

**Die Wirtschaftspaten**

Sie schaffen es - wir zeigen Ihnen wie!

# **UNTERNEHMENSNACHFOLGE M&A-TRANSAKTIONEN**

## **BASICS UND FALLBEISPIEL**

# Agenda:

1. Unternehmensübernahmen in den Jahren 2014 bis 2018
2. Verkaufsstrategie und Vorgehensplanung
3. Käufermarktanalyse und Festlegung der Markansprache
4. Unternehmens- und Finanzanalyse / Erstellung eines „Teasers“ für den Erstkontakt
5. Unternehmensbewertung
6. Erstkontakt zwischen potentiellen Käufer und Berater mit Erläuterung und Übergabe des Teasers.
7. Unterzeichnung einer Geheimhaltungserklärung
8. Erstgespräch Verkäufer/Käufer
9. Unterzeichnung einer Absichtserklärung (Letter of Intent), in welcher alle wesentlichen Punkte der beabsichtigten Transaktion definiert und dokumentiert werden.
10. Due Diligence
11. Vertragsverhandlungen
12. Unterschrift / Signing
13. Übergang / Closing
14. Post Merger Integration (PMI)

## 1. UNTERNEHMENSÜBERNAHMEN IN DEN JAHREN 2014 BIS 2018



**Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in**  
Das IfM Bonn schätzt seit Beginn der 1990er Jahre in regelmäßigen Abständen die Anzahl der anstehenden Unternehmensübertragungen in Deutschland. Nach aktuellen Schätzungen steht im Zeitraum von 2014 bis 2018 in rund 135.000 Familienunternehmen die Übergabe an. Dies entspricht 27.000 Übergaben pro Jahr.

Unternehmen:  
135

Quelle: IfM Bonn

© IfM Bonn  
St06-06a18

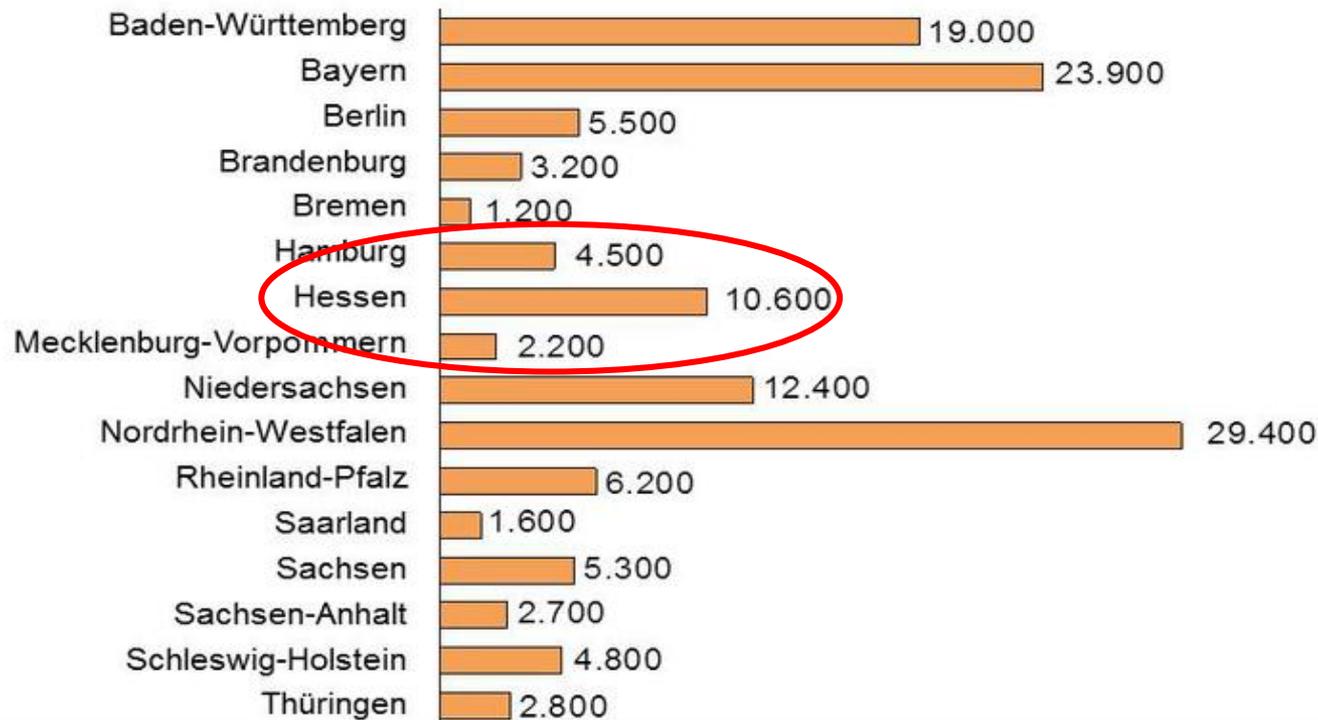
Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 2014 bis 2018

Bild 1 von 2 »





### Zur Übertragung anstehende Unternehmen 2014 bis 2018 in Deutschland nach Bundesländern



Quelle: IfM Bonn

© IfM Bonn  
10-V-116



## 2. VERKAUFSSTRATEGIE UND VORGEHENSPLANUNG:

- **Verkaufsgrund**
- **Dealstruktur**
  - Assetdeal
  - Sharedeal
- **Aufgabenteilung Verkäufer <> Berater**
- **Verkaufspreisidee des Verkäufers**
- **Festlegung des Verkaufsprozesses (Process letter)**

## **ERSTELLUNG EINES TEASERS:**

### **Die Wirtschaftspaten**

Sie schaffen es - wir zeigen Ihnen wie!

# **MUSTER GMBH**

## **DAS UNTERNEHMEN**

# **Strategische Ausrichtung:**

- **Umbau**
- **Trockenlegung**
- **Sicherungsmaßnahmen**
- **Renovierung auch größerer Gebäude**

# **Historie / Regionale Ausrichtung:**

- **Gründung durch H. Mustermann in 1975 als Einzelfirma in Musterhausen**
- **Umfirmierung in eine GmbH im Jahre 2007, deren Anteile zu 100 % von Frau und Herrn Mustermann gehalten werden.**
- **Aktionsradius ca. 100 km um Musterhausen, überwiegend im Rhein-Main Gebiet**

# **Management / Mitarbeiter:**

- **Leitung H. Mustermann., hat das Baugewerbe von der Pike auf gelernt.**
- **H. Mustermann verantwortet insbesondere die Akquisition von Bauprojekten, kalkuliert die Angebote, kontrolliert die Bauausführung, nimmt gemeinsam mit dem Bauherrn das Aufmaß vor und zeichnet verantwortlich für die Erstellung der Rechnung.**
- **H. Mustermann wird durch Fr. Meyer unterstützt, die sein Büro leitet und für sämtliche administrative Aufgaben zuständig ist.**
- **Die Bauprojekte vor Ort werden durch 2 erfahrene Vorarbeiter geleitet, die je nach Anforderung 3 bis 7 Mitarbeiter leiten.**
- **Die Bauteams selbst sind besetzt durch erfahrene Fachkräfte und zwei Hilfsarbeiter. Zur Zeit beschäftigt Muster Bau inkl. H. Mustermann insgesamt 42 Mitarbeiter.**

# Finanzen:

- **Muster Bau wird in 2013 erstmals in der Geschichte der Firma knapp 5 Mio. Umsatz erzielen.**
- **Nach einer „schwarzen Null“ in 2012, kann davon ausgegangen werden, dass in 2013 nach einigen schwierigen Jahren wieder ein deutlich positives Ergebnis erzielt wird.**
- **Das Unternehmen kommt mit einem nur kleinen (<20 T€) zinstragenden Kredit aus. Die wesentliche Finanzierungsquelle resultiert aus den Vorauszahlungen der Kunden.**
- **Aufgrund der schwierigen Jahre 2008 bis 2010 ist das Eigenkapital vollständig aufgebraucht. Erste Schritte zu Rekapitalisierung werden im lfd. Geschäftsjahr vorgenommen.**

# Verkaufskonzept:

- Herr und Frau Mustermann möchten aus Altergründen die „Muster Bauunternehmung GmbH“ per Verkauf der Gesellschaftsanteile zu 100 % an einen Erwerber veräußern.
- Herr Mustermann selbst ist bereit nach dem erfolgten Verkauf auf Basis eines zeitlich befristeten Anstellungsverhältnisses Teilfunktionen, so z.B. die Akquise von Bauprojekten, weiter zu führen. Dies ist jedoch keine Bedingung für den Verkauf, sondern eine Option für den potentiellen Käufer.
- Durch H. Mustermann wurde unter Zugrundelegung der aktuellen Struktur und unter Annahme von Prämissen ein Geschäftsplan der kommenden Jahre erstellt.
- Auf Basis des Geschäftsplanes wurde eine Unternehmensbewertung aus der Sicht des Käufers vorgenommen, die Basis ist für die Verkaufsgespräche. Synergien des Käufers sind in die Bewertung nicht eingegangen.
- H. Mustermann ist bereit im Rahmen einer sog. „Due diligence“ Einsicht in sämtlich für den Verkauf relevante Dokumente zu gewähren. Hierzu zählen insbesondere die Jahresabschlüsse der Jahre 2008 bis 2012 und die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen der Jahre 2012 und 2013. Zur Absicherung von H. Mustermann werden Kaufinteressenten gebeten, eine Geheimhaltungsvereinbarung zu unterzeichnen.
- Nach Einigung bzgl. aller kommerziell relevanter Punkte, ist H. Mustermann bereit einen notariell beglaubigten Vertrag zum Verkauf/Kauf der Gesellschaftsanteile der „Muster-Bauunternehmung GmbH“ gemeinsam mit dem Käufer zu unterzeichnen.
- Das Unternehmen (eigentumsrechtliche Übertragung der Gesellschaftsanteile) geht danach zum definiertem Zeitpunkt (Closing) mit allen Pflichten und Rechten auf den Käufer über.

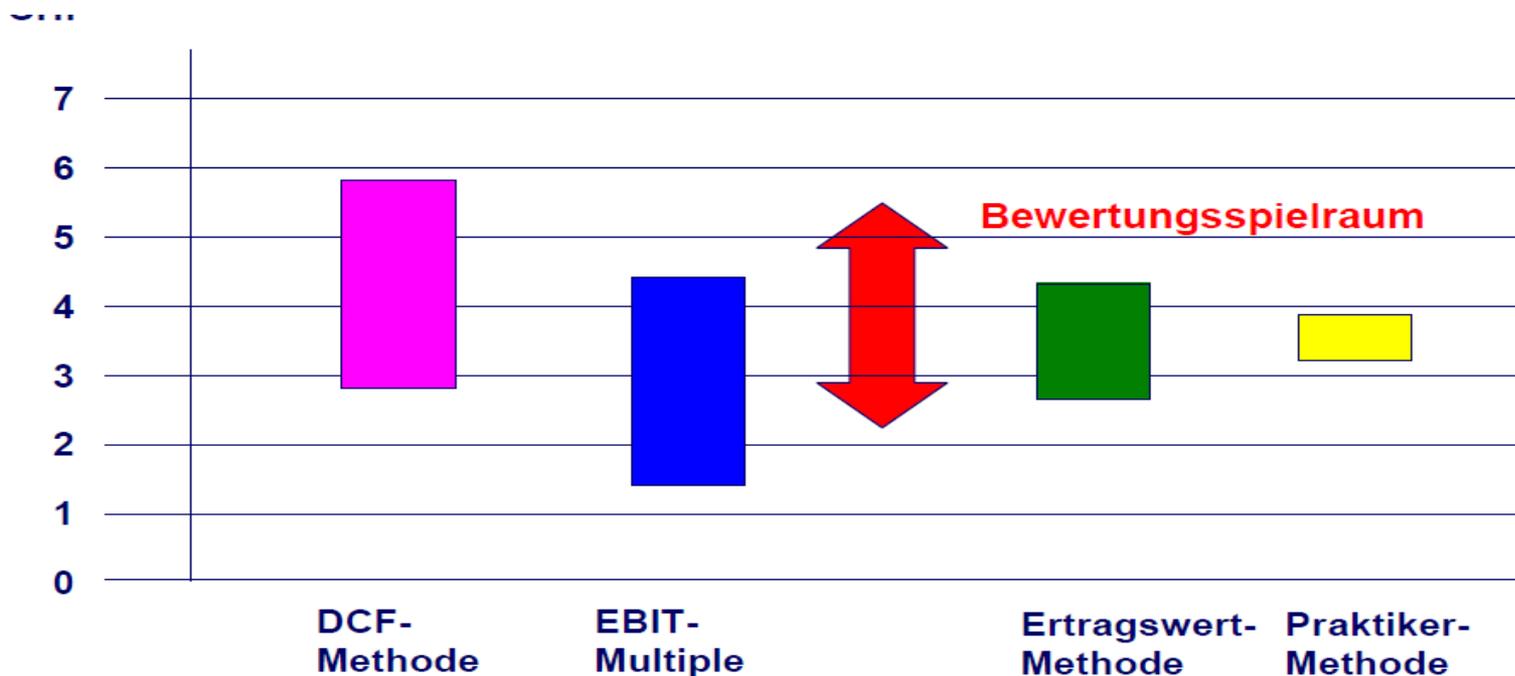


# **Weiteren Schritte:**

- **Unterzeichnung der Geheimhaltungsvereinbarung**
- **Erstgespräch mit H. Mustermann und Berater zwecks Abklärung aller relevanten Verkaufsbedingungen.**
- **Unterzeichnung einer Absichtserklärung durch die Vertragsparteien.**
- **„Due diligence“ durch den Käufer**
- **Verhandlung und Unterzeichnung des Kaufvertrages zur Übertragung der GmbH-Anteile durch beide Parteien.**
- **Ggf. simultane Unterzeichnung eines Anstellungsvertrages für H. Mustermann.**
- **Notariell beglaubigte Übertragung der Gesellschaftsanteile zum vertraglich definierten Zeitpunkt.**

### ▪ Bewertungsverfahren

- Ertragswert
- Discounted Cash Flow Methode (DCF)
- Substanzwert bzw. Praktikermethode
- EBITDA- bzw. EBIT Multiples



- **Bewertungsverfahren Beispiele:**
  - **EBIT Multiple:**

	2009	2010	Budget 2011	Gewichteter EBIT
EBIT	10.000	13.000	9.000	
Faktor	1	2	1	
Produkt	10.000	26.000	9.000	11.250
EBIT Multiple				7,5
Unternehmenswert brutto/ Enterprise value				84.375
Zinstragende Verbindlichkeiten				-30.000
Unternehmenswert netto / Equity value				54.375

- **Discounted Cash Flow (DCF):**
  - Nur Cashflows der Zukunft sind wertbildend
  - Detaillierte Cashflow Planung notwendig (Business Plan)
  - Zukünftige Erträge sind mit dem „Weighted Average Cost of Capital“ Faktor“ (WACC) zu diskontieren
  - Da das Unternehmen i.d.R. nicht mit dem Ende des Betrachtungszeitraum liquidiert wird, ist ebenfalls eine Wertfindung für den Zeitraum danach zu erstellen



## 6. Erstkontakt zwischen potentiellen Käufer und Berater mit Erläuterung und Übergabe des Teasers

## Geheimhaltungsvereinbarung

zwischen

.....  
(nachfolgend "Verkäufer")

und

.....  
(nachfolgend "Käufer")

Vertrag

### 1. Präambel

Verkäufer und Käufer stehen in Verhandlungen für den Abschluss eines Vertrages zur...  
[Projekt]. Im Zusammenhang mit ... (im Folgenden „Zweck“) wird der Verkäufer dem Käufer  
Informationen zugänglich machen, an denen der Verkäufer ein Geheimhaltungsinteresse hat.  
Daher vereinbaren die Parteien was folgt:

### 2. Vertrauliche Informationen

Sämtliche Informationen, Unterlagen, Computerprogramme (oder Teile davon), Tools, sowie  
alle Unterlagen und Dokumentationen gleich welcher Art und Herkunft (insbesondere auch  
mündlich übermittelte Informationen), die der Verkäufer dem Käufer im Zusammenhang mit  
dem Zweck mitteilt, offenbart, übergibt oder sonst wie zugänglich macht oder von denen der

# **8. Erstgespräch zwischen Verkäufer und potentiellen Käufer im Beisein der jeweiligen Berater.**

**9. Unterzeichnung einer  
Absichtserklärung (Letter of Intent),  
in welcher alle wesentlichen Punkte  
der beabsichtigten Transaktion  
definiert und dokumentiert werden.**

## Arten der Due Diligence

Art	Gegenstand der Due Diligence
<b>Financial Due Diligence</b>	Jahresrechnungen, Betriebs- und Kostenrechnungen, Budgetierung, Planungsrechnungen, Controlling (MIS), Finanzierungskonzepte, / -richtlinien
<b>Legal Due Diligence</b>	Generelle Haftungsrisiken, Offene Rechtsstreitigkeiten, Verträge, Lizenzen und Patente, Produkthaftung, Miet- und Leasingverbindlichkeiten
<b>Tax Due Diligence</b>	Laufende Steuern, latente Steuern, Ausschüttungspolitik, Einschätzungen
<b>Strategische Due Diligence</b>	Unternehmensstrategie, Markt, Produkte, Technologie
<b>Human Resources Due Diligence</b>	Unternehmenskultur, Führungsstruktur, Management, Mitarbeiter, Vorsorge-Einrichtung
<b>Ökologie Due Diligence</b>	Umweltaspekte, Altlasten, Umweltrisiken, gesetzliche Auflagen, gesetzliche Entwicklungen
<b>Technische Due Diligence</b>	Technischer Stand Infrastruktur / Maschinenpark, Investitionsbedarf, Entwicklungen im Produktions-/ Fertigungsprozess
<b>EDV-Technische Due Diligence</b>	Hardware, Software, Netzwerk
<b>Due Diligence der Transaktionsstruktur</b>	Kauf Aktien (Share Deal) oder Übernahme Aktiven (Asset Deal), Fusion, Führungsstruktur, Eingliederung in Konzern, Steueroptimierung, Vertragsgestaltung, Gewährleistungen, Preis, Finanzen

# 10. Due diligence:

**Die Wirtschaftspaten**

Sie schaffen es - wir zeigen Ihnen wie!

## DD-Checkliste

# 11. Vertragsverhandlungen:

**Die Wirtschaftspaten**

Sie schaffen es - wir zeigen Ihnen wie!

# 12. Unterschrift /Signing:

**Die Wirtschaftspaten**

Sie schaffen es - wir zeigen Ihnen wie!

# 13. Legaler Übergang / Closing:

# 14. Post Merger Integration (PMI)

