

## Themen dieser Ausgabe:

Internetauftritt erfolgreich optimiert	2
Aktuelle Information zur Corona-Krise	3
Unternehmensbewertung vs. Kaufpreis	7
Verhandlungsführung: Erfolgsentscheidend beim Verkauf und Kauf von Unternehmen	14
Datenraum und Due Diligence als wichtiges Element beim Unternehmensverkauf	26
Startup-Unternehmen: Attraktive Partner für den Mittelstand!	32
Managementpräsentation - ein Instrument zur Steigerung des Unternehmenswertes	36
Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Unternehmenskäufern	40

*Qualifizierte Beratung seit 1978*

... mit mehr als 500 Unternehmenstransaktionen

# Internetauftritt erfolgreich optimiert



## Neuer Webrelaunch der Niggemann & Partner GmbH präsentiert sich strukturiert und modern

Endlich ist es so weit: Unser Internetauftritt erstrahlt im neuen, frischen Look. Unter <https://ifwniggemann.de> findet man jetzt noch schneller und übersichtlicher alle gewünschten Informationen über das Institut für Wirtschaftsberatung.

## Aufgeräumt und informativ

Nicht nur optisch präsentiert sich der Internetauftritt jetzt moderner und offener, auch an Struktur und Content - wie einem ganz neuen Newsbereich - wurde gefeilt. Das Ergebnis ist nicht nur aufgeräumter und übersichtlicher, sondern auch informativer denn je. Authentische Fotos direkt aus unserem Unternehmenssitz runden den neuen Look ansprechend ab.

## Technisch auf dem neuesten Stand

Daneben wurde auch die technische Basis weiterentwickelt, so dass der Internetauftritt auf dem aktuellen Stand ist. Natürlich ist auch unsere neue Unternehmenswebseite bestmöglich für mobile Endgeräte optimiert.

Neu sind auch die Leseproben des IfW-Forums. Ein Ausschnitt mit dem jeweiligen Leitartikel einer Ausgabe kann per direktem Link auf unserer Seite aufgerufen werden. In den vollen Lesegenuss kommt man dann ganz einfach per Kontaktformular. Hier kann man wählen, ob man die aktuelle Ausgabe per E-Mail erhalten möchte oder bequem als gedrucktes Erzeugnis auf dem Postweg. So kann man das IfW-Forum jederzeit in Ruhe lesen und sich auch per E-Mail an weitere Ausgaben erinnern lassen.

*Schauen Sie doch gleich mal rein.*

# Aktuelle Information zur Corona-Krise

Die wirtschaftlichen Folgen der aktuellen Krise sind in keiner Weise absehbar. Dagegen haben die staatlichen Stellen sowie die einzelnen Bundesländer in kurzer Zeit bereits Fakten geschaffen und umfangreiche Hilfsmaßnahmen eingeleitet. Die uns zum Zeitpunkt der Drucklegung bekannten Maßnahmen haben wir im Folgenden zusammengefasst. Es ist allerdings bereits jetzt absehbar, dass weitere und ergänzende Regelungen zu erwarten sind.

Die für Unternehmen wichtigsten Regelungen des Schutzschildes sind:

## 1. Kurzarbeitergeld flexibilisieren

Bis Anfang April werden folgende Regelungen angepasst:

- Absenkung der Quote der von Arbeitsausfall betroffenen Beschäftigten im Betrieb auf bis zu 10 %
- teilweiser oder vollständiger Verzicht auf Aufbau negativer Arbeitszeitsalden
- Kurzarbeitergeld auch für Leiharbeitnehmer
- vollständige Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge durch die Bundesagentur für Arbeit (BA)

## 2. Steuerliche Liquiditätshilfe für Unternehmen

### Steuerstundungen für Unternehmen

- Die Gewährung von Stundungen wird erleichtert. Die Finanzbehörden können Steuern stunden, wenn die Einziehung eine erhebliche Härte darstellen würde. Die Finanzverwaltung wird angewiesen, dabei keine strengen Anforderungen zu stellen. Damit wird die Liquidität der Steuerpflichtigen unterstützt, indem der Zeitpunkt der Steuerzahlung hinausgeschoben wird.
- Vorauszahlungen können leichter angepasst werden. Sobald klar ist, dass die Einkünfte der Steuerpflichtigen im laufenden Jahr voraussichtlich geringer sein werden, werden die Steuervorauszahlungen unkompliziert und schnell herabgesetzt. Die Liquiditätssituation wird dadurch verbessert.

- Auf Vollstreckungsmaßnahmen (z. B. Kontopfändungen) beziehungsweise Säumniszuschläge wird bis zum 31. Dezember 2020 verzichtet, solange der Schuldner einer fälligen Steuerzahlung unmittelbar von den Auswirkungen des Corona-Virus betroffen ist.

### 3. Milliarden-Schutzschild für Betriebe und Unternehmen

#### Unverschuldete Umsatzrückgänge, keine Begrenzung auf Maßnahmen der Liquiditätsausstattung

1. Die Bedingungen für den KfW-Unternehmerkredit (für Bestandsunternehmen) und ERP-Gründerkredit - Universell (für junge Unternehmen unter 5 Jahre) werden gelockert, indem Risikoübernahmen (Haftungsfreistellungen) für Betriebsmittelkredite erhöht und die Instrumente auch für Großunternehmen mit einem Umsatz von bis zu zwei Mrd. EUR (bisher: 500 Mio. EUR) geöffnet werden. Durch höhere Risikoübernahmen in Höhe von bis zu 80 % für Betriebsmittelkredite bis 200 Mio. EUR wird die Bereitschaft von Hausbanken für eine Kreditvergabe angeregt.

2. Für das Programm für größere Unternehmen wird die bisherige Umsatzgrenze von zwei Mrd. EUR auf 5 Mrd. EUR erhöht. Dieser „KfW-Kredit für Wachstum“ wird umgewandelt und künftig für Vorhaben im Wege einer Konsortialfinanzierung ohne Beschränkung auf einen bestimmten Bereich (bisher nur Innovation und Digitalisierung) zur Verfügung gestellt. Die Risikoübernahme wird auf bis zu 70 % erhöht (bisher 50 %). Hierdurch wird der Zugang von größeren Unternehmen zu Konsortialfinanzierungen erleichtert.

3. Bei den Bürgschaftsbanken wird der Bürgschaftshöchstbetrag auf 2,5 Mio. EUR verdoppelt. Der Bund wird seinen Risikoanteil bei den Bürgschaftsbanken um 10 % erhöhen, damit die in der Krise schwer einzuschätzenden Risiken leichter geschultert werden können.

### 4. Unterstützung durch KfW und NRW-Bürgschaftsbank

Die beiden öffentlichen Förderbanken stehen sofort mit diesen Maßnahmen zur Verfügung:

#### Bestandsunternehmen >5 Jahre am Markt: KfW-Unternehmerkredit

Risikoübernahmen (Haftungsfreistellungen) für die durchleitenden Finanzierungspartner (in der Regel die Hausbanken) von bis zu 80 % für Betriebsmittelkredite bis 200 Mio. EUR Kreditvolumen. Eine höhere Risikoübernahme kann die Bereitschaft der Finanzierungspartner für eine Kreditvergabe erleichtern.

#### Junge Unternehmen < als 5 Jahre am Markt: ERP-Gründerkredit - Universell

Risikoübernahmen in Höhe von bis zu 80 % für die durchleitenden Finanzierungspartner (in der Regel die Hausbanken) für Betriebsmittelkredite bis 200 Mio. EUR. Eine höhere Risikoübernahme kann die Bereitschaft der Finanzierungspartner für eine Kreditvergabe erleichtern.

#### Zudem wird die KfW die folgenden Konditionen verbessern:

- Risikoübernahme von bis zu 80 % für Betriebsmittelkredite bis 200 Mio. EUR Kreditvolumen
- Öffnung der Haftungsfreistellung auch für Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 2 Mrd. EUR

### KfW-Kredit für Wachstum

- Temporäre Erweiterung auf allgemeine Unternehmensfinanzierung inkl. Betriebsmittel im Wege der Konsortialfinanzierung (bisher Beschränkung auf Investitionen in Innovation und Digitalisierung)
- Erhöhung der Umsatzgrenze für antragsberechtigte Unternehmen von 2 Mrd. auf 5 Mrd. EUR.
- Erhöhung der anteiligen Risikoübernahme auf bis zu 70 %. Hierdurch wird der Zugang von mittelständischen und größeren Unternehmen zu individuell strukturierten, passgenauen Konsortialfinanzierungen erleichtert

Weitere Informationen sind im Internet abrufbar unter: <http://bit.ly/KfW-Coronahilfe>

ebenso wie

<http://bit.do/Coronahilfe-NRW-Buergerschaftsbank>

## 5. Weitere Maßnahmen

Der Bund stellt der Wirtschaft mit Exportkreditgarantien (sog. Hermesdeckungen) eine flexible, effektive und umfassende Unterstützung bereit. Die wird flankiert durch ein KfW-Programm zur Refinanzierung von Exportgeschäften. Bei etwaigem zusätzlichem Bedarf für Exportdeckung und Refinanzierung lässt sich der Ermächtigungsrahmen sehr schnell erhöhen.

Mit neuen und im Volumen unbegrenzten Maßnahmen zur Liquiditätsausstattung schützt der Bund sowohl Unternehmen als auch Beschäftigte. Zunächst werden die bestehenden Programme für Liquiditätshilfen erheblich ausgeweitet, um den Zugang der Unternehmen zu günstigen Krediten zu erleichtern. Dazu werden etablierte Instrumente zur Flankierung des Kreditangebots der privaten Banken ausgeweitet und für mehr Unternehmen verfügbar gemacht. Unternehmen sollten sich jetzt über ihre Hausbank an die KfW wenden.

Für weitere aktuelle Informationen steht Ihnen das IfW-Team jederzeit zur Verfügung. Im Übrigen haben wir Kontakt zu zahlreichen Investoren und Eigenkapitalpartnern, und nicht nur zu solchen, die sich ohnehin auf Sondersituationen spezialisiert haben, die auch in der momentanen Situation an Akquisitionen interessiert sind.

Die Corona-Epidemie hat Deutschland und die Weltwirtschaft fest „im Griff“. Zahlreiche Unternehmen sind zum kurzfristigen Handeln gezwungen. Viele Fragen und viel Unsicherheit beherrschen das Tagesgeschäft - trotzdem müssen zeitnah weitreichende Entscheidungen getroffen werden.

Wir unterstützen unsere Mandanten speziell in dem Bereich Corona-Finanzhilfen/Fördermittel und selbstverständlich auch in den Bereichen der Planungsanpassung. Dazu zählt die Erstellung einer Liquiditätsplanung und die Unterstützung bei der Antragstellung. Wir begleiten auch gern die Verhandlungen mit Banken hinsichtlich der Bereitschaft von Brückenkrediten bis zur Auszahlung der Förderkredite. Zudem stehen wir gern zu gemeinschaftlichen Gesprächen mit den Hausbanken zur Verfügung.

## Wichtige Kontaktstellen

Im Rahmen des richtigen Umgangs mit der Krise empfiehlt es sich, frühzeitig Kontakt mit den zuständigen Stellen zu suchen. Auch bieten alle vorweg genannten Stellen umfangreiche Beratungsprogramme an. Zusammenfassend stellen wir die wichtigsten Ansprechpartner für Sie wie folgt dar:

### Info-Telefon des Bundesgesundheitsministeriums zum Corona-Virus

(Quarantänemaßnahmen, Umgang mit Verdachtsfällen etc.):  
030 - 346465100,  
Mo.-Do. 08:00 - 18:00 Uhr, Fr. 08:00 - 12:00 Uhr  
[www.bundesgesundheitsministerium.de/coronavirus.html](http://www.bundesgesundheitsministerium.de/coronavirus.html)

### Bundesministerium des Inneren, für Bau und Heimat

[www.bmi.bund.de/SharedDocs/faqs/DE/themen/bevoelkerungsschutz/coronavirus/coronavirus-faqs.html](http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/faqs/DE/themen/bevoelkerungsschutz/coronavirus/coronavirus-faqs.html)

### Auswärtiges Amt

[www.auswaertiges-amt.de/de/reiseunsicherheit/covid-19/2296762](http://www.auswaertiges-amt.de/de/reiseunsicherheit/covid-19/2296762)

### Fördermaßnahmen

Fördererplan: 030 - 186158000  
Mo.-Do. 09:00 - 16:00 Uhr  
[foerderberatung@bmwi.bund.de](mailto:foerderberatung@bmwi.bund.de)

### Hotline für wirtschaftsbezogene Fragen zum Corona-Virus

030 - 186151515  
[www.bb-nrw.de/de/aktuelles/news/detail/Corona-Krise-Buergerschaftsbanken-erweitern-Unterstuetzung-von-KMU](http://www.bb-nrw.de/de/aktuelles/news/detail/Corona-Krise-Buergerschaftsbanken-erweitern-Unterstuetzung-von-KMU)

### KfW-Hotline 0800 539 9001

Mo.-Fr. 08:00 - 18:00 Uhr  
[www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/KfW-Corona-Hilfe-Unternehmen.html](http://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/KfW-Corona-Hilfe-Unternehmen.html)

### Kurzarbeitergeld

Unternehmerhotline der Bundesagentur: 0800 455 5520  
[www.arbeitsagentur.de/unternehmen/finanziell/kurzarbeitergeld-bei-entgeltausfall](http://www.arbeitsagentur.de/unternehmen/finanziell/kurzarbeitergeld-bei-entgeltausfall)

### Hotline zu Fragen zu Ausnahmegenehmigungen

BAFA-Hotline: 06196 - 908-1444  
[schutztausruestung@bafa.bund.de](mailto:schutztausruestung@bafa.bund.de)

Nehmen Sie darüber hinaus rechtzeitig Kontakt mit Ihrer Hausbank und uns auf, um die Situation in Ihrem Betrieb zu besprechen.

## Allgemeine Hinweise zum Umgang mit der derzeitigen Situation

- Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter von Anfang an mit in die Thematik ein und schaffen Sie ein Verständnis für die wirtschaftlichen Folgen der Krise.
- Treffen Sie auch Vorkehrungen für den Fall, dass Sie als Geschäftsführer unter Quarantäne gestellt werden (Mappe mit wesentlichen Dokumenten, Heimarbeitsmöglichkeit, etc.).
- Entwickeln Sie Vermeidungsstrategien (z. B. Krankmeldungen, angeordnete Heimarbeit, etc.) um den Virus so lange wie möglich aus Ihren Räumlichkeiten fernzuhalten.
- Nutzen Sie die Zeit zum Abbau von Überstunden und Resturlaub.
- Priorisieren Sie einzelne Tätigkeiten nach ihrer Notwendigkeit und ihrem wirtschaftlichen Gehalt.
- Versuchen Sie, soweit wie möglich Einnahmen vorzuziehen und Ausgaben zurückzustellen, im Zweifelsfall muss auf Skonto verzichtet werden.
- Beobachten Sie genau die Veröffentlichung Ihrer Branchen- und Verbandsnachrichten, um individuelle Ihre Branche betreffende Maßnahmen zu kennen.
- Nutzen Sie die Möglichkeiten der Digitalisierung (Microsoft Teams, Skype, Home-Office, etc.), soweit es Ihr Geschäftsmodell zulässt, seien Sie offen für Neues, da sich jetzt die Chance dafür bietet.
- Überprüfen Sie, inwiefern ein Schichtbetrieb für Sie sinnvoll sein kann.
- Es ist eine Lockerung des Sonntagsarbeitsverbotes geplant. Prüfen Sie, inwiefern dies für Sie eine Option sein kann.
- Prüfen Sie konkret die Auswirkungen der Krise auf Ihre Geschäftsprozesse. Fallen diese Aufträge endgültig weg oder kommt es nur zu Verschiebungen? Bereiten Sie sich, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kapazitäten rechtzeitig auf die Nachkrisentätigkeit vor; wichtig wird auch sein, wer nach der Auszeit am besten aus seinen Startlöchern kommt.



## Unternehmensbewertung vs. Kaufpreis

Analysiert man durchgeführte Unternehmensverkäufe, stellt man sehr oft fest, dass die für Unternehmen gezahlten Kaufpreise mit den im Rahmen einer Unternehmensbewertung ermittelten Ertragswerten nichts zu tun haben. Der Käufer war dann in der Regel bereit, einen „strategischen“ Kaufpreis zu bezahlen.

**Dirk Schulte, Niggemann & Partner GmbH**  
[d.schulte@ifwniggemann.de](mailto:d.schulte@ifwniggemann.de)

### Verkäuferziel: Optimierung des Verkaufspreises

Bei der Übernahme eines Mandats zum Verkauf eines Unternehmens erfragt ein M&A-Berater die Ziele des Unternehmensverkäufers. Zu diesen Zielen zählen regelmäßig u. a. diese Punkte:

- Sicherstellung der Unternehmenskontinuität (Sicherstellung der Beschäftigtenstruktur, Erhaltung des Firmennamens, keine Standortverlagerung)
- Optimierung des Verkaufspreises
- Übernahme von Garantien und Gewährleistungen: Beschränkung auf eine Quote von ca. 20 % des Verkaufspreises für eine Laufzeit von 18-24 Monaten
- professioneller Ablauf der Transaktion unter Wahrung von Diskretion und Verkäuferinteressen

Bei vielen Verkäufern steht die Optimierung des Verkaufspreises an erster Stelle. Oftmals haben Unternehmensverkäufer bereits vor den ersten Aktivitäten gewisse Vorstellungen, welchen Verkaufspreis sie erzielen wollen bzw. was ihr Unternehmen wert ist.

Damit der Berater einschätzen kann, ob dieses Ziel realistisch ist, wird zu Beginn der Verkaufsaktivitäten eine Unternehmensbewertung erstellt. Für eine derartige Unternehmensbewertung stehen in der Praxis verschiedene Modelle zur Verfügung. Im Rahmen von M&A-Transaktionen haben sich die Gesamtbewertungsverfahren etabliert.

Diese sind in folgender Grafik dargestellt: