



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben unseren „Ratgeber Unternehmensverkauf“ komplett überarbeitet und neu aufgelegt. Weitere Tipps und Hinweise rund um die Themen M+A und Nachfolgeberatung finden Sie auch in der Ausgabe dieses Newsletters. Wir wünschen eine erkenntnisreiche Lektüre.

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

33.100

Im 1. Quartal 2023 wurden in Deutschland rund 33.100 Betriebe gegründet, deren Rechtsform und Beschäftigtenzahl auf eine größere wirtschaftliche Bedeutung schließen lassen. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) nach Auswertung der Gewerbemeldungen mitteilt, waren das 5,5 % weniger neu gegründete größere Betriebe als im Vorjahresquartal.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Nr. 184 vom 12. Mai 2023

Neuigkeiten von con|cess

„Ratgeber Unternehmensverkauf“ erscheint neu

Vielen Nachfolgesuchenden und potenziellen Käufern hat er schon mit Tipps und Ratschlägen geholfen, jetzt erscheint er in einer neuen, komplett überarbeiteten 5. Auflage: der „Ratgeber Unternehmensverkauf“ der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH. In dem Werk steckt die geballte Erfahrung von mehr als 20 Jahren Nachfolgeberatung mit über 600 erfolgreichen Transaktionen der con|cess M+A-Partner. Der „Ratgeber Unternehmensverkauf“ ist auch in seiner neuesten Auflage ein unterhaltsam zu lesendes Praxis-Handbuch, er ist Nachschlagewerk und Coach.

Lesen Sie mehr zur [überarbeiteten Ausgabe](#) oder [bestellen Sie hier!](#)

Frage des Monats

Ist Beratung beim Unternehmenskauf verpflichtend?

Ein GmbH-Geschäftsführer hat einen nahezu uneingeschränkten Handlungsspielraum, soweit es nicht anderweitige Absprachen gibt – beispielsweise per Individualvertrag. Trotzdem muss ein Geschäftsführer bei Investitionsentscheidungen klare Regeln befolgen, sagt die Rechtsprechung (OLG Oldenburg). Beim Erwerb eines anderen Unternehmens muss er etwa den Rat fachkundiger Dritter einholen, um so möglichen Schaden von der eigenen Gesellschaft abzuwenden.

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Stellung im lokalen Umfeld

Optimalfall: Das Unternehmen ist im Umfeld sehr anerkannt. Mehrere Führungskräfte repräsentieren es wirkungsvoll.

Ungünstigster Fall:

Der Inhaber ist die einzige Person, die das Unternehmen im Umfeld repräsentiert. Einige wichtige Persönlichkeiten sind seine Spezis, mit anderen liegt er über Kreuz. Das können Bürgermeister, Landräte, Finanzbeamte, Umweltbeauftragte, Vertreter von Aufsichtsbehörden, Berufsgenossenschaften, IHK und viele mehr sein. Weder Streitfälle noch Spezitum sind dokumentiert, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennen diese Fälle nicht und wissen weder um die Gründe noch um die aktuellen Verhaltensregeln.

Was tun? [Lesen Sie hier weiter...](#)

Deal!

35 Jahre Leidenschaft – kein einfacher Unternehmensverkauf

Die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen – vor dieser Aufgabe stand con|cess M+A Partner Manfred Rinderer, als vier Gesellschafter eines Elektrotechnik-Unternehmens auf ihn zukamen, um eine Nachfolgelösung zu finden. Sie hatten das Unternehmen gemeinsam vor 35 Jahren gegründet und seitdem mit Herzblut und vollem Einsatz zu einem ertragsstarken Marktplayer aufgebaut.

„Bei Unternehmern, die sich selbst mit Leidenschaft in ihr Unternehmen einbringen, erleben wir immer wieder, dass sie sich nicht frühzeitig um die Frage der eigenen Nachfolge kümmern. So auch in diesem Fall“, beschreibt Rinderer die Ausgangssituation.

Lesen Sie mehr: [Deal Report](#)

Inside M+A

Das sollten Sie vor, während des Nachfolgeprozesses tun (oder besser lassen!)

Ist der Unternehmensverkäufer Geschäftsführender Gesellschafter, ergeben sich etliche steuerliche Verpflichtungen. Das gilt insbesondere bei Fragen des Gehaltes und Pensionszusagen. Beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer (mit mehr als 50 Prozent der GmbH-Anteile) sollten geplante Gehaltserhöhungen im Voraus schriftlich vereinbaren. Andernfalls könnte das Finanzamt diese als verdeckte Gewinnausschüttung ansehen, die den GmbH-Gewinn nicht mindern würde. Verzichten Geschäftsführende Gesellschafter bei einer Schieflage des Unternehmens auf ihr Gehalt, könnten die Finanzämter Selbiges vermuten, werden die bei Nichtzahlung anfallenden Gehaltsverbindlichkeiten nicht oder nicht umgehend gebucht.

Die häufig in Bilanzen zu findenden Pensionszusagen an Geschäftsführende Gesellschafter erweisen sich wegen des Auseinanderklaffens von Aktiv- und Passivwerten oft als Deal-Breaker. Die Anwartschaften sind nicht durch entsprechende Rückstellungen gedeckt. Auch ein Teilverzicht des Geschäftsführenden Gesellschafters behebt das Problem nicht. Fachkundige Berater-Hilfe tut Not, um hier eine individuell passende Lösung zu finden. Denn der komplette oder teilweise Verzicht führt zu einer Steuerlast. Einen Ausweg bietet gegebenenfalls der Verzicht auf den Future Service, der als verdeckte Einlage angesehen wird und auf dessen Größenordnung es daher entscheidend ankommt. Last but not least: Damit abzugsfähige Pensionszusagen anerkannt werden, ist neben formalen Voraussetzungen vor allem die Erdienbarkeit zu berücksichtigen: Zwischen Pensionszusage und Restdauer der Geschäftsführertätigkeit müssen mindestens zehn Jahre liegen.

Diese und viele Tipps mehr stehen im Ratgeber Unternehmensverkauf der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, zu bestellen über die Website [www.concess.de](#).

Wir wie Sie!

Das ist con|cess, zum Beispiel in Österreich

„Das fachliche Lösungspotenzial“, „die strategischen Fähigkeiten“, „der umfassende Service“, „die Moderation der Gespräche“, „die finanzielle Beratung“, „das Fachwissen“ – wer die Mandanten der Fantl Consulting GmbH aus über 100 Transaktionen der vergangenen rund 20 Jahre nach den Vorzügen der österreichischen M&A-Spezialisten befragt, erhält verschiedene Rückmeldungen, die die gesamte Palette der Nachfolgeberatung umfassen. Ein Aspekt ist immer dabei: Höchste Zufriedenheit. Nicht wenige geben es den Nachfolgeexperten sogar schriftlich wie Klaus Manzl von der Manzl Computertechnik GmbH: „Ohne Ihre Mithilfe wäre die Firmenübergabe nie zustande gekommen!“

Erfahren Sie mehr über das [Team in Österreich...](#)

Der kleine M+A-Duden:

Diskretion, die

Substantiv feminin.

Bedeutung: Verschwiegenheit, Geheimhaltung, Takt, Rücksichtnahme, Unaufdringlichkeit, Zurückhaltung.

Synonyme: Geheimhaltung, Stillschweigen. Herkunft: discretio (lat.) = Absonderung, Unterscheidung.

M+A-Sprech: Diskretion ist die wichtigste Währung erfolgreicher M+A-Berater. Gleichzeitig ist sie für nahezu alle Nachfolgesuchenden Kern-Voraussetzung für die Zusammenarbeit.

Die meisten treibt die Sorge um, dass ihr Verkaufswunsch zu früh an die Öffentlichkeit gerät, dass Belegschaft, Kunden, Geschäftspartner, die Konkurrenz zu früh Bescheid wissen. Die Sorge ist – zumindest bei con|cess M+A-Partnern – unbegründet, denn sie garantieren, dass das Verkaufsansinnen erst dann bekannt wird, wenn es für das Projekt förderlich ist. Viele hundert in den vergangenen mehr als 20 Jahren erfolgreich begleitete Transaktionen sind der beste Beweis dafür. Aber auch die weiteren Bedeutungen der Diskretion sind für den Prozess entscheidend: Takt, Rücksichtnahme, Unaufdringlichkeit, Zurückhaltung. Erfahrene M+A-Berater wissen um die Befindlichkeit aller Beteiligten. Erfahrene M+A-Berater wissen sich nehmen, sie steuern das Projekt im Hintergrund, moderieren die Verhandlungen effizient und zielführend, ohne sich selbst in den Mittelpunkt zu stellen, denn ihnen geht es nur um eins: dass eine Transaktion für alle Beteiligten zum Erfolg wird.

Sagen Sie es bitte nicht 😊!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Ich bin für alles offen!“ Verstanden wird: „Ich habe keinen Plan und keine konkreten Vorstellungen. Ich werde mich wahrscheinlich auch unter günstigsten Bedingungen nicht für den Verkauf meines Unternehmens entscheiden können und wollen.“

*Manche Floskeln von Verkäufern in Verhandlungen begleiten erfahrene M+A-Berater seit Jahr und Tag. Potenzielle Käufer verstehen, wie sie wirklich gemeint sind, und das ist für die Nachfolgesuche selten hilfreich.

Ihr Ansprechpartner

Aktuelle Angebote

Prämierter und innovativer Event-Veranstalter inkl. Catering in Ba.-Wü.

Zum Verkauf steht ein profitables Veranstaltungs-Unternehmen für private und Firmen-Events mit mehr als 400 Personen mit herausragender Location und hochwertigem Catering.

Ganzjährig können auf 900 Quadratmetern Innenfläche mit 450 Quadratmetern Terrasse und 6000 Quadratmetern Grünbereich Firmenevents, Kundenveranstaltungen, größere Geburtstage und Hochzeiten angeboten werden. Das Unternehmen hat 2022 den „Wedding Award 2022“ gewonnen. Food und Catering können vor Ort hergestellt werden, zusätzlich ist Außencatering und Lieferung derzeit im Aufbau. Das Team des Ausbildungsbetriebes mit rund 70 Mitarbeitenden ist eingespielt und zuverlässig.

Zum Kundenkreis zählen Big Player, renommierte Firmen mit internationaler Strahlkraft. Das Unternehmen wächst kontinuierlich und hat großes Potential. Es bestehen etablierte Kundenbeziehungen mit jährlich wiederkehrendem Umsatz.

Empfehlungsmarketing und gute Medienarbeit sorgen für eine hohe Auslastung.

Der 41-jährige Firmengründer möchte sich nach erfolgreichem Aufbau seines Unternehmens anderen Projekten widmen. Für eine qualifizierte Einarbeitung steht er auch nach einem Verkauf zur Verfügung und kann, je nach Bedarf, zeitweise als Berater hinzugezogen werden. Darüber hinaus gibt es eine sehr gut funktionierende zweite Reihe mit eigener Geschäftsführung. Nach Möglichkeit soll das Unternehmen mit dem gut ausgebildeten Personal weitergeführt werden. Die Marke und der Markenname sollen bzw. dürfen weitergeführt werden.

Ideale Erwerber sind andere Branchenplayer, die das eigene Portfolio um ein attraktives, margenstarkes und bekanntes Unternehmen erweitern wollen, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices, die das Geschäft ausbauen wollen und dafür in einer Transformationsphase auf die Erfahrung und unternehmerische Expertise des jetzigen Inhabers zurückgreifen können sowie Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapitalausstattung.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19404

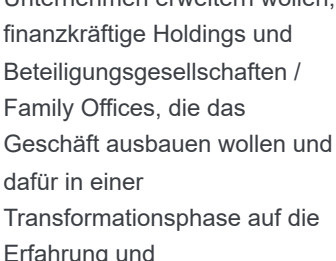
Österreich: Erfolgreicher Online-Handel im Bereich Brenntechnik und -systeme

Aus persönlichen Gründen steht dieses schlank strukturierte, seit vielen Jahren in Österreich am Heiztechnik-Markt etablierte Unternehmen in einem boomenden Produktbereich zum Verkauf. Es hat vier Mitarbeiter, der Firmenauftritt ist modern, das Geschäft ist standortunabhängig. Die Kunden sind hoch zufrieden, das Netzwerk überwiegend österreichischer Partner funktioniert bestens. Der Fokus liegt auf hochwertigen Produkten im höheren Preissegment. Eine Erweiterung der Produktpalette auf noch unterrepräsentierte Produktgruppen birgt große Potenziale.

Ideale Käufer sind Branchenunternehmen mit Expansionsabsichten zur Erweiterung des Produktportfolios sowie des Kundenstocks und Quereinsteiger mit dem Wunsch nach Selbstständigkeit.

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209

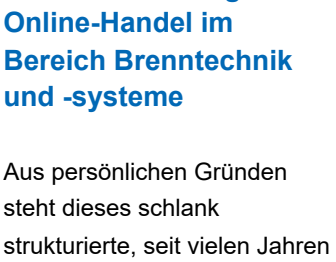
Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209

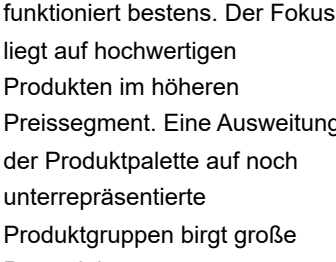
Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209

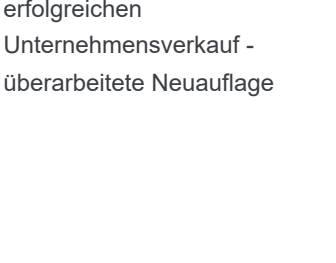
Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

Unsere Chiffre-Nr.: V 19209