

Praxisbericht über den erfolgreichen Verkauf eines Bauzentrums

Projekt: „Bayrus“

Ausgangslage

Ein bayrischer Handelsunternehmer (65 Jahre und 100% Gesellschafter) hatte sich mit seiner Ehefrau dazu entschlossen, sein Unternehmen an einen strategischen Erwerber zu verkaufen. Eigene Kinder hatte das Ehepaar nicht und ein oder mehrere Nachfolger aus dem eigenen Unternehmen waren nicht verfügbar.

Das regional hervorragend aufgestellte, 120-jährige Traditionsunternehmen, beschäftigte ca. 110 Mitarbeiter, erzielte ca. 25 Mio. € Umsatz und erwirtschaftete seit Jahren gute betriebswirtschaftliche Ergebnisse, die zu einer sehr guten Eigenkapitalausstattung führten.

Eine Besonderheit innerhalb der Ausgangslage war die Tatsache, die Doppelmitgliedschaft in zwei Handelsverbundgruppen zu bewerten. Eine vorliegende „Change of Control-Klausel“ hätte einen sofortigen Austritt aus einer dieser Verbundgruppen bedeuten können.



Vorgehensweise im Verkaufsprozess

Nachdem uns der Beratungsauftrag für den Verkauf des Unternehmens durch den Gesellschafter erteilt wurde, starteten wir mit der Erarbeitung einer konkreten Zielsetzung über das anzustrebende Ergebnis. Also die Beschreibung des Optimal-Zustandes einer Nachfolgelösung für diesen angestrebten Übergabefall.

Es wurde der Gesamtverkauf des operativen Unternehmens und der Verkauf der Betriebsimmobilie festgelegt. Eine Vermietung der Immobilie war in diesem Fall keine Option, weil sich das Ehepaar dazu entschlossen hatte, sämtliche Betriebsaktivitäten abzugeben. Dies nach dem Motto: „Alles oder Nichts!“ Zudem sollte auch die bestehende Finanzbeteiligung an einem separaten Baumarkt, der von einer eigenständigen Betreiber-Gesellschaft betrieben wurde, mitverkauft werden.

Da die Betriebsimmobilie im Besitz der Betreiber-GmbH aktiviert war und somit zum Gesamtvermögen der Gesellschaft gehörte, strebten wir einen Share-Deal an, bei dem sämtliche Gesellschaftsanteile verkauft wurden. In enger Zusammenarbeit mit dem langjährigen Wirtschaftsprüfer des Unternehmers wurden die steuerlichen Auswirkungen dieser Transaktion geprüft und die individuelle steuerliche Situation des Ehepaars unter Berücksichtigung der angestrebten Verkaufserlöse simuliert. Dies ermöglichte es, vor Beginn der Verhandlungen Klarheit darüber zu erhalten, welcher Nettobetrag nach Abschluss der Transaktion für das Ehepaar verbleiben würde.

Praxisbericht über den erfolgreichen Verkauf eines Bauzentrums

Projekt: „Bayrus“

Parallel dazu wurde ein umfassendes Informationsmemorandum erstellt, das auf Grundlage vorheriger Vertraulichkeitsvereinbarungen den ausgewählten potenziellen Käufern zur Verfügung gestellt wurde.

Dieser Schritt unterstrich erneut die Bedeutung einer sorgfältigen Aufbereitung von Informationen für ein professionelles Transaktionsgeschehen.

Es gab schließlich zwei ernsthafte Interessenten für den Kauf des Unternehmens. Ziel war es auch, einen Unternehmer aus demselben Handelsverbund als Käufer zu gewinnen und ihm eine gewisse Präferenz einzuräumen. Dieses Ziel konnte jedoch nicht erreicht werden, da die wirtschaftlichen Vorstellungen beider Parteien zu weit auseinanderlagen. Der vermeintliche "Kollege" glaubte offenbar, ein Schnäppchen machen zu können, da er sich in einer gesicherten, alternativlosen Position wähnte.

Der Verhandlungsprozess mit dem zweiten Interessenten verlief von Anfang an auf Augenhöhe und in einer Atmosphäre des Vertrauens. Die zwischenmenschliche Ebene trug dazu bei, dass nach mehreren Verhandlungsrunden eine für beide Seiten akzeptable und einvernehmliche Vereinbarung getroffen wurde. Diese Vereinbarung wurde in einer Kaufabsichtserklärung mit allen Übernahmbedingungen festgehalten und von beiden Parteien unterzeichnet. Diese Erklärung bildete die Grundlage für die Beauftragung des Kaufvertrags. Der Käufer beauftragte die Erstellung des Kaufvertragsentwurfs (auch die Kosten dafür), während der Unternehmer rechtlich von einem von uns empfohlenen Fachanwalt begleitet wurde.

Zwischenzeitlich wurden erfolgreiche Gespräche mit der Geschäftsführung der zweiten Handelsverbundgruppe geführt und es konnte Einverständnis und die Zustimmung für diesen Eigentümerwechsel erreicht werden. Eine bedeutende Hürde für das erfolgreiche Gelingen des Gesamtdeals wurde damit beiseite geräumt, da die Fortführung der Dienstleistungen dieses leistungsstarken Verbundpartners, für das Unternehmen und für den neuen Eigentümer, sehr wichtig waren.

Die Due-Diligence Tätigkeiten (Sorgfältigkeitsprüfung) wurden nach der Unterzeichnung des Letter of Intent (LOI) auf Grundlage einer von der Erwerberseite zur Verfügung gestellten Checkliste begonnen. Der Wirtschaftsprüfer des Unternehmers und der Unternehmer selbst haben die dafür erforderlichen Unterlagen und Auskünfte in strukturierter Form bereitgestellt. Es kam zu keinen Beanstandungen oder negativen Feststellungen, die eine weitere Verhandlungsrunde hätten auslösen können.

Der vorgelegte Entwurf des Kaufvertrags war inhaltlich bereits in der Erstfassung ausgewogen, was dazu führte, dass es zwischen den Parteien keine unüberwindbaren rechtlichen Hindernisse gab. Oftmals treten gerade in dieser finalen Phase des Transaktionsprozesses bedeutende Schwierigkeiten aufgrund unterschiedlicher Interessen bezüglich Garantieerklärungen und Gewährleistungsübernahmen durch den Verkäufer auf.

Der hinzugezogene Notar beurkundete den Share-Deal samt aller erforderlichen Anhänge, die in einer Bezugsurkunde erfasst wurden.

Alle notwendigen Vertragsbestandteile wurden fristgerecht abgeschlossen und vollzogen, sodass der vereinbarte Verkaufspreis pünktlich auf dem Privatkonto des Gesellschafters einging.

Praxisbericht über den erfolgreichen Verkauf eines Bauzentrums

Projekt: „Bayrus“

Erfolgsfaktoren und Ergebnis

Folgende Faktoren trugen besonders zum Erfolg bei:

- Frühzeitiger Start des Prozesses
- Klare Zielsetzung
- Professionell erstelltes Unternehmensdokumentations-Memorandum
- Auswahl geeigneter Kaufinteressenten
- Professionelle und vertrauensvolle Verhandlungsführung
- Rechtssichere Ausarbeitung und Abwicklung der Verträge
- Konsequente Durchführung des Vertragsvollzugs



Das Gesamtergebnis war äußerst erfolgreich für das Unternehmerehepaar. Ein Käufer wurde gefunden, der allen Zielen und Anforderungen des Ehepaars gerecht wurde. Der Verkaufspreis übertraf den angestrebten Zielbereich um einen siebenstelligen Betrag.

Praxisbericht über den erfolgreichen Verkauf eines Bauzentrums

Projekt: „Bayrus“



Dieter Oelfke

Oelfke GmbH & Co. KG

Uferstraße 21, 50996 Köln
Fon: +49 (0) 221-6778 4924
Fax: +49 (0) 221-6778 2955
Mobil: +49 (0) 173-9464771

oelfke@oelfke-beratung.de
www.oelfke-beratung.de



Horst Schreiber

-Kooperationspartner-

Horst Schreiber Unternehmensberatung

Am Stührberg 24, 31609 Balge
Fon: +49 (0) 5022-94136
Mobil: +49 (0) 174-3419857

beratung.schreiber@t-online.de