



## Fallstudie 1: Altersnachfolge

Der Inhaber eines SHK-Unternehmens steht altersbedingt vor der Frage, wie er die Zukunft seines Betriebs regelt, ohne die gewachsenen Strukturen zu gefährden. Ziel ist ein geordneter Verkauf des Unternehmens – mit Perspektive für Familie, Mitarbeiter und Kunden und ohne Unruhe im laufenden Geschäft.

- **Belegschaft:** ca. 60-80 Mitarbeiter
- **Umsatz:** ca. 7-9 Mio. EUR
- **Gewerk:** SHK
- **Tätigkeitsfeld:** Heizungstechnik, Sanitär

### Was dem Inhaber wichtig ist

- Ein sicherer und diskreter Übergabeprozess
- Einen Erwerber der den Wachstumskurs strategisch fortführt
- Der Sohn des Inhabers soll mittelfristig die Führung des Unternehmens übernehmen
- Realisierung eines Verkaufserlös oberhalb 1,5 Mio. EUR

### Besondere Herausforderungen in der Situation

Der Verkaufsprozesses wird durch mehrere strukturellen und finanziellen Faktoren erschwert:

- Corona-Darlehen im mittleren 6-stelligen Bereich vorhanden, die bei einem Gesellschafterwechsel bankseitig gekündigt werden könnten
- Die Ertragslage ist stabil, aber auf verhältnismäßig niedrigem Niveau
- Verflechtung zwischen geschäftliches und privates Umfeld, die vor Transaktionsbeginn gelöst werden müssen
- Komplexe Buchungsstruktur im Bereich erhaltener Anzahlungen, fertiger sowie unfertiger Erzeugnisse und Forderungen

### Verkaufsvorbereitung

- Verbesserung der Ertragslage durch die Herauslösung eines nicht zum Kerngeschäft gehörenden, defizitären Geschäftsbereichs einschließlich der zugehörigen Anlagegüter
- Plausibilisierung und Anpassung der Bewertungsgrundlage (EBITDA) durch Bereinigung von Bilanz und GuV um außerordentliche, nicht branchenübliche sowie private und inhaberbezogene Positionen
- Bereinigung und Vereinfachung der Buchungsstruktur in enger Abstimmung mit dem neu eingesetzten Steuerberater, um eine nachvollziehbare, prüfbare und für Investoren verständliche Zahlenbasis herzustellen
- Klärung der bankseitigen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit bestehenden Corona-Darlehen, insbesondere im Hinblick auf deren Behandlung und Fortführung bei einem Gesellschafterwechsel



- Verbesserung des Betriebsergebnisses durch die Margenrealisierung aus unfertigen Leistungen sowie durch ein stringenteres Forderungsmanagement

### Ergebnis der Vorbereitung

Neben der strukturellen Optimierung kann im Rahmen der Vorbereitung die bereinigte Bewertungsgrundlage von rund 350 TEUR auf 550 TEUR erhöht werden, was - je nach angewendetem Bewertungsfaktor - zu einem potenziellen Mehrerlös von rund 800 TEUR bis 1 Mio. EUR führt.

### Umsetzung

- Strukturierter Auswahlprozess mit potenziellen Käufern aus dem SHK-Umfeld (Strategen & Investoren):



- Schwerpunkt der weiteren Verhandlungen liegt neben dem nominalen Kaufpreis insbesondere auf der strukturellen Behandlung der bestehenden Verbindlichkeiten, um Planungssicherheit für Käufer und Verkäufer zu schaffen und bankseitige Risiken im Transaktionsprozess zu vermeiden
- Auswahl eines Kaufinteressenten und Erteilung der Exklusivität nach einer ersten Risiko- und Plausibilitätsprüfung sowie der Fixierung der zentralen wirtschaftlichen Eckpunkte
- Durchführung der Due-Diligence-Phase sowie Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrags (SPA)

---

### Ergebnis

- Der Inhaber setzt den geplanten Verkauf strukturiert um und schafft eine langfristige Perspektive für Betrieb, Mitarbeiter und Familie
- Der tatsächliche Verkaufserlös liegt oberhalb von 2,8 Mio. Euro (+ 1,3 Mio. zur Erwartung des Mandanten)
- Der Inhaber bleibt 2 weitere Jahre mit einem attraktiven Jahresgehalt dem Unternehmen als Geschäftsführer erhalten und zieht sich danach aus dem Unternehmen zurück, um seinem Sohn das Feld zu überlassen
- Der Kaufvertrag (SPA) wird insgesamt verkäuferfreundlich ausgestaltet, insbesondere im Hinblick auf Garantie- und Haftungsregelungen
- Die betriebliche Immobilie verbleibt im Eigentum vom Mandanten und wird im Rahmen der Transaktion langfristig und zu attraktiven Konditionen an das Unternehmen vermietet
- Die Transaktion wird innerhalb von 10 Monaten umgesetzt