

maconis



**UNTERNEHMENSVERKAUF
UND -KAUF:**

**WIR HABEN KNOW-HOW
UND ENERGIE FÜR BEIDES.**

»» VERANTWORTLICH IST
MAN NICHT NUR, FÜR DAS,
WAS MAN TUT, SONDERN
AUCH FÜR DAS, WAS MAN
UNTERLÄSST. ««

UNBEKANNT



DIE NACHFOLGEREGELUNG

Sie ist möglicherweise die größte Herausforderung im Leben eines Unternehmers. In vielen Fällen wird der Generationswechsel in mittelständischen Unternehmen zu einem langatmigen Prozess.

Neben sachlichen und fachlichen Aspekten hat die Nachfolgefrage immer auch eine emotionale und persönliche Dimension. Es geht um Eigentum und Führung, um Geld und Anerkennung und um rechtliche und steuerliche Fragestellungen. Hierfür eine Lösung zu finden, erfordert einen professionellen Umgang mit dem Thema.

Als Begleiter von inhabergeführten Betrieben verfügt die maconis GmbH über langjährige Fachkompetenz und Praxiserfahrung bei der Nachfolgeregelung. Darüber hinaus kann sie als selbstständige Gesellschaft innerhalb der RTS-Organisation auf vielfältige Dienstleistungen zurückgreifen und bündelt alle Themen, die für das Gelingen der Nachfolgelösung notwendig sind:

- Beratung von mittelständischen Unternehmen, insbesondere auch bei M&A Projekten
- Vermittlung von Unternehmensbeteiligungen
- Begleitung beim Auswahlprozess
- Betriebswirtschaftliche und strategische Beratung

»» SETZE DEINE ZIELE GROSS GENUG UND DIE UMSTÄNDE WERDEN SICH NACH DEINEN ZIELEN RICHTEN. ««

MAHATMA GANDHI

BERATUNG

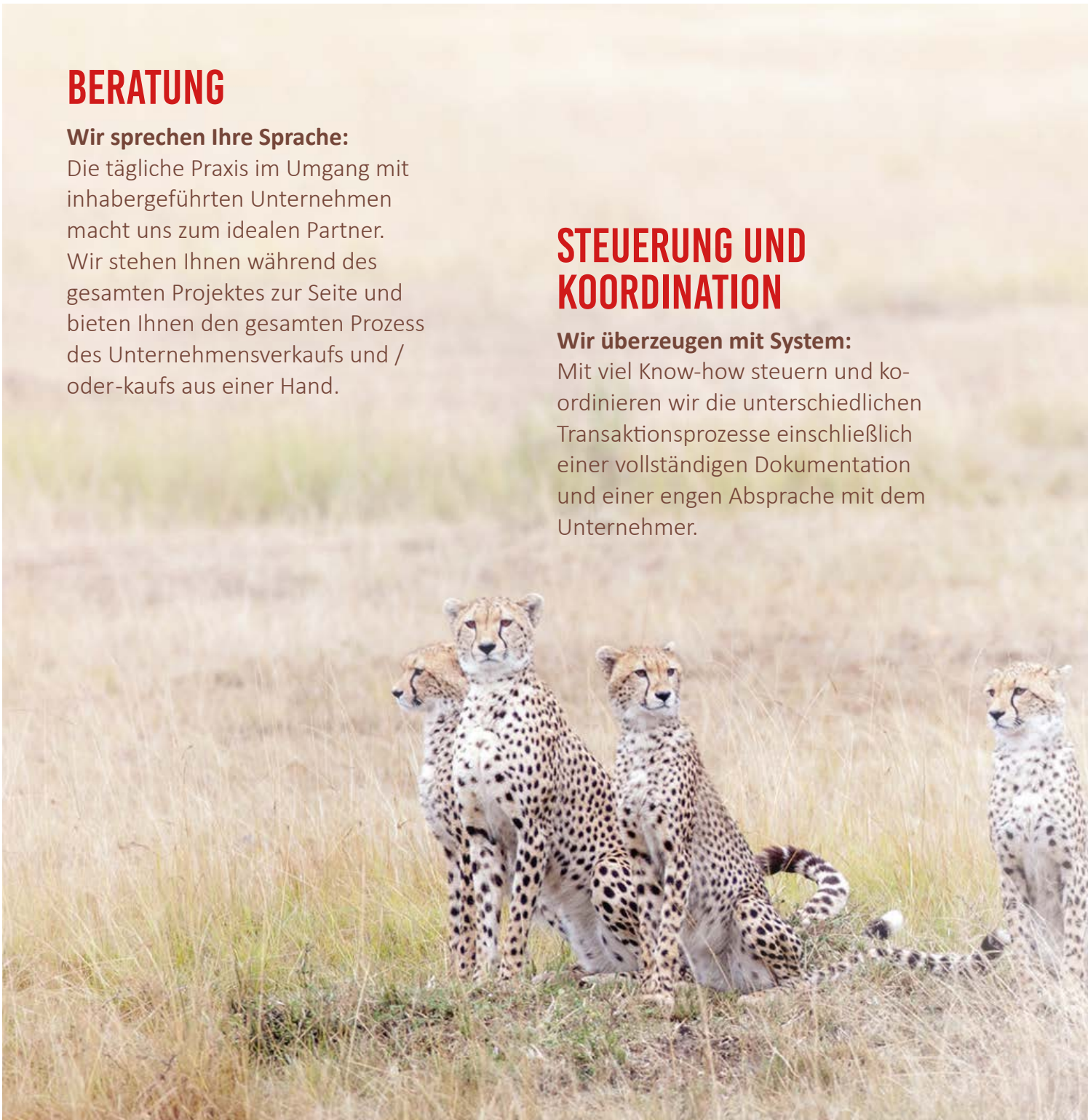
Wir sprechen Ihre Sprache:

Die tägliche Praxis im Umgang mit inhabergeführten Unternehmen macht uns zum idealen Partner. Wir stehen Ihnen während des gesamten Projektes zur Seite und bieten Ihnen den gesamten Prozess des Unternehmensverkaufs und / oder-kaufs aus einer Hand.

STEUERUNG UND KOORDINATION

Wir überzeugen mit System:

Mit viel Know-how steuern und koordinieren wir die unterschiedlichen Transaktionsprozesse einschließlich einer vollständigen Dokumentation und einer engen Absprache mit dem Unternehmer.



Unsere Kunden sind begeisterte Unternehmer. Und sie wissen, dass es von Zeit zu Zeit nötig ist, über Veränderungen nachzudenken. Da hilft der Blick von außen und ein zuverlässiger Partner, der mit spezifischem Fachwissen unterstützt. Das geht am besten im engen Zusammenspiel mit unseren Kunden – partnerschaftlich und stets auf Augenhöhe. Denn nur gemeinsam sind wir in der Lage, Mehrwerte zu schaffen und ein maßgeschneidertes Ergebnis für die individuellen Anforderungen und Wünsche zu entwickeln.

DATENBANKRECHERCHE

Wir stellen die richtigen Weichen:

Durch exzellente Recherchemöglichkeiten in unseren Datenbanken sowie unter Einbindung des regionalen, überregionalen und internationalen Netzwerks halten wir unsere Kunden permanent auf dem Laufenden und stimmen wichtige Fragen mit Ihnen ab. So behalten diese alle Fäden in der Hand – eine gute Voraussetzung für eine starke Verhandlungsposition.

UNTERNEHMENS BETEILIGUNG

Wir begleiten Sie beim strategischen Zukauf und der Suche nach dem passenden Projekt:

Unsere Aufgabe ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer und potentielle Nachfolger, die an einem strategischen Zukauf interessiert oder als Privatinvestor auf der Suche nach einer passenden Unternehmensbeteiligung sind, zusammenzubringen.

STRATEGIE UND BETRIEBSWIRTSCHAFT

Wir begleiten Sie strategisch und betriebswirtschaftlich:

Senior-Unternehmer rechnen mit „Herzblut-Rendite“, potentielle Übernehmer mit erzielbaren Renditen. Wir unterstützen mit bewusstem Perspektivwechsel und bringen verschiedenen Vorstellungen auf einen Nenner.

VERNETZUNG

Wir sind da, wo unsere Kunden sind:

Durch mittlerweile mehr als 25 Standorten in Baden-Württemberg sind wir innerhalb der RTS Organisation hervorragend aufgestellt. Diese Präsenz schafft Nähe und macht uns zu einem starken und verlässlichen Partner.

**>> AUS EINEM BALD SOLLTE
MAN VIEL ÖFTER EIN JETZT
MACHEN, BEVOR DARAUS
EIN NIE WIRD. <<**

UNBEKANNT



DER UNTERNEHMENSVERKAUF

Die Übertragung eines Unternehmens ist für den bisherigen Eigentümer und den Übernehmer ein Schritt mit weitreichenden Konsequenzen. Er will gut überlegt und intensiv vorbereitet sein. Die maconis GmbH hat sich zum Ziel gesetzt, Sie bei einer geplanten, strukturierten und somit erfolgreichen Unternehmensnachfolge zu unterstützen. Wir möchten Ihnen dabei helfen, die komplexe Problemstellung der Nachfolge für Sie individuell auf Ihre Situation anzupassen

- Analyse des Status Quo vom zu verkaufenden Unternehmen, der individuellen Situation sowie eines groben Zeitplans
- Diskussion über Alternativen der Nachfolge
- Vorbereitung des Unternehmensverkaufs
- Entwicklung eines individuellen Gesamtkonzeptes für die Nachfolgeplanung
- Unternehmensbewertung entsprechend der Größe des Unternehmens (nach IDW S1) einschließlich einer Bilanz- und GuV-Planung für die nächsten Jahre
- Für kleinere Unternehmen: Ermittlung einer Kaufpreisindikation entsprechend der Ertragslage und der individuellen Situation des Unternehmens
- Übernahme der gesamten Steuerung und Koordination des Verkaufsprozesses einschließlich einer kompletten Dokumentation
- Erhebung einer zielgerichteten Recherche nach potenziellen Interessenten
- Abstimmung potentiell anzugehender Zieladressen mit dem Unternehmer
- Individuelle Erstellung eines anonymen Exposés
- Versand und Überwachung der notwendigen Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Erstellung eines Letter of Intent
- Unterstützung bei der Bereitstellung der Unterlagen/Dokumente zur Durchführung der Due Diligence einschließlich der Organisation eines Datenraums
- Steuerliche und betriebswirtschaftliche Begleitung der Vertragsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss (mit rechtlicher Begleitung eines Anwalts)

DER UNTERNEHMENSKAUF

Jeder Unternehmenskauf ist individuell. Eine Standardlösung gibt es nicht. Denn bei einer Firmenübernahme müssen die Eigenheiten der handelnden Personen mit ihren Motiven, Wünschen, Bedürfnissen, Befürchtungen und insbesondere Emotionen unter einen Hut gebracht und berücksichtigt werden. Da ist es gut, einen Partner zu haben, der mit allen Parteien auf Augenhöhe verhandeln kann. In enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit unseren Kunden und der nötigen Erfahrung begleiten wir Sie Schritt für Schritt bei der Realisierung des Unternehmenskaufs - damit aus einem gesetzten Ziel ein spürbarer Erfolg wird.

- Diskussion der unterschiedlichen Wege einer strategischen Übernahme im Hinblick auf mögliche Zielmärkte, Synergieeffekte und vorhandener Eigenkapitalstruktur
- Erstellung eines anonymen Suchprofils für unsere Kooperationspartner sowie für verschiedene Datenbanken
- Übernahme der gesamten Steuerung und Koordination des Kaufprozesses einschließlich einer kompletten Dokumentation
- Erhebung einer zielgerichteten Recherche nach potentiellen Zielunternehmen
- Versand und Überwachung der notwendigen Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Analysieren des Zielunternehmens unter Berücksichtigung möglicher Risiken und Ermittlung eines realistischen Wertes
- Ansprache der recherchierten, mit dem Unternehmer bzw. MBI eng abgestimmten Zielunternehmen und Begleitung des Transaktionsprozesses
- Steuerliche und betriebswirtschaftliche Begleitung der Vertragsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss (mit rechtlicher Begleitung eines Anwalts)
- Unterstützung als Sparringspartner mit bewusstem Perspektivwechsel

»» WENN DU SIEHST, DASS
DEIN ZIEL NOCH FERN IST,
DANN FANG AN, DICH AUF
DEN WEG ZU MACHEN. ««

KONFUZIUS



TYPISCH MITTELSTÄNDISCHE FAMILIENTRADITION

Martin Probst, Sohn des Unternehmensgründers, stieg 1987 in das damals 30 Mitarbeiter große Unternehmen als Nachfolger ein. Er entwickelte dieses mit großem Innovations- und Technik Know-How zum Weltmarktführer für Verlegetechnik mit ca. 170 Mitarbeitern und Tochterunternehmen bzw. Niederlassungen in Thüringen, Großbritannien und Frankreich.

Weitblick und unternehmerisches Geschick bewies der geschäftsführende Gesellschafter nicht nur bei reinen Vertriebs- oder Produktionsthemen, sondern auch bei der Regelung seiner Unternehmensnachfolge. Vor zwei Jahren vergab er das Mandat zur Regelung der Nachfolge an die RTS Steuerberatungsgesellschaft und deren eigens für Unternehmenstransaktionen im Bereich M&A gegründeten maconis.

Den Ausschlag für diese Entscheidung begründete Martin Probst mit langjährigem Vertrauen und hoher Kompetenz. „Dass maconis einerseits separat agiert, gleichwohl aber eng vernetzt ist und Hand in Hand mit der RTS arbeitet, rundete

die Entscheidung für mich ab“, so Martin Probst, „denn durch das langjährige Netzwerk der maconis, konnten verschiedene potentielle Käufer identifiziert und angesprochen werden.“

Mit Alveus wurde schließlich ein Nachfolger gefunden, der durch seine zwei ebenfalls aus Unternehmerfamilien stammenden Gesellschafter den mittelständischen „Geist“ weiterleben lässt und seine Beteiligung an der Probst GmbH langfristig sieht. Probst passt perfekt in die Unternehmensgruppe des Käufers Alveus, der bereits drei Beteiligungen im klassischen Mittelstand hat. Beide Gesellschafter sind mehrmals pro Woche vor Ort und als operativ tätige Geschäftsführer neben Martin Probst auch sofort greifbare Ansprechpartner für die Mitarbeiter geworden. Martin Probst wird für die Übergangszeit neben den neuen Inhabern als Ansprechpartner und Geschäftsführer weiterhin zur Verfügung stehen.

„Unsere gemeinsame Präsenz ist der Schlüssel für einen gleitenden Übergang trotz sofortiger Übergabe der Anteile und der Hauptverantwortung! Exakt durch diese Vorgehensweise konnten wir gemeinsam mein Ziel erreichen, nämlich das Wohl der Mitarbeiter und deren Arbeitsplatzhaltung. Jetzt steht einer gesicherten Zukunft nichts mehr im Wege“, davon ist Martin Probst überzeugt.



DIE BESTE ENTSCHEIDUNG MEINES LEBENS

Eine über 40-jährige Unternehmenstradition zu übernehmen, ist kein Pappentier. Jan Brikmann hat den Schritt gewagt, vielleicht auch, weil er als Sportler weiß, wie man sich seine Kräfte einteilen muss, um erfolgreich ans Ziel zu gelangen.

Mit der Firma Reschke GmbH, einem Spezialisten für Notstromanlagen, führt er nun ein Unternehmen, das in der Branche bestens bekannt ist. Herr Brikmann spricht offen über den Schritt in die Selbständigkeit, auch über die schwierige und langwierige Suche davor. „Ich suchte seit 2014 nach einem interessanten Unternehmen zur Übernahme und einer Finanzierungsmöglichkeit mit geringem Eigenkapital. 2017 kam durch einen glücklichen Zufall der erste Kontakt zur maconis GmbH zustande.“

Zu diesem Zeitpunkt, nach fast 17 Jahren, strebte der damalige geschäftsführende Gesellschafter eine externe Nachfolgeregelung an. „Und bei Herrn Brikmann ist mir der Schritt auch nicht schwergefallen“, unterstreicht der Verkäufer in einem Gespräch. „Wenn man ein gutes Gefühl hat, muss man die Dinge einfach in Bewegung setzen.“

Gute fünf Monate hatten Herr Brikmann und der frühere Inhaber benötigt, um gemeinsam mit der maconis GmbH, sowie einem Anwalt, Notar und Steuerberater der RTS alles perfekt zu machen und die Finanzierung zu sichern. „maconis GmbH und RTS moderierten auf eine sehr professionelle Art und Weise die

Gespräche, waren an der Gestaltung der Vertragsentwürfe maßgeblich beteiligt und haben uns bis zur Vertragsunterzeichnung beratend begleitet. Das war der Schlüssel für eine erfolgreiche Übernahme“, ist Herr Brikmann überzeugt und setzt auch aus diesem Grund weiterhin auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit RTS und maconis.

Nach einer intensiven Einarbeitungsphase von zwei Monaten hatte Herr Brikmann das Unternehmen am 08.01.2018 vollständig übernommen. Seine Ehepartnerin ist ebenfalls im Familienunternehmen tätig. Damals wie heute gibt es die Firmenphilosophie: „Handwerkliche Qualität mit langjähriger Partnerschaft!“ Diese Ausrichtung treibt nun auch Herr Brikmann unermüdlich voran und bereitet das Unternehmen auf die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft vor.

Vieles ist in dieser kurzen Zeitspanne passiert. „Es gab schöne und weniger gute Abschnitte. Dennoch kann man ohne Umschweife von einer sehr wichtigen und besten Entscheidung meines Lebens sprechen“, sagt Herr Brikmann voller Begeisterung!



DÜRFEN WIR UNS VORSTELLEN?

ALBRECHT KRIMMER

Seit 2004 dreht sich bei Albrecht Krimmer alles um inhabergeführte Unternehmen. Anfangs noch eher als Steuerberater und Kanzleileiter im Rems-Murr-Kreis und rund um Stuttgart aktiv, weitete er bald sein Beratungsschwerpunkt auf Unternehmensberatung aus. In diesem Bereich fand er seine Berufung und begleitet nun seit mehr als 20 Jahren Unternehmen aller Rechtsformen und Größenklassen.

Seine Kunden befinden sich zum Teil in der Nachfolgeregelung und suchen einen geeigneten Nachfolger. Besonders wichtig für viele Mittelständler ist es an dieser Stelle, einen nahtlosen Übergang für Ihre Mitarbeiter zu schaffen.



GÜNTHER OEHLER

Seit 1968 befasst sich Günther Oehler mit steuerlichen Fragestellungen. Sein Erfahrungsschatz und seine Zahlenaffinität bereichern jeden Verhandlungsprozess. Seine Expertise als Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsbeistand für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie seine Erfahrung im Mittelstand bilden die Basis seiner Arbeit. Als sachlicher Fachbeistand kristallisiert er mögliche Reibungspunkte bei Übernahmen und Verkaufsprozessen bereits in den Vorgesprächen heraus. Zu den Beratungsschwerpunkten des Wirtschaftsprüfers gehören Unternehmensbewertungen, Pensionszusagen und Unternehmenstransaktionen.



KATJA KÜHNEL

Die geborene Ludwigsburgerin studierte an der Mannheimer Universität Rechtswissenschaften und absolvierte ihr Referendariat am Landgericht Stuttgart. Es folgten ein Traineeship im Bereich Firmenkreditgeschäft bei der Dresdner Bank in Stuttgart sowie 2002 ihre Laufbahn als Corporate Finance Beraterin bei der Kreissparkasse Waiblingen. Dort baute sie das Nachfolgegeschäft für mittelständische Kunden auf. Im Mai 2017 wechselte sie als Prokuristin zur maconis, deren Geschäftsführerin sie seit 2018 ist. Kunden profitieren von ihrem engen Netzwerk zu Banken, Verbänden und Institutionen.



Geeignete Kandidaten für die Unternehmensnachfolge zu finden, ist ein schwieriges Unterfangen. Doch es gibt tragfähige Lösungen, erklärt Katja Kühnel, Geschäftsführerin der maconis GmbH im Interview.

WELCHE BERATUNGSDIENSTLEISTUNGEN BIETET MACONIS AN?

Wir betreuen Unternehmenskäufe für Privatinvestoren (MBI-Kandidaten), strategische Unternehmenskäufe und schwerpunktmäßig Unternehmensverkäufe.

WAS REIZT SIE AN DER M&A-BERATUNG?

Mit unserer Beratung sorgen wir für den langfristigen Erhalt der mittelständischen Wirtschaft hier in der Region und weit darüber hinaus. Wir erhalten Arbeitsplätze und erschaffen über die Stabilität und das Wachstum der kleinen mittelständischen Unternehmen neue. Wir tragen dazu bei, dass die Unternehmen ihre Standorte hier behalten und eben nicht ins Ausland abwandern. Dies erreichen wir durch die Auswahl der richtigen Käufer. Die Vielfalt in der Persönlichkeit der Unternehmer und der unterschiedlichen Branchen und Aufgabenstellungen ist für mich das Salz in der Suppe - es ist quasi eine Lebensaufgabe.

WANN SOLLTE SICH EIN UNTERNEHMER UM SEINEN NACHFOLGER KÜMMERN?

Idealerweise sollte sich der Unternehmer mindestens drei bis fünf Jahre vor dem geplanten Verkaufstermin damit befassen. Der ganze Prozess ist sehr zeitaufwändig und es müssen viele Themen betriebswirtschaftlich und steuerrechtlich wie branchenspezifisch und natürlich emotional beachtet werden. Ich kenne keinen Unternehmensnachfolgefall, der innerhalb einiger Monate vom Erstgespräch bis zum Notarvertrag gelöst werden konnte, es sei denn der Unternehmer hatte bereits im Vorfeld Vorbereitungen jedweder Art getroffen.

WIE VIEL ZEIT VERGEHT IN DER REGEL VOM ERSTGESPRÄCH MIT DEN M&A BERATERN BIS ZUM NOTARVERTRAG?

Es dauert ca. ein Jahr bis eineinhalb Jahre. Aber nur, wenn alles (u.a. bilanziell, steuerrechtlich und unternehmensintern) auf den Verkauf vorbereitet wurde. Sollte dieser Prozess noch nicht durchlaufen worden sein, werden daraus ruckzuck zwei bis drei Jahre.

AUF WAS BEZIEHEN SICH BEISPIELSWEISE DIE GENANNTEN VORBEREITUNGEN?

Beispielsweise darauf, Pensionsrückstellungen auszulagern oder Immobilien aus der Produktionsgesellschaft auszulagern. Dass man sich Gedanken über den Unternehmenswert gemacht hat, dass kein Investitionsstau vorliegt. Der Unterneh-

mer sollte quasi bis zum letzten Tag so wirtschaften, als würde er das Unternehmen weiterführen. Außerdem sollte er Vorkehrungen für Themen treffen, die ein potentieller Käufer nicht übernehmen wird: Pensionsrückstellungen und Verbindlichkeiten, die den Unternehmer selbst betreffen.

IST DER ZEITPUNKT GERADE GUT UM ZU VERKAUFEN?

Die Situation ist sehr gut, weil die Zinsen noch sehr niedrig sind und sich sehr viele potentielle Käufer mit unterschiedlichem Branchenfokus und finanziellen Hintergründen auf dem Markt tummeln. Aus objektiver Sicht müssten Angebot und Nachfrage wunderbar zusammenpassen. Und trotzdem ist und bleibt es schwierig, geeignete Partner zusammen zu bringen: Branche, Regionalität, Produkte, die Menschen, die Chemie zwischen Verkäufer und Käufer müssen schlichtweg stimmen. Gerade, weil beide ja noch eine Übergangszeit zusammenarbeiten müssen. Der Senior muss den neuen Inhaber sowohl fachlich als auch menschlich akzeptieren. Erst dann wird er bereit sein, sein Lebenswerk in diese Hände zu legen.

WAS RATEN SIE POTENTIELLEN FAMILIENNACHFOLGERN?

Es macht Sinn, sich erstmal extern die Hörner abzustoßen und nicht sofort im eigenen Unternehmen des Vaters tätig zu sein. Ein paar Jahre woanders Fuß fassen, Erfahrungen sammeln und dann mit dem Fremdwissen zurückzukehren, bringt in der Regel großen Respekt in der Mitarbeiterschaft. Sonst bleibt der Nachfolger oft der Sohn bzw. Tochter des Seniors.

WIE WERDEN BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN AUF DIE ANGEBOTE DER MACONIS AUFMERKSAM?

Der Kontakt zu den Beteiligungsgesellschaften ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale, mit welchem wir die RTS ideal ergänzen. Unsere Kontakte basieren auf Netzwerken, die wir seit über 16 Jahren pflegen. Sie reichen weit über Baden-Württemberg hinaus. Wir arbeiten mit verschiedenen Gesellschaften zusammen, die verschiedene Schwerpunkte bzgl. Branchen, Unternehmensgrößen, Umsatzgrößen usw. haben. Ihnen bieten wir passende Unternehmen als Invest an.

Herausgeber:
maconis GmbH
Deckerstraße 39
70372 Stuttgart

Tel.: 0711-9554-1090
Fax: 0711-9554-2090
E-Mail: info@maconis.de
Internet: www.maconis.de

Geschäftsführung:
Katja Kühnel
Markus Weik

Bildnachweis:
iStock