

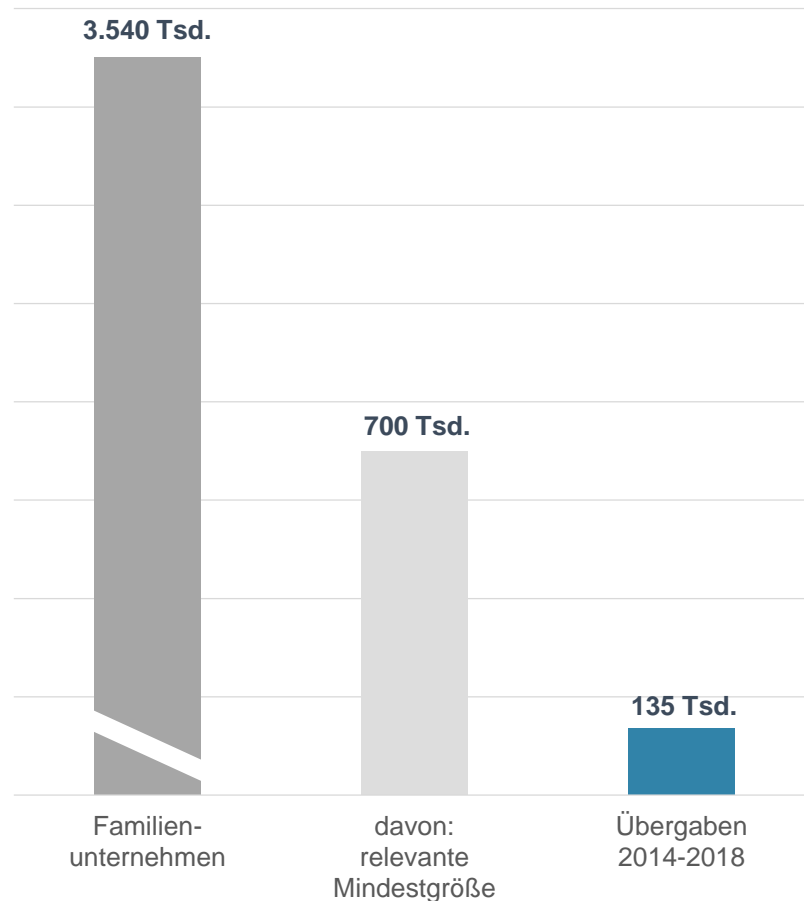
- Nachfolgeregelungen für Unternehmer und Firmenprofil der BELOG Consulting



**Teil 1: Nachfolgeregelungen für Unternehmer**

Teil 2: Firmenprofil BELOG CONSULTING

## Familienunternehmen in DE und Nachfolgen 2014 bis 2018



- In den Jahren 2014 bis 2018 müssen rd. 135.000 deutsche Unternehmen eine Nachfolgeregelung finden
  - Historisch:
    - Schwerpunkt der Übergaben sind altersbedingt (86%)
    - Krankheit (4%) und Todesfälle (10%) sind weitere Übergabegründe
- ▼
- Rechtzeitige Übergaben sichern Lebenswerk und maximieren den Unternehmenswert

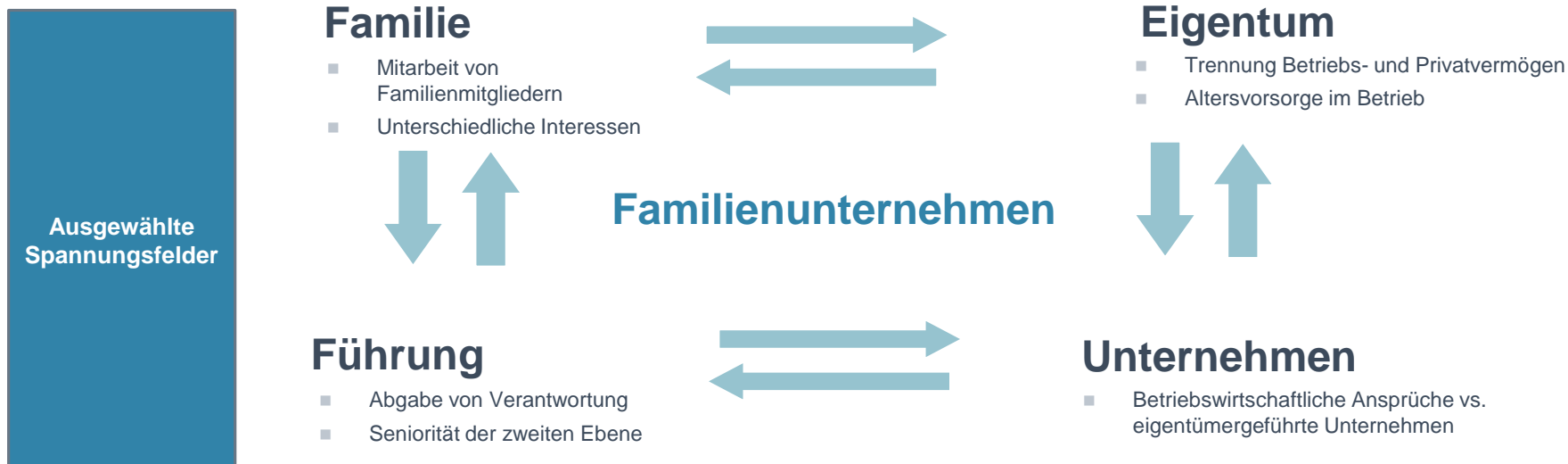
## Häufige Ausgangssituation

- Unternehmer erreicht die Altersgrenze
- Kinder stehen als Nachfolger nicht zur Verfügung
- Auch: Ausstieg einzelner Gesellschafter aus einem Gesellschafterkreis

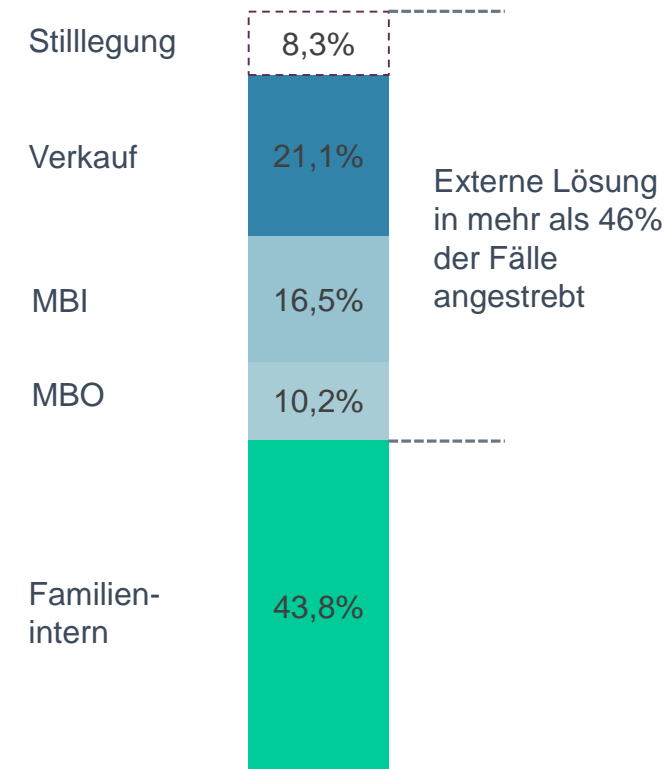


## Vielschichtiges Zielsystem bei Unternehmensübergaben

- Fortsetzung des Lebenswerks
- Verpflichtung gegenüber den Mitarbeitern
- Finanzielle Ziele
- Regionale Verankerung festschreiben



## Umgesetzte Nachfolgelösungen



## Kommentar

- In mehr als der Hälfte der Unternehmen wird eine Nachfolge Familien-extern angestrebt
- Verkauf an Dritte ist die häufigste Lösung (21.1%)
- Externe Manager übernehmen das Unternehmen als „Management Buy-in“ (16.5%)
- Das unternehmensinterne Management beteiligt sich im Rahmen eines „Management Buy-outs“ (10.2%)
- Nur selten scheitern Übergaben (8.3%) – in der Regel bei zu kleinen Unternehmen



Investorengruppe	Beschreibung	Vor- und Nachteile (Auswahl)
Strategen	Kauf durch ein anderes Unternehmen in der Branche, z.B. Mitbewerber oder ein Lieferant/Kunde	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Branchenkenntnis des Übernehmers</li> <li>+ Durch Synergien können teilweise attraktive Kaufpreise gezahlt werden</li> <li>- Komplizierte Verkaufsprozesse an Mitbewerber (Konkurrenz!)</li> <li>- Das übergebene Unternehmen geht oftmals im Konzernverbund unter</li> </ul>
Finanzinvestoren (Private Equity Fonds)	Finanzinvestoren sammeln bei Investoren Kapital in Form eines Fonds ein und können dies für eine begrenzte Laufzeit (idR 5 Jahre Investitionsperiode) investieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Schnelle Entscheidungsprozesse</li> <li>+ Hohe Transaktionssicherheit</li> <li>- Kurzer Anlagehorizont aufgrund begrenzter Fondslaufzeiten</li> <li>- Operative Unterstützung nur bei tatsächlichen Branchenkenntnissen gegeben</li> </ul>
Privatunternehmer	Privates Geld von Unternehmern, vermögenden Familien etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Langfristige Ausrichtung und Verständnis von Familienunternehmen durch eigene Aktivitäten</li> <li>+ Operative Unterstützung durch Unternehmer</li> <li>- Entscheidungsprozesse möglicherweise länger als bei anderen Investorengruppen</li> <li>- Im Markt weniger präsenste Käufergruppe, schwieriger zu identifizieren</li> </ul>



- Definition der Nachfolgesituation
- Strategiedefinition für das Unternehmen
- Erarbeitung „verkaufsfertiger“ Unterlagen
- ...

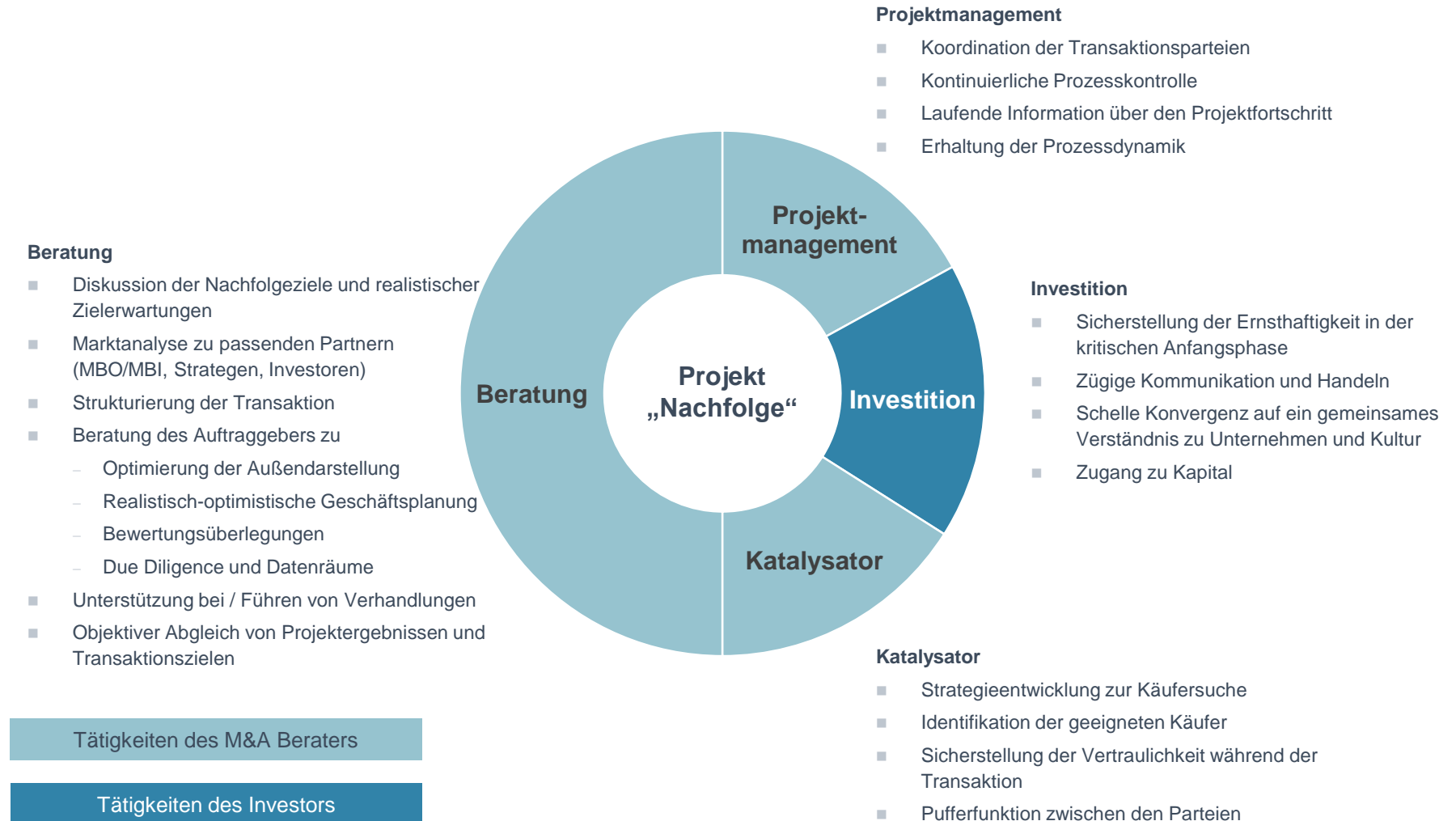
- Suche nach geeigneten Käufern
- Erstverhandlungen mit potentiellen Käufern
- Vorselektion der Interessenten („Long“- und „Short“-Liste)
- Absichtserklärungen („Letter of Intent“)

- Prüfung („Due Diligence“) der Geschäftsstrategie
- Rechtliche Prüfung
- Finanzielle Prüfung
- Kaufpreisverhandlungen
- Strukturierung der Transaktion mit sonstigen Konditionen

- Eintreten der Vollzugsvoraussetzungen
- Kaufpreiszahlungen
- Ggfs. weitere Begleitung des Unternehmens



# Zusammenspiel im Projekt „Nachfolgeregelung“



# Eigene Beispiele erfolgreicher Übergaben

Unternehmen	Ausgangssituation	Ergebnis der Nachfolgeregelung
<p><b>Chemiedistribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 230 Mitarbeiter</li> <li>▪ Umsatz rd. EUR 480 Mio., Operativer Gewinn EUR 4 Mio.</li> <li>▪ Stagnation: strategisch und wirtschaftlich (Umsatz/Gewinn)</li> </ul>	<p>Randbereich eines größeren Konzerns, der vor operativen Herausforderungen steht, aber von bestehendem Business Unit Leiter (kurz vor der Pensionsgrenze) nicht weiterentwickelt wird</p>	<p>Verkauf an einen externen Manager aus der Branche zusammen mit einem starken Kapitalgeber</p> <p>Nach weiteren 9 Jahren wird wiederum eine Nachfolgeregelung für den externen Manager gefunden, ohne dass die Firma verkauft wird</p> <p>Ergebnis: Verdoppelung Umsatz, Steigerung Marge</p>
<p><b>Handelsunternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 400 Mitarbeiter</li> <li>▪ Umsatz rd. EUR 45 Mio., Jahresfehlbetrag</li> <li>▪ Umsatzrückgang, Verunsicherung Mitarbeiter</li> </ul>	<p>Historisch erfolgreiches Vertriebsmodell des Gründers / Altgesellschafters stößt zunehmend an Grenzen. Gutes Management der 2. Ebene braucht Freiraum und Rückendeckung eines externen Kapitalgebers um „Neustart“ der Firma erfolgreich umzusetzen</p>	<p>Übernahme durch 2. Management-Ebene, Ergänzung durch erfahrenen externen CEO, Transaktionsfinanzierung durch ext. Kapitalgeber</p> <p>Nach 7 Jahren löst das neue Management-Team den externen Kapitalgeber mit eigenen Mitteln und Bankdarlehen ab</p>
<p><b>Dienstleistungsunternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 40 Mitarbeiter</li> <li>▪ Umsatz rd. EUR 10 Mio., EUR 2 Mio. Gewinn v. St.</li> <li>▪ Profitables Wachstum, aber Unterinvestition im Vertrieb</li> </ul>	<p>Das vierköpfige Management sucht einen mittelfristigen Ausstieg nach 16 Jahren Aufbauarbeit im Unternehmen</p> <p>Einer der Gesellschafter will aussteigen und seine Anteile veräußern</p>	<p>Der Verkauf an einen Konzern mit starkem eigenen Vertriebsnetz optimiert den Firmenwert. Der Käufer weist die gleiche Unternehmenskultur auf wie die Firma</p> <p>Alle Gesellschafter veräußern komplett ihre Anteile, können aber im Unternehmen weiterarbeiten. Nur ein Gesellschafter scheidet aus.</p>

Teil 1: Nachfolgeregelungen für Unternehmer

**Teil 2: Firmenprofil BELOG CONSULTING**

## Hintergrund und Team

- Gründung mit dem Ziel, in einzelnen Transaktionen Beteiligungen an kleinen und mittelständischen Unternehmen einzugehen (BaFin Genehmigung)
- Langjährig erfahrenes und stark unternehmerisch ausgerichtetes Investmentteam mit hervorragendem Leistungsausweis in eigenen Transaktionen
- Industriebeirat aus aktiven Unternehmern mit spezifischen Fachkenntnissen und Investitionsinteresse
- Einbringung eines Netzwerks erfahrener Manager

## Investitions- Fokus

- Mittelständische Unternehmen mit attraktiver Marktposition in traditionellen Industrien, Transaktionsgrößen unterhalb der klassischen Finanzinvestoren und Fonds
- Beteiligungsanlässe sind Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs, Abspaltungen von Geschäftsbereichen und Unterstützung strategischer Weiterentwicklungen
- Konzentration auf etablierte Geschäftsmodelle, Sondersituationen nur in Ausnahmefällen – keine Start-ups, High Tech und Biotechnologie

## Investorenbasis

- Enger Kreis an Unternehmerfamilien aus dem süddeutschen Raum
- Langfristige Ausrichtung ohne Notwendigkeit der Veräußerung erfolgreicher Beteiligungen
- Netzwerk an Unternehmern in ‚Wartestellung‘ für geeignete Portfoliounternehmen

# Vorteilhafte Positionierung im Investitionsansatz

	Strategische Käufer	Finanzinvestoren	Management-Beteiligungen (MBO/MBI)	
+	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Unternehmerisches Interesse</li> <li>■ Langfristige Bindung</li> <li>■ Dividenden statt Financial Engineering</li> <li>■ Realistische Renditeerwartungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Professionelle Prozesse</li> <li>■ Kurze Entscheidungswege</li> <li>■ Strukturierung kann stark individualisiert werden</li> <li>■ Möglichkeit zur weiteren Beteiligung am Erfolg des Unternehmens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Langfristiges Interesse</li> <li>■ Substanzielle Involvierung mit eigenem Kapital</li> <li>■ Einbringen des eigenen Netzwerks</li> <li>■ Außensicht aus anderen Unternehmen (MBI)</li> </ul>	Positionierung von BELOG CONSULTING
-	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ IdR direkte Wettbewerber</li> <li>■ Werthebel oftmals nur über Auflösung/ Vollintegration des Zielunternehmens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Veräußerung nach 3-5 Jahren angestrebt</li> <li>■ Überhöhter Fremdkapital-Einsatz</li> <li>■ Fehlende Kontinuität in Personen und Handeln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Fehlende Kapitalbasis der Managementteams</li> <li>■ Branchenerfahrung oftmals eng begrenzt</li> </ul>	

	Typische Transaktionen	Fallweise	Kein Fokus
<b>Branchen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ „Klassische“ Branchen</li><li>■ Option: Klass. Branche, zukünftiger ecommerce-Bezug</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Dienstleistungsunternehmen (Schlüsselpersonenrisiko)</li><li>■ Anlagenbau (Bestandsbewertung)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ High Tech, Biotechnologie</li><li>■ Reines Internet / e-commerce Unternehmen</li><li>■ Immobilientransaktionen</li></ul>
<b>Marktposition/ Profitabilität</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Marktführer in ihrem Segment oder stark wachsend</li><li>■ Nachhaltiger EBIT im Bereich EUR 1 bis 3 Mio.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Unternehmen temporär nicht profitabel</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ „Growth Equity“: Startup, Profitabilität noch nicht erreicht</li></ul>
<b>Anlässe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Unternehmensnachfolge</li><li>■ MBO/MBI</li><li>■ Ausgründungen/Verkäufe</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Reine Wachstumsfinanzierung</li></ul>	
	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"><b>Flexibilität in der Strukturierung</b><ul style="list-style-type: none"><li>■ Komplexe Beteiligungsanlässe oder Transaktionsstrukturen kein Problem</li><li>■ Minderheitsbeteiligungen grundsätzlich möglich</li></ul></div>		

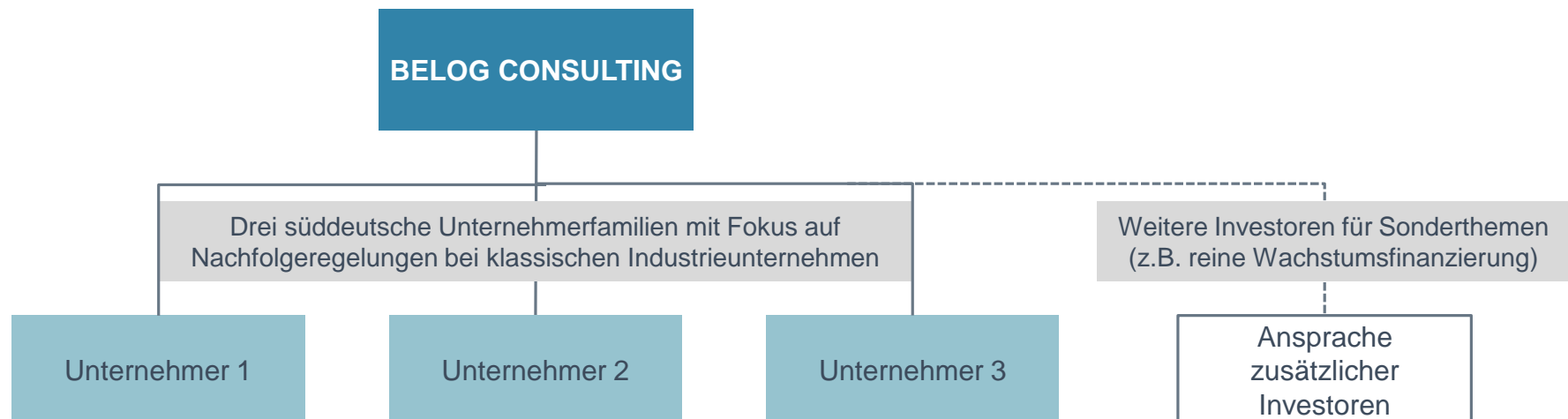
# Starke Investorenbasis aus drei Unternehmerfamilien

## Drei süddeutsche Unternehmerfamilien als Kapitalgeber

- Eigenes Beteiligungsportfolio mit >25 Unternehmen und einer Bewertung von >EUR 2 Mrd.
- Stark unternehmerisch geprägt und langfristig ausgerichteter Ansatz
- Operative Unterstützung und Synergien mit Portfoliounternehmen

## Kapitalgeber nicht öffentlich, da...

- ...privates Geld von Unternehmern investiert wird, die davon separat öffentliche Unternehmen führen
- ...Abgrenzung von Finanzinvestoren erfolgt, welche schnelle Gewinnziele verfolgen und für den schnellen Ausstieg Öffentlichkeit benötigen



BELOG Consulting

Wer wir sind

Mergers & Acquisitions

Interims Management

Weitere Kompetenzen

Projekte/Referenzen

Kontakt

Impressum



# Das Unternehmer Atelier des Mittelstands

## Innovativ - Kompetent - Effizient - Loyal

**Unternehmensverkauf | Unternehmenskauf**

### *Sommeraktion:*

*Wir verkaufen Ihr Unternehmen / Zum besten Preis / Binnen Monaten!*

*Führen Sie ein erstes **Gratis Strategieggespräch mit uns**; Sie erhalten immer eine fundierte Unternehmensanalyse nebst einer ersten Unternehmensbewertung!*

## Unternehmenstransaktionen / Mergers & Acquisitions

Der Firmenkauf und der Firmenverkauf sowie die Gründung, Umwandlung und Ausgründung von Unternehmungen oder Konzerngesellschaften stellt einen bedeutenden Schritt im Rahmen der betrieblichen Evolution dar.

Eine anstehende Unternehmensnachfolge / Altersnachfolge, der Wunsch, seine Firma zum besten Preis zu verkaufen, strukturelle Anpassungen in wettbewerbsintensiven Branchen, konsequente Internationalisierung und neue Wettbewerbsformen sind die Auslöser von Unternehmenstransaktionen.

Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss einer Transaktion, wie ein Unternehmen zu kaufen oder zu verkaufen, ist ein genaues Verständnis der Ziele unserer Mandanten.

Auf Basis dieser Ziele legen wir gemeinsam eine individuelle Prozess-Strategie fest.

**BELOG**<sup>®</sup>

Kontakt

share us



Nachfolgeregelungen für Unternehmer;

Daten und Fakten!



Zum Download  
[Belog Consulting Nachfolgeregelungen.pdf](#) (467.94KB)

**Kooperationspartner**



## Unternehmensverkauf

Bei Unternehmensverkäufen übernehmen wir das komplette Projektmanagement des komplexen M&A-Prozesses. Wir übernehmen in enger Abstimmung mit Ihnen alle wichtigen Transaktionsschritte:



- |   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| ▪ Definition der Nachfolgesituation         | ▪ Suche nach geeigneten Käufern                              | ▪ Prüfung („Due Diligence“) der Geschäftsstrategie         | ▪ Eintreten der Vollzugsvoraussetzungen     |
| ▪ Strategiedefinition für das Unternehmen   | ▪ Erstverhandlungen mit potentiellen Käufern                 | ▪ Rechtliche Prüfung                                       | ▪ Kaufpreiszahlungen                        |
| ▪ Erarbeitung „verkaufsfertiger“ Unterlagen | ▪ Vorselektion der Interessenten („Long“- und „Short“-Liste) | ▪ Finanzielle Prüfung                                      | ▪ Ggfs. weitere Begleitung des Unternehmens |
| ▪ ...                                       | ▪ Absichtserklärungen („Letter of Intent“)                   | ▪ Kaufpreisverhandlungen                                   |   |
|   |  | ▪ Strukturierung der Transaktion mit sonstigen Konditionen |   |

1. von der Erarbeitung der Verkaufsstrategie und Definition der Transaktionsstruktur
2. über die Entwicklung eines Bieterwettbewerbs
3. bis hin zum Firmenverkauf, der Dokumentation und der Umsetzung.

Wir stellen eine straffe Prozessführung unter Berücksichtigung der erforderlichen Flexibilität in kritischen Momenten sicher.

**Unsere Mandanten profitieren von einer erhöhten Transaktionssicherheit und Wertmaximierung durch Erzeugung von Momentum, Transparenz und Wettbewerbsdruck unter den Interessenten.**

Unsere internationalen Kontakte ermöglichen einen schnellen Zugang zu den Entscheidungsträgern bei einem globalen Käuferuniversum. Wie auch zu strategischen Investoren, Finanzinvestoren und Family- Offices, die uns, falls nötig und gewünscht, bei unserem gemeinsamen Vorhaben zur Verfügung stehen.

## Unternehmenskauf

Bei Unternehmenskäufen stellen wir ein straffes und ergebnisorientiertes Projektmanagement von der Strategieerarbeitung, Transaktionsstrukturierung bis zum Abschluss der Akquisition.

Individuelle Ansprache des Targets, genaue Analyse sowie eine abgestimmte und kluge Vorgehensweise stellen den Projekterfolg sicher.

1. Strategischen Planung und Gestaltung der Unternehmenstransaktion.



Mitglied im



2. Steuerung des Transaktionsprozesses
3. Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung
4. Post Mergers Begleitung

**Reden wir darüber**

Von Mittelständlern für Mittelständler



BELOG Consulting

Wer wir sind

Mergers & Acquisitions

Interims Management

Weitere Kompetenzen

Projekte/Referenzen

Kontakt

Impressum



# Das Unternehmer Atelier des Mittelstands

## Innovativ - Kompetent - Effizient - Loyal

**Unternehmensverkauf | Unternehmenskauf**

*Sommeraktion:*

*Wir verkaufen Ihr Unternehmen / Zum besten Preis / Binnen Monaten!*

*Führen Sie ein erstes **Gratis Strategieggespräch mit uns**; Sie erhalten immer eine fundierte Unternehmensanalyse nebst einer ersten Unternehmensbewertung!*

### Unternehmenstransaktionen / Mergers & Acquisitions

Der Firmenkauf und der Firmenverkauf sowie die Gründung, Umwandlung und Ausgründung von Unternehmungen oder Konzerngesellschaften stellt einen bedeutenden Schritt im Rahmen der betrieblichen Evolution dar.

Eine anstehende Unternehmensnachfolge / Altersnachfolge, der Wunsch, seine Firma zum besten Preis zu verkaufen, strukturelle Anpassungen in wettbewerbsintensiven Branchen, konsequente Internationalisierung und neue Wettbewerbsformen sind die Auslöser von Unternehmenstransaktionen.

Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss einer Transaktion, wie ein Unternehmen zu kaufen oder zu verkaufen, ist ein genaues Verständnis der Ziele unserer Mandanten.

Auf Basis dieser Ziele legen wir gemeinsam eine individuelle Prozess-Strategie fest.

**BELOG®**

Kontakt

share us



**Nachfolgeregelungen für Unternehmer;**

**Daten und Fakten!**



Zum Download  
[Belog Consulting Nachfolgeregelungen.pdf](#) (467.94KB)

**Kooperationspartner**

## Unternehmensverkauf

Bei Unternehmensverkäufen übernehmen wir das komplette Projektmanagement des komplexen M&A-Prozesses. Wir übernehmen in enger Abstimmung mit Ihnen alle wichtigen Transaktionsschritte:



- |   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Definition der Nachfolgesituation</li><li>▪ Strategiedefinition für das Unternehmen</li><li>▪ Erarbeitung „verkaufsfertiger“ Unterlagen</li><li>▪ ...</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Suche nach geeigneten Käufern</li><li>▪ Erstverhandlungen mit potentiellen Käufern</li><li>▪ Vorselektion der Interessenten („Long“- und „Short“-Liste)</li><li>▪ Absichtserklärungen („Letter of Intent“)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Prüfung („Due Diligence“) der Geschäftsstrategie</li><li>▪ Rechtliche Prüfung</li><li>▪ Finanzielle Prüfung</li><li>▪ Kaufpreisverhandlungen</li><li>▪ Strukturierung der Transaktion mit sonstigen Konditionen</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Eintreten der Vollzugsvoraussetzungen</li><li>▪ Kaufpreiszahlungen</li><li>▪ Ggfs. weitere Begleitung des Unternehmens</li></ul> |
|---|--|---|--|

1. von der Erarbeitung der Verkaufsstrategie und Definition der Transaktionsstruktur
2. über die Entwicklung eines Bieterwettbewerbs
3. bis hin zum Firmenverkauf, der Dokumentation und der Umsetzung.

Wir stellen eine straffe Prozessführung unter Berücksichtigung der erforderlichen Flexibilität in kritischen Momenten sicher.

**Unsere Mandanten profitieren von einer erhöhten Transaktionssicherheit und Wertmaximierung durch Erzeugung von Momentum, Transparenz und Wettbewerbsdruck unter den Interessenten.**

Unsere internationalen Kontakte ermöglichen einen schnellen Zugang zu den Entscheidungsträgern bei einem globalen Käuferuniversum. Wie auch zu strategischen Investoren, Finanzinvestoren und Family- Offices, die uns, falls nötig und gewünscht, bei unserem gemeinsamen Vorhaben zur Verfügung stehen.

## Unternehmenskauf

Bei Unternehmenskäufen stellen wir ein straffes und ergebnisorientiertes Projektmanagement von der Strategieerarbeitung, Transaktionsstrukturierung bis zum Abschluss der Akquisition.

Individuelle Ansprache des Targets, genaue Analyse sowie eine abgestimmte und kluge Vorgehensweise stellen den Projekterfolg sicher.

1. Strategischen Planung und Gestaltung der Unternehmenstransaktion.



Mitglied im



2. Steuerung des Transaktionsprozesses
3. Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung
4. Post Mergers Begleitung

**Reden wir darüber**

Von Mittelständlern für Mittelständler

