

SICNUM Newsletter



In eigener Sache

15 Jahre SICNUM

Mergers & Acquisitions

Nachfolgeplanung

Sanierung

Liquidation

Kooperation

SICNUM und GGW

Sehr geehrte Damen und Herren,

in über 15 Jahren hat sich SICNUM mit seinen in den unterschiedlichsten Bereichen erfahrenen Beratern eine umfassende Branchenkompetenz aufgebaut. Ob in Industrie, Dienstleistung, Handel, Handwerk oder in der Bauwirtschaft – mit unserem Pool aus festen und freien Beratern haben wir kompetente Ansprechpartner für Ihr Projekt. Zögern Sie nicht, für potenzielle Projekte konkrete Branchen-Referenzen und/oder Berater-Referenzen bei uns zu erfragen.

Auch wenn das Ziel unserer Sanierungsberatung der Erhalt bzw. die Fortführung eines Unternehmens ist, haben wir in dieser Ausgabe den Fall einer Liquidation bei einem Autohaus dargestellt. Ferner gehen wir im Bereich Mergers and Acquisitions auf die Unternehmensnachfolge sowie auf unsere Kooperation mit der GGW Gruppe ein.

Lars Hebel

Geschäftsführer
lhebel@sicnum.de

Meik Mewes

Geschäftsführer
mmewes@sicnum.de

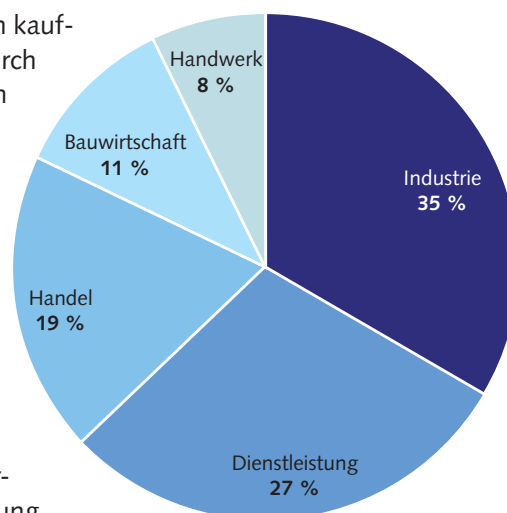
15 JAHRE SICNUM

Seit der Gründung 1998 ist SICNUM kontinuierlich gewachsen: mit sechs modular aufgebauten Geschäftsbereichen (Controlling, Sanierung, Kapitalbeschaffung, Mergers & Acquisitions, Effizienz und Strategie) sind wir heute von Hamburg, Düsseldorf und Stuttgart aus bundesweit tätig. Über 350 mittelständische Unternehmen in über 530 Projekten haben wir bisher erfolgreich in Wachstums- und Krisenphasen wie auch Beteiligungssituationen beraten. Ob Unternehmen mit 10 oder mit 2.000 Mitarbeitern – die individuelle Beratung steht bei SICNUM im Vordergrund.

Vor allem die SICNUM-Berater machen den Unterschied: Neben der hohen kaufmännischen und technischen Kompetenz zeichnen sich unsere Berater durch die Arbeit in bereichsübergreifenden Teams aus. Darüber hinaus besitzen unsere Berater eine solide und langjährige Berufserfahrung in Industrie, Handel, Dienstleistung, in der Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung oder Steuerberatung. Aufgrund der langjährigen Tätigkeit verfügt SICNUM über eine breite Branchen-Erfahrung. Mit über 20 festen Mitarbeitern zzgl. freien Branchen- und Funktionsspezialisten sowie den Kooperationspartnern deckt SICNUM alle Fragestellungen in den sechs Geschäftsbereichen ab.

SICNUM gibt Unternehmen neue Kraft:

Unsere erfahrenen Berater stehen für umsetzbare Konzepte und eine erfolgreiche Durchführung. Unsere neutrale und fachlich fundierte Drittmeinung führt zu Transparenz und erhöhter Akzeptanz bei Kapitalgebern. Wir erarbeiten optimale Finanzierungslösungen.





Ziel unserer Sanierungsberatung ist grds. der Erhalt bzw. die Fortführung eines Unternehmens. Dass aber auch eine Liquidation, also die Einstellung des Geschäftsbetriebes, für die Unternehmer und Gläubiger erfolgreich verlaufen kann, zeigt das Beispiel aus unserer Niederlassung in Düsseldorf.

Die Vorteile der Liquidation gegenüber einer Insolvenz waren:

- Befriedigung aller Gläubiger
- Beschleunigtes Verfahren für alle Beteiligten
- Vermeidung unnötiger Kosten (z. B. durch Insolvenzverwalter)
- Vermeidung etwaiger Haftungsrisiken für das Unternehmen

Ansprechpartner



Dipl.-Kfm. Meik Mewes
Bereichsleiter Sanierung und M&A
Geschäftsführer

mmewes@sicnum.de



Dipl.-Kfm. Klaus Müller
Bereichsleiter Kapitalbeschaffung

kmueller@sicnum.de

Liquidation

Unter der Liquidation eines Unternehmens versteht man den Verkauf aller Vermögensgegenstände mit dem Ziel, aus den Erlösen sämtliche Verbindlichkeiten abzulösen. Intention der Liquidation ist die Beendigung der Gesellschaft.

Beispiel aus der Praxis – Autohaus

Unser Mandant war ein Autohaus mit unzureichender Ertragslage. Kurzfristig bestand ein nicht gedeckter Mittelbedarf. In Abstimmung mit der Hausbank wurde SICNUM beauftragt, einen **Sanierungs-Check** durchzuführen. Ziel war es, eine Handlungsempfehlung zu geben.

Ergebnisse:

- Mangels Perspektiven war schnell klar, dass der Geschäftsbetrieb eingestellt werden soll.
- Aufgrund haftungsrechtlicher Aspekte war für die Geschäftsführung eine Insolvenz mit erheblichen Risiken verbunden.
- Die Liquidation war unter den gesetzten Prämissen eine durchführbare Handlungsoption und daher unsere Empfehlung!

Der Liquidationsplan: Aus dem Verkauf der Betriebsimmobilie sollten die Verbindlichkeiten getilgt werden. Für den bis zum Verkauf zu deckenden Mittelbedarf war eine Zwischenfinanzierung zu akquirieren. Relevante Risiken waren Zeitpunkt und Höhe des Immobilienerlöses sowie die Höhe der zukünftigen Verluste und des daraus resultierenden Mittelbedarfs bis zur Einstellung des Betriebs.

Unser Maßnahmenplan:

- Einstellung des Betriebs binnen 5 Monaten (Personalmaßnahmen, Verkauf Fahrzeugbestand/Ersatzteile, Sonstiges wie Verträge kündigen/ ...)
- Verkauf der Immobilie binnen 12 Monaten
- Zwischenfinanzierung

Umsetzung:

- Als Liquidator wurde der Unternehmer selbst bestimmt. SICNUM sowie ein Rechtsanwalt standen beratend zur Seite.
- Größte emotionale Hürde war die Bekanntgabe der Liquidation gegenüber den Mitarbeitern. Diese waren sehr verständnisvoll und haben den Betrieb bis zur Schließung gestützt.
- Die Kunden reagierten mit Bedauern. Die Werkstatt-Erlöse blieben stabil. Die Fahrzeuge konnten zufriedenstellend verkauft werden. Die Verluste waren geringer als geplant.
- Die Immobilie konnte nach 5 Monaten verkauft werden. Der Erlös lag knapp oberhalb der Planung.
- Da die Umsätze höher als geplant waren und die Immobilie schneller verkauft werden konnte, fiel der Mittelbedarf geringer aus. Die Bank wurde vorzeitig und vollständig abgelöst, dem Unternehmer blieb ein Liquiditätsüberschuss.

Fazit:

Wenn das Unternehmen, der Berater und die Hausbank gemeinsam agieren, ist die Liquidation eine interessante Alternative zur Insolvenz.

Nachfolgeplanung

Die Unternehmensnachfolge ist ein komplexes Projekt, das in der Regel über einen längeren Zeitraum läuft und einer professionellen Vorbereitung bedarf. Wir begleiten den gesamten Prozess bis zum Abschluss der Verträge bzw. Umsetzung der Unternehmensübergabe.

Wesentlicher Erfolgsfaktor ist dabei unsere langjährige M&A Erfahrung aus Käufer- und Verkäuferperspektive:

Strukturierte Durchführung des Transaktionsprozesses	▼
Marktgerechte Unternehmenswerte ermitteln und vertreten	▼
Übergreifende Unternehmens- und Finanzierungsberatung	▼
Steuer- und Rechtsberatung durch Kooperationspartner	▼
Aktive Begleitung bis zur Vertragserfüllung	▼

Im Rahmen einer Projektbeschreibung mit Umsetzungsfahrplan strukturieren wir insbesondere Aktivitäten, Zeiten sowie Verantwortlichkeiten und machen den Prozess damit insgesamt transparent und planbar. Unterschiedliche Gesellschafterinteressen werden neutral moderiert, im Rahmen alternativer Handlungsoptionen berücksichtigt und stellen so eine optimale Unternehmensnachfolge sicher.

Beispiel aus der Praxis – Automobilzulieferer

Der geschäftsführende Gesellschafter hat das Unternehmen in einem teils schwierigen Marktumfeld erfolgreich in dritter Generation geführt. Aus Altersgründen sollte eine rechtzeitige Übergabe an die nächste Generation erfolgen, um so den Fortbestand des seit über 100 Jahren bestehenden Unternehmens sicher zu stellen. Der zeitliche Rahmen war darüber hinaus durch die zu erwartenden grundlegenden Änderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen zur Betriebsübergabe begrenzt. Der Gesamtprozess wurde zunächst strukturiert, auf die Zeitschiene gelegt und mit klar abgegrenzten Verantwortlichkeiten versehen.

Im Rahmen eines durchgeführten "Familien-Workshops" wurden generelle Erwartungen und zukünftige Rollenverteilungen diskutiert und verbindlich festgelegt. Die von SICNUM für die Ermittlung des Unternehmenswertes durchgeführte Unternehmensbewertung auf Basis eines anerkannten Bewertungsverfahrens (IDW S1) lieferte Transparenz hinsichtlich der Anteilswerte und diente daneben der Ermittlung von Ansprüchen minderheitsbeteiligter, zukünftig nicht operativ tätig werdender Familienmitglieder (Kinder). Die im Rahmen der Anteilsübertragung geführten Gespräche mit Finanzierungspartnern wurden von SICNUM unter Einbindung möglicher Förderprogramme transparent aufbereitet und begleitet. Die Übernahme der steuerlichen und rechtlichen Beratung inkl. der optimalen Vertragsgestaltung erfolgte dabei durch unseren Kooperationspartner Dierkes Partner.

Fazit:

Eine ganzheitliche, fachübergreifende Beratung sichert eine reibungslose Umsetzung der Unternehmensnachfolge.



Ziel der M&A-Beratung ist es, Transaktionen erfolgreich umzusetzen.

Kernbereich der strategischen Nachfolgeplanung ist die Entwicklung und Abarbeitung eines Übergabefahrplans:

Was soll übertragen werden?

- Teil-/Gesamtbetrieb; Immobilien, Patente, Pensionszusage ...

Wer soll übernehmen?

- Familieninterne Übertragung; Verkauf/MBO ...

Wie soll übertragen werden?

- Schenkung; Verpachtung; entgeltlich; schrittweiser Verkauf ...

Wann soll übertragen werden?

- Einarbeitungsfahrplan; steuerliche Rahmenbedingungen ...

Ansprechpartner



Dipl.-Kfm. Meik Mewes
Bereichsleiter Sanierung und M&A
Geschäftsführer

mmewes@sicnum.de



Dipl.-Kfm. Marcus Krohne
Bereichsleiter Controlling

mkrohne@sicnum.de

SICNUM und GW schärfen gemeinsam den Blick für existenzgefährdende Risiken

Ein verantwortungsvoller Umgang mit Risiken ist für Unternehmen existenziell. Immer wieder erleben wir als Sanierungsberater, dass Unternehmen in Krisensituationen geraten, weil sie Unternehmensrisiken nicht erkennen oder unterschätzen. Es fehlen passende Versicherungskonzepte, die im Ernstfall den eingetretenen Schaden finanziell auffangen. Die nachfolgenden Beispiele verdeutlichen, wie schnell eine solche Risikosituation entstehen kann:

Ein Maschinenbauer mit knapp 600 Mitarbeitern baut für den außereuropäischen Markt eine Großanlage im Sonderbau, die nach Fertigstellung aber nicht die vertraglich vereinbarten Spezifikationen erfüllt. Versicherungsschutz besteht nicht, da das Risiko nach Einschätzung unseres Kunden nicht versicherbar ist und man erst gar nicht nach einer Versicherungslösung gesucht hat.

Ein mit 220 Mitarbeitern mittelständischer und profitabler Automobilzulieferer wird durch einen Autohersteller im Rahmen einer Rückrufaktion in Anspruch genommen. Der vermeintliche Versicherungsschutz geht verloren, da die individuellen Haftungs- und Gewährleistungsvereinbarungen diesen aushebeln. Durch eine Synchronisierung der vertraglichen Vereinbarungen mit den bestehenden Haftpflichtversicherungen hätten die Risiken größtenteils auf den Versicherer übertragen werden können.

In beiden Fällen wäre es durch spezielle Versicherungskonzepte möglich gewesen, einen Großteil der Risiken und ihre finanziellen Folgen abzudecken. Gemeinsam mit der Gossler, Gobert & Wolters Gruppe als fachkundiger Partner im Bereich Risiko- und Versicherungsmanagement möchten wir den Blick für diese Risiken schärfen. Konkret schaffen wir in Zusammenarbeit mit den Versicherungsexperten von GW für unsere Kunden die Möglichkeit, unabhängig, kostenlos und unverbindlich ihre Risiken zu analysieren und zeigen Wege eines optimalen Versicherungsschutzes auf. Mitunter lassen sich Kosten für den Versicherungsschutz sogar reduzieren.

Über die GW Gruppe

Die Gossler, Gobert & Wolters Gruppe ist einer der großen unabhängigen und inhabergeführten Industrieversicherungsmakler in Deutschland und betreut mittelständische Unternehmen aus Industrie, Handel, Gewerbe sowie den rechts- und wirtschaftsberatenden Berufen. www.ggw.de



„Die Analyse aller Unternehmensrisiken schafft Transparenz & die Grundlage zur Entwicklung optimaler Versicherungslösungen.“

Ansprechpartner



Markus Hoffmann
GGW Gruppe

Tel.: 040/328101-588
E-Mail: m.hoffmann@ggw.de

Fax-Bestellung

Per Fax können Sie weiterführende Unterlagen zu den Themen in dieser Ausgabe anfordern.

- Bereichsbroschüre Mergers & Acquisitions
- Bereichsbroschüre Sanierung
- Unternehmensdarstellung SICNUM

Versand bitte

- per E-Mail an _____
- per Post (Adresse unten)

SICNUM

Herausgeber:

SICNUM Mittelstandsberatung GmbH

Verantwortlich: Lars Hebel, Meik Mewes (Geschäftsführung)
Handelsregister: Amtsgericht Hamburg HRB 65042
Ust-IdNr: DE 188529119

Der Newsletter ist auch als PDF unter www.sicnum.de/news verfügbar. Gern nehmen wir Interessenten unter info@sicnum.de in den Verteiler auf.

© Copyright 2013, SICNUM Mittelstandsberatung GmbH
Alle Beiträge verstehen sich ohne Gewähr. Sie ersetzen nicht die Beratung im Einzelfall.

SICNUM GmbH • Zentrales Marketing • Schmiedestr. 2 • 20095 Hamburg

Hamburg
Schmiedestraße 2
20095 Hamburg
Tel. 040 / 28 41 42 43
Fax 040 / 28 41 42 44
hamburg@sicnum.de

Düsseldorf
Prinzenallee 7
40549 Düsseldorf
Tel. 0211 / 52 39 14 34
Fax 0211 / 52 39 12 00
duesseldorf@sicnum.de

Stuttgart
Königstraße 10c
70173 Stuttgart
Tel. 0711 / 22 25 44 61
Fax 0711 / 22 25 42 00
stuttgart@sicnum.de