



**Wir kaufen Ihr Sicherheitsunternehmen,  
führen es in Ihrem Sinne weiter  
und Sie genießen Ihre Freizeit!**



## Wir lieben Sicherheitsunternehmen

Sehr geehrte Unternehmerin,  
sehr geehrter Unternehmer,  
sehr geehrte Unternehmende,

mein Name ist David Wagner, ich bin der Stellvertreter des Inhabers des Family Office RENEGAT, also auch bei der prometheus ventures GmbH, die zum Family Office gehört.

Meine Aufgabe ist es mit InhaberInnen von Sicherheitsunternehmen Kontakt aufzunehmen, mit ihnen über die Zukunft zu sprechen und festzustellen, ob Interesse besteht Ihr Unternehmen in Teilen oder im Ganzen an uns zu verkaufen.

Auch wenn Sie dieses Thema noch nicht auf der Agenda haben, weil die Überlegung eines Verkaufs noch einige Jahre entfernt ist, würde ich Sie und Ihr Unternehmen trotzdem gerne kennenlernen.

In dieser kleinen Broschüre habe ich Ihnen aufgeschrieben, wer wir sind, wie wir arbeiten und was Sie erwarten dürfen, wenn Sie mit uns den Sondierungsprozess starten.

Ich möchte Sie nicht stören. Deswegen liegt dieser Broschüre eine Rückantwort mit der verschiedenen Möglichkeiten und ein frankierter Umschlag zur Rücksendung bei.

Ich würde mich sehr freuen, wenn wir ins Gespräch kämen.

Bis dahin wünsche ich Ihnen alles Gute und vor allem viel Gesundheit.

Ihr

David Wagner



**David Wagner**  
Vice President

Tel. +49 (0) 173 61 98 911  
E-Mail: [d.wagner@prometheus-ventures.de](mailto:d.wagner@prometheus-ventures.de)



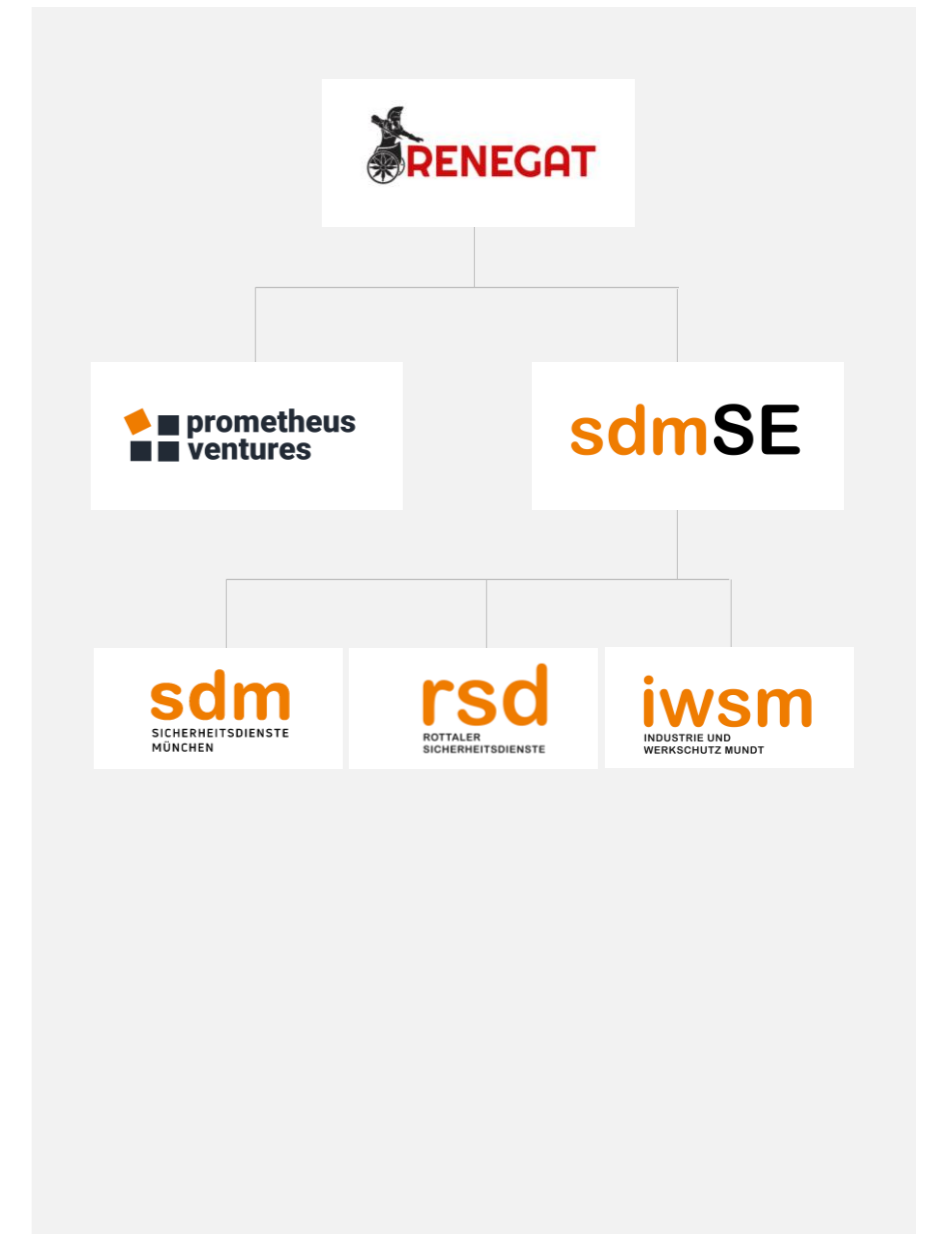
**Psst...**  
hier schläft ein glücklicher Unternehmensverkäufer





## INHALTSVERZEICHNIS

Wer wir sind .....	1 - 2
Das Leistungsspektrum unserer Sicherheitsunternehmen .....	3 - 4
Welche Unternehmen wir übernehmen .....	5 - 6
Wie wir Unternehmen übernehmen .....	7 - 8
Gibt es einen Mitarbeiter, dem Sie die Geschäftsführung zutrauen? .....	9
Was für uns wichtig ist .....	10
Der Übernahmeprozess .....	11 - 12
Die Zusammenarbeit nach der Übernahme .....	13 - 14
Wir würden Sie gerne kennenlernen .....	15 - 16



## Wer wir sind

### RENEGAT GmbH

Die RENEKAT GmbH ist ein Family Office in der Nähe von München, also eine Beteiligungsgesellschaft in privater Hand. Die Inhaber, die Familie Reisinger, hat vor einigen Jahren die Liebe zu Sicherheitsunternehmen entdeckt und expandiert seitdem strategisch in diesem Bereich. Aktuell befinden sich 3 Sicherheitsunternehmen mit einem Umsatz von rund 60 Mio. EUR im Portfolio, das Vierte befindet sich gerade im Akquisitionsprozess.

[www.renegat.eu](http://www.renegat.eu)

### prometheus ventures GmbH

Die prometheus ventures GmbH ist die sogenannte M&A Gesellschaft des Family Office RENEKAT. Das Büro befindet sich mitten in Deutschland, 3 km von Göttingen entfernt. Die prometheus ventures GmbH strukturiert die Übernahmen mit den heutigen Inhabern und integriert die neuen Unternehmen anschließend mit Fingerspitzengefühl und sehr behutsam in die RENEKAT Firmengruppe.

Dieser Prozess ist ein wichtiger. Schließlich sollen sich insbesondere die Mitarbeiter auch unter der neuen Führung sehr wohl fühlen.

[www.prometheus-ventures.de](http://www.prometheus-ventures.de)

### sdm SE

Die sdm SE ist die Holding unserer Sicherheitsunternehmen. Börsennotiert seit 2021 erzielt die Holding guter Renditen für ihre Aktionäre. Worthaltigkeit und Aktionärsnähe sind für uns sehr wichtig. Als einer von wenigen Börsengängen der letzten Jahre, konnte sich die sdm SE wunderbar entwickeln. Die sdm SE ist immer die Käuferin der Unternehmen. Aufgrund der Börsenlistung können wir auch größere Transaktionen abbilden und solide wachsen.

[www.sdm-se.de](http://www.sdm-se.de)

### Unsere Sicherheitsunternehmen

Wir sind mit unseren Sicherheitsunternehmen in München, Köln und Passau vertreten. Köln ist unser größter Standort mit 550 Mitarbeitern, gefolgt von München mit 400 Mitarbeitern. Passau ist ein kleiner Standort, der sehr spezialisiert ist und z.B. eine Hundestaffel besitzt. Zu unseren Kunden gehören Automobilhersteller, Energieversorger, Industrie-Unternehmen, Banken und die öffentliche Hand.

[www.s-d-m.de](http://www.s-d-m.de)

[www.iwsm.de](http://www.iwsm.de)

[www.rsd-sicherheitsdienst.de](http://www.rsd-sicherheitsdienst.de)



## Das Leistungsspektrum unserer Sicherheitsunternehmen

Unser Leistungsportfolio ist in den einzelnen Standorten ähnlich, Es handelt sich um die klassischen Themen der Branche der Sicherheitsdienstleistungsunternehmen. Für uns steht die Zufriedenheit und die Gesundheit unserer Mitarbeiter an erster Stelle. Deswegen bieten wir keine Geldtransporte und keine Baustellenbewachung an. Schließlich möchte niemand seinen Rücken schädigen oder ständig unter einer Grippe leiden.

	München	Köln	Passau
WERK- UND OBJEKTSCHUTZ	●	●	●
REVIER- UND STREIFENDIENSTE	●	●	●
SCHLÜSSEL- UND DATENTRÄGERVERWALTUNG	●	●	●
SICHERHEITSDIENSTE FÜR MESSEN UND EVENTS	●	●	
KURIER UND TRANSPORT	●	●	●
PERSONENSCHUTZ	●	●	
DIENSTEEMPFANGSDIENSTE	●	●	●
REINIGUNGSDIENSTE	●		
CHAUFFEURDIENSTE	●	●	●
ALARMZENTRALE	●		●
HUNDESTAFFEL			●
WAFFENTRÄGER	●		●







## Welche Unternehmen wir übernehmen

### Vor allem Anderen steht das Miteinander

Auch wenn wir Unternehmen kaufen, sind wir kein Finanzinvestor, der einmal Ihr Unternehmen auf „Links“ dreht, um es dann schnell und gewinnbringend wieder zu verkaufen. Das ist bei uns vollkommen anders. Unser Wunsch ist es, ihr Unternehmen sehr lange zu halten und die DNA Ihres Unternehmens in jedem Fall zu erhalten.

Es hat schließlich einen guten Grund, dass Sie erfolgreich sind und das werden wir ganz bestimmt nicht ändern.

Das bedeutet aber auch, dass wir uns mögen müssen.

Wir werden sehr eng zusammen arbeiten und da muss die Chemie stimmen.

Deswegen steht bei uns vor allem Anderen das Miteinander mit Ihnen.

### Wir wünschen uns folgende Eckdaten, wenn wir ein Unternehmen übernehmen:

Umsatz:	mindestens 3 Mio. EUR, maximal 200 Mio. EUR
Betriebsergebnis:	mindestens rentabel
Alter:	Mindestens 5 Jahre am Markt
Mitarbeiter:	Alle mit Bewachungserlaubnis, vorzugsweise mit abgelegter 34a Eignungsprüfung
Kundenkonzentration:	Nicht mehr als 35% vom Umsatz werden mit einem Kunden erzielt
Zusatzqualifikation:	Wenn Sie über eine Hundestaffel verfügen, einen gepanzerten PKW im Bestand haben oder sogar über eine zertifizierte Alarmzentrale verfügen, freut uns das natürlich besonders.



## Wie wir Unternehmen übernehmen (Anteile, Wertermittlung & Finanzierung)

Grundsätzlich möchten wir 75,1% bis 100,0% der Anteile des Unternehmens kaufen. Wir kaufen immer „Cash & Debt Free“. Den Unternehmenswert ermitteln wir über die Ertragswert-Methode, allerdings berücksichtigen wir auch die Unternehmensgröße, den Standort, das Transferkapital (Kundenverbindungen) und die Mitarbeiterqualifikationen.

Wir finanzieren Unternehmen aus einem Mix aus Eigenkapital, aus Kapitalerhöhungen und über Bankfinanzierungen unter Hinzunahme von Fördermitteln.

**Oberbank**   **KFW**

### Unser Tipp für Sie:

Nutzen Sie einen spezialisierten M&A Berater, wenn Sie Ihr Unternehmen verkaufen möchten. Das schafft auf der einen Seite Sicherheit für Sie und auf der anderen Seite beschleunigt es den Prozess bis zur endgültigen Transaktion immens.

Ein M&A Berater kann zudem den Unternehmenswert sehr genau ermitteln.

In der Regel verfügen diese Beratungen auch über spezialisierte Rechtsanwälte, die täglich Verkaufsverträge prüfen. Ja, die Leistung dieser spezialisierten Berater kostet ein paar Euro. Allerdings arbeiten viele Berater erfolgsabhängig, sodass nur im Verkaufsfalle Kosten für Sie anfallen.

Sie finden geeignete M&A Berater zum Beispiel unter:

<https://www.deutsche-unternehmensverkauf.de/berater>

Wir empfehlen Ihnen aber auch gerne einen guten Berater mit dem wir schon zusammengearbeitet haben und gute Erfahrungen gemacht haben.

## Die Rolle Ihres Steuerberaters

Wenn Sie sich sicher sind, dass Sie Ihr Unternehmen möchten, sollte Sie sofort Ihren Steuerberater mit ins Boot holen, damit er Ihnen - angepasst auf Ihre persönliche Lebenssituation - den für Sie besten Weg aus steuerlicher Sicht aufzeigen kann. So kann es für Sie zum Beispiel steuerlich interessant sein, dass wir Ihnen sofort 70% des Kaufpreises auszahlen und die verbleibenden 30% in 48 gleichen Monatsraten an Sie auszahlen. Wir gehen diesbezüglich natürlich auf Ihre Wünsche ein.

## Was für uns wichtig ist

Bitte setzen Sie sich im Vorwege der Unterschrift einer Absichtserklärung kritisch damit auseinander, ob Sie wirklich verkaufen möchten. Ein Großteil der Unternehmensverkäufe in Deutschland scheitern daran, dass der Verkäufer einen Rückzieher macht. Das kann emotionale Gründe haben oder weil ein Familienmitglied plötzlich doch das Unternehmen weiterführen möchte.

Auch wenn jeder Käufer eine Gebühr - für den Fall des Abbruchs von Verkäuferseite - in die Absichtserklärung schreibt (Break Up Fee), so deckt das in der Regel nicht einmal einen Bruchteil der entstandenen Kosten auf der Verkäuferseite.

Ganz abgesehen davon, dass der zwischenmenschliche Schaden meist noch höher ist. Deswegen empfehlen wir Ihnen, dass Sie sich mit Ihrer Familie und mit engen Vertrauten genau über den Verkaufswunsch austauschen und auch die damit verbundenen Konsequenzen auf den Tisch bringen. Im Endeffekt wird dieses Vorgehen allen Parteien dienlich sein.





## Gibt es einen Mitarbeiter, dem Sie die Geschäftsführung zutrauen?

Wir sind immer sehr froh, wenn es einen Mitarbeitenden bei Ihnen gibt, der bereits der Geschäftsführer ist oder es werden möchte. Wir berücksichtigen diese Person auch sehr gerne mit Geschäftsanteilen, um unsere Ernsthaftigkeit noch einmal zu unterstreichen.

Wir möchten uns im Grunde so wenig in die Geschäftsführung einmischen, wie möglich. Wenn Sie niemanden aus den eigenen Reihen für die Position des Geschäftsführers identifizieren können, setzen wir eine zeitlang einen Manager aus der prometheus ventures GmbH ein, bis wir einen geeigneten Manager aus der geographischen Region des Unternehmens gefunden haben.

## Wer sich entwickeln will, dem stehen alle Türen offen!

Wir sind der festen Überzeugung, dass motivierte Mitarbeiter die Basis unseres Erfolgs sind. Wir bilden aus, wir bilden fort, wir geben Mitarbeitern die Möglichkeit die nächste Karrierestufe zu erreichen und wir gestalten Arbeitsplätze so flexibel, wie das Leben selbst.

Warum sollte ein Wachmann nicht Schichtplaner werden und warum sollte ein ehemaliger Azubi nicht das Zeug zum Geschäftsführer haben?!

### Wir sind bunt:

Jede Nationalität, jede Religion, jede Hautfarbe und alle Geschlechter sind herzlich willkommen, solange wie alle mit Respekt und friedlich miteinander umgehen.





## Der Übernahmeprozess (allgemein)

Sie sollten für den Verkaufsprozess mit uns ungefähr 6 bis 8 Monate einplanen. Einen großen Teil nimmt die Unternehmensprüfung (Due Diligence) ein. Hier werden je nach Branche verschiedene Themengebiete beleuchtet. Bei Sicherheitsdienstleistungsunternehmen sind es in der Regel 4 Bereiche, die geprüft werden

- Finanzen
- Steuern
- Recht
- Organisation & Mitarbeiter

Es wird so verfahren, dass Sie einen Datenraum zur Verfügung gestellt bekommen, Sie dort alle angefragten Unterlagen hochladen und wir dann die Prüfungen anstoßen.



## Der Übernahmeprozess (Schritt für Schritt)

Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung  
(NDA - Non Disclosure Agreement)



Übergabe der ersten Unterlagen  
(Bilanzen und aktuelle BWA inkl. SuSa)



Unterzeichnung der Absichtserklärung  
(LOI - Letter of Intent)



Persönliches Kennenlernen bei Ihnen im  
Betrieb oder an einem Ort Ihrer Wahl



Durchführung der Unternehmensprüfung  
(Due Diligence)



Abstimmung des Kaufvertrages



Kaufpreiszahlung



Notarielle Beglaubigung des Kaufvertrages  
(Closing)



## Die Zusammenarbeit nach der Übernahme



### Erst einmal passiert gar nichts

Wir halten uns zurück.. Die Mitarbeiter sollen erst einmal feststellen, dass sich die Welt wie gewohnt weiterdreht. Wir wären Ihnen dankbar, wenn Sie uns in dieser Phase noch erhalten blieben. Sie sind die Vertrauensperson und wissen wie Sie mit Ihren Mitarbeitern am besten kommunizieren.



### Wir lernen die Menschen kennen

Wir schauen im Unternehmen vorbei und lernen die Menschen kennen. Die Führungskräfte, aber auch die Sachbearbeiter, die Wachleute und die Auszubildenden. Wir wollen erfahren was gut funktioniert und wo man Verbesserungen umsetzen kann.



### Wir identifizieren Stärken und Schwächen

Diese Interviews mit den Mitarbeitenden ermöglichen uns eine gute Analyse der Stärken und Schwächen und wir wissen schon, wem wir für eine spezielle Veränderung den sprichwörtlichen „Hut“ aufsetzen können. Das schafft Vertrauen bei den Mitarbeitern und stärkt die Motivation.



### Digitalisierung & Konsolidierung

Mit dem gewonnenen Wissen und den verteilten Aufgaben können wir anfangen das Unternehmen in unsere Strukturen zu überführen. Auch hier hilft wieder die prometheus ventures GmbH. Software-Implementierung, Schulungen, Andocken an die Services der Gruppe (Beschaffung, Leasing, Versicherungen etc.) regelt diese Gesellschaft mit dem neu hinzugekommenen Unternehmen.



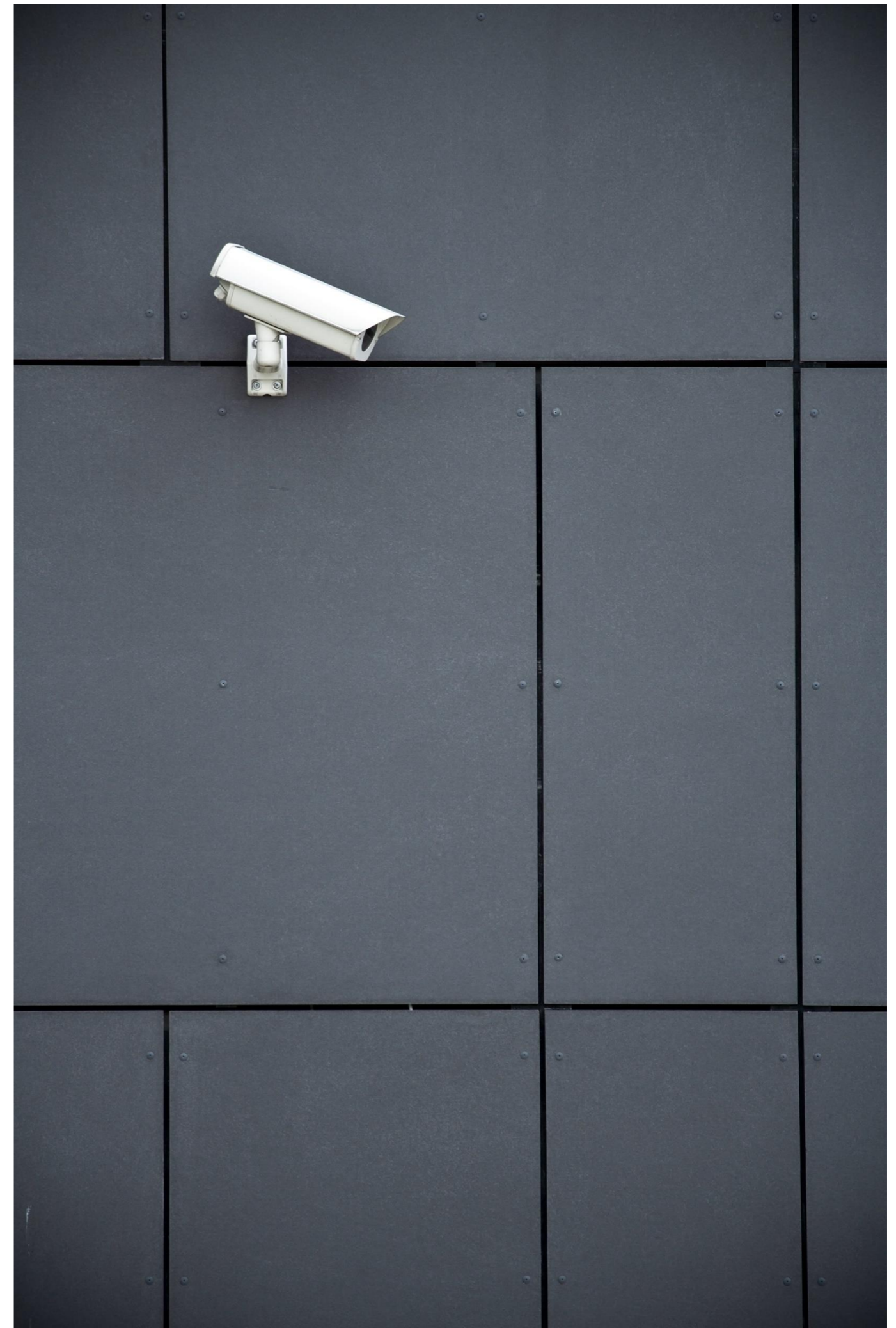
### Vertrieb und Synergien

Parallel schauen wir uns an, ob es Kundenüberschneidungen gibt, oder ob es in anderen Regionen Kontakt zu Kunden gibt, die auch in der neuen Region ansässig sind, aber noch keine Zusammenarbeit besteht. Dann koordinieren wir ein Kennenlernen bei dem potentiellen Kunden und nehmen den Termin gemeinsam mit dem Geschäftsführer des neuen Unternehmens wahr.



### Es muss nicht raketenartig abgehen

Natürlich wollen wir Geld verdienen, das erhält und schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze. Wir wollen aber nicht um jeden Preis mit dem neuen Unternehmen ein schnelles Wachstum realisieren. Wenn wir in den ersten 2 Jahren stabile Deckungsbeiträge erwirtschaften sind wir zufrieden. Wir mögen konservatives Geschäft in Kombination mit modernen Strukturen.







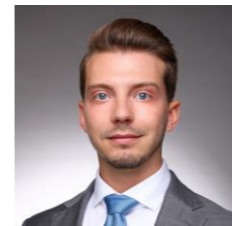
## Wir möchten Sie gerne kennenlernen

Der gutaussehende junge Mann, links, kommt Sie leider nicht besuchen. Dafür aber mein Kollege, Frank Liemke, der Niederlassungsleiter der prometheus ventures und ich, David Wagner. Natürlich immer vorausgesetzt, dass Sie das möchten.

Dieser Broschüre liegt ein Rückschreiben und ein frankierter Briefumschlag bei. Dort können Sie aus verschiedenen Optionen wählen. Es würde uns sehr freuen, wenn Sie uns diesen zurücksenden würden.

Alternativ können Sie selbstverständlich auch eine E-Mail schreiben oder uns anrufen.  
Wir freuen uns auf Sie!

Viele Grüße und hoffentlich auf bald



**David Wagner**  
Vice President

Tel. +49 (0) 173 61 98 911  
E-Mail: [d.wagner@prometheus-ventures.de](mailto:d.wagner@prometheus-ventures.de)



**Frank Liemke**  
Niederlassungsleiter

Tel. +49 (0) 178 68 32 613  
E-Mail: [f.liemke@prometheus-ventures.de](mailto:f.liemke@prometheus-ventures.de)





## Kontakt

**prometheus ventures GmbH**

Büroadresse:  
Raseweg 4  
37124 Rosdorf

Hauptsitz:  
Marschall 9  
83607 Holzkirchen

Tel. 08024 64 99 749  
E-Mail: [hallo@prometheus-ventures.de](mailto:hallo@prometheus-ventures.de)  
Web: <http://www.prometheus-ventures.de>

Amtsgericht München  
Registernummer: HRB 277422  
Geschäftsführer: Oliver Reisinger