



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenn Sie einen Verkauf Ihres Unternehmens überlegen, ist ein wichtiger Baustein das Erstgespräch mit Ihrem Berater. Unser con|cess-Partner Mag. Rudolf Fantl zeigt Ihnen im aktuellen Newsletter-Beitrag die wichtigsten Punkte, die in einer Erstberatung unbedingt behandelt werden sollten und wie Ihnen Ihr spezialisierter M&A-Berater beim Unternehmensverkauf helfen kann.

Lesen Sie außerdem einen Deal Report, aktuelle Verkaufsobjekte und Kaufgesuche sowie eine weitere Folge „M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht“. In unserem Steuer- und Rechtstipp erklärt Rechtsanwalt Burkhard Capell, warum die Vorsatzhaftung infolge einer Verhaltens- oder Wissenszurechnung als Achillesferse von vertraglich vereinbarten M&A-Haftungsregime gilt.

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

Zahl des Monats

Nur in **13%** der Unternehmenskaufverträge 2019 mit Transaktionswerten unter 25 Mio. € wurden keine Haftungshöchstgrenzen für den Verkäufer vereinbart.
Quelle: CMS European M&A-Study 2020, in: Deutscher AnwaltSpiegel 9-2020

Tipps und Erfahrungen

Das Erstgespräch zwischen Auftraggeber und M&A Berater

Das Erstgespräch mit dem M&A-Berater ist ein wesentlicher Baustein für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf. Das Gespräch soll informativ und diskret sein. Bereits in diesem Gespräch sollte sich herausstellen, ob das gegenseitige Verständnis und Vertrauen groß genug sind, um das Projekt gemeinsam durchzuführen.

Zunächst geht es darum, dass der Auftraggeber seine gewünschten Ziele erläutert und die aktuelle unternehmerische und persönliche Situation darstellt. Für den Berater ist es wichtig das Unternehmen, das verkauft werden soll, möglichst umfangreich zu verstehen. Anschließend...

[>> vollständigen Artikel lesen](#)

Mag. Rudolf Fantl, con|cess M+A Partner Österreich

Über den Autor:

Der Geschäftsführer Mag. Rudolf Fantl studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien und war viele Jahre als selbständiger Steuerberater tätig. Seine Fachkenntnisse, insbesondere im Steuer- und Unternehmensrecht, ermöglichen eine umfassende und fundierte Projektbetreuung. Bereits während der Zeit als Steuerberater spezialisierte sich Herr Mag. Fantl auf das Gebiet der Unternehmensnachfolge. Im Frühjahr 2003 wurde schließlich die Fantl Consulting GmbH gegründet.

Deal Report

Schweizerische Unternehmensgruppe übernimmt Metallbau Unternehmen Jordan-METEC GmbH und erweitert so ihr Angebot

Corona-Pandemie, Grenzschießung und wirtschaftliches Ungleichgewicht – mit diesen Begriffen lässt sich die Nachfolgesuche für ein Metallbau Unternehmen zusammenfassen. Was zunächst nicht nach einer Erfolgsgeschichte klingt, war aber genau eine solche.

Bereits im Sommer 2018 nahm ein langjähriger Mandant Kontakt mit M&A Berater Herbert Gottlieb auf, um mit seiner professionellen Unterstützung die Jordan-METEC GmbH zu verkaufen. Nachdem der niedersächsische Unternehmer die Nachfolge für sein Unternehmen familienintern geregelt hatte, hatte er wiederum im Unruhestand gemeinsam mit einem Partner den Herstellungsbetrieb für Betriebsmöbel im Rahmen einer Insolvenz erworben. Nun wollten beide wieder verkaufen. Die Vermarktung des etablierten Entwicklers und Produzenten von Betriebseinrichtungen wie Werkstattwagen, Werkbänken und Werkzeugschränken sowie von Komponenten und Systemen der Blechbautechnik für verschiedene Industriebranchen sollte im Sommer 2019 starten.

Nur kurze Zeit später wurde über den Schweizer con|cess Partner saner consulting der Kontakt zu der Kraftwerk Group AG hergestellt. Der Schweizer Konzern...

[>> vollständigen Dealreport lesen](#)

Verkaufsangebot des Monats

Hersteller von Bauelementen Aluminium, Glas und Stahl

Verkauft wird ein ertrageiches Unternehmen im Bereich Planung, Fertigung und Montage von Bauelementen - Fenster, Türen und Fassaden - in Aluminium, Glas und Stahl sowie Sonderkonstruktionen; auch für denkmalgeschützte Bauten. Das Unternehmen mit ausgewiesener Brandschutzexpertise ist seit 30 Jahren erfolgreich am Markt.

Die Umsatz- und Ertragslage ist ausgesprochen gut. Auch für 2021/2022 sind die Auftragsbücher bereits sehr gut gefüllt, sodass mit hoher Wahrscheinlichkeit auch in diesem Jahr weiteres Wachstum in Umsatz und Ertrag realisiert werden kann.

Unsere Chiffre-Nr.: 18546

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuche des Monats

Maschinenbauer sucht Unternehmen zur Übernahme

Ein wirtschaftlich gut aufgestelltes Maschinenbauunternehmen sucht im Rahmen seiner Wachstumsstrategie Zukäufe aus dem Bereich Maschinenbau und Automatisierungstechnik.

Aufgrund der internationalen Ausrichtung des Kaufinteressenten kommen auch Unternehmen außerhalb der DACH-Region in Frage. Das suchende Unternehmen ist international mit eigenen Niederlassungen und Produktionsbetrieben geschäftlich aktiv. Ein Zielobjekt aus dem Bereich Maschinenbau und Automatisierungstechnik sollte im Umsatz zwischen 8 und 60 Mio. € liegen. Für den Kaufinteressenten ist es unabdingbar, dass in dem Unternehmen eine zweite Führungsebene bereits vorhanden ist.

Unsere Chiffre-Nr.: 18556

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 23

Wissen Sie, was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent eine Warranty & Indemnity Insurance abschließen will oder Ihnen Window Dressing vorwirft? 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 manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen.

Hier einige Übersetzungen:

Warranty & Indemnity Insurance

Gewährleistungsversicherung, die meist vom Käufer abgeschlossen wird (auch „Buyer-side W&I Insurance“ genannt). Sie sichert den Käufer gegen ihm unbekannte wertmindernde Faktoren und Risiken, zum Teil aber auch gegen bekannte Risiken aus dem Unternehmenserwerb ab.

Weighted Average Cost of Capital (WACC)

häufig auch „Free Cashflow“-Verfahren bezeichnet, ist ein Verfahren zur Bewertung eines Unternehmens und ist ein gewichteter Kapitalkostensatz, der die Verzinsung des Gesamtkapitals darstellt. WACC ergibt sich als gewogenes Mittel des Eigen- und Fremdkapitalkostensatzes, also dem Zinssatz auf das Fremdkapital und einer angesetzten Verzinsung auf das Eigenkapital.

Windfall Profit

Unvorhergesehener, zufälliger oder belläufiger Gewinn.

Window Dressing

Ausnutzen von Bewertungs- und Bilanzierungsspielräumen, um die Bilanz des Unternehmens in einem möglichst günstigen Licht erscheinen zu lassen, z. B. im Hinblick auf eine anstehende Transaktion oder einen Bewertungsstichtag.

Working Capital

Saldo aus kurzfristig liquidierbaren Aktiva abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten (und Rückstellungen). Die Details sind im Einzelfall vertraglich zu definieren.

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

Steuer-/Rechtstipp

Unternehmenskaufverträge in Zeiten der Covid-19-Pandemie

Die Vorsatzhaftung infolge einer Verhaltens- oder Wissenszurechnung ist die Achillesferse vertraglich vereinbarter M&A-Haftungsregime. Achilles, der stolze Held der Ilias, konnte sich selbst in kriegerischen Auseinandersetzungen sicher fühlen. Was das mit M&A zu tun hat? Nun, in Unternehmenskaufverträgen sind es die Verkäuferanwälte, die sich dafür einsetzen, ihre Mandanten durch Haftungsbeschränkungen bestmöglich vor einer Haftung zu schützen. Doch es verbleibt stets eine verwundbare Stelle: Die vorsätzliche Haftung des Verkäufers kann nicht ausgeschlossen oder begrenzt werden.

Aufgrund der fehlenden Ausschlussmöglichkeit droht stets eine Inanspruchnahme über die vertraglich beschränkte Haftung hinaus wegen der vorsätzlichen Verletzung von Aufklärungspflichten. Eine solche vorsatzbegründende Zurechnung ist die Achillesferse vertraglich vereinbarter M&A-Haftungsregime. Zunächst muss man sich bewusst machen, dass zwischen einer Verhaltens- und einer bloßen Wissenszurechnung strikt zu trennen ist. Beide können jedoch zu einer unbeschränkten Vorsatzhaftung des Verkäufers führen.

Für die Frage, ob das Verhalten zugerechnet wird, ist entscheidend, ob der Geschäftsführer oder sonstige Mitarbeiter des Zielunternehmens als Erfüllungsgehilfen zu qualifizieren sind. Wie insoweit die Abgrenzung zu erfolgen hat, wird jedoch nicht einheitlich beantwortet. In der jüngeren Masterflex-Entscheidung führte das OLG Düsseldorf (Urteil v. 16. Juni 2016 – AZ I- 6 U 20/15) aus, dass im Rahmen der von einem Verkäufer geschuldeten Auskunftserteilung eingeschaltete Geschäftsführer des Zielunternehmens regelmäßig als Erfüllungsgehilfen des Verkäufers zu qualifizieren sind. Für M&A-Transaktionen ist entscheidend, inwieweit diese Rechtsprechung, die in erster Linie die Wissenszurechnung in und zwischen Behörden betraf, auf M&A-Transaktionen Anwendung finden sollte. Einigkeit dürfte letztlich wohl nur darum zu erzielen sein, dass stets die Umstände des Einzelfalles zu berücksichtigen sind.

Es bleibt eine Ungewissheit, unter welchen Voraussetzungen ein (Schieds-)Gericht eine Verhaltenszurechnung bejahen könnte und es insbesondere die extensive Rechtsprechung zur Wissenszurechnung auf M&A-Transaktionen für anwendbar erachten könnte. Daher sollte dem damit verbundenen Risiko einer Vorsatzhaftung durch eine entsprechende Prozess- und Vertragsgestaltung begegnet werden. Auch in dem Unternehmenskaufvertrag selbst gibt es eine ganze Reihe von Optionen, mit denen dem Risiko einer Vorsatzhaftung infolge Zurechnung begegnet werden kann. Zudem kann die Haftung für Erfüllungsgehilfen selbst für vorsätzliches Handeln ausgeschlossen werden. Um dies in den Verhandlungen durchzusetzen zu können, kann ein möglicher Kompromiss darin bestehen, dass eine Garantie zu konkreten Themen und Aussagen abgegeben wird, sodass der Käufer eine Absicherung erhält. Jedoch innerhalb der vertraglichen Haftungsbeschränkungen.

Auch in Bezug auf die Wissenszurechnung können die Parteien vertragliche Regelungen treffen. So ist es nach herrschender Meinung möglich, die Wissenszurechnung vertraglich abzubedingen oder jedenfalls bestimmte Wissensvertreter abschließend zu benennen, wie es im Hinblick auf kenntnisqualifizierte Garantien regelmäßig geschieht. Schließlich empfiehlt es sich Nachforschungs- und Erkundungspflichten vertraglich zu regeln. Je konkreter solche Pflichten ausgestaltet sind, desto besser kann ein Verkäufer im Streitfall darauf verweisen, dass er diesen Pflichten nachgekommen ist.

(Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

Aktuelle Angebote

Äußerst ertragereicher Anbieter aus dem Bereich Kälte- und Klimatechnik und speziellem Anlagenbau
Bei dem Unternehmen handelt es sich um einen etablierten Spezialisten für Kältetechnik und Anlagenbau für Lebensmitteltechnik und Industrie.

Etablierter mittelständischer Hersteller von Bauelementen aus Aluminium, Glas und Stahl
Verkauft wird ein ertrageiches Unternehmen im Bereich Planung, Fertigung, Montage von Bauelementen - Fenster, Türen und Fassaden - in Aluminium, Glas und Stahl sowie Sonderkonstruktionen (auch für denkmalgeschützte Bauten) mit ausgewiesener Brandschutzexpertise, der seit 30 Jahren erfolgreich am Markt ist und dessen Kunden hauptsächlich aus dem Bereich der öffentlichen Hand kommen.

[weitere Angebote](#)

Aktuelle Kaufgesuche

Datenverarbeitungsgeräte, elektr. und optische Erzeugnisse
Der Kaufinteressent ist ein High-Tech Unternehmen mit langjähriger Erfahrung als Dienstleister und Hersteller in der Elektronikbranche. Zum Kundenstamm zählen internationale Kunden aus der Industrieelektronik, Medizintechnik und Automobilelektronik.

Industrielle Automation bzw. Steuerung bzw Maschinenbau im Bereich Mechatronik / Elektronik
Bestehendes Unternehmen aus dem Maschinenbau sucht Industrielle Automation / Steuerung bzw. Maschinenbauunternehmen aus dem Bereich Mechatronik / Elektronik im Zuge der Nachfolgeregelung zum Kauf.

[weitere Kaufgesuche](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

