

ALabon



Business Development GmbH

*Nachfolgeplanung – Ihre Verpflichtung schon
heute*

12. 03. 2019, HWK Aachen



- **Wer ist Alabon ?**
- **Wie packen wir Unternehmensnachfolge an ?**
- **Unternehmensbewertung**
- **Fall-Beispiele**

Die Spezialisten für UnternehmerNachfolge

Der Analytiker



Dr. Michael Becker
Technik und Finanzen

Der Netzwerker



Rolf Geisen
Geschäftsmodell

Der Negotiator



Sigggi Hoffmann
Transaktionen

- **25 Jahre operatives Business Knowhow aus Technologiefirmen**
- **davon 15 Jahre gemeinsame Leitung einer börsennotierten AG**
- **seit 2005 mehr als 60 Unternehmen erfolgreich betreut**



Im Zentrum steht das Unternehmen !



Geht's dem Unternehmen gut, geht's dem Unternehmer gut !

Zentrale Fragen zuerst – Spezialthemen später

Fragen an den Unternehmer

- Warum Ausstieg ?
- Zeithorizont ?
- Ist das Unternehmen richtig aufgestellt ?
- Nachfolge intern ? Nachfolge extern ?
- Verkauf oder Evergreen (Rente) ?
- Wertvorstellungen ?
- Sicherung der Arbeitsplätze ?
- Erhalt der Firmenkultur ?
-





Status und Businessplan

- **Ziele (schriftlich) formulieren**
 - Für das Unternehmen
 - Für den Unternehmer (persönlich)

- **Status erstellen**
 - Finanzen
 - Kunden/Produkte/Technik
 - Organisation

- **Businessplan (AC²)**
 - Operativer Dreijahresplan
 - Konkrete Umsetzung, “Anleitung” was mache ich heute und morgen!



Unternehmensbewertung

- **Verschiedene Methoden den Wert eines Unternehmens zu ermitteln...**
 - DCF/Ertragswertverfahren -> Multiples
 - Substanzwertverfahren
 - Liquidationswertverfahren
 - Stuttgarter Verfahren



www.finance-magazin.de/research/multiples/



- **Verschiedene Methoden den Wert eines Unternehmens zu ermitteln**

aber ...

- **Der wirkliche Wert ist das, was der Käufer zahlt!**
 - Typisch: bei kleinen Firmen Multiple des Profit/EBT von 5 – 6



Fallbeispiele



Buy-In zur Unternehmensnachfolge

- **Zeitplan:**
 - Dez. 2013: AC2 Start der Zusammenarbeit
 - Mai 2014: Nominierung SK Industriemodell Gründerpreis AC2
 - Aug. 2014: Sebastian Krell wird Geschäftsführer, Verhandlungen ziehen sich...
 - Jul. 2015: Signing und Closing

- **Strategische Projektbegleitung:**
 - AC2 Business Plan... 3-Jahresplanung
 - Kaufpreisfindung

- **Highlights:**
 - Nominierung AC2



- **Zeitplan:**
 - Mae. 2016: Die 4 Gesellschafter entscheiden zu verkaufen, 3 bleiben im Unternehmen .
 - Mai 2016: Mittelfrist-Businessplanung, Management Präsentation vor Käufer.
 - Juni 2016: Attraktiver LOI, exklusiv + bindend (9.6.),
 - Juli 2016: Due Diligence, Ausarbeitung “Post Acquisition Plan“
 - Aug. 2016: Kaufvertragsverhandlung, 11.8. Signing, 31.08. Closing.
- **Strategische Projektbegleitung:**
 - Strategischer Käufer hat 3 Ziele; Technologie, Kunden + Management
 - Die 3 von 4 Gesellschaftern bleiben
 - Gemeinsamen Businessplan, wenig Garantien
- **Highlights:**
 - Firmenbewertung + Earn-Out für 3 Jahre.
 - Alabon begleitet die 3 jungen Unternehmer weiter bei Integration im Konzern





Management Buy-In zur Unternehmensnachfolge

Business Development GmbH

- **Zeitplan:**
 - Nov. 2010: Nachfolge-Kandidat gesucht + gefunden, gemeinsame Machbarkeitsstudie.
 - Dez. 2010: Strukturierung, Termsheet, Due Diligence abgeschlossen.
 - Jan. 2011: Endverhandlungen, 25.1. Signing, 10.2. Closing.
 - Apr. 2015: Erweiterung Geschäftsführung/Gesellschafter + neues Geschäftsfeld

- **Strategische und operative Projektbegleitung:**
 - Gemeinsame (Alt- und Neugesellschafter) 3-Jahresplanung
 - Als Basis für Unternehmensbewertung, dadurch wurde schneller Konsens erreicht.
 - Vertragsstruktur und Vertragsumsetzung, Performance-Option als Put/Call-Option.

- **Highlights:**
 - Finanzierung des MBI durch Nachfolger und Alabon.
 - Harmonischer Übergang, Stabilisierung des Geschäftes
 - Neue Produkte und neue Märkte/Kunden
 - Wachstum wieder aufgenommen, Profit von 0% auf 8%
 - Unternehmenswert verdoppelt



- **Zeitplan:**
 - Mae. 2014: Beratung zu möglichen Optionen der Nachfolge.
 - Apr. 2014: Zielvereinbarung mit leitenden und allen Mitarbeitern
 - Mai 2014: Businessplan und Strukturierung/Finanzierung für den Kauf
 - Jun. 2014: notarieller Kaufvertrag und neue Satzung 02.06., Zahlung erfolgt Ende Juni

- **Strategische und operative Projektbegleitung:**
 - Gemeinsame (Alt- und Neugesellschafter) 3-Jahresplanung
 - Als Basis für Unternehmensbewertung, dadurch wurde schneller Konsens erreicht.
 - Schwierige Verhandlungen um tragfähigen Konsens
 - Vertragsstruktur und Vertragsumsetzung, Bindung der Mitarbeiter Put/Call-Option.

- **Highlights:**
 - Nachfolge und Übernahme der Geschäftsführung durch bewährte Mitarbeiter
 - Alt-Gesellschafter bleibt als Teilzeitkraft dem Unternehmen erhalten.

- **Zeitplan:**
 - Aug. 2017: Beratung zu möglichen Optionen der Nachfolge.
 - Sep. 2017: Zielvereinbarung mit Gesellschaftern und leitendem Mitarbeiter
 - Jan. 2018: Termsheet mit pot. Käufer
 - Mae. 2018: notarieller Kaufvertrag und Übertragung des Beschäftsbetriebs zum 01.04.2018

- **Strategische und operative Projektbegleitung:**
 - Analyse + Planung der Geschäftsbereiche
 - Unternehmensbewertung, Preisfindung in schwierigem Umfeld (Betriebsgenehmigung Behörden)
 - Suche nach passendem Käufer für alle 3 Geschäftsbereiche
 - Vertragsstruktur, Asset-Deal mit Earn Out Regelung

- **Highlights:**
 - Nachfolge und Übernahme des Geschäftsbetriebes, alle Mitarbeiter behalten Job.
 - Keine Garantien der Verkäufer, Earn Out