



# **Unternehmenskauf & Unternehmensverkauf**

**Shell Technologie Centre  
Hamburg 29.05.2015**

**Marcus Schäfer, Rechtsanwalt**

- 1995 gegründet
- Seit 2003 ausschließlich im Energiehandel tätig
- Schwerpunkte: Energiesteuerrecht  
Überfüllschäden  
Insolvenzrecht (Anfechtung)  
Forderungsmanagement  
Unternehmensverkäufe im  
Energiehandel
- 13 Mitarbeiter, darunter vier Berufsträger

- 1992 Rechtsanwalt
- 1995 Kanzlei Gründung
- 1989 bis 1999 Mitarbeiter am Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim
- 1997 Schäfer • Schneemann Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
  - überwiegend Unternehmensverkäufe bis ca. 2002
- 1999 bis 2005 Geschäftsführer Gründerverbund der Universität Mannheim
  - Schwerpunktthema Unternehmensnachfolge

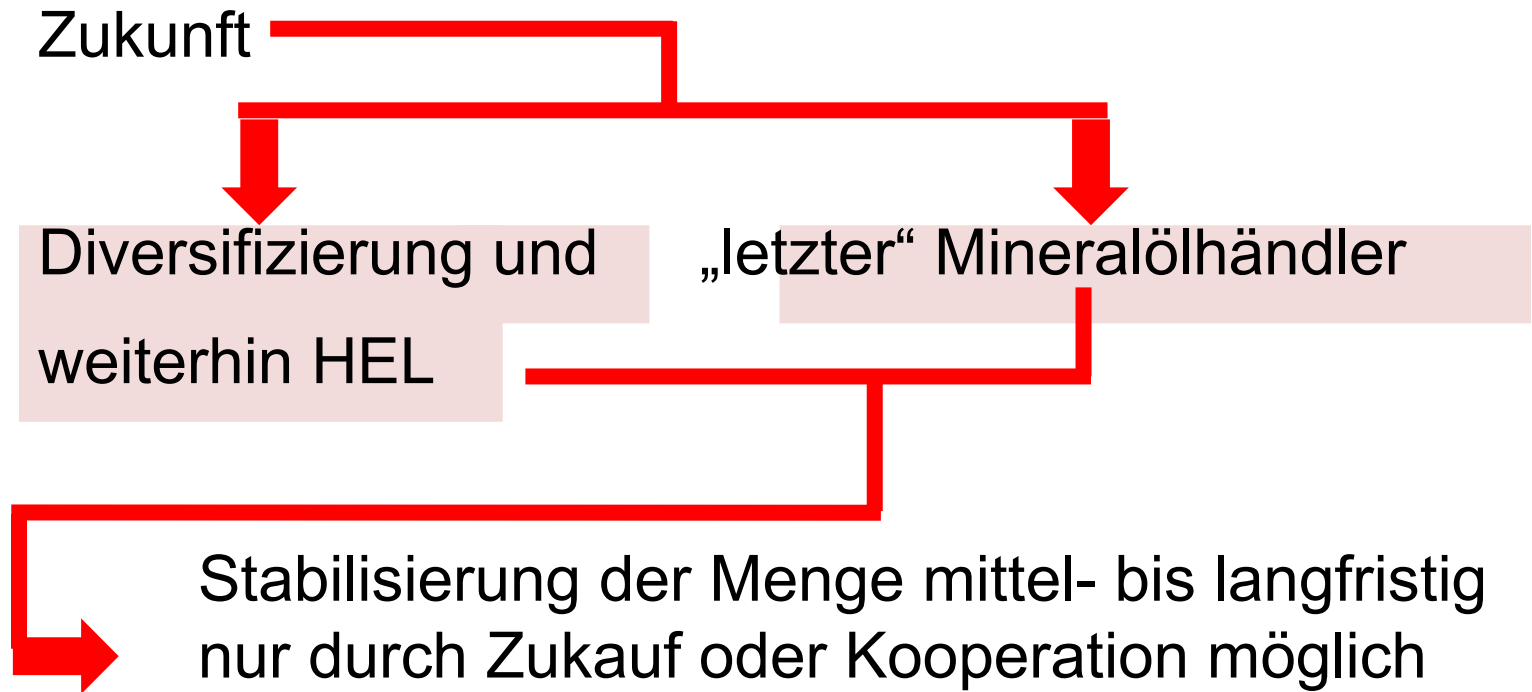
# Rahmenbedingungen im Energiehandel

- Marktvolumen für HEL ist fallend
- Scheitern der Initiative von UNITI etc. war auch nicht förderlich
- „Deutschland macht plus“ wird das in der zweiten Auflage auch nicht rausreißen
- Politische Rahmenbedingungen latent negativ
- AVwS und TRwS 791 wirkt negativ
- TRwS 791 Teil 2 wird verschiedenen Anlagen „den Garaus machen“

## Rahmenbedingungen im Energiehandel

- Unternehmen unter einer Größenordnung von 25.000 bis 30.000 m<sup>3</sup> HEL und DK (ohne DK-Großpartien) sind mittel- bis langfristig nicht mehr rentabel
- 2013 war ein sehr gutes Jahr
- 2014 war durch den ausbleibenden Winter recht schwach, wurde am Ende durch den Preissturz noch etwas geschönt
- Winter war wieder nicht kalt – aber immerhin lang
- Füllstand in den Tanks ist überdurchschnittlich

# Rahmenbedingungen im Energiehandel

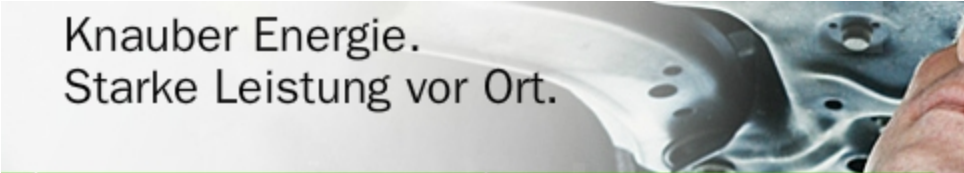


# Welche Formen der Produktdiversifizierung halten Sie für sinnvoll?

Premium-Produkte  
Pellets  
Tankstelle  
Gas  
Wärmeverträge  
Strom  
Logistik / Spedition  
Tankreinigung  
Schmierstoffe / AdBlue  
Vermittlung Ferienwohnung /  
branchenfremd



Knauber Energie.  
Starke Leistung vor Ort.



**Heizöl**

**Flüssiggas**

**Erdgas**

**Holzpellets**

**Blockheizkraftwerke**

**Autogas**

**Tankpool24**

**Tankstellen**

**Kraftstoffe**

**Auto- und  
Industrieschmierstoffe**

**LPG Trading**

**Flaschengas**

**Technische Gase**

**Contracting**

<b>Mineralöle</b>	<a href="#">Heizöl</a>   <a href="#">Heizöl-Abo</a>   <a href="#">Thermix Plus</a>   <a href="#">Diesel</a>   <a href="#">Schmierstoffe</a>
<b>Mineralölspeidition</b>	<a href="#">Endverbraucherbelieferung All-Inclusive-Paket</a>
<b>Erdgas</b>	<a href="#">Preisrechner</a>   <a href="#">Wie wechseln</a>   <a href="#">Häufige Fragen</a>
<b>Strom</b>	<a href="#">Preisrechner</a>   <a href="#">Wie wechseln</a>   <a href="#">Häufige Fragen</a>
<b>Tankservice</b>	<a href="#">Tankschutz, Tankbau und Tankreinigung</a>
<b>Tankstellen</b>	<a href="#">Bargeldlos tanken, Selbstverbraucheranlagen</a>
<b>Energieservice</b>	<a href="#">Wärmelieferung und Contracting</a>   <a href="#">Energieberatung</a>
<b>Heizungsservice</b>	<a href="#">Heizungswartung, -sanierung und alternative Heizkonzepte</a>
<b>Holzpellets</b>	<a href="#">Die alternative Heizenergie!</a>

## Umweltfreundliche Energien von MONTANA



MONTANA PELLETS

Unsere Pellets unterliegen strengsten Qualitätskriterien nach DINplus und der ÖNorm. Sie werden aus heimischen Holzspänen ohne chemische Zusätze in unserer Region hergestellt und ständig auf Reinheit und Qualität kontrolliert.

» MEHR ERFAHREN



MONTANA BIOGAS

MONTANA Biogas ist Erdgas mit einem 10%igen Anteil an regenerativem Biogas. Dieses wird umweltfreundlich in heimischen Anlagen aus biogenen Reststoffen hergestellt.

» MEHR ERFAHREN



MONTANA KLIMANEUTRALES HEIZÖL

Unser Heizöl gibt es auch mit der Zusatzvereinbarung MONTANA klimaneutral. Damit unterstützen Sie weltweit Klimaschutzprojekte zur Senkung der globalen CO<sub>2</sub>-Emissionen.

» MEHR ERFAHREN



UMWELTFREUNDLICHER STROM AUS 100 %  
WASSERKRAFT

Auch beim Strom setzt MONTANA auf klimafreundliche und nachhaltige Energien – zu einem günstigen Preis und fairen Konditionen.

» MEHR ERFAHREN



GÜNSTIGES HEIZÖL FÜR MÜNCHEN UND BAYERN

Bei MONTANA kaufen Sie günstiges Heizöl in bester Qualität. Wir liefern schnell, zuverlässig und sauber – in München und ganz Bayern.


» MEHR ERFAHREN













GÜNSTIGES ERDGAS VOM SERVICE-SIEGER

Bei MONTANA erhalten Sie günstiges Erdgas zu fairen Konditionen. Dafür wurden wir 2014 vom Deutschen Institut für Service-Qualität mit dem Deutschen Servicepreis ausgezeichnet.

» MEHR ERFAHREN

 **Die Shell Transport-Profis**  
Shell FuelSave-Trainings für Ihre Fahrer

 Schmierstoffe	 Heizöl	 Kraftstoffe
 Gas	 Strom	 Pellets
 Briketts	 Tanken	 Werkstatt
 Spedition		

Das Unternehmen wurde in den 1960er-Jahren von Alois Baumann gegründet und 2008 von Jürgen Baumann übernommen. In den Anfangsjahren waren wir als reiner Schmierstoff- und Mineralölvertrieb tätig, expandierten in der Folgezeit um weitere Sparten und sind heute ein moderner Dienstleistungsbetrieb.

Spezialisiert haben wir uns auf die Gebiete Schmierstoffe, Spezialschmierstoffe, Nano-Oberflächenbeschichtung, Entsorgungen, Werkstattausrüstungen, Sprays, Putztücher, Textiler Mietservice, Handreinigung, Handpflege, und natürlich versorgen wir Sie auch weiterhin mit Brennstoffen. Unser Sortiment umfasst viele wichtige Produkte, die einen reibungslosen und umweltbewussten Ablauf in modernen Unternehmen gewährleisten.



**Übertragung des Familienunternehmens** an den Sohn Walter Wagner und seine Frau Maria. Die Familie kann in den Kriegsjahren das Geschäft aufrechterhalten und in den 50er und 60er Jahren den Ausbau weiter fortführen.

**1968**

**übernehmen Hans und Brigitte Wagner das Brennstoffgeschäft** und führen es mit dem seit 1962 bestehenden Transportunternehmen von Hans Wagner zusammen.

**1979**

**Beschaffung des ersten Abrollcontainerfahrzeuges** - Start des Containerdienstes

**1991**

**Umzug des Unternehmens** in das Gewerbegebiet und Erweiterung der Dienstleistungen um die mobile Umwelttechnik zur Wiederverwertung organischer Abfälle.

**1992**

**Umwandlung der Einzelfirma in die Rechtsform der GmbH.** Die Söhne Alexander und Hansjörg Wagner treten als 4. Generation und Geschäftsführer ins Unternehmen ein.

**1992**

**Eröffnung des ersten Wertstoffhofes** im Landkreis Bad Dürkheim in Grünstadt sowie Inbetriebnahme der Grünabfall-Kompostanlage in Frankenthal.

**1996**

**Inbetriebnahme der Grünabfall-Kompostanlage in Hockenheim.**

Produktion von Qualitätskompost mit RAL Gütezeichen und weiterer Produkte für den Gartenbau.

**2002**

**Beginn des Holzpelletshandels** und Bau des Lagersilos für Holzpellets sowie Beschaffung des ersten speziellen Pelletslieferfahrzeuges.

**2003**

**Indienststellung eines leistungsfähigen Mobilhackers** als Dienstleistung zur Herstellung von Holzhackschnitzeln als Brennstoff oder für den Gartenbau.

**2004**

**Beschaffung des zweiten Spezial-Pelletslastzuges** zur Belieferung der Endkunden.

**2007**

**Beschaffung des dritten Spezial-Pelletslastzuges** zur Belieferung der Endkunden.

**2011**

**feiert das Unternehmen 100-jähriges Jubiläum.** Heute sind 25 Mitarbeiter beschäftigt.

## Diversifizierung

Tankstellen	mittelfristig ordentlich
Schmierstoffe	mittel- und langfristig gut
Gashandel	mittelfristig geringer Ertrag
Stromhandel	kaum Ertrag möglich
Pellethandel	weiter leicht steigend, aber auch unter Preisdruck und fallenden Margen
Scheitholz	lokal unterschiedlich und Nischenprodukt
Heizungsbau	bei konsequenter Ausweitung am Energiemix teilzunehmen gut

## Diversifizierung

Speicherstrom

in der Zukunft bei neuen  
Speicheroptionen interessant

Energiedienstleistungen

**Aber in allen Fällen mit der weiteren Aktivität als  
Mineralölhändler verbunden**

Hier bedarf es zur Erhaltung der Menge gegebenenfalls  
des Zukaufs



# Übernahmekandidaten

- Händler, die ausschließlich HEL vertreiben und unter 10.000 m<sup>3</sup> liegen, dürften bald Liquiditätsschwierigkeiten haben. Dies wird durch notwendige Investitionen noch begünstigt.
- Im Fokus stehen die potentiellen Problemhändler bis zu 10.000 m<sup>3</sup> oder
- solche Unternehmen ohne Nachfolger

Auf was würden Sie bei der  
Akquise eines zu  
übernehmenden  
Unternehmens Wert legen?

- Stammkundschaft
- Kundenstruktur
- Fuhrpark
- Mitarbeiter
- Assets
- Bilanzen / Umsatz / Rend
- Ausbaufähigkeit
- Wettbewerbssituation
- Synergie / lokal
- Volumen / Produkt mix

- Übernahme / Mitarbeit von Übergeber
- Datenwahrheit
- Image
- Mengenverhalt

## Herangehensweise

Wie identifizieren Sie solche Übernahmekandidaten und wie gehen Sie dabei vor?

- Warten, bis einer auf Sie zukommt?
- Ansprache der z.B. durch Belieferung bekannten Unternehmen?
- Regelmäßiger Kontakt zu Barfeld etc.?
- Allgemeine Werbung – und wenn wie?
- Rundbrief?
- Gezielte Ansprache?

## These zu Übernahmekandidaten

- Unternehmen, die von einem Inhaber, der altersbedingt und aus Mangel an Perspektive und/oder Nachfolgern verkauft werden, sind schlechter als
- aktive Unternehmen von einem Unternehmer, der zwar langfristig keine Perspektive hat, aber mittelfristig auch alleine überleben würde.

## Wo drückt den Übergeber der Schuh?

- Logistik und Fahrzeugtechnik
- Fixkosten Fahrzeug/Fahrer zur Menge
- Versorgungssituation/Sicherheiten bei Vorlieferant
- Keine Lust auf Administration insbesondere Rechnungswesen und Mahnwesen
- Unternehmer als Fahrer fällt weg

## Focus des Übergebers

- Auch Unternehmer, die in den Ruhestand gehen, achten darauf, was mit ihren Kunden passiert und wie die Sache weitergehen soll.



## Argumente für den Übergeber

- Versorgung und Betreuung der Kunden
- Schlüssiges Konzept der Belieferung und Fortführung
- Zukunft und Sicherheit für die Mitarbeiter
- Überzeugende Lösungen, die die Verkäufer zumindest in der Übergangszeit mittragen können
- Chemie mit dem Käufer/Kooperationspartner
- Eigenes Umfeld, in dem der Übergeber weiter agiert
- Kaufpreis

## Angebot an potentiellen Übergeber

Man macht an den Händler ein Angebot zur  
“strategischen“ Zusammenarbeit

- Hervorheben des Nutzens für den Kunden
- Übergeber muss den Kunden noch als seinen Kunden sehen und bearbeiten können, auch wenn es nicht mehr seiner ist
- Abnahme der Problembereiche oder derer, auf die der Übergeber keine Lust hat
- Übergeber muss das machen können, was er gut kann und was ihm Spaß macht
- Übergeber muss finanziell fair abgesichert sein

## Möglichkeiten der Kooperation

Ziel ist es, den Übergeber an das Unternehmen zu binden. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Das Ziel ist langfristig.

- Übergeber verkauft und fährt aus. Belieferung durch Übernehmer. Verteilung VK – EK – Vorfracht – Fracht und dann Verteilungsmaßstab.
- Reine Verkäufertätigkeit gegen Provision
- Getrennte Unternehmen und lediglich Kooperation im Lager und mit der Beschaffung
- Ausfuhrkooperation ...

Achtung: Immer an den HV-Ausgleich denken.

# Unternehmensverkauf

- Der Unternehmensverkauf kann sich aus den Verhandlungen zuvor ergeben
- Es kommt der Verkäufer auf Sie zu
- Sie werden im Rahmen eines unterstützten Verkaufes mit einbezogen

## Typischer unterstützter Verkaufsablauf

- Verkäufer nimmt Kontakt auf
- Es werden die ersten Zahlen aufbereitet
- Es wird eine Kurzbeschreibung des Unternehmens angefertigt, anhand derer das konkrete Unternehmen nicht identifizierbar ist
- Je nach Größe wird ein Exposé oder nur Unterlagen zum Versand vorbereitet
- Es werden potentielle Käufer identifiziert
- Käufer werden angeschrieben mit der Bitte um eine unverbindliche vorstellbare Kaufpreisnennung

## Typischer unterstützter Verkaufsablauf

- Nach Eingang der unverbindlichen Offerten werden diejenigen Käufer bestimmt, mit denen verhandelt werden soll
- Diese Käufer erhalten eine Vertraulichkeitsvereinbarung
- Nach Eingang der Vertraulichkeitsvereinbarungen werden die Unterlagen übersandt
- Es werden persönliche Gespräche durchgeführt; gegebenenfalls in mehreren Runden
- Entscheidung für die besten zwei Kandidaten; mit denen auf jeden Fall eine zweite Runde

# Typischer unterstützter Verkaufsablauf

- eventuell Due Diligence
- Festlegung von Preis und Konditionen
- Entscheidung
- gegebenenfalls Vorvertrag
- Detailverhandlung
- Optimierung anhand steuerlicher Aspekte
- Unterschrift; Übergang zum Stichtag
- Begleitung für Käufer
- endgültiges Ausscheiden

## Argumente für den Verkäufer

- Meine Kunden müssen auch in Zukunft gut bedient werden!
- Meine Mitarbeiter müssen in Zukunft gesichert sein!
- Ich muss für den Ruhestand abgesichert sein.
- Das Konzept der Fortführung muss schlüssig sein.
- Es muss ein gutes Verhältnis zu dem Käufer bestehen und ich muss mich dabei gut fühlen.



## Ziel des Kaufes

- Es sollen möglichst wenige der Kundenbeziehungen verloren gehen.
- Der Kunde soll vom Verkauf zunächst möglichst wenig merken.
- Die Übernahme soll nach außen hin schleichend und unauffällig vor sich gehen.
- Problemfeld Datenschutz

## Arten des Verkaufes:



### asset deal

Es gehen nur Anlagegüter auf den Käufer über wie Kundenstamm, TkW, Ausstattung, Pacht- und Mietverträge.

Die alte GmbH z.B. bleibt weiter erhalten und wird abgewickelt

### share deal

Das Unternehmen geht als ganzes auf Käufer über; z.B. durch Übertragung der GmbH-Anteile etc.

## Vor- und Nachteile eines asset-deals:

- Es gehen nur einzelne Anlagegüter – materielle und immaterielle – über. Die Risiken, die an diesen Anlagegütern hängen sind in der Regel überschaubar und man geht kein zu großes Risiko ein. Für „Leichen im Keller“ haftet der Käufer nicht.
- Bei großen Unternehmen, die verzweigte Geschäftsfelder haben und z.B. verschiedene Grundstücke usw. wird das schwerer handhabbar und der Verkäufer will das meist nicht.
- Die Haftung aus der Firma kann und muss ausgeschlossen werden.

## Vor- und Nachteile eines share-deals:

- Der Käufer wird Inhaber des Unternehmens z.B. durch die Übernahme aller oder der überwiegenden Gesellschaftsanteile.
- Das gesamte Risiko geht auf den Käufer über. Es muss also sehr gründlich geprüft werden.
- Die Kaufpreisbestimmung wird recht komplex. Es können zwar allgemein bekannte Bewertungsmethoden herangezogen werden, eigenen sich aber allenfalls bedingt.
- Bei e.K. ist das nicht möglich.

# Kaufpreisbestimmung Unternehmen

„Normale Bewertungsmethoden“ der Steuerberater oder der Wirtschaft versagen, da häufig ein viel zu hoher Wert herauskommt.

**Ein Unternehmen ist genau das wert, was ein Käufer bereit ist, dafür zu zahlen.**

Bei einer Ausschreibung an verschiedene potentielle Käufer bei einem unterstützten Verkauf wie oben geschildert, wird sich der Wert durch die verschiedenen unverbindlichen Einstiegsangebote leicht ergeben. Es gibt meist ein paar Ausreißer nach unten, aber es bildet sich schnell ein vergleichbares Feld der seriösen und interessierten Anbieter.

# Kaufpreisbestimmung Kundenstamm

Näherungsmethode:

Allgemein: Zwischen 6,00 und 20,00 € je 1.000 Liter.

Da der Markt heute sehr verkäuferfreundlich ist, da aus der dargestellten Problematik viele auf Zukäufe angewiesen sind, werden aktuell auch Preise von 30,00 € und mehr erzielt.

## Vorgehen:

- Großpartien DK und HEL abziehen
- Belieferung an eigene Tankstelle etc. abziehen
- HEL-Lieferungen Hausbrand und „Bauern-DK“ betrachten und die Marge ermitteln

## Kaufpreisbestimmung Kundenstamm

- Den anzusetzenden Wert anhand folgender Kriterien bestimmen:
  - Marge für die einzelnen Liefersegmente bestimmen, falls möglich. Bei Nutzern von Eurodata kann auch der Abgleich mit den Benchmarks der Teilnehmer herangezogen werden
  - Wie und wie lange bleibt der Verkäufer für den Käufer noch aktiv
  - Wie hoch ist der Anteil über esyoil, heizoel24 etc.

## Kaufpreisbestimmung Kundenstamm

- Welche Synergien können realisiert werden
- Strategische Gesichtspunkte
  
- Sofern mit den Großpartien DK und HEL tatsächlich Geld verdient wird, dann kann dafür ein angemessener Preis angesetzt werden.
  
- Übernahme von TkW nach Gutachten



## Bewertung des Unternehmens

Bei Heizölhändlern, die nicht besonders diversifiziert sind, kann auch nach dem früher als „Züricher Verfahren“ genannten Modell vorgegangen werden:

- Bilanzen bereinigen und gegebenenfalls marktgerechte fiktive Löhne für Unternehmer und Ehefrauen einstellen.
- Ergebnis vor Steuern und Afa für die letzten drei Jahre so ermitteln.

## Bewertung des Unternehmens

- Diese Ergebnisse dann wie folgt verwenden:
  - 2012 x 1
  - 2013 x 2
  - 2014 x 3
  - Summe / 6 = gemittelter Ertragswert
- Multiplikation des gemittelten Wertes mit einem Faktor zwischen 2,0 und 3,0 nach den Faktoren, die auch zuvor beschrieben wurden.
- Aufgrund des Verkäufermarktes kann auch mehr als 3,0 angesetzt werden.

## Bewertung von Tankstellen

Die Bewertung von Tankstellen ist schwierig.

Diskontierungsmethoden müssen zumindest anhand der örtlichen Bedingungen sehr zurückhaltend und vorsichtig angewandt werden.

### **Beispiel:**

Tankstelle Premiummarke, kleiner Ort mit ca. 10.000 Einwohnern. Kein Durchgangsverkehr an der Tankstelle. Eine weitere Farbantankstelle vor Ort.

## 1) Entwicklung

### 1a) Kraftstoff

	2010	2011	2012
Absatz DK	2.496 cbm	2.700 cbm	2.616 cbm
Absatz VK	0 cbm	0 cbm	0 cbm
<b>Kraftstoff/Jahr cbm</b>	<b>2.496 cbm</b>	<b>2.700 cbm</b>	<b>2.616 cbm</b>
Ertrag DK	96.343 €	89.127 €	84.289 €
Ertrag VK		0 €	0 €
<b>Ertrag Kraftstoff</b>	<b>96.343 €</b>	<b>89.127 €</b>	<b>84.289 €</b>
Erlöse Bonus			
Brutto Marge	3.860 €	3.301 €	3.222 €
Frachten	0 €	0 €	0 €
<b>Netto Marge</b>	<b>3.860 €</b>	<b>3.301 €</b>	<b>3.222 €</b>
Ertrag Gas	0 €	0 €	0 €

### 1b) Unternehmen

Rohrertrag (aus Kraftstoff/Gas)	96.343 €	89.127 €	84.289 €
Rohrertrag (Shop/Bistro/usw.)	50.000 €	50.000 €	50.000 €
Rohrertrag (Wäsche/KFZ/usw.)	30.000 €	30.000 €	30.000 €
Sonst. Einn. (z.B. Bonus)			
Pacht (Station/Fix/Prov)	0 €	0 €	0 €
Personalkosten	43.030 €	42.061 €	41.557 €
	11.000 €	12.833 €	12.634 €

### Ertrag - Anpassung - Beurteilung

Absatzzahlen nach Angaben des Auftraggebers -  
keine Aufteilung nach VK/DK -

### Zu- Abschläge - warum?

Die Aufteilung der Roherträge wurden geschätzt - sie sind aus  
Abschlüssen nicht ersichtlich.  
In den Reparaturkosten sind Einmalaufwendungen enthalten -  
dadurch musste der Cashflow Mittelwert nach oben angepasst  
werden.

# Bewertung von Tankstellen

Wertermittlung Tankstelle (4).pdf - Adobe Reader

Meine Dateien 140% Werkzeuge Sign

Sonst. Einn. (z.B. Bonus)			
Pacht (Station/Fix/Prov)	0 €	0 €	0 €
Personalkosten	43.030 €	42.061 €	41.557 €
AFA	11.260 €	12.833 €	12.634 €
Instandhaltung	11.500 €	6.435 €	14.992 €
Zinsen	869 €	880 €	0 €
Sonstiger Aufwand	44.126 €	41.137 €	40.588 €
<b>Betriebsergebnis (laut BWA)</b>	<b>65.558 €</b>	<b>65.781 €</b>	<b>54.518 €</b>
Cashflow Ergebnis+AFA+Zins+Bonus	77.687 €	79.494 €	67.152 €
Zu - Abschläge (geschätzt)	5.000 €	5.000 €	7.000 €
<b>Cashflow angepasst</b>	<b>82.687 €</b>	<b>84.494 €</b>	<b>74.152 €</b>
		Mittelwert	79.323 €
		Mittelwert angepasst	80

Abschlüssen nicht berücksichtigt.  
In den Reparaturkosten sind Einmalaufwendungen enthalten, dadurch musste der Cashflow Mittelwert nach oben angepasst werden.

**2) Anpassung / Korrektur**

der Korrekturfaktor wird individuell für jede Station und jeden Standort eingeschätzt - die Abzüge oder Zuschläge beeinflussen den Geschäftswert.

keine Veränderung der Standortqualität für die Zukunft zu erwarten

Standortqualität  Korrekturfaktor

Punkte von 360

Prov. - Pachtsituation  Grundstücksfläche 1.588 qm - Preis ca. 150 €/qm  
Grundstück von eigener Firma angepachtet

Punkte von  =

Kraftstoffmenge auch in Zukunft nicht steigerungsfähig - Lage für eine TS nicht ideal -



# Bewertung von Tankstellen

**3) Geschäftswertermittlung** (Basisdaten) **CFN (Cashflow nachhaltig)** 80.000 € (Bewertungsgrundlage)

Nutzungsdauer (n): 10 Jahre Für die Geschäftswertberechnung wird bei einer entspr. Pachtlaufzeit und Eigentumsgrundstücken grundsätzlich von einer 10 jährigen Nutzung ausgegangen. Eine eventuell längere Nutzung drückt sich im geschätzten Restwert aus.

Inflation (If): 3,00% Es wird ein gleichbleibender Cashflow unterstellt, der durch eine Ertragsanpassung den Inflationsverlust ausgleicht.

OPP Zins (Opp): 22,00% Der Opportunitätszins drückt das Risiko der Investition aus. Das Risikoprofil bei Tankstellen wird in der Regel mit einem Wert zwischen 22 und 25% bewertet.

Cashflow am Ende / Periode:  $(CFN \times If^n)$

diskontierter Cashflow:  $\left(\frac{CFN}{(1+Opp)^n}\right)$

Jahr 1	82.400 €
Jahr 2	84.872 €
Jahr 3	87.418 €
Jahr 4	90.041 €
Jahr 5	92.742 €
Jahr 6	95.524 €
Jahr 7	98.390 €
Jahr 8	101.342 €
Jahr 9	104.382 €
Jahr 10	107.513 €

Jahr 1	67.541 €
Jahr 2	57.022 €
Jahr 3	48.142 €
Jahr 4	40.644 €
Jahr 5	34.314 €
Jahr 6	28.970 €
Jahr 7	24.459 €
Jahr 8	20.649 €
Jahr 9	17.434 €
Jahr 10	14.719 €

Der mit dem Opportunitätszins diskontierte, nachhaltig erzielbare Cashflow mit dem diskontierten Restwert ergibt den Geschäftswert.

Eventuelle Sofortinvestitionen mindern den Wert und ergeben den Kaufpreis.

Der Restwert am Ende der Nutzungszeit oder nach 10 Jahren wird geschätzt. (Nur bei eigenem Investment)

Eine eventuelle Rückbaupflichtung wird diskontiert und vom Geschäftswert abgezogen.

Grundstück werden immer zum Zeitwert eingesetzt und nicht diskontiert

Cashflow gesamt	944.624 €
Rückbaupflichtung (nur bei Pachtgrundstücken)	0 €
Restwert geschätzt (Objektwert nach 10 Jahren)	300.000 €
Restwert (RW - Rückbaupflichtung)	300.000 €

Summe Cashflow diskontiert	353.894 €
Grundstückswert	240.000 €
Restwert diskontiert	41.070 €
Invest nach Übernahme	0 €
Geschäftswert nach DCF	634.964 €

Grundstück - Zeitwert

Das Objekt ist in einem technisch aktuellen Zustand

## Bewertung von Tankstellen

Ich persönlich finde die Bewertung nicht besonders seriös und realistisch. Anstelle der permanenten Zuschläge wären eher Abschläge und vorsichtige Ansätze angemessen. Der Opportunitätszins wäre wohl anzupassen.

Ich habe auch noch nicht gesehen, dass für eine solche Tankstelle ein solcher Preis gezahlt worden wäre.

CFN 80.000, 1,0 % Inflation, OPP 25 % = 296.735 €

CFN 60.000, 1,0 % Inflation, OPP 25 % = 222.552 €

Andere setzen für die Tankstelle 8 bis 10 €/1.000 l an.

## Unternehmensbewertung share-deal

Bei der Unternehmensbewertung im share-deal empfehle ich, die einzelnen Bestandteile separat zu bewerten, sofern die Kosten zuzuordnen sind.

- Kundenstamm HEL und Bauern-DK nach  $x \text{ €/m}^3$
- Tankstellen nach vorsichtigem cash-flow-Verfahren
- Grundstücke nach Gutachten
- TkW und sonstige Anlagegüter nach Gutachten

Summe

- Risikoabschläge nach Ergebnis der due diligence



## due diligence

Es soll nur einige Details eingegangen werden. Notwendig ist diese nur beim share-deal in größerem Umfang. Beim asset-deal genügt eine Kurzprüfung, um die Angaben des Verkäufers auf Plausibilität zu prüfen.

### **Mitarbeiter**

- Sämtliche Arbeitsverträge prüfen und auf Sonderzahlungen, Pensionszusagen etc. achten.
- Insbesondere bei asset-deal:  
Die Mitarbeiter mit ihren genauen Aufgaben und Kontakten zum Kunden erfassen und sichten.

## Lager und Tankstellen

- Sämtliche Zulassungen und Abnahmen dokumentieren. Selbst oder durch Gutachter Sichtprüfung machen. Alte Bodengutachten sichten. Bodengutachten auf jeden Fall durchführen in Absprache mit Verkäufer eventuell auf Basis der Altgutachten.

## Geschäftstätigkeit und Forderungsmanagement

- Bei Großkunden die Zahlungsmoral über mindestens vier Jahre prüfen, ob Zahlungsverzug, Ratenzahlungen, Tilgungspläne etc. vorlagen wegen der Insolvenzverwalteranfechtung.

## Steuern - Energiesteuer

- Prüfung der korrekten Handhabung in Bezug auf die Energiesteuer und Quotenverpflichtung.
- Allgemeine steuerliche Prüfung.  
Je nachdem wie der Kaufpreis gefunden wurde bedarf es umfassender Prüfungen der Bilanzen und aller dazu gehöriger Unterlagen.

## Vertragsbestandteile

Auch hier werden nur einige typische Punkte herausgegriffen.

### **Kundenstamm**

- Übertragung des Kundenstammes und des Rechtes der Belieferung.
- Übertragung Telefonnummern und sonstige Kommunikationsformen.
- Übertragung einer unbeschränkten Lizenz, dass der Käufer den Name des Verkäufers in der einen oder anderen Form nutzen kann, der Verkäufer die duldet und bei Problemen unterstützt.

## Firmenhaftung

- Wenn die Firma verwechslungsfähig weitergeführt wird und der Betrieb übergeht, so besteht eine Haftung für Altschulden aufgrund der verwechslungsfähigen Firma gem. § 25 HGB.
- Man kann diese Haftung durch Eintragung ins Handelsregister ausschließen.  
Z.B. Anmeldung einer Zweigniederlassung „Firma Verkäufer, Zweigniederlassung der Firma Käufer“ ins Handelsregister mit dem Zusatz des Ausschlusses der Haftung.

## Wettbewerbsverbot

- Das Wettbewerbsverbot sollte vereinbart werden. Aber nicht zu lange oder zu weit. Die Rechtsprechung ist da etwas restriktiv.
- Darauf achten, dass das Wettbewerbsverbot aus Dritte wie Eheleute etc. betreffen kann, die hierzu und nur hierfür dem Vertrag beitreten müssen.
- Eventuell eine Splittung des Kaufpreises in Kaufpreis und Abgeltung des Wettbewerbsverbots.

## Mitarbeiter

- Regelungen über die Mitarbeiter, die gemäß § 613 a BGB übergehen.

## Kaufpreis

- Eventuell splitten wie oben angedeutet.
- Wenn wichtige Mitarbeiter einem Übergang zum Verkäufer widersprechen, dann gegebenenfalls einen Kaufpreisabschlag definieren.

## Forderungen/Verträge

- Eintritt in Verträge wie Leasingverträge unter Vorbehalt der Zustimmung genau definieren.
- Verträge an Kunden in der Regel alles was zum Übertragungstichtag ausgeliefert war gehört Verkäufer und muss der sich drum kümmern. Aufträge, die noch nicht ausgefahren sind, gehören dem Käufer.
- Eintritt in Verträge aufgrund von Kontraktverträge genau definieren.



Zwei Punkte seien hervorgehoben:

## Datenschutz

- Nach den Datenschutzvorschriften geht die herrschende Meinung davon aus, dass der Kunde der Übertragung seiner persönlichen Daten zwar nicht ausdrücklich zustimmen muss, aber es muss ihm die Möglichkeit des Widerspruchs gegeben werden.
- Deshalb dem Kunden anzeigen, dass hier ein Übergang auch seiner Daten geschehen wird und ihm die Möglichkeit geben, binnen vier Wochen zu widersprechen, dass die Daten übergehen.

## Übergang der Arbeitsverhältnisse

- Die Mitarbeiter müssen über den Übergang des Arbeitsverhältnisses zum übernehmenden Käufer informiert werden, insbesondere, dass sie die Möglichkeit des Widerspruches haben innerhalb eines Monats.
- Machen sie davon Gebrauch, dann bleiben sie beim alten Unternehmen und werden betriebsbedingt gekündigt.

## Abschreibung des Kaufpreises

Es gilt für den Unternehmenserwerb die allgemeine Abschreibungsdauer von 15 Jahren

- Wird z.B. ein Kundenstamm ganz isoliert übertragen, kann im Einzelfall auch eine konkrete Abschreibung kürzer ausfallen.
- Argumente aus Handelsvertreterrecht, dass vom Kundenstamm je Jahr 20 % auf die Bemühungen des HV zurückzuführen sind, also 5 Jahre.
- Allgemeine steuerliche Vorgabe, dass mindestens 25 % im Jahr abgeschrieben werden müssen.

## Abschreibung des Kaufpreises

- TkW werden gemäß den Tabellen mit Abschlag, weil gebraucht, abgeschrieben.
- Wettbewerbsverbot kann nicht getrennt abgeschrieben werden, sondern mit dem Geschäftswert.

- Die Kanzlei unterstützt die im Vortrag genannten Verkaufsaktivitäten, betreut und optimiert solche Verkäufe.
- Die entstehenden Kosten werden – je nach Größe des Unternehmens – ganz oder teilweise auf eine Verkaufsprovision von 3 % des Verkaufswertes angerechnet, die in der Regel der Käufer trägt.
- Die Begleitung von Zukäufen berechnet sich nach Stundensätzen.
- Die Erstellung der Verträge ist dabei inbegriffen und die Einheit Verkaufsbetreuung / Vertragserstellung aus einer Hand hat sich als sinnvoll erwiesen.

**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit und erfolgreiche  
Geschäfte**

**Glück auf**

Kanzlei Schäfer • Valerio, Rechtsanwälte  
Q 4, 18  
68161 Mannheim  
Telefon: 0621/28508  
Telefax: 0621/152323  
[kanzlei@schaefer-valerio.de](mailto:kanzlei@schaefer-valerio.de)