Neugründung
4. Struktur einer Unternehmenstransaktion
5. Wie finde ich ein Unternehmen/ einen Käufer?
6. Die Kaufpreisfindung und der Due Diligence Prozess
7. Erfolgsfaktoren und Scheiterungsgründe eines Kauf-/ Verkaufsprozesses
8. Praxisbeispiele



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



1. Vorstellung der exact Beratung GmbH

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

exact Beratung GmbH

Betriebswirtschaftliche Beratung kleiner
und mittlerer Unternehmen

- Unternehmensnachfolge/
Unternehmenskauf und -verkauf
- Existenzgründung
- Krisenmanagement
- Betriebswirtschaftliches Coaching



gegründet 1999

Geschäftsführer:

Dirk Olbrich

Jens Olbrich

9 feste Mitarbeiter

06441 447998-0

www.exact-beratung.de

Karl-Kellner-Ring 23

35576 Wetzlar

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Das Beraterteam der exact Beratung GmbH



Dirk Olbrich
Geschäftsführer



Jens Olbrich
Geschäftsführer



Jörn Pötzsch
Berater



Elena Kennedy
Beraterin



Sunay Rahmani
Kfm. Angestellte



Bianca Grützner
Beraterin



Aysun Kacar
Auszubildende



Judith Lehnardt
Kfm. Angestellte



Benjamin Düringer
Kfm. Angestellter

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



2. Aktuelle Zahlen zu Unternehmensgründung und Nachfolge

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Unternehmensgründung



- die Zahl der Selbstständigen wird bis zum Jahr 2050 um fast eine Million zurückgehen
- Gründungsinteresse ist stark gesunken (2002: 351.362 Gründer und 2012: 252.229 Gründer), also -23,5 %.
- die mittleren Jahrgänge im Alter von 25 bis 44 Jahren sind überdurchschnittlich gründungsintensiv
- 44 % der Gründer machen sich zu wenig Gedanken zum Kundennutzen ihrer Geschäftsidee
- 33 % der Gründer können ihre Produktidee nicht klar beschreiben
- 55 % der Gründer haben kaufmännische Defizite (Preiskalkulation, Kostenrechnung, betriebswirtschaftliche Planrechnungen)

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

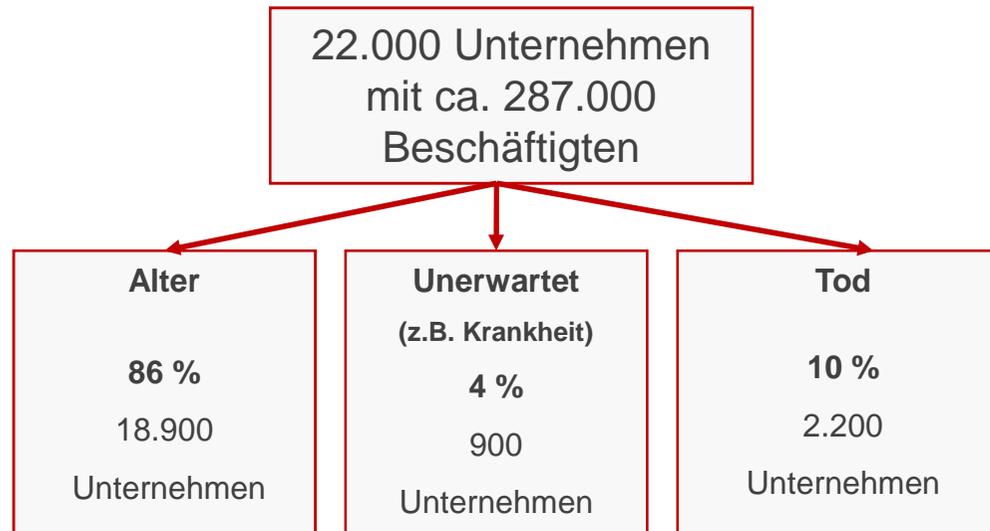
Unternehmensnachfolge



- Jährlich werden in Deutschland ca. 22.000 Unternehmen an die nächste Generation übergeben
- Das zentrale Problem ist die Suche nach einem geeigneten Nachfolger
- Familieninterne Nachfolge bei ca. 50 % der Unternehmen (vor 5 Jahren noch ca. 75 %)
- Insbesondere in der Branche Industrie ist es schwer, einen Nachfolger zu finden: vielen Altunternehmern stehen nur wenige Nachfolgekandidaten gegenüber
- Mit Erfahrung punkten: Ältere Gründer verfügen über mehr Berufs- und Branchenerfahrung als jüngere Gründer und sind signifikant erfolgreicher.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Gründe der Übertragung



Nachfolgeregelung

Übergabe an Familienmitglieder 46 %

Verkauf (an größere Firmen, Investmentgesellschaften) 19 %

Externe Manager (Management-Buy-In) 16 %

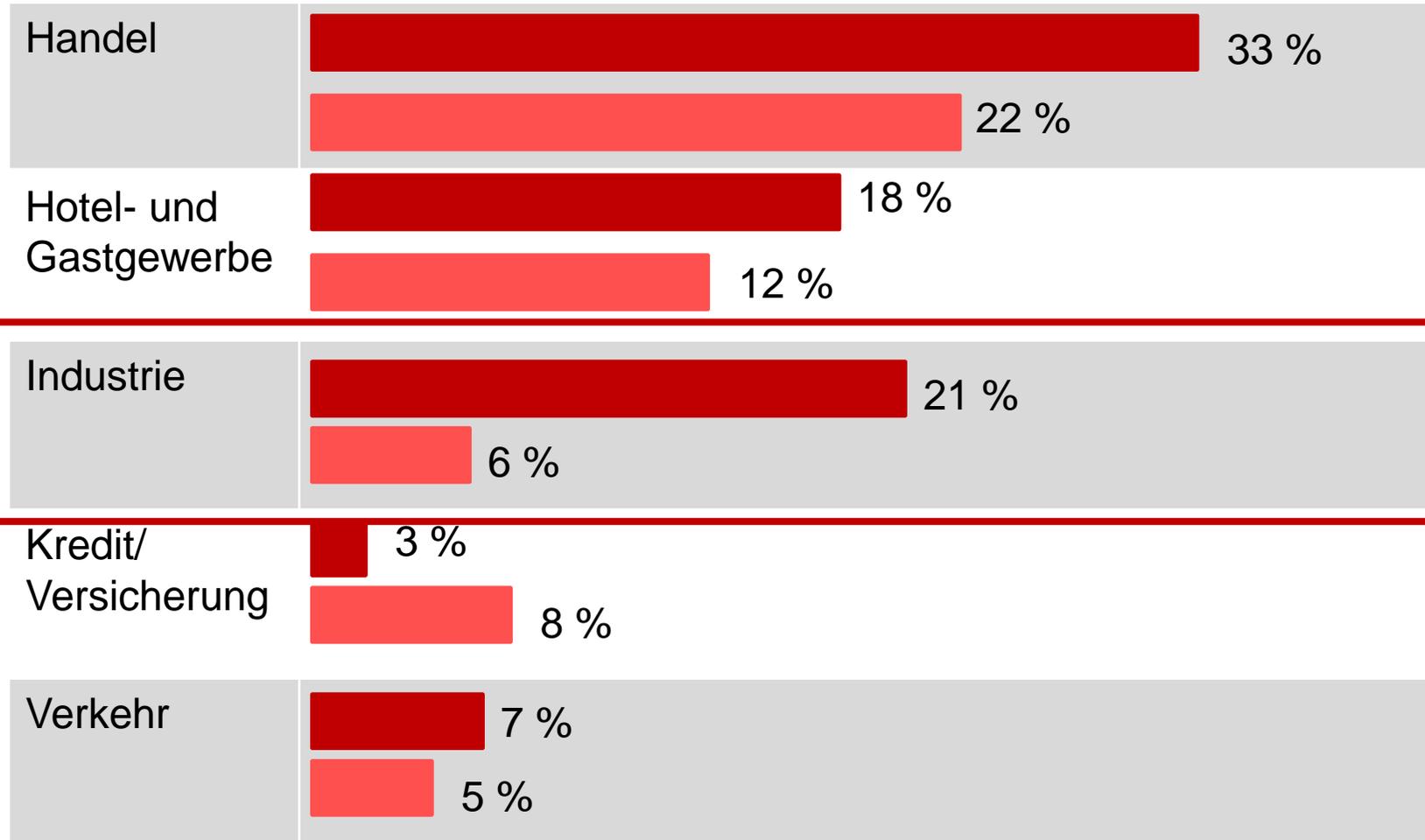
Mitarbeiter (Management-Buy-Out) 12 %

Liquidation mangels Nachfolger 7 %

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Schwierige Nachfolgersuche in den Branchen

exact
Beratung GmbH



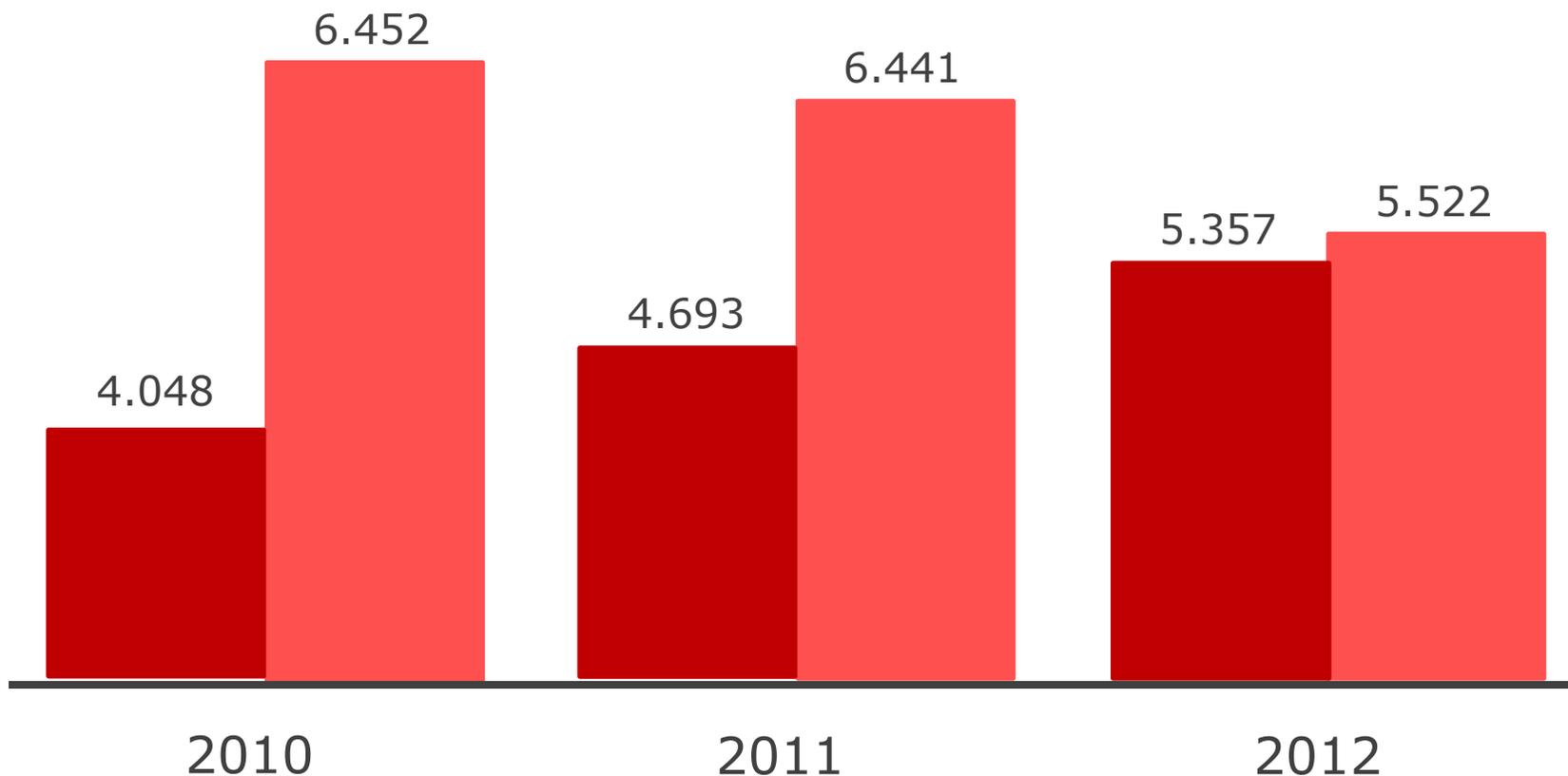
Altinhaber
Nachfolgekandidaten

Quelle: Die Welt vom 24.10.2013

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Nachfolgersuche wird immer schwieriger

Nachfolge: Immer weniger Kandidaten für immer mehr Unternehmen



Quelle: DIHK Report 2013

- Senior-Unternehmer
- Potenzielle Nachfolger

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

3. Unternehmensnachfolge vs. Neugründung



Alternativen in eine Selbständigkeit



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Vorteile einer Unternehmensnachfolge



Vorteile Gefestigte Marktposition

Produkte sind am Markt eingeführt

Auf Erfahrungen des Vorgängers zurückgreifen

Beziehungen zu Kunden und Lieferanten bestehen

Vom ersten Tag an Umsatz

Vorhandene Strukturen

Höheres Vertrauen der Bank, da Aufbau auf
Vorhandenem

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Nachteile/ Risiken einer Unternehmensnachfolge



Nachteile Höherer Kapitalbedarf

Unternehmen sind von der Persönlichkeit des Altunternehmers stark geprägt

Anpassungsbedarf bei Unternehmensstrategie und Marktpositionierung

Höherer Beratungsbedarf

Höhere Verantwortung

Wertrisiko

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Vorteile einer Neugründung



Vorteile Eigene Ideen können vollständig umgesetzt werden

Man ist sein eigener Herr

Gestaltungsfreiheit

Kein alter Ballast

Eigenes Image aufbauen

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Nachteile einer Neugründung



Nachteile Kundenstamm noch nicht vorhanden

Geeignetes Personal muss gefunden werden

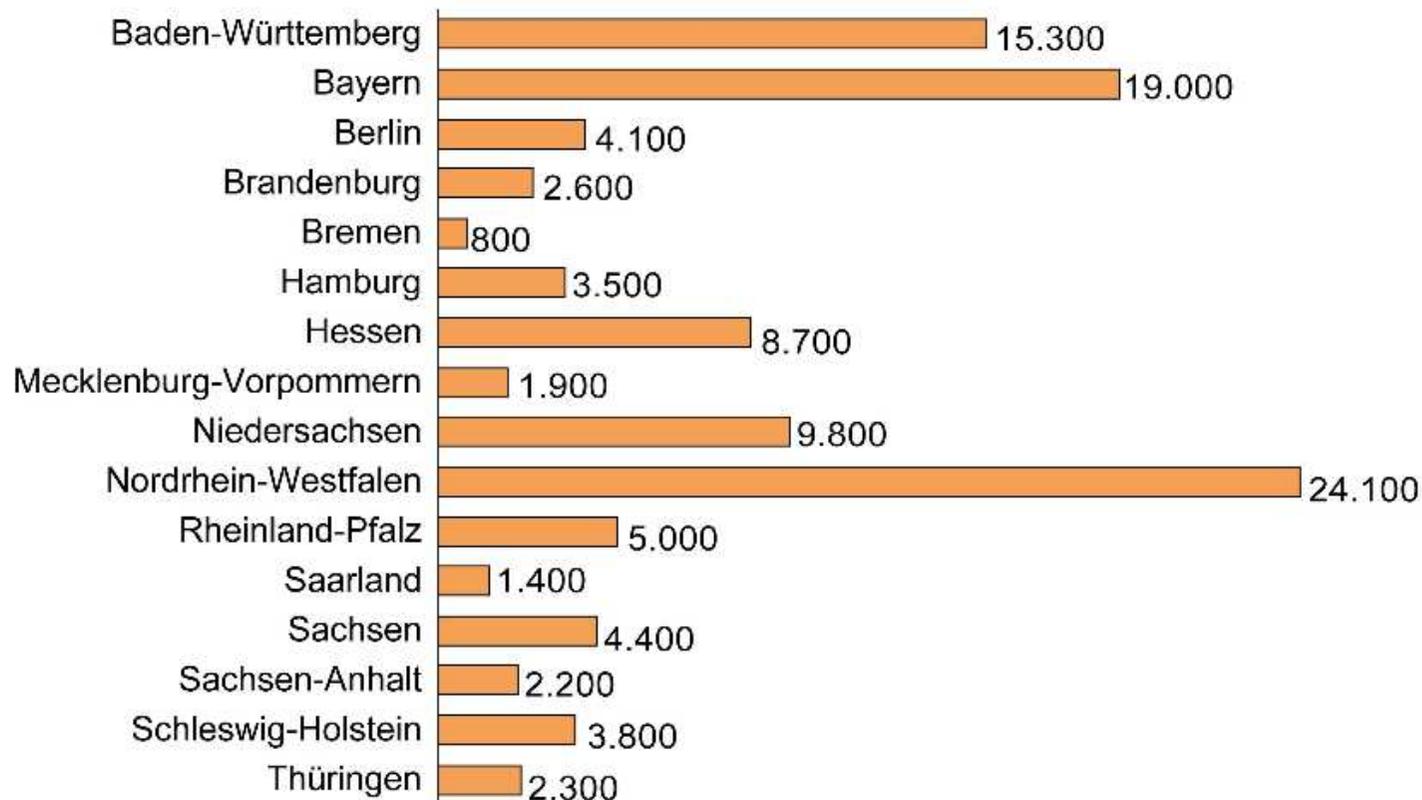
Geschäftsprozesse müssen definiert werden

Verlängerte Anlaufphase

Produkt- und Dienstleistungsangebot muss aufgebaut werden

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Zur Übergabe anstehende Unternehmen 2010 bis 2014 in Deutschland nach Bundesländern



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Zielkonflikte bei einer Unternehmensnachfolge



Ziele des Übergebers

- Hoher Kaufpreis
- Sicherstellung der Altersvorsorge
- Konfliktvermeidung
- Sicherung des Einflusses im Unternehmen

Ziele des Nachfolgers

- Niedriger Kaufpreis
- Wirtschaftliche Gegenleistung
- Entscheidungsfreiheit

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



4. Struktur einer Unternehmenstransaktion

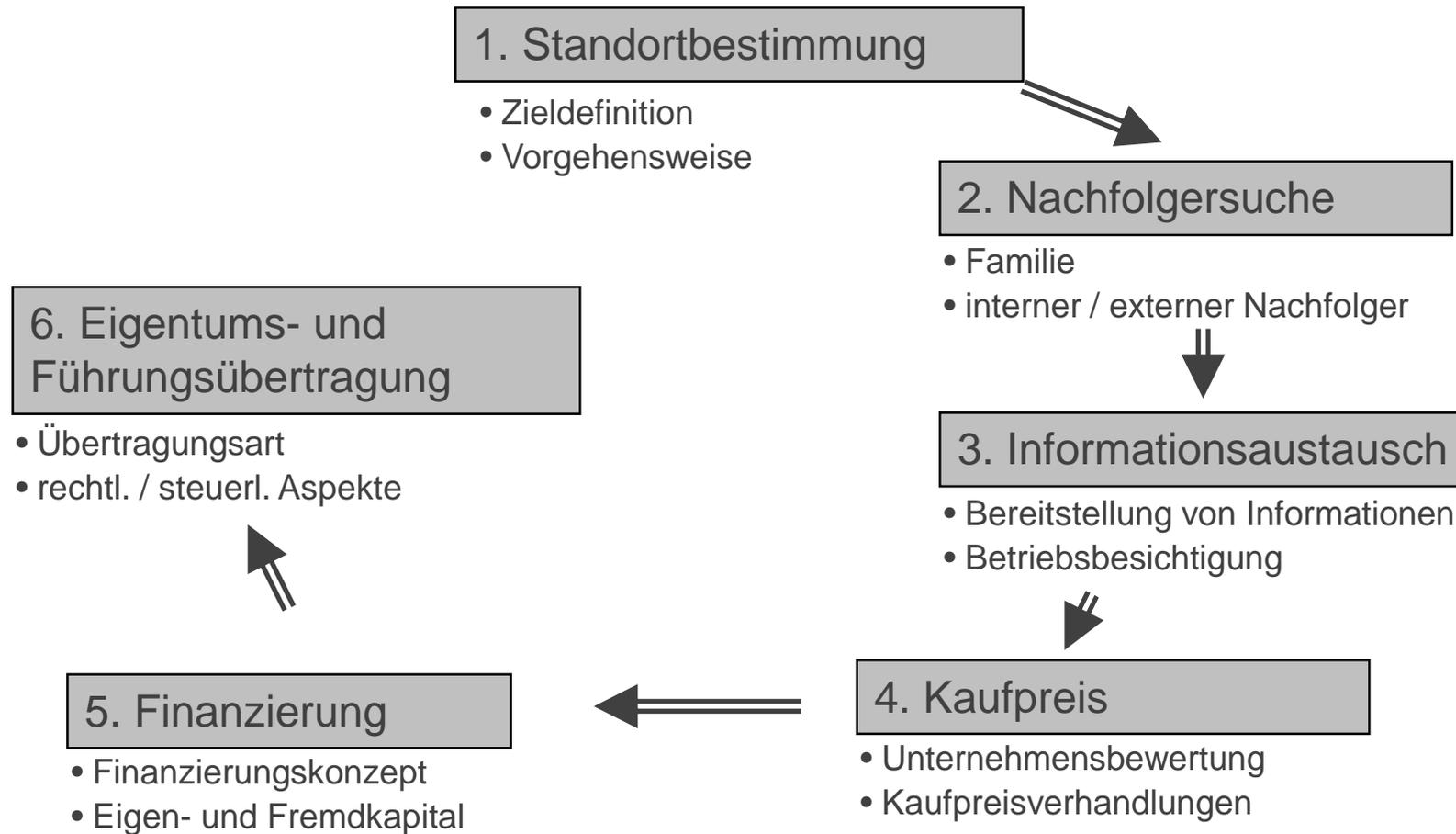
Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Einordnung des Transaktionsprozesses aus Sicht des Käufers



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Prozessschritte bei Veräußerungsprozessen



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



5. Wie finde ich ein Unternehmen/ Käufer?

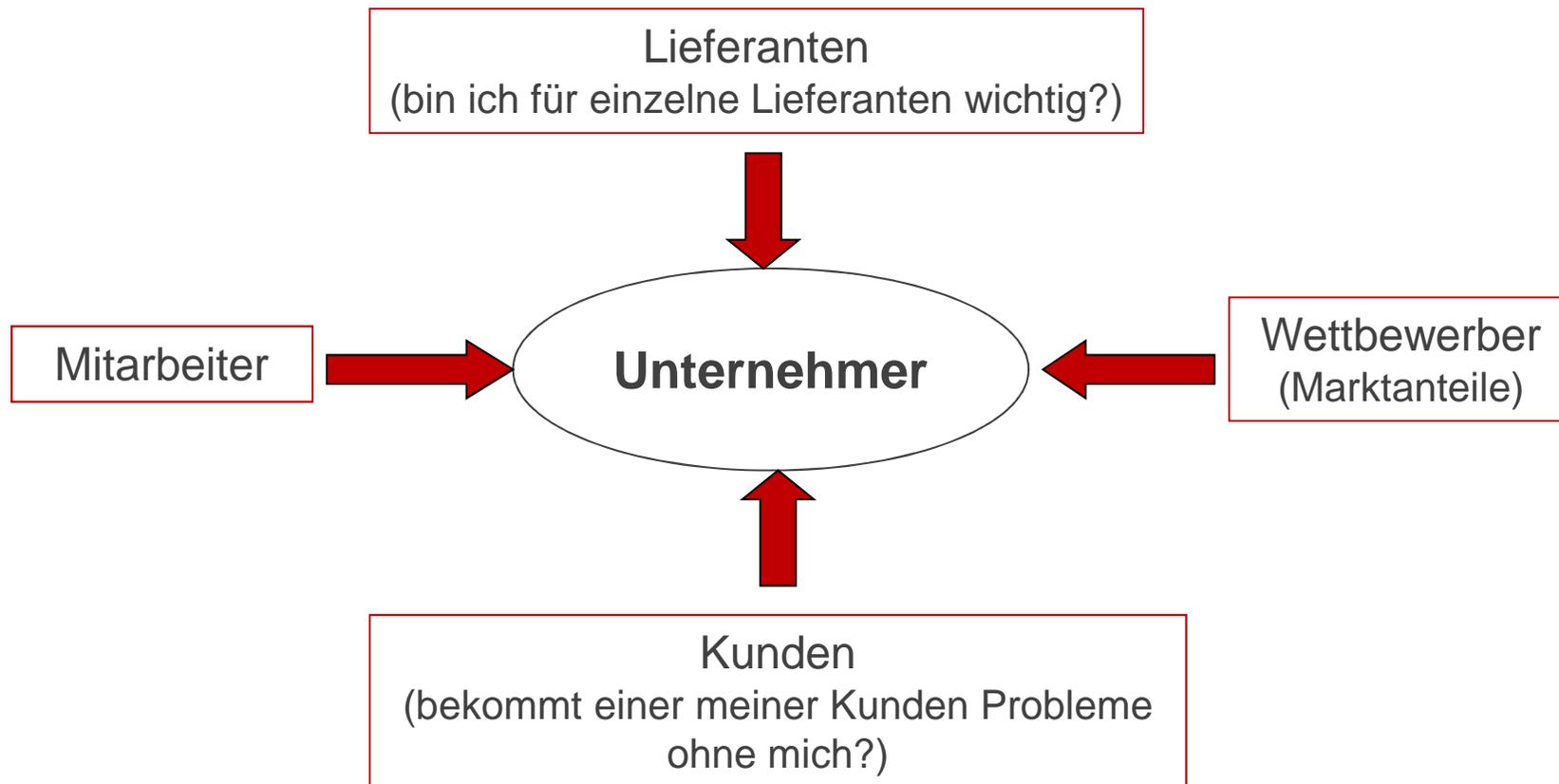
Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Übersicht grundsätzlicher Handlungsoptionen

Aufnahme eines strategischen Partners	Nachfolgeregelung innerhalb der Familie	Going Public (Börsengang)
Fremdmanagement	(Teil-) Veräußerung des Unternehmens	Auflösung des Unternehmens
Management-Buy-In (Übernahme durch externes Management)	Mitarbeiterbeteiligung	Management-Buy-Out (Übernahme durch eigenes Management)

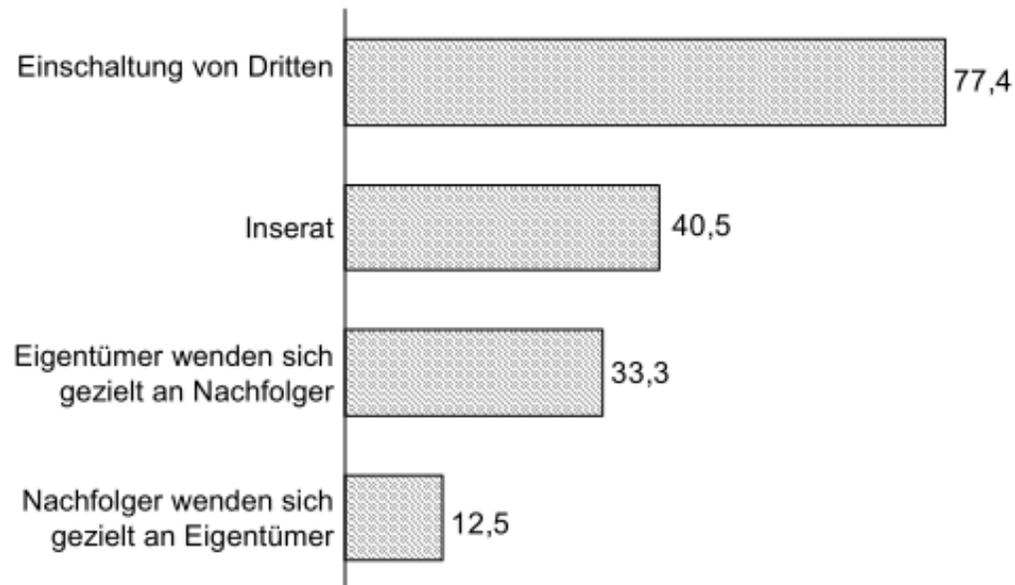
Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Nachfolger kommen häufig aus dem direkten Umfeld des Unternehmens



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Genutzte Wege der Suche nach einem Nachfolger



Quelle: IfM Bonn 2010

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Verkauf an fremde Dritte

Nachfolgebörsen

(z.B. www.unternehmensboerse-hessen.de)

Verbände & Kammern

Banken

Berater

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Unternehmensbörse Hessen

-Das Internetportal zur Vermittlung von Unternehmensverkäufen in Hessen-

Unternehmensbörse Hessen

Das Internetportal zur Vermittlung von Unternehmensverkäufen in Hessen

Angebote Gesuche Über uns Fachartikel Veranstaltungen Partner Newsletter Fallbeispiele

» Willkommen Gefällt mir 6 25.11.2013 - 15:08 Uhr

Angebote und Gesuche schnell gefunden!

Angebot
 Gesuch

Aktuelle Angebote | Aktuelle Gesuche

Nachfolger für Betonfertigteilwerk gesucht

Freie Autowerkstatt aus Altersgründen zu verkaufen

Sägewerk mit angeschlossener Weiterverarbeitung sucht tätigen Teilhaber oder jungen Mann mit neuen Ideen

Gesucht wird ab sofort ein/e Nachfolger/in für einen Friseursalon in einem Wetzlarer Stadtteil

[» weitere Angebote](#)

Dr. Gabriele Mönicke - bonafide Gesellschaft für betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung mbH, Kassel

"Wir unterstützen die Unternehmensbörse Nordhessen, weil wir unseren Kunden und Kundinnen auch im Bereich der Nachfolgeberatung gern einen kompletten Service anbieten. Die Börse ist eine seriöse und erfolgreiche Plattform ..."

[» weitere Stimmen zur Börse](#)

Inserat schalten

Sie suchen ein Unternehmen oder einen Nachfolger/ eine Nachfolgerin für Ihr Unternehmen?

[» Inserieren Sie in der Unternehmensbörse Hessen!](#)

Unsere Partner

Besuchen Sie die Unternehmensbörse Hessen in facebook und XING

Gewerbeimmobilien-Zentrum-Mittelhessen GmbH

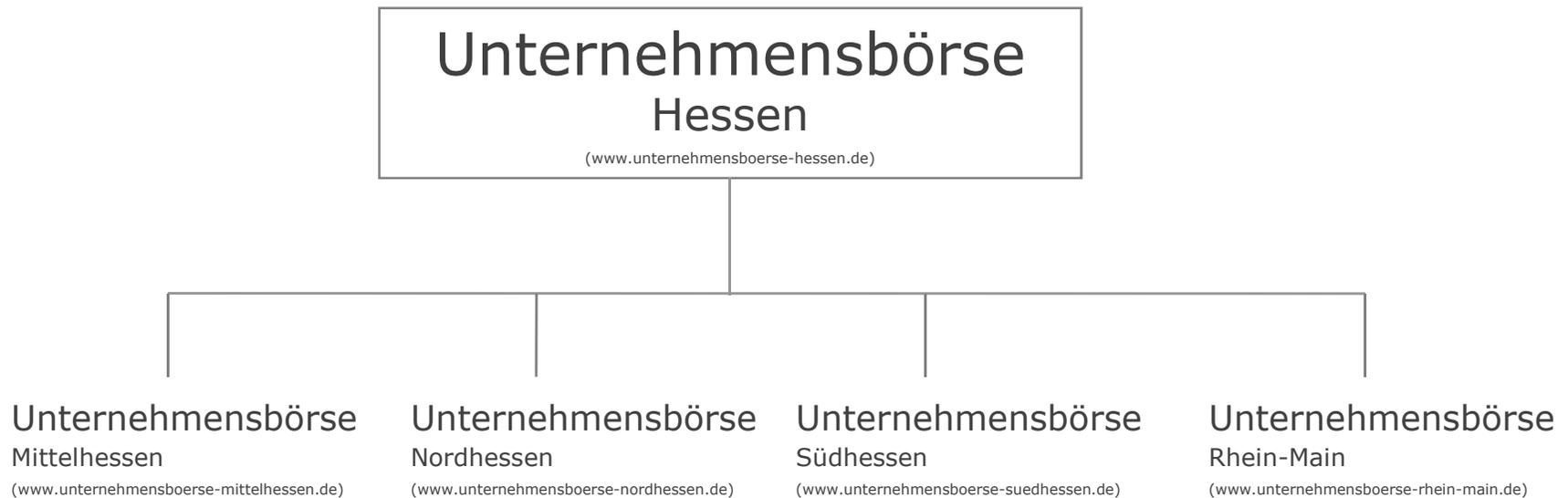
Die Unternehmensbörse Hessen ist offizieller Partner der HSG Wetzlar

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Unternehmensbörse Hessen

-Das Internetportal zur Vermittlung von Unternehmensverkäufen in Hessen -



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Ablauf



Unternehmenskäufer und -verkäufer werden anonym präsentiert. Interessensbekundungen werden per Mail an die Inserenten weitergeleitet. Diese können dann über den weiteren Verfahrensweg entscheiden und direkt in Kontakt mit den potentiellen Interessenten treten.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



6. Die Kaufpreisfindung und der Due Diligence Prozess

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Der Unternehmenskaufpreis



Der Kaufpreis soll den Wert des Unternehmens widerspiegeln, der sich aus unterschiedlichen Faktoren zusammensetzt.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Bewertungsmethoden für die Kaufpreisfindung

- DCF-Verfahren
- Ertragswertmethode
- Multiples
- Stuttgarter Verfahren
- Substanzwerte
- Mischverfahren

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Bewertungsmethode: Ertragswertverfahren

- die gesamten netto Erträge der kommenden fünf Jahre werden geschätzt und auf den heutigen Wert abgezinst
- Hierbei wird folgendermaßen vorgegangen:
 - Die Höhe der in der Zukunft fließenden Zahlung Z zum Zeitpunkt T wird in der Formel mit Z_T erfasst.
 - Die Anzahl der Perioden, über welche die Zahlung abgezinst werden soll, ist T .
 - Der Zinssatz, mit dem die Zahlung abgezinst wird, wird mit r bezeichnet

Die Formel für die Berechnung des Barwertes einer zukünftigen Zahlung lautet:

$$PV(Z_T) = \frac{Z_T}{(1 + r_T)^T}$$

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Bewertungsmethode: Multiplikator Verfahren

- Hier wird eine Bezugsgröße mit einem branchentypischen Multiplikator multipliziert
- Multiplikatoren orientieren sich an der Frage: In welchen Größenordnungen bewegen sich die in der Vergangenheit abgewickelten Unternehmensverkäufe?
- Der Multiplikator sagt etwas über den nachhaltig erwarteten Erfolg von Unternehmen einer bestimmten Branche aus: Je unsicherer die Erwartung, desto niedriger ist der Multiplikator.
- Multiplikatoren zur Ermittlung von Unternehmenswerten werden von verschiedenen Institutionen und gewerblichen Anbietern in regelmäßigen Abständen ermittelt und veröffentlicht.
- Die Herleitung der Multiplikatoren beruht auf der Erfahrung verschiedener Beratungsgesellschaften. Die Einschätzungen spiegeln die tatsächlich gezahlten Preise für Unternehmen wider.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Bewertungsmethode: Multiplikator Verfahren

Für die Berechnung des Unternehmenswertes auf Basis der „Finance“-Multiplikatoren (www.finance-magazin.de) wird folgendes Schema verwendet:

EBIT oder Umsatz
x Multiplikator
= Unternehmenswert
./. Nettofinanzverschuldung
= Eigenkapitalwert

Die Nettofinanzverschuldung errechnet sich aus der Summe der zinstragenden Verbindlichkeiten abzüglich der überschüssigen Barreserven. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nicht eingerechnet, da sie zum laufenden Geschäftsbetrieb gehören und in der Regel nicht zinstragend sind.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Bewertungsmethode: Multiplikator Verfahren

■ EBIT- und Umsatzmultiplikatoren für den Unternehmenswert, September 2013

Branche	Börsen-Multiples		Experten-Multiples Small-Cap*				Experten-Multiples Mid-Cap*			
	EBIT-Multiplik.	Umsatz-Multiplik.	EBIT-Multiplik.		Umsatz-Multiplik.		EBIT-Multiplik.		Umsatz-Multiplik.	
			von	bis	von	bis	von	bis	von	bis
Beratende Dienstleistungen	-	-	5,5	7,4	0,59	0,91	6,2	8,2	0,67	1,03
Software	17,0 ↑	4,15 ↓	6,2	8,2	0,86	1,27	7,1	9,0	1,03	1,50
Telekommunikation	13,7 ↓	0,90 ↓	5,9	7,7	0,69	1,05	6,3	8,3	0,75	1,14
Medien	11,1 ↑	1,58 ↓	6,2	8,2	0,74	1,10	7,2	9,0	0,88	1,31
Handel und E-Commerce	13,3 ↑	1,24 ↓	5,9	8,1	0,60	0,97	6,7	9,2	0,64	1,11
Transport, Logistik und Touristik	11,5 ↑	0,83 ↑	5,2	7,1	0,46	0,76	6,0	7,8	0,56	1,04
Elektrotechnik und Elektronik	13,5 ↑	1,53 ↑	5,5	7,3	0,63	0,94	6,1	8,0	0,72	1,04
Fahrzeugbau und -zubehör	11,5 ↑	1,03 ↑	5,0	7,0	0,46	0,70	5,6	7,4	0,50	0,76
Maschinen- und Anlagenbau	12,1 ↑	0,99 ↑	5,7	7,5	0,56	0,79	6,1	8,1	0,61	0,91
Chemie und Kosmetik	10,4	1,30 ↓	6,2	8,3	0,64	0,94	6,8	9,2	0,73	1,04
Pharma	10,1	1,37 ↑	6,6	8,9	0,87	1,34	7,5	9,8	1,02	1,61
Textil und Bekleidung	12,7	1,28 ↑	5,1	6,8	0,50	0,73	5,7	7,7	0,57	0,85
Nahrungs- und Genussmittel	5,3 ↓	0,61 ↓	5,8	7,4	0,57	0,93	6,6	8,6	0,67	1,02
Gas, Strom, Wasser	11,6 ↑	0,44 ↓	5,7	7,8	0,60	0,89	6,4	8,5	0,76	1,08
Umwelttechnologie und erneuerbare Energien	-	-	5,3	7,1	0,60	0,92	6,1	8,1	0,69	1,05
Bau und Handwerk	14,3 ↑	0,91 ↓	4,4	5,7	0,38	0,56	5,2	6,5	0,45	0,66

* Small-Cap: Unternehmensumsatz unter 50 Mio. Euro; Mid-Cap: 50-250 Mio. Euro; Large-Cap: über 250 Mio. Euro; Pfeile zeigen niedrigeren/gestiegenen Wert gegenüber vorherigem Wert.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

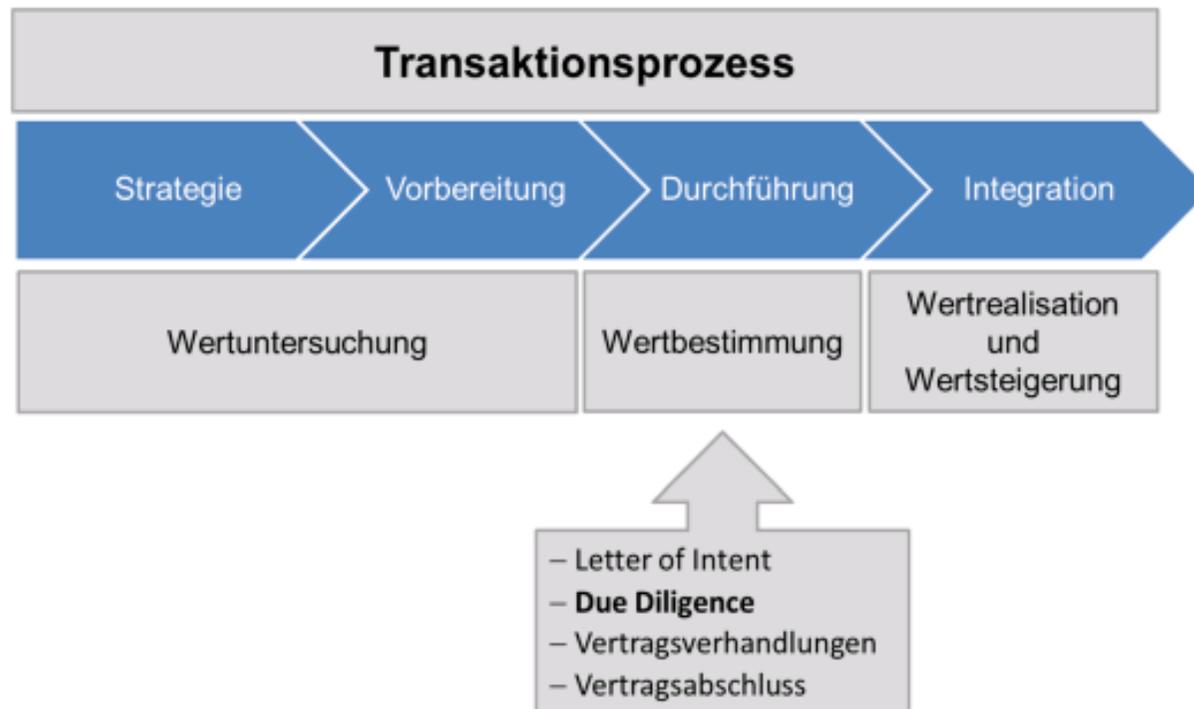
Durchführung einer Due Diligence Prüfung

Due Diligence bedeutet, Informationsasymmetrien zwischen Verkäufer und Käufer abzubauen sowie Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken aufzudecken



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Einordnung der Due Diligence in den Transaktionsprozess aus Sicht des Käufers



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Käufer Due Diligence

Häufigste Erscheinungsform

Käufer erwartet eine umfassende Darstellung der zentralen Risikofaktoren des Unternehmens

Gewinnung von Argumenten für einen niedrigen Kaufpreis

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Verkäufer Due Diligence

Bedeutung hat zugenommen

gewährleistet dem Verkäufer eine bessere Kontrolle, eine erhöhte Effizienz und eine Beschleunigung des Verkaufsprozesses

der Verkäufer hat die Chance, mögliche Schwachstellen zu beseitigen, um seine Verhandlungsposition zu stärken.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Ziele und Funktionen der Due Diligence

Informationsbeschaffung

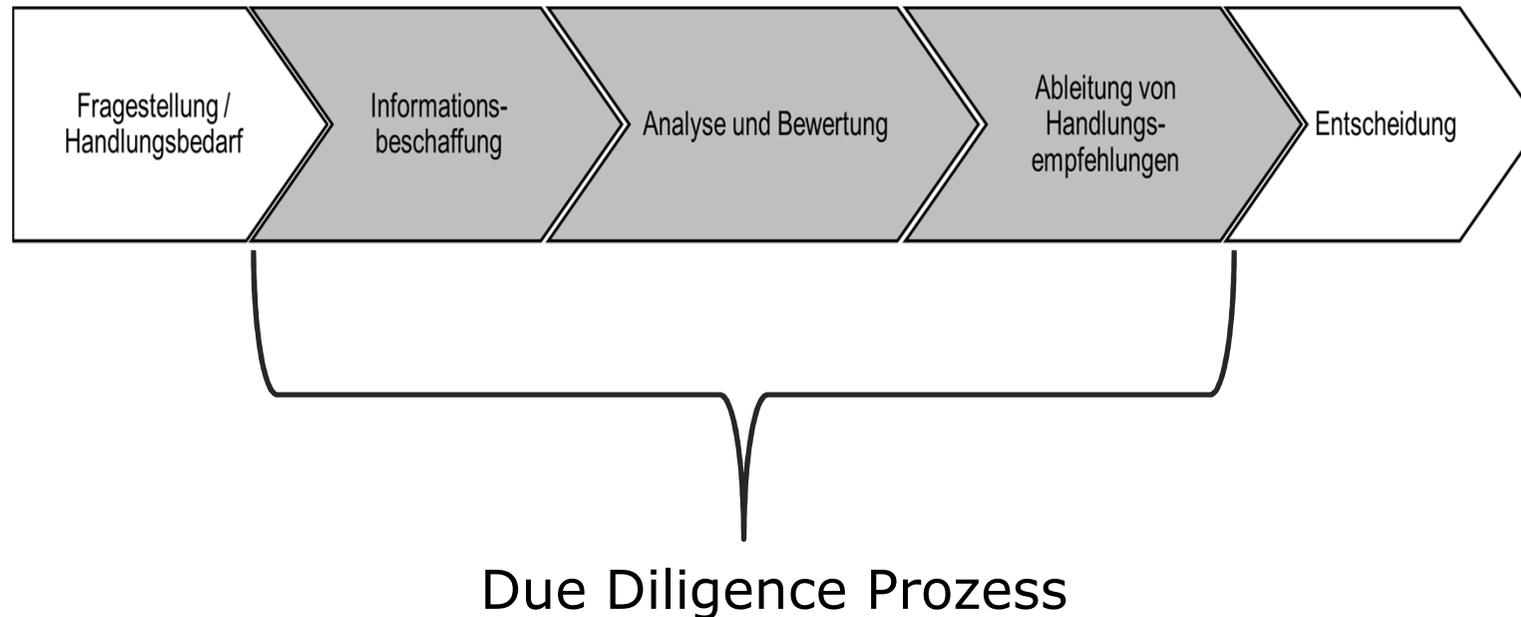
Risikoermittlung

Ermittlung des
Unternehmenswertes

Beweissicherungsfunktion

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Allgemeiner Prozess einer Due Diligence bei Kauf- und Verkauf eines Unternehmens



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Ausgewählte Formen der Due Diligence Prüfung

Bereiche	Spezialisten
- Commercial Due Diligence	➔ Häufig: Käufer
- Financial Due Diligence	➔ Wirtschaftsprüfer
- Tax Due Diligence	➔ Steuerberater
- Legal Due Diligence	➔ Rechtsanwalt
- Human Ressource Due Diligence	➔ Häufig: Käufer
- Environmental Due Diligence	➔ Sachverständiger
- Sonstige Spezialthemen wie z. B. Lebensmittel, Technik	➔ Käufer/ extern

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



7. Erfolgsfaktoren und Scheiterungsgründe eines Kauf-/ Verkaufprozesses

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Fünf Faktoren erfolgreicher Unternehmensnachfolgen



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Die häufigsten Fehler bei der Nachfolgeplanung

Prozess wird
verzögert/
Unternehmens-
wert sinkt

- Zu langes Festhalten an Familiengesellschaft ohne wirklich offene Kommunikation und Berücksichtigung von Neigungen/ Qualifikationen

Prozess dauert
und wird nicht
professionell
betrieben

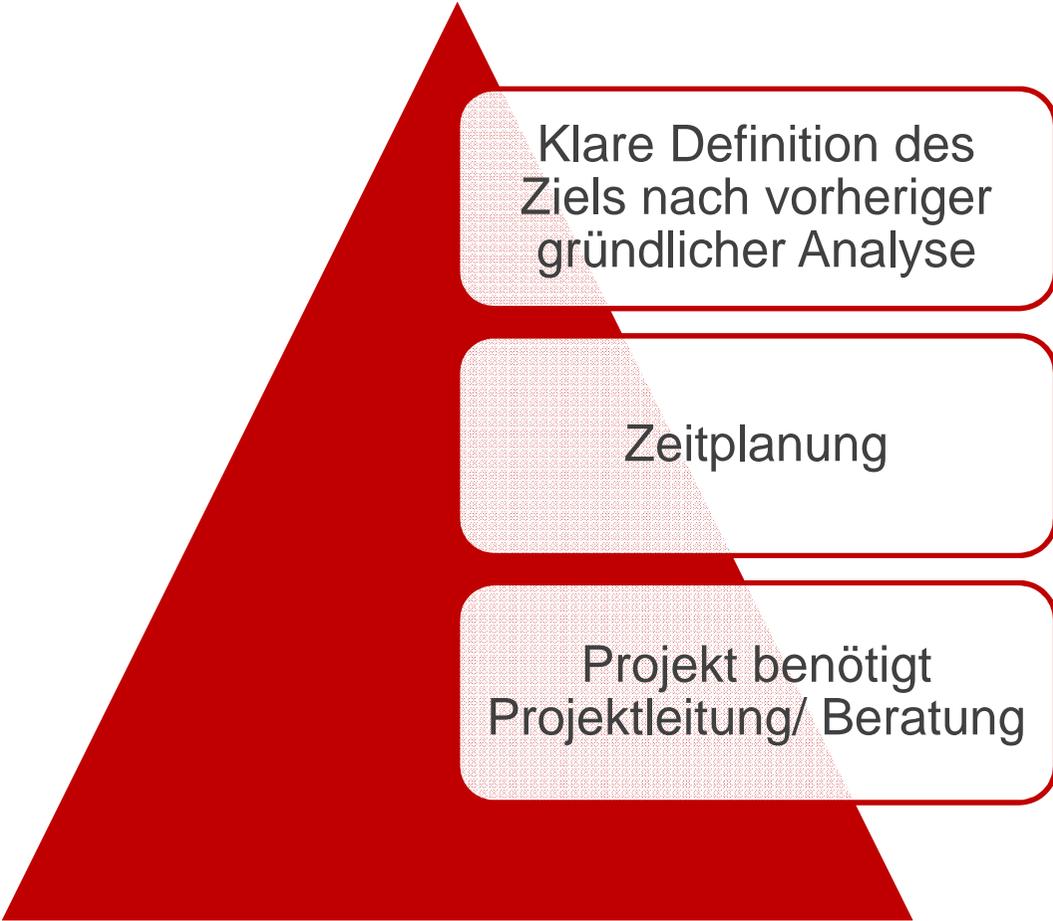
- Bei der Suche nach einem Nachfolger sehen wir mal ganz in Ruhe, wer da so kommt

Hohe Risiken
durch
Nichtsteuerbarkeit
des Prozesses

- Im Wesentlichen ist die Richtung klar, ich hole daher nur punktuell Rat.

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Daher muss ein Unternehmenskauf und -verkauf ein professionelles Projekt werden!!



Klare Definition des
Ziels nach vorheriger
gründlicher Analyse

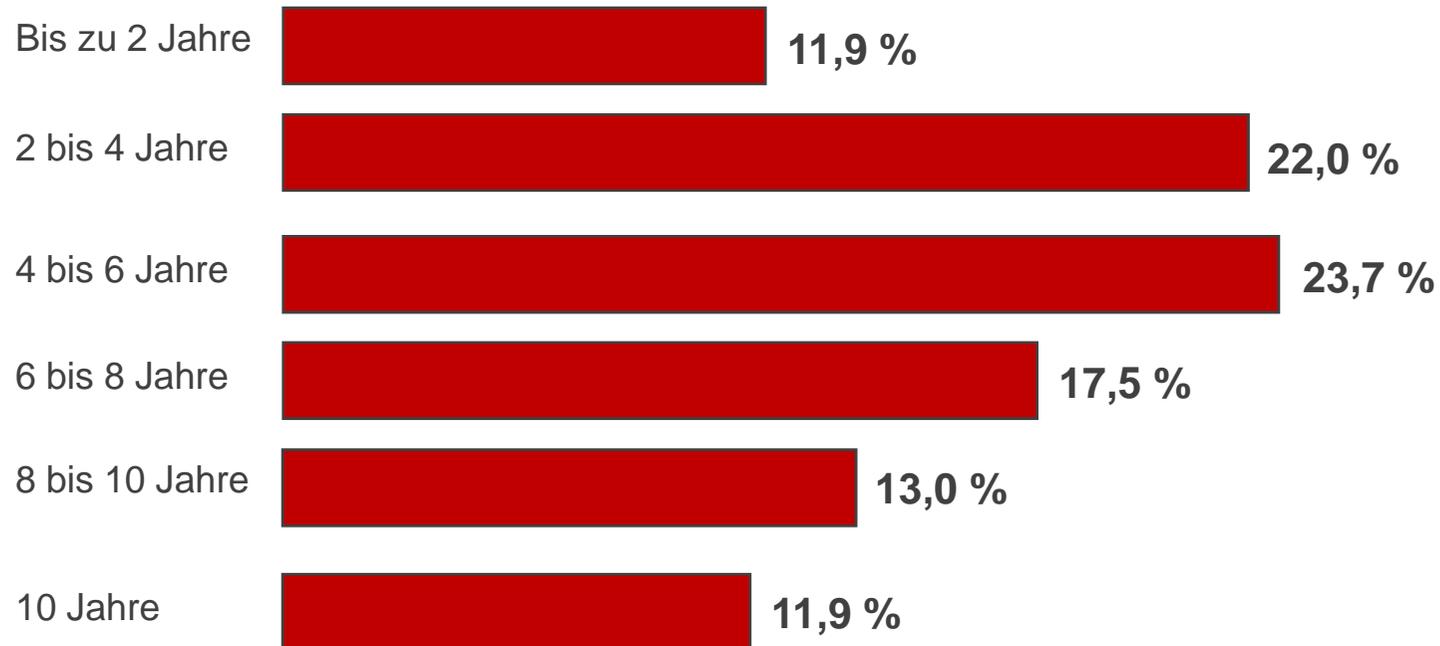
Zeitplanung

Projekt benötigt
Projektleitung/ Beratung

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Zeit zur Vorbereitung und Umsetzung des Generationenwechsels



Quelle: IfM Bonn 2010

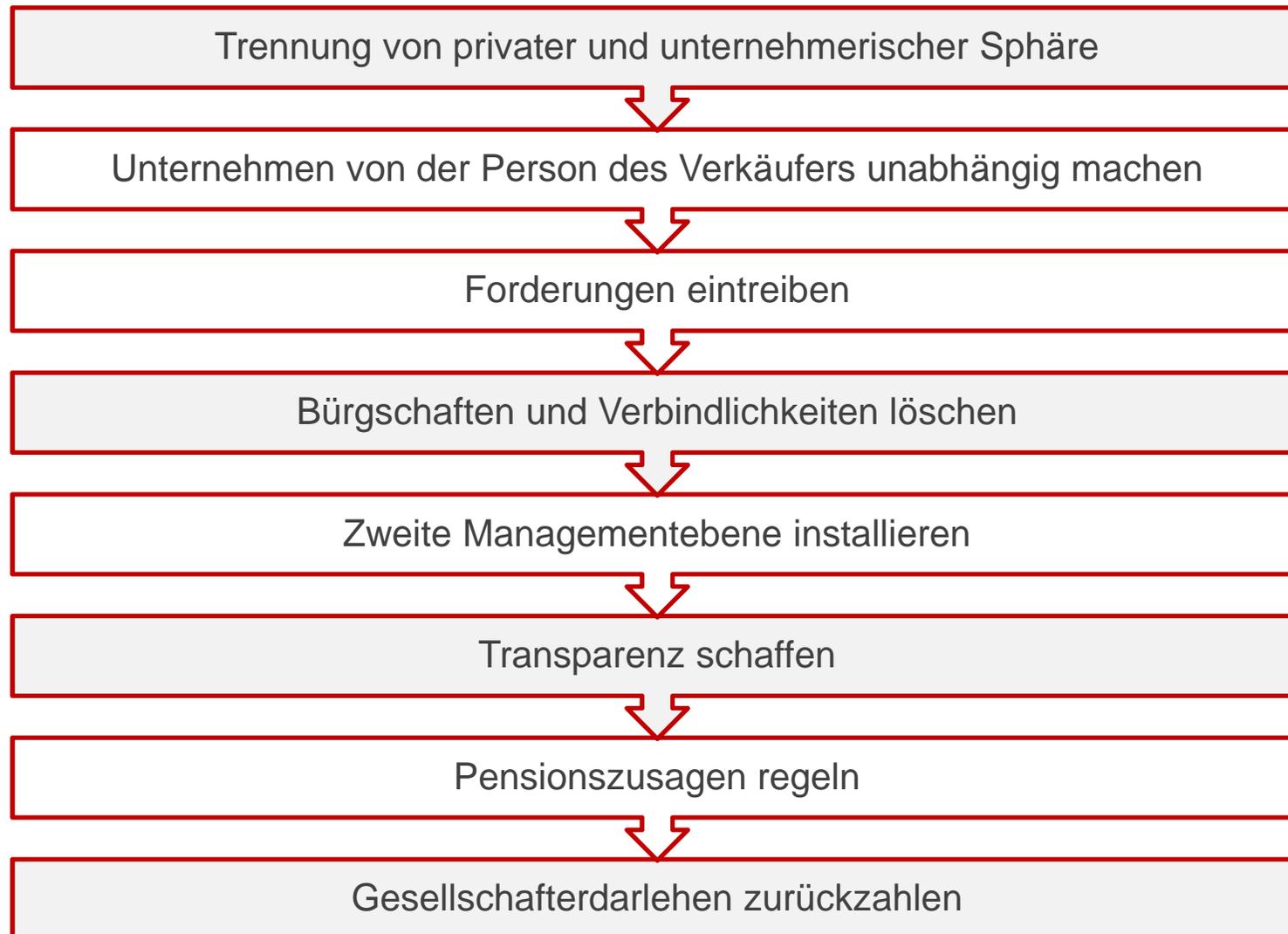
Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Zielgerichtete Vorbereitung auf den Verkauf („Die Braut schmücken“)



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

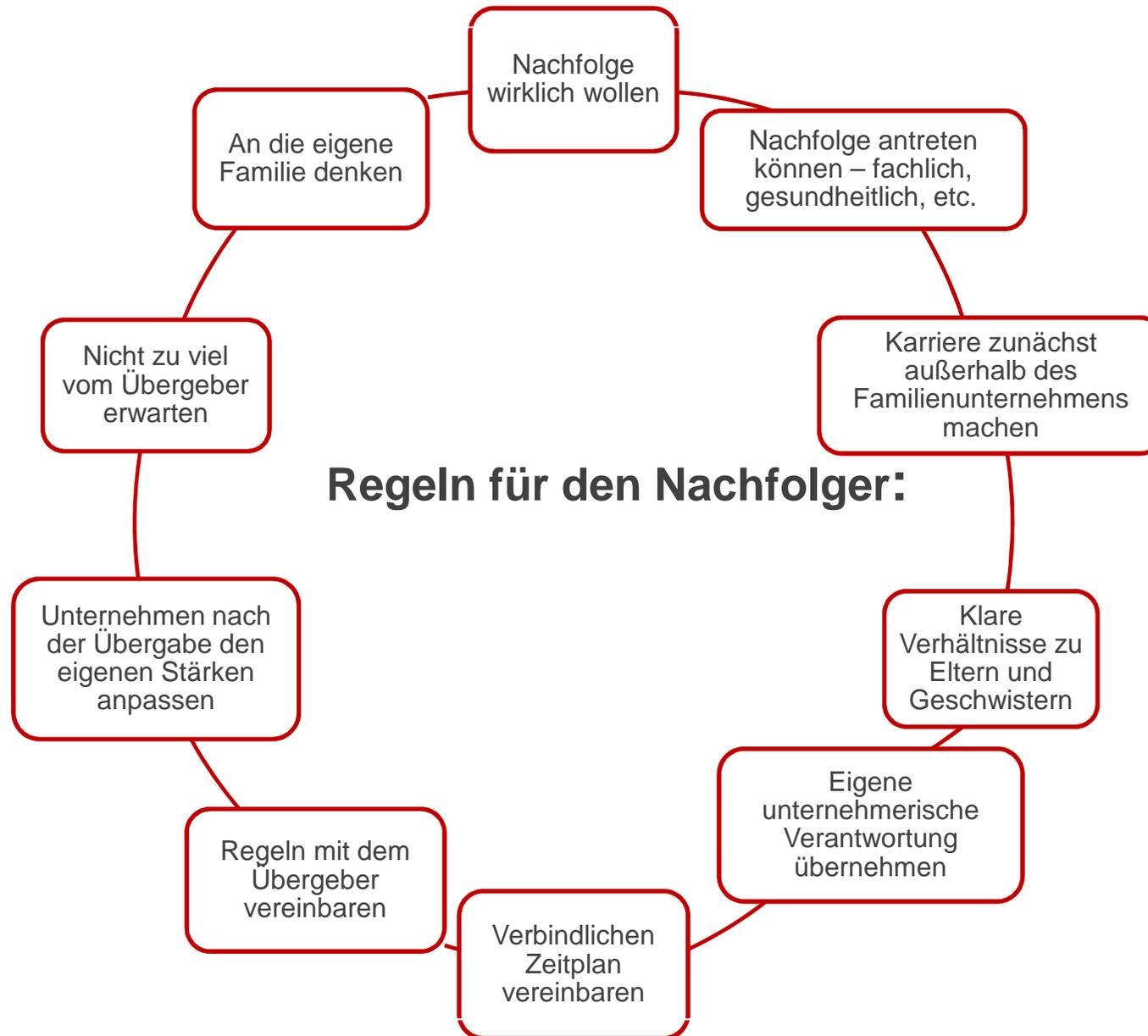
Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Optimale Finanzierungsstruktur



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Finanzierungsfehler als Insolvenzgrund

Nach Angaben der KfW sind bei rund 70 Prozent der Insolvenzen Finanzierungsfehler zumindest eine Ursache für die Pleite.



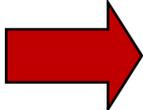
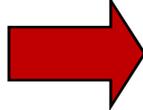
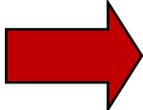
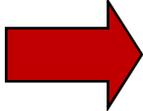
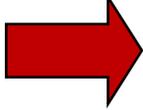
Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Die Bausteine eines Finanzierungskonzeptes

Eigenkapital	Eigenes Eigenkapital	Nachfolger, Gesellschafter, Beteiligungsgesellschaft, Förderinstitute (KfW)
	Beteiligungskapital	
	EK-Hilfe	
Mezzaninekapital	Stille Beteiligung	Banken, Beteiligungsgesellschaften, Förderinstitute (KfW)
	Genussrechte	
	Nachrangdarlehen	
Fremdkapital	Kredit der Hausbank	Banken, Förderinstitute (KfW)
	Förderprogramme	
	Verkäuferdarlehen	

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

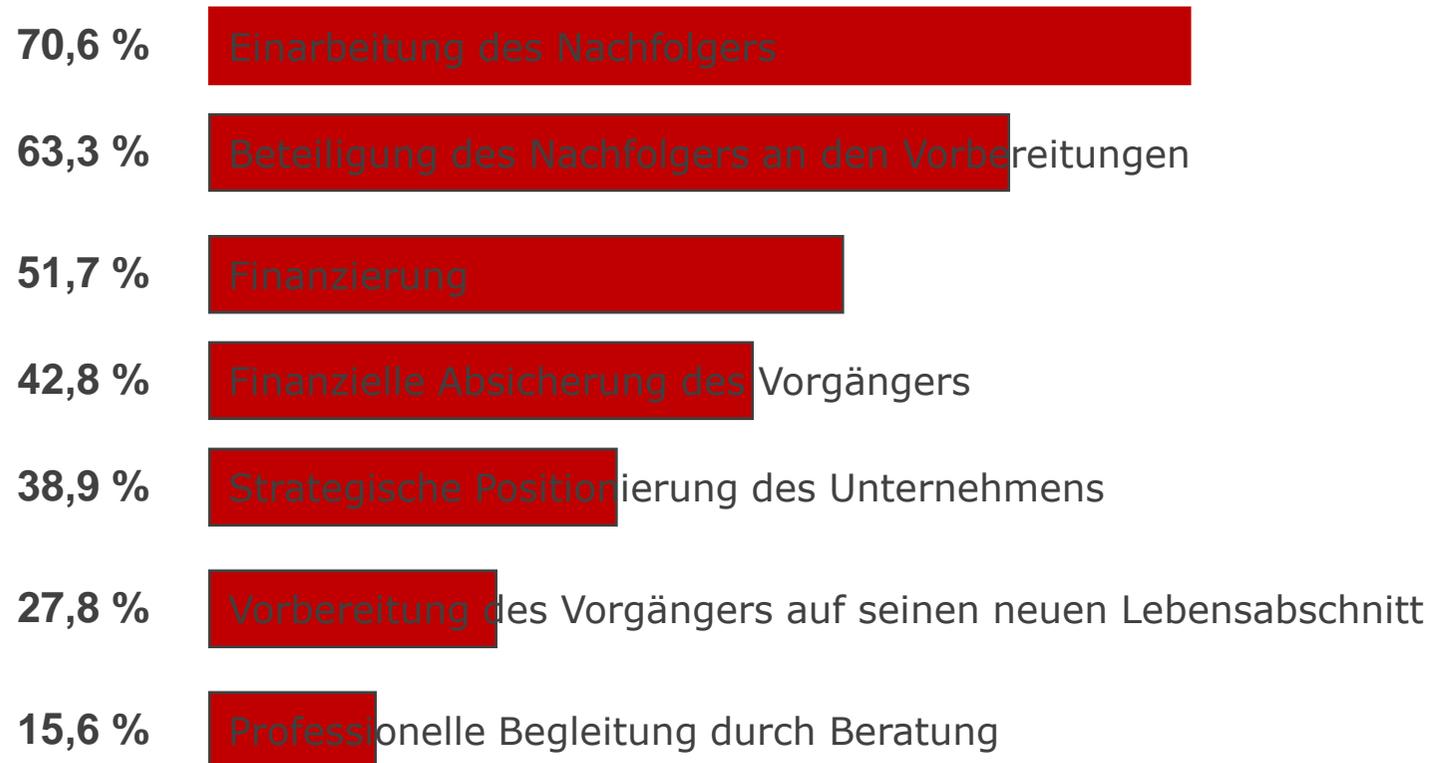
Wichtige Gestaltungselemente einer Unternehmensnachfolge

-  Asset-Deal
-  Share-Deal
-  Schrittweise Übertragung
-  Übergangsphase
-  Zahlungsmodalitäten
-  Betriebsaufspaltung

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



Bedeutung einzelner Faktoren für den Erfolg der Unternehmensnachfolge



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?



8. Erläuterung von vier Praxisbeispielen

Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

4 Praxisbeispiele des laufenden Jahres

- **Mitarbeiter übernimmt Unternehmen**
- **Inhaber von Lizenzen beteiligt sich an Unternehmen**
- **Investor wird Gesellschafter**
- **Branchenkenner übernimmt Unternehmen**



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Mitarbeiter übernimmt Unternehmen (Betreuung des Käufers)

Ausgangssituation

Nach der Insolvenz des Arbeitgebers überlegt ein Mitarbeiter, einen Teilbereich der Geschäftstätigkeit zu übernehmen und selbständig weiterzuführen

Herausforderungen

- **Abgrenzung der Zahlen/ Kostenstellenrechnung** – Welche Umsätze und Erträge wurden in welchem Teilbereich realisiert?
- **Enger zeitlicher Rahmen** – Vorhaben musste zeitnah umgesetzt werden und Geschäftsbetrieb musste trotz Insolvenz aufrecht erhalten werden.
- **Viele Ansprechpartner** – Insolvenzverwalter, Altgläubiger, Neue Inhaber, Hausbank, Bürgschaftsbank, Strategische Lieferanten etc.
- **Neue Räumlichkeiten** – Im Rahmen der Übernahme mussten neue Räumlichkeiten für den Geschäftsbetrieb gefunden werden
- Vertrauen musste nach Insolvenz wieder neu aufgebaut werden.

exact
Beratung GmbH



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Mitarbeiter übernimmt Unternehmen (Betreuung des Käufers)

Lösung

- Übernahme klar abgegrenzter Vermögensgegenstände im Rahmen eines Asset Deals vom Insolvenzverwalter
- Mitarbeiter dieses Teilbereichs wurden übernommen
- **Finanzierungsstruktur** – Mietkauf Immobilie, Verkäuferdarlehen Teilinventar, Leihweise Überlassung Teilinventar gegen Liefervertrag, Betriebsmittelfinanzierung über Hausbank, Investitionsfinanzierung Hausbank mit Bürgschaftsbank Hessen, Lieferantenkredit zur Übernahme Warenbestand
- Unternehmenstätigkeit ist ohne Ausfall an den Gründer übergegangen
- Geschäftstätigkeit wird seit August 2013 eigenverantwortlich geführt



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Inhaber von Lizenzen beteiligt sich an Unternehmen

Ausgangssituation

Inhaber von Lizenzen zur Herstellung von Pumpen für die Anlagentechnik sucht ein Fertigungsunternehmen zur Produktion der Pumpen

Herausforderungen

- Das Altgeschäft der Pumpen lag brach und muss wieder neu aktiviert werden – Unsicherheit bezüglich der Marktperspektiven
- Da das Fertigungs-Know-how fehlte, muss eine Kooperation mit einem Fertigungsunternehmen eingegangen werden.
- Die Kooperation muss fachlich, inhaltlich und persönlich passen
- Risiken und Verbindlichkeiten des Altunternehmens sollen nicht auf das neue Unternehmen übergehen
- Gesellschaftsrechtliche/ Rechtliche/ Steuerliche Beurteilung

exact
Beratung GmbH



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Inhaber von Lizenzen beteiligt sich an Unternehmen

Lösung

- **Gründung einer neuen GmbH.** Beide Unternehmer sind zu je 50 % daran beteiligt.
- Die **Lizenzen für die Pumpen verbleiben im Privateigentum.** Die neue Firma erhält die Fertigungs- und Vertriebsrechte
- Die **Fertigungskapazitäten** (Maschinen und Anlagen) verbleiben im Eigentum des ursprünglichen Fertigungsunternehmens und werden an die neue GmbH verpachtet
- Die **neue Firma übernimmt sowohl das Altgeschäft** (Lohnfertigung) als auch die Fertigung der Pumpen
- Jeder bringt seine jeweiligen Stärken in das Vorhaben ein (Vertriebs-Know-how und Fertigungs-Know-how)
- Die jeweiligen Verbindlichkeiten und Risiken verbleiben bei den Kooperationspartnern

exact
Beratung GmbH



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Investor wird Gesellschafter (Betreuung des Käufers)

Ausgangssituation

Investor möchte einen Fachgroßhandel für Bäckerei- und Konditoreibedarf übernehmen

Herausforderungen

- Das Unternehmen wird seit mehr als 60 Jahren in der zweiten Familiengeneration geführt
- Übernahme des Unternehmens als **Share Deal**.
- Käufer beauftragt die Due Diligence zur **eigenen Urteilsfindung** und auf **Wunsch seiner Hausbank** (Käufer Due Diligence)
- **enger zeitlicher Rahmen**
- Einrichtung eines **Data Room** (Bereitstellung der benötigten Unterlagen wie Jahresabschlüsse der letzten vier Jahre, Planrechnungen und Mitarbeiterliste etc.)
- Unterzeichnung eines **Letter-of-Intent**

exact
Beratung GmbH



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Investor wird Gesellschafter (Betreuung des Käufers)

Lösung

- Investor hat sich für **sechs Prüfungsbereiche** der Due Diligence entschieden: finanzielle-, wirtschaftliche-, personelle-, steuerliche-, rechtliche und lebensmittelrechtliche Due Diligence

Risiken:

- **Wettbewerb ist stark geprägt** durch wenige große Wettbewerber und Einkaufsverbände.
- Die relevanten Rohstoffmärkte zeichnen sich durch eine **hohe Volatilität** aus. Hierdurch kann es zukünftig zu einem erhöhten Beschaffungsrisiko kommen.

Chancen:

- verfügt über **langfristig gewachsene Kundenbeziehungen**, keine Abhängigkeiten von einzelnen Kunden und eine breit gefächerte Kundenstruktur
- Das Unternehmen ist seit 61 Jahren im Markt tätig und verfügt über **eine gute Marktpositionierung** und einen **etablierten Namen in der Branche**

exact
Beratung GmbH



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

~~Ertragslage~~ **Ertragslage** ~~übernimmt~~ **übernimmt** bestehendes Unternehmen

~~(Betreiber des Käufers)~~ (Betreiber des Käufers)
Reparaturdienstleistungen für Hubfahrzeuge und Logistikrichtungen

exact
Beratung GmbH

Herausforderungen

- Unternehmen wird seit mehr als 24 Jahren vom Altunternehmer geführt
- Käufer beauftragt die **Due Diligence zur eigenen Urteilsfindung** (Käufer Due Diligence)
- **enger zeitlicher Rahmen**
- **Analyse des gesamten Unternehmens** (Jahresabschlüsse der letzten vier Jahre, Planrechnungen, Mitarbeiterstruktur etc.)
- Unterzeichnung eines **Letter-of-Intent**



Unternehmenskauf/ -verkauf in der Praxis – wie geht das?

Branchenkenner übernimmt bestehendes Unternehmen (Betreuung des Käufers)



Lösung

- Unternehmenskauf erfolgt durch einen **Asset Deal**
- Übernahme klar **abgegrenzter Vermögensgegenstände**
- Altunternehmer steht die nächsten zwei Jahre dem Gründer zur Seite
- **Finanzierungsstruktur** – Kauf der Immobilie mit Grundstück, Eigenkapital vorhanden, Betriebsmittelfinanzierung über Hausbank, Investitionsfinanzierung Hausbank mit Bürgschaftsbank Hessen



“Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit”

Besuchen Sie uns im Internet unter

www.exact-beratung.de

www.unternehmensboerse-hessen.de