

Sollten Sie Probleme mit der Darstellung dieser e-Mail haben, klicken Sie bitte [hier](#)



Dieser Newsletter wird Ihnen durch **con|cess Zentrale** überreicht.

Ihr Ansprechpartner:
Lutz Lehmann
The Squaire 12 Flughafens
60549 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 932 5220
Fax: 069 / 95 932 5200
E-Mail: info@concess.de
Internet: www.concess.de

Unternehmertelefon
zusätzlich erreichbar
0800-concess Sie uns persönlich unter
täglich **17-20 Uhr** (auch am Wochenende)
0800-2662377



con|cess - Ihr Berater in Sachen Unternehmensvermittlung

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit diesem monatlich erscheinenden Newsletter möchten wir Sie über aktuelle Sachverhalte bei der con|cess Gruppe informieren.

Unsere Themen:

1. Newsticker
2. M & A verständlich gemacht
3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch
4. Deal Report
5. Unsere con|cess M+A Partner
6. Steuer-/Rechtstipp

1. Newsticker

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,
im Newsletter August 2018 werden unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* die Begriffe Enterprise Value, Equity Value detailliert und eingehend erklärt. Daneben wie gewohnt, die *Verkäuferfloskeln*.
Im con|cess-Verbund ist die kontinuierliche Fortbildung und die Zusatzqualifikation ein wesentliches Element der Partnerschaft. Unter „Neues von con|cess“ wird auf die Zusatzqualifikation eines Partners hingewiesen.

Als *Verkaufsangebot* wird in diesem Newsletter eine Gewerbeimmobilie vorgestellt. Neben diesem Objekt finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite weitere Unternehmen aufgelistet.

In der Regel wird unter *Deal Report* immer eine realisierte Unternehmenstransaktion vorgestellt; daneben sind die con|cess M+A-Partner auch im Bereich Unternehmensberatung tätig. Im aktuellen Deal Report werden zwei typische Fälle einer typischen Beratungsleistung vorgestellt, die Unternehmensbewertung. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Marburg vor. Der *Steuer-/Rechtstipp* beschäftigt sich mit der Fragestellung „Wann fällt der Veräußerungsgewinn an und ist zu versteuern?“

Neues von con|cess

Norbert Richter „Zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge“

Unser Stuttgarter M+A-Partner Norbert Richter hat erfolgreich die Prüfung zum „Zertifizierten Berater für Unternehmensnachfolge“ an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) Dresden bestanden. Herzlichen Glückwunsch!

Dieser Lehrgang der HTW Dresden - gemeinsam mit renommierten Praktikern aus M&A-Beratung, Recht und Steuern - befasst sich in 144 Unterrichtseinheiten umfassend mit allen Schwerpunkten einer Unternehmensnachfolge. Neben unternehmensstrategischen Inhalten werden auch zivilrechtliche, steuerrechtliche, finanzwirtschaftliche, psychologische, Marketing- und Wirtschaftsschutzaspekte vermittelt. Dazu wird das Vorgehen in konkreten Unternehmensnachfolgefällen selbst entwickelt und mit den betroffenen Unternehmen diskutiert.



Kontaktinformationen

con|cess M+A-Partner Stuttgart
Königstraße 26, 70173 Stuttgart
Tel.: 0711-185 675 76, Fax: 0711-185 674 50
stuttgart@concess.de
www.concess.de, <https://Stuttgart.concess.de>

2. M & A verständlich gemacht

Beim Unternehmensverkauf und -kauf, im so genannten M&A-Prozess (M&A = Mergers & Acquisitions = Oberbegriff für Unternehmensverkäufe, -käufe und -zusammenschlüsse), tauchen oft Begriffe und Fragen auf, die speziell sind, im üblichen täglichen Sprachgebrauch kaum vorkommen und auch seltene Fremdwörter und Fachbegriffe enthalten. In unserem Newsletter wollen wir ein wenig Aufklärungshilfe geben.

2.1. Glossar

Enterprise Value, Equity Value
Mit Enterprise Value bezeichnet man den Wert eines Unternehmens bezogen auf die Übernahme von 100 % der Unternehmensanteile inkl. der Übernahme von zinstragenden Verbindlichkeiten, (Finanzverbindlichkeiten - Financial Debt) und vor Hinzurechnung von Barmitteln (Cash). Das Discounted Cash Flow-Verfahren (DCF-Verfahren) ist die anerkannteste Methode zur Ermittlung der Enterprise Value. Vereinfachend wird auch manchmal die Unternehmensbewertung auf Basis von Multiplikatoren zu Grunde gelegt. Hintergrund ist, dass dieser so genannte Bruttounternehmenswert den Wert eines Unternehmens unabhängig von der Finanzierungsstruktur ausdrückt. Nach Abzug der zinstragenden Verbindlichkeiten und Zurechnung der Barmittel ergibt sich der so genannte Equity Value, der Wert des Eigenkapitals. Dies ist auch der Mittelzufluss, den der Verkäufer für 100 % seiner Anteile erhält.

2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

Verkäufer: Unsere Firma verdient deutlich mehr als jeder Wettbewerber.
Auf Deutsch: Wir haben eigentlich keine Ahnung, was unser Wettbewerb wirklich verdient. Wir behaupten aber mal, dass wir mehr verdienen.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Gewerbeimmobilie (Verkauf einer Innenstadtlage)

Bei diesem zum Verkauf stehenden Objekt handelt es sich um eine Gewerbeimmobilie mit Laden- und Ausstellungsflächen im Zentrum einer mittleren Stadt. Die Stadt verfügt über ein beachtliches Einzugsgebiet in einem Umkreis von 60 km. Die Grundstücksgröße liegt bei ca. 2.800 qm; die Nutzfläche liegt bei ca. 1.950 qm für Ausstellungsräume, gewerbliche Räume und Wohnungen. Die Gewerbeimmobilie steht aufgrund fehlender Nachfolge des inhabergeführten Einzelhandelsgeschäftes zum Verkauf.

Die Fortführung des Einzelhandelsgeschäftes steht nicht im Vordergrund der Überlegungen der Verkäufer. Daher ist eine Umgestaltung der Immobilie naheliegend. Die Wohn- und Gewerbeimmobilie bietet sich für verschiedene gewerbliche Nutzungsmöglichkeiten mit denkbaren baulichen Veränderungen und Gestaltungen an. Der Kaufpreis liegt bei 2,9 Mio. €.

Unsere Chiffre-Nummer: D 102 02 0186

4. Deal Report

Unternehmensbewertung für „interne Regelungen“

Im 4. Quartal 2017 meldeten sich 2 Unternehmen bei dem con|cess Partner in Hannover und interessierten sich jeweils für eine Unternehmensbewertung. Nach Erstellung des Angebots und einem persönlichen Gespräch mit den Interessenten wurde con|cess Partner H. Gottlieb bei der jeweiligen Bewertung beauftragt. Bei dem einen Unternehmen handelte es sich um ein mittelständisches Dienstleistungsunternehmen mit 3 Gesellschaftern. Alle 3 Gesellschafter waren im Unternehmen tätig, davon einer als Geschäftsführer. Die Gesellschafter hatten zum einen unterschiedliche Vorstellungen zu dem jeweiligen Zeitpunkt des Ausscheidens und zum anderen

Service

Wir veröffentlichen Ihre
Kauf- oder Verkaufsmandate auf
www.concess.de

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Squaire 12 Flughafens
60549 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 932 5220
Fax: 069 / 95 932 5200
E-Mail: info@concess.de
Internet: www.concess.de

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen
Unternehmensverkauf
von Hans-Peter Gemar
164 Seiten, Paperback
ISBN: 978 3 837 01713 3
Nur 49,80 €
inkl. MwSt

aktuelle Angebote

Wohn- und Geschäftshaus

Deutschland
U: auf Anfrage!
Eine Gewerbeimmobilie mit Laden- und Ausstellungsflächen im Zentrum einer mittleren Stadt steht z...

Transport- und Speditionsunternehmen mit

Fokus auf temperaturgeführte Transporte
Deutschland
U: 3 Mio. €
Das GDP-zertifizierte Transportunternehmen mit dem Schwerpunkt temperaturgeführte Transporte verfüg...

Umsatzstarkes Tischlerei-Unternehmen mit

hoher Innovationskraft
Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Das Unternehmen ist erfolgreich seit vielen Jahren am Markt im gehobenen Kundens...

Webbasierte Software für Projekt- und

Kapazitätsmanagement mitsamt Kundenstamm
Deutschland PLZ: 9
U: auf Anfrage!
Umfassende, durch ständige Weiterentwicklung und langjährigen Einsatz erprobte browserbasierte Sof...

Onlinehandel (B2C und B2B) mit

nachhaltigen Textilien und eigener Marke
Deutschland PLZ: 8
U: 2,212 Mio. €
Das etablierte und äußerst ertragreiche Modelabel vertreibt über den eigenen Webshop und verschiedene...

Sie sind immer wieder kontaktiert von kaufinteressierten Wettbewerbern. Für diese internen Überlegungen wurde das entsprechende Gutachten von dem M+A con|cess Partner Gottlieb erstellt. In dem anderen Fall hatte ein Unternehmer vor einigen Jahren das operative Unternehmen an seinen Schwiegersohn übergeben. Die Assets (Immobilie und Maschinen, Anlagen und Einrichtungen) verblieben in der Gesellschaft des Alt-Unternehmers, die der operativen Gesellschaft das Anlagevermögen (Assets) verpachtete. Die von con|cess Hannover vorgenommene Bewertung diente als Basis für eine familiäre Regelung.

5. Unsere con|cess M+A Partner in Ihrer Nähe

Timo Lang - con|cess M+A-Partner Marburg

Dipl.-Betriebswirt (BA) Fachrichtung Steuern u. Prüfungswesen, Steuerfachangestellter
Er hat sich langjährig Erfahrungen in Bilanzanalyse und Nachfolgeregelungen in einer Steuerberaterkanzlei, als Partner und Gesellschafter einer Gesellschaft für Unternehmens- und Immobilienvermittlung sowie als CFO einer mittelständischen internationalen Unternehmensgruppe (Metallbearbeitung, Energie, Apparate- und Behälterbau) angeeignet. Dabei war er u. a. mit der Durchführung mehrerer Unternehmenstransaktionen und eines internationalen mittelständischen Elektronikunternehmens betraut. Mit seinem Unternehmen TL-Consult M+A GmbH hat er sich als Unternehmensberater mit den Schwerpunkten M&A, Finanzierung, Vertrieb und Rechnungswesen selbstständig gemacht.
Im con|cess-Netzwerk seit 2013 selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung) als con|cess M+A-Partner Marburg.
Im con|cess-Netzwerk ist Timo Lang zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 34-36, 57, 61 und 97: Räume Kassel, Gießen, Fulda, Marburg, Siegen, Bad Homburg, Schweinfurt und Würzburg.
Dazu gehören zu seinen weiteren Arbeitsschwerpunkten Beratung und Coaching von mittelständischen Unternehmen für die Gebiete Rechnungswesen, Personalwesen, Organisation und Workflow.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Marburg
Am Köppel 18a, 35236 Breidenbach
Tel.: 06465-913 848, Fax: 06465-913 849
marburg@concess.de, info@tl-consult.net
www.concess.de, <https://marburg.concess.de>, www.tl-consult.net

6. Steuer-/Rechtstipp

Veräußerungszeitpunkt bei Vereinbarungen zum Jahreswechsel

In der Praxis tritt immer wieder Streit auf über die zeitliche Zuordnung der Veräußerung von Geschäftsanteilen oder Betrieben. Die zeitliche Zuordnung ist insbesondere relevant für die Fragen, in welchem Kalenderjahr ein Veräußerungsgewinn zu versteuern ist, ab wann der Erwerber AfA geltend machen kann und ob die Übertragung von Rücklagen nach § 6b EStG zeitlich noch möglich ist. Unstreitig hängt die Beantwortung der Frage davon ab, wann der Erwerber wirtschaftlich über das erworbene Betriebsvermögen verfügen kann. Wirtschaftliches Eigentum geht zu dem Zeitpunkt über, zu dem die Gefahr des Untergangs des Wirtschaftsguts sowie Lasten und Nutzen vom Erwerber zu tragen sind. Maßgebend sind insoweit der Wille der Vertragsparteien und die tatsächliche Durchführung der Verträge. Bei Vereinbarungen zum Jahreswechsel führt die Anwendung dieser Rechtsgrundsätze aber immer wieder zu Problemen. Ein Teil der Finanzgericht-Rechtsprechung sieht beispielsweise den 31.12.2016 als Veräußerungszeitpunkt an und begründet dies damit, dass der Veräußerungsvorgang im alten Jahr abgeschlossen sei. Der Bundesfinanzhof hingegen geht bei derartigen Formulierungen im Regelfall davon aus, dass die Veräußerung beispielsweise am 1.1.2017, das heißt im neuen Jahr, erfolgt ist. Im Ausnahmefall ordnet der Bundesfinanzhof die Veräußerung aber dem Jahr 2016 zu. Ein Ausnahmefall liegt vor, wenn der Erwerber bereits im alten Jahr "im wesentlichen" über den Erwerbsgegenstand verfügen konnte. Um Streit mit der Finanzverwaltung über die zeitliche Zuordnung von vornherein zu vermeiden, bietet es sich an, den Veräußerungszeitpunkt möglichst exakt und ohne Raum für unterschiedliche Auslegungen zu formulieren.

(Rechtsanwalt Burkhard C. Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

Handelsunternehmen für Nischenprodukte im

Baugewerbe

Österreich

U: 460 €

Kurzbeschreibung: Das Unternehmen zeichnet sich durch einen einzigartigen Produktmix stark nachgefr...

Dachdeckerei

Deutschland PLZ: 6

U: 572.000 €

Dachdeckerei sucht Nachfolger

Medizintechnik-Betrieb

Österreich

U: 370.000 €

Kurzbeschreibung: Das Unternehmen verfügt über einen jahrzehntelang gewachsenen, repräsentativen Ku...

weitere Angebote



Wir möchten, dass Sie unseren Newsletter gerne lesen!

Wenn Sie das Abonnement beenden möchten, klicken Sie bitte auf [Abonnement beenden](#)

Dieser Newsletter wird herausgegeben von der Concess Marketing und Verwaltungen GmbH, vertreten durch die Geschäftsführer Dipl.-Ing. Gunter Klippel und Lutz Lehmann,

The Squire 12 Flughafen
60549 Frankfurt
Tel.: +49 (0)69 95 932 5220

E-Mail: info@concess.de

Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt HRB 104735
USt-IdNr.: DE204141634

Datenschutzhinweise

Disclaimer / Haftungsausschluss und Risikohinweise:

Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung muss trotz akkurater Research und der Sorgfaltspflicht verbundenen Prognostik kategorisch ausgeschlossen werden. Handelsanregungen oder Empfehlungen in unseren Strategien, stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf dar. Eine Haftung für mittelbare und unmittelbare Folgen der veröffentlichten Inhalte ist somit ausgeschlossen. Der con|cess Newsletter liefert Informationen aus Quellen, die wir als vertrauenswürdig erachten. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen muss dennoch kategorisch ausgeschlossen werden. Die Strategie-Empfehlungen dürfen keinesfalls als persönliche oder auch allgemeine Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Die in unseren Newslettern oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen somit keinerlei Haftungsobliegenheit.