



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

lesen Sie heute, warum gerade Existenzgründer beim Management-Buy-In frühzeitig professionelle Beratungsleistungen nutzen sollten. Zusätzlich berichten wir über einen erfolgreichen Unternehmensverkauf in der Obst- und Gemüse-Branche, geben einen kurzen Einblick in aktuelle Verkaufsobjekte und Kaufgesuche und haben eine weitere Folge „M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht“ in diesem Newsletter für Sie aufbereitet.

Und unter unserer Rubrik Steuer-/Rechtstipp informiert Sie in dieser Ausgabe unser Experte Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht in Berlin, über die Haftung von Kommanditisten bei Insolvenz der Gesellschaft.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!
Ihr con|cess-Team!

Zahl des Monats

46% der strategischen Investoren gingen 2019 auf das Interesse des Käufers ab der Erschließung neuer Märkte zurück. 2018 waren es nur 32%.

*CMS European M&A-Study 2020, in: Deutscher Anwaltspiegel 9-2020

Tipps und Erfahrungen

Management-Buy-In: Gerade Existenzgründer sollten sich professionell beraten lassen

Praxis und Statistiken zeigen es gleichermaßen: Ein großer Anteil potentieller Nachfolger unterschätzt die Anforderungen an eine Unternehmensübernahme und stellt sich die Frage, ob und wofür beim Kauf eines Unternehmens oder entsprechender Beteiligungen Beratungs- oder Vermittlungsleistungen gebraucht werden. Auf der Verkäuferseite hingegen wird dieser Bedarf oft leichter verstanden. So können mittelständische Unternehmer in der Regel selbst gut einschätzen, ob sie die Zeit und das Know-how haben, ihr Unternehmen ohne fremde Expertise erfolgreich zu verkaufen.

[->> vollständigen Artikel lesen](#)

Oliver Leibfarth, con|cess M+A Partner Bodensee/Ulm

Über den Autor:

Nach seinem Diplom in Verwaltungswissenschaften an der Universität Konstanz hat Leibfarth mehr als 20-Jahre Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau, der Elektrotechnik, der Automobilzulieferindustrie sowie der Unternehmensberatung geleitet. Bei mittelständischen wie auch größeren Unternehmen in Deutschland, im europäischen Ausland und den USA trug er als CFO und Geschäftsführer nicht nur unternehmerische Verantwortung, sondern begleitete und realisierte dabei auch zahlreiche M&A Projekte.

Oliver Leibfarth vermittelt und berät als con|cess M+A-Partner Bodensee/Ulm bei Unternehmensnachfolgen in den Postleitzahlbereichen 77, 78, 79, 88 und 89. Kontaktdaten und weitere Informationen zu Oliver Leibfarth finden Sie hier: www.concess.de/oliver-leibfarth

Deal Report

Großhändler für Obst und Gemüse trotz Pandemieinflüssen erfolgreich verkauft

Ende 2017 übernahm con|cess Bonn das Verkaufsmandat für einen sehr erfolgreichen Großhändler für Obst und Gemüse. Die beiden Inhaber hatten das Unternehmen vor 30 Jahren gegründet und zu einem etablierten Key Player mit rund 36 Mio. € Umsatz, 120 Mitarbeitern und branchenunüblich hohen Erträgen entwickelt. Nach dieser langjährigen und sehr erfolgreichen Zeit entschlossen sich die beiden Gesellschafter – mangels familieninterner Nachfolger – zum Verkauf. Über das seit mehr als 20 Jahren etablierte Beraternetzwerk von con|cess mit rd. 2.500 Kaufinteressenten in der eigenen Datenbank, der Direktansprache ausgesuchter potenzieller Interessenten und der Nutzung seriöser Unternehmensplattformen wurde in kurzer Zeit eine Longlist mit mehreren Dutzend Interessenten erstellt.

[->> vollständigen Dealreport lesen](#)

Verkaufsangebot des Monats

Etabliertes Unternehmen im Bereich Fenster- und Türenfertigung (Österreich)

Ein seit Jahrzehnten im Markt gut positionierter Hersteller von Fenstern und Türen steht zum Verkauf. Das gut ausgebildete Mitarbeiterteam steht für hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Mit 16 Mitarbeitern wird ein Umsatz von 3,6 Mio. € erzielt. Es besteht Ausweitungspotential bei den Produktionskapazitäten. Ideale Erwerber sind Branchenunternehmen auf der Suche nach einem zusätzlichen Standort und neuen Kunden oder Fertighausanbieter.

Unsere Chiffre-Nr.: 18483

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Hersteller ökologischer Spielwaren

Ein Hersteller von kindgerechten und ökologisch nachhaltigen Spielwaren steht zum Verkauf. Das kunsthandwerkliche Produktsortiment wird durch passende Handelsprodukte komplettiert. Die ökologische Ausrichtung des Gesamtsortiments darf als ein Alleinstellungsmerkmal gewertet werden. Der Vertrieb erfolgt an Fachhändler sowie über das Internet direkt an Endkunden. Idealer Erwerber ist ein Unternehmen mit bestehender Organisation (Mittelstand bis Großunternehmen), welches über ein qualifiziertes Marketing, Social Media, Vertrieb, Groß- und Einzelhandelskontakte verfügt.

Unsere Chiffre-Nr.: 18485

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Full-Service Dienstleister für Energieversorger, Netzgesellschaften sowie Wasser- und Gebäudewirtschaft

Zum Verkauf steht ein über viele Jahre am Markt positioniertes Energiedienstleistungsunternehmen im Marktumfeld mit wenig vergleichbaren relevanten Anbietern. Es besteht eine ausgeglichene Auftrags- und Umsatzstruktur aus langfristigen Kundenbeziehungen Das Umsatzvolumen liegt aktuell bei über 12 Mio. € mit einer guten Ebit-Marge, bei beiden Parametern besteht Wachstumspotential. Besonders geeignet ist das Unternehmen für einen strategischen Erwerber aus der gleichen Branche oder für einen Käufer, der eine Erweiterung seiner Geschäftsausrichtung sucht.

Unsere Chiffre-Nr.: 18373

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuche des Monats

Hersteller von Schaumstoffen gesucht

Das suchende Unternehmen ist im Bereich der Dichtungen tätig und sucht im Rahmen der strategischen Ausweitung einen Hersteller von Schaumstoffen. Die Umsatzgröße des Betriebes sollte zwischen 1 und 5 Mio. € liegen.

Unsere Chiffre-Nr.: 18517

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Medizintechnik bzw. Gesundheitsbranche zur Nachfolge

Unternehmer sucht nach Verkauf seines Unternehmens eine neue unternehmerische Aufgabe im Rahmen einer Unternehmensnachfolge. Es ist sowohl ein Firmenkauf als auch eine Unternehmensbeteiligung möglich. Von besonderem Interesse sind aktive oder passive Beteiligungen im Bereich Business Intelligence, Big Data und Security. Positive Geschäftsentwicklung und weiteres Entwicklungspotenzial werden erwartet.

Unsere Chiffre-Nr.: 17954

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 21

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent mit Ihnen Regelungen in einem Side Letter treffen will oder dem Management Sweet Equity anbietet? Was es mit diesen und weiteren Anglizismen bei Unternehmens(ver)käufen auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Insbesondere Beteiligungsgesellschaften und ausländische Investoren werfen im M&A-Prozess häufig mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen.

Hier einige Übersetzungen:

Umbrella Clause

Vereinbarung, dass mehrere vertragsschließende Parteien auf einer Seite für den Vertragszweck als rechtliche Einheit betrachtet werden.

Undertaking

Vertragliche Verpflichtung

Upstream Guarantee

Eine Garantie, die eine Tochtergesellschaft für eine Muttergesellschaft übernimmt.

Upstream Merger

Verschmelzung der Tochtergesellschaft auf ihre Muttergesellschaft („von unten nach oben“), die Tochtergesellschaft geht folglich in der Muttergesellschaft auf und verschwindet als eigenständiges Rechtssubjekt. Der umgekehrte Fall stellt einen Downstream Merger dar. Die Verschmelzung von zwei Schwestergesellschaften ist ein Sidestep Merger.

Erläuterungen zu weiteren M&A-Fachbegriffen finden sie [hier](#).

Steuer-/Rechtstipp

Haftung von Kommanditisten bei der Insolvenz der Gesellschaft

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in seinem Urteil vom 15. Dezember 2020 (Aktenzeichen I ZR 19) erstmals klargestellt, dass die persönliche Haftung der Kommanditisten bei Insolvenz der Gesellschaft jedenfalls für solche Gesellschaftsverbindlichkeiten besteht, die bis zur Insolvenzeröffnung begründet worden sind.

In dem zu entscheidenden Fall hatte der Insolvenzverwalter einen Kommanditisten nach einer Einlagenrückgewähr auf Außenhaftung und hilfsweise auf Zahlung eines Ausgleichsbetrags zur Durchführung des Innenausgleichs unter den Gesellschaftern in Anspruch genommen.

Für den Fall der Insolvenz der Gesellschaft ist grundsätzlich anerkannt, dass die persönliche Haftung eines Gesellschafters teleologisch zu reduzieren ist, da der Gesellschafter keinen Einfluss mehr auf die Entwicklung der Gesellschaft nehmen kann. Der Senat führt aus, dass dies ebenso für Kommanditisten gelte, da § 128 HGB vorrangig der Sicherung der Interessen der Gesellschaftsgläubiger diene.

Des Weiteren stellt der BGH fest, dass – anders als bislang überwiegend vertreten – die Einschränkung der persönlichen Haftung nicht nach der insolvenzrechtlichen Einordnung der Forderungen als Masseverbindlichkeit zu beurteilen sei. Denn in der Insolvenz ähneln die Interessenlage des Gesellschafters der eines ausgeschiedenen Gesellschafters, so dass die für ausgeschiedene Gesellschafter vorgesehene Haftungsbeschränkung des § 160 HGB analog anzuwenden sei. Gesellschafter müssten demnach jedenfalls für Verpflichtungen, die bis zur Insolvenzeröffnung begründet wurden, haften.

Ferner bestätigte der BGH erstmals die in der obergerichtlichen Rechtsprechung verbreitete Auffassung, wonach der Insolvenzverwalter nicht zur Einziehung von Ausgleichsbeträgen von den Gesellschaftern für die Durchführung des Innenausgleichs befugt ist.

(Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

Aktuelle Angebote

Traditionsreiche Backwaren-Produktion

Über 100 Jahre bestehende Backwaren-Produktion mit schlanker Kostenstruktur.

Handel mit Merchandisingartikel und Werbeberatung

Bis zu 100% an einem Merchandising- und Werbeartikelhersteller mit Direkteinkauf in China zu verkaufen. Sehr ertragreich und ausbaubar. Das Management kann bei Bedarf erhalten bleiben. Nur erstklassige Kundschaft, die in großen Mengen bestellen.

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Maschinenbau

Sondermaschinenbauer sucht metallverarbeitenden Betrieb mit dem Schwerpunkt auf Blechbearbeitung (Laserschneiden, biegen) zur Unternehmensnachfolge zum Zweck der Erweiterung seiner Fertigungskapazität. Idealerweise im Raum VS/RW/TUT. Eigener Kundenstamm vorhanden. Firmenkauf in der Größenordnung bis ca. 1,5 Mio. € Kaufpreis.

Elektrotechnik / Elektronik

Pfiffiger Akademiker sucht technisch geprägtes Unternehmen zur Übernahme. Gesucht werden Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 5 und 10 Mio. EUR im DACH-Raum.

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage