

JURADIREKT

„Wir wollten nicht einfach aussteigen – wir wollten das Unternehmen in die nächste Stufe übergeben.“

Die Jura Direkt GmbH unterstützt Menschen bei der rechtlichen Vorsorge: von der Vorsorgevollmacht über die Sorgerechtsverfügung bis zur Patientenverfügung. Im Interview spricht Mitgründer Domenico Anic über die langjährige Vorbereitung auf die Unternehmensnachfolge, einen anspruchsvollen Bieterprozess und warum die Zukunft des Unternehmens für seine Frau Ute Anic und ihn immer wichtiger war als der höchste Kaufpreis.

INTERVIEW Elisabeth Wenkemann, Concentro Management AG

CONCENTRO Herr Anic, Sie standen bereits mehrere Jahre vor der Transaktion mit Concentro in Kontakt. Warum war damals noch nicht der richtige Zeitpunkt – und was hat sich seitdem verändert?

DOMENICO ANIC Den ersten Kontakt zu Concentro hatten meine Frau und ich bereits 2019 über unseren Steuerberater. Damals war uns grundsätzlich schon klar, dass es irgendwann eine Nachfolgelösung geben muss. Meine Frau und ich haben das Unternehmen gegründet, als wir 40 beziehungsweise 45 Jahre alt waren. Uns war bewusst, dass wir das nicht noch 20 oder 30 Jahre machen würden.

Gleichzeitig war das Unternehmen damals noch zu jung. Wir haben deshalb ein erstes Feedback eingeholt: Ist das Geschäftsmodell überhaupt übergabefähig? Ist es für Investoren interessant? Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein? Das Gespräch war für uns sehr wertvoll, weil wir klare Hausaufgaben bekommen haben – beim EBIT, bei Prozessen und bei Themen, auf die Investoren besonders achten.

Wie ging es nach dieser ersten Phase weiter?

Wir haben die Zeit intensiv genutzt. Zwar kam Corona dazwischen, aber wir sind weitergewachsen und haben das Unternehmen konsequent weiterentwickelt. 2024

haben wir uns dann erneut bei Concentro gemeldet und gesagt: Wir sind soweit.

Sie haben früh in die Zukunft geschaut und waren außergewöhnlich gut vorbereitet. Wie sah diese Vorbereitung konkret aus?

Uns war von Anfang an klar, dass das Unternehmen ab einem gewissen Zeitpunkt einen strategischen Partner braucht, der sehr gut Managementaufgaben vorantreibt



DOMENICO ANIC

Gemeinsam mit seiner Frau Ute Anic gründete er Jura Direkt. Zusammen begleiteten sie die langfristig vorbereitete Nachfolgeregelung sowie die Umsetzung der Transaktion an die Silver Investment Partners GmbH & Co. KG.

– und das bin ich vom Typus nicht. Ich bin viel zu sehr Erfinder, der Dinge baut und entwickelt.

Um da unser Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben und einen passenden Investor zu finden, habe ich ein umfangreiches Playbook geschrieben – im Prinzip ein Handbuch für das gesamte Unternehmen mit rund 50 bis 60 Seiten. Wir haben uns TÜV- und ISO-zertifizieren

JURADIREKT

lassen und sehr prozessorientiert aufgestellt. Dadurch konnten wir viele Dinge bereits strukturiert dokumentieren.

Parallel haben wir einen Datenraum vorbereitet, Dokumente zusammengestellt und uns intensiv damit beschäftigt, welche Anforderungen im Rahmen einer Due Diligence auf uns zukommen würden. Wir haben viele Podcasts gehört, Bücher gelesen und uns auf den Prozess vorbereitet. Als es dann losging, konnten wir praktisch sofort starten.

Ein Unternehmensverkauf bringt viele unterschiedliche Akteure an einen Tisch. Wie haben Sie die Zusammenarbeit aller Beteiligten während des Prozesses wahrgenommen?

Im Laufe des Projekts kamen Anwälte, Wirtschaftsprüfer und weitere Spezialisten hinzu. Viele wurden auf Empfehlung von Concentro eingebunden und das Zusammenspiel hat außergewöhnlich gut funktioniert. Es gab kein Kompetenzgerangel und kein „Das ist nicht unser Thema“, sondern alle haben gemeinsam an einer Lösung gearbeitet. Concentro hat immer die Rolle des Routings übernommen, des Verteilens, des Organisierens und des Moderierens – da war alles perfekt organisiert und das hat den Prozess enorm erleichtert.

„Nicht der höchste Preis entscheidet, sondern die Zukunft des Unternehmens.“

DOMENICO ANIC

Was zusätzlich bemerkenswert war: Trotz der Vielzahl an Beteiligten wurde die Vertraulichkeit jederzeit gewahrt. Wir hatten uns bewusst dafür entschieden, den Prozess komplett unter Verschluss zu halten. Selbst Familienmitglieder und Mitarbeitende, die im Unternehmen tätig sind, wussten nichts davon. Alle Beteiligten haben diese Vertraulichkeit mitgetragen – von den Beratern bis zu den potenziellen Investoren. Das hat wirklich hervorragend funktioniert.

Rückblickend sieht man erst, wie viele Personen tatsächlich beteiligt waren. Beim Closing-Dinner saßen rund 30 Personen mit am Tisch.

Wenn man sich vorstellt, dass da ein ganzer DIN A4 Ordner voll nur mit Anlagen zum Kaufvertrag war, dann sieht man auch, wie unfassbar wertvoll die Unterstützung der Berater war – die ganze Vorbereitung und Begleitung lief geräuschlos und strukturiert ab, dass auch die große Runde beim Notar kein Problem war.

PROJEKTDATEN AUF EINEN BLICK

- | | |
|--------------------|---|
| • Branche | Software Rechtliche Vorsorge |
| • Projektstart | 2024 |
| • Projektziel | Unternehmensnachfolge |
| • Projektergebnis | Unternehmensverkauf an internationalen Investor |
| • Projektabschluss | 2026 |

Auch fachlich ist das Team sehr tief in unser Unternehmen eingestiegen. Der uns betreuende Berater war irgendwann so nah an unseren Themen dran, dass er unsere Präsentationen praktisch selbst hätte halten können. Wir sind sogar gemeinsam zu Investoren nach England gereist. Dort hat er uns nicht nur organisatorisch unterstützt, sondern war inhaltlich so tief drin, dass er genau wusste, was wir als Nächstes sagen würden.

Dadurch hatte man nie das Gefühl, mit einem reinen Dienstleister zusammenzuarbeiten. Eher mit einem Mitunternehmer und Partner, der das Unternehmen versteht und ein echtes Interesse daran hat, dass der gesamte Prozess für alle Beteiligten erfolgreich verläuft.

Der Bieterprozess war international und sehr intensiv. Wie haben Sie diese Phase erlebt?

Am Anfang stand eine Longlist mit über 160 potenziellen Interessenten. Schritt für Schritt wurde daraus eine Shortlist. Dabei war uns eines immer wichtig: Nicht der höchste Preis entscheidet, sondern die Zukunft des Unternehmens. Wir haben sehr genau darauf geachtet, wer zu uns passt. Mitarbeiter, Standort, Unternehmenskultur und die langfristige Entwicklung waren zentrale Kriterien. Deshalb sind auch einige

JURADIREKT

Interessenten ausgeschieden, obwohl sie wirtschaftlich attraktiv gewesen wären.

Die Phase war schon sehr anspruchsvoll: Um jedem Interessenten gerecht zu werden, wollten wir auch von unserer Seite allen die gleiche Qualität an Informationen zukommen lassen. Das hieß immer die gleiche Show: Drei Stunden Meetings live und drei Online-Meetings, Vorträge und Software-Erklärungen. Aber auch da war

„Professionelle Begleitung.
Rückblickend war das für uns
ein ganz entscheidender
Erfolgsfaktor.“

UTE ANIC

Concentro ein wertvoller Partner, der perfekt vorbereitet, moderiert, begleitet, terminiert und organisiert hat.

Gab es im Prozess Momente, in denen Sie gezweifelt haben?

Ja, durchaus. Zwischenzeitlich war das Bieterfeld deutlich ausgedünnt. Da hieß es kühlen Kopf zu bewahren und mit Bedacht weiterzumachen, bevor wieder neue Dynamik entstand.

Und gegen Ende des Projekts wurde es noch einmal spannend, als die Berater des Käufers jeden Stein umdrehen und mit verschiedenen Wünschen zurückkamen.

Da fragt man sich natürlich irgendwann, ob man weitermachen möchte. Aber es hängt schließlich die eigene Lebensplanung daran. Meine Frau und ich haben uns in dieser Zeit immer wieder gegenseitig motiviert und gesagt: Nicht aufgeben, weitermachen. Rückblickend war das wahrscheinlich der härteste Teil des gesamten Prozesses.

Wann war für Sie klar, dass die Transaktion tatsächlich zustande kommt?

Irgendwann legt man dieses Gefühl ab, dass jetzt alles sicher ist. Der Prozess ist so dynamisch, dass man

einfach weitermacht und sich von Schritt zu Schritt bewegt. Vielleicht war es tatsächlich erst beim Notar, als die ersten Unterschriften gesetzt wurden.

Welche Faktoren waren aus Ihrer Sicht entscheidend für den erfolgreichen Abschluss?

Der erste Punkt ist, dass man sich selbst abkömmlich macht. Unser Ziel war vom ersten Tag an, uns irgendwann überflüssig zu machen. Viele Unternehmer schaffen das nicht, weil sie dauerhaft im Tagesgeschäft verhaftet bleiben.

Der zweite Punkt ist die Vorbereitung. Wirklich intensive Vorbereitung. Prozesse dokumentieren, Zahlen verstehen, die Unternehmensstory schärfen und das Unternehmen konsequent aus der Perspektive eines Externen betrachten. Das Verständnis, dass der sich auf ganz andere Sicherheiten berufen möchte. Der nicht wie ein Inhaber sagt, da gehe ich mehrere Risiken ein, sondern zu berücksichtigen, dass er ja auch wiederum den Investoren verpflichtet ist.

Und der dritte Punkt ist professionelle Begleitung. Rückblickend war das für uns ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor.

Wie sieht Ihr persönlicher Ausblick aus?

Ende 2026 werde ich als Geschäftsführer ausscheiden, dem Unternehmen aber als aktiver Beirat verbunden bleiben.

„Eine Bedingung war,
dass Concentro das Zahlenwerk
weiter professionell betreut.“

DOMENICO ANIC

Meine Frau und ich haben uns zudem entschieden, eine 25 %-ige Rückbeteiligung zu erwerben, um an der weiteren Entwicklung „unseres“ Unternehmens weiter teilzunehmen.

Dabei war es uns sehr hilfreich, dass Concentro das Zahlenwerk, Controlling und Reporting weiterhin professionell betreut und als dritte Partei involviert ist. Wie schon gesagt, ich bin zahlenaffin, aber darin kein

JURADIREKT

Profi. Und ich habe schon gerne bei dem ganzen Nachlauf jemanden, der die Planungsrechnungen vom ersten Tag an begleitet hat und dem ich zu 100 Prozent vertraue.

Darüber hinaus möchte ich meine Erfahrungen weitergeben – insbesondere zu Themen wie Unternehmensnachfolge, Loslassen und Unternehmertum. Und ansonsten werde ich vor allem Zeit mit meiner Frau verbringen. Wir haben viele Jahre gemeinsam aufgebaut und gearbeitet. Jetzt freuen wir uns auch auf die gemeinsame Zeit danach. ■■■