

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 Squire 12 Flughafen
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 September 2018 wird unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* der Begriff Multiple/Faktor detailliert erläutert. Daneben wie gewohnt, die *Verkäuferfloskeln*.

Als *Verkaufsangebot* wird in diesem Newsletter ein Großhandelsunternehmen skizziert. Neben diesem Unternehmen finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite einen Hinweis zu weiteren Objekten. In dem *Deal Report* wird der Transaktionsablauf eines Handelsunternehmens aus dem IT-nahen Bereich geschildert. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Berlin vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird auf die Rechtssituation der „Übertragbarkeit verrechenbarer Verluste bei unentgeltlicher Übertragung eines Teils eines Kommanditanteils“ eingegangen.

Langjährige con|cess-Mitarbeiterin verstorben

Frau Isabella Schuster, die „gute Seele“ für die Arbeit von con|cess als einem der größten next-change-Regionalpartner sowie für die zahlreichen Insentionen der vielen con|cess-Objekte und -Kaufinteressenten, ist leider Anfang September nach schwerer Krankheit verstorben. Wir trauern mit ihrer Familie. Frau Schuster hat durch ihre fleißige, ruhige, umsichtige und gewissenhafte Arbeit nicht nur den con|cess M+A-Partnern, sondern auch vielen Unternehmensverkäufern und Kaufinteressenten wirksam geholfen.

Die Aufgaben von Frau Schuster hat dankenswerterweise Frau Nancy Krause, Mitarbeiterin unseres Münchener con|cess M+A-Partners Alexander Reichel, übernommen.

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

Multiple/Faktor

Ein Multiple oder Faktor ergibt multipliziert mit einer Referenzgröße einen (groben) Unternehmenswert. Dieses vergleichsorientierte Verfahren basiert auf einer relativen Bewertung abgeleitet aus Bewertungsansätzen vergleichbarer Unternehmen. Referenzgrößen für eine Multiple Bewertung sind typischerweise EBIT, EBITDA (Definition: siehe Newsletter Mai 2018) oder auch der Umsatz eines Unternehmens. Um einen Multiple für eine Bewertung herzuleiten, wird entweder eine Peer Group aus Unternehmen der gleichen Branche zusammengestellt, die börsennotiert sind. Hierbei besteht öffentlicher Zugang zu Bewertungsrelationen, bezogen auf die o.g. Referenzgrößen aus der jeweiligen Börsenbewertung. Alternativ werden – gerade bei KMU (kleine und mittelständische Unternehmen), die nicht börsennotiert sind - bereits abgeschlossene Transaktionen mit veröffentlichten Bewertungsansätzen herangezogen, um einen Multiple bzw. Faktor herzuleiten.

Ein grundsätzlicher Vorteil eines solchen Verfahrens ist die große Marktnähe, da mit Werten ähnlicher Unternehmen verglichen wird, die zeitnah tatsächlich am Markt bei Unternehmensverkäufen realisiert wurden. Als grundsätzlicher Nachteil erweist sich oft - gerade bei kleineren und mittleren Unternehmen -, dass für die Beurteilung der tatsächlichen Vergleichbarkeit von Unternehmen die Möglichkeiten einer ausreichenden Datenbeschaffung meist sehr beschränkt sind.

Die con|cess M+A-Partnerschaft sammelt aus ihren zahlreichen Transaktionen von Unternehmen mit bis zu 10 ... 20 Mio. € Umsatz diese Relationen in den verschiedenen Branchen und veröffentlicht die aktuellen EBIT-Multiples auf ihrer Homepage unter [Unternehmenswertrechner](#).

Das Wirtschaftsmagazin *Impulse* und die Deutsche UnternehmerBörse bedienen sich bei ihren Unternehmenswertrechnern dieser con|cess-Daten. Es kann sich dabei objektiv jedoch immer nur um einen ersten groben Anhaltswert handeln und ersetzt keine fachmännische „hieb- und stichfeste“ Unternehmensbewertung, für die die con|cess M+A-Partner spezielle Qualifikationen, Erfahrungen und Zertifikate haben.

2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

Verkäufer: Ich konnte sehr gut vom Unternehmen leben. Das hat mir gereicht, mehr wollte und brauchte ich nicht. Wenn man will, kann man schnell mehr herausholen.

Auf Deutsch: Mir ist es nicht gelungen, die nächsten Expansionsstufen des Unternehmens zu erschließen. Ich hätte da vielleicht systematisch und professionell vorgehen müssen und Geld hineinstecken. Aber das war nicht mein Ding, zumal der Erfolg nicht sicher war, das Risiko habe ich gescheut. Vielleicht stürzt sich mein Nachfolger in das Risiko.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Großhandels- und Logistikunternehmen sucht Nachfolger

Das zum Verkauf stehende Handelsunternehmen lagert, verkauft und versendet Original-Ersatzteile für bestimmte Geräte mit und ohne Motor. Es handelt sich hier um eine Großhandelsfunktion verbunden mit einer Logistikleistung. Kunden sind in der Regel Wiederverkäufer oder öffentliche Einrichtungen. Das Unternehmen ist bei den namhaften Herstellern langjährig eingeführt. Das Unternehmen ist seit vielen Jahren im Markt als Spezialist bekannt und anerkannt. Das Unternehmen arbeitet an 2 unterschiedlichen Standorten.

Das Unternehmen ist bundesweit und begrenzt auch in Anrainerländern tätig. Der Jahresumsatz der Firmengruppe liegt bei über 17 Mio. Euro Umsatz. Im Unternehmen werden 66 Mitarbeiter beschäftigt.

Die geschäftsführenden Gesellschafter möchten aufgrund der fehlenden familiären Nachfolge das Unternehmen veräußern.

Unsere Chiffre-Nummer: D 106 02 0185

4. Deal Report

Führendes IT- Handelsunternehmen aus dem medizinischen Bereich verkauft

Der Gesellschafter und Geschäftsführer eines führenden IT- und Handelsunternehmens im medizinischen Bereich ist im Sommer 2017 mit der Überlegung, einen Nachfolger für sein Unternehmen zu finden, an die Fant Consulting GmbH Betriebsbörse, con|cess M&A Partner Österreich, herangetreten. Es handelt sich um ein marktführendes technisches Dienstleistungsunternehmen zur Prozessoptimierung für medizinische Institute.

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Squire 12 Flughafen
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

Innovativer Recycling-Betrieb im Bereich

Weinbau
Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbildbeschreibung:Spezialunternehmen mit attraktivem Nischenprodukt. Das Unternehmen bietet ein ne...

Informationsdienstleistungen

Österreich
U: 700.000 €
Kurzbildbeschreibung:Das Unternehmen bietet nachhaltige IT-Lösungen mit Hauptaugenmerk auf die Administ...

Küchenstudio mit Tischlerei

Deutschland
U: auf Anfrage!
Kurzbildbeschreibung: Das Unternehmen kann sich sehr gut vom Markt abgrenzen und verfügt über Kunden ho...

Software für Adressmanagement

Deutschland
U: 155.141 €
Hersteller von spezieller Software zur Pflege und Verwaltung von Adressen und Adressdatensätzen für...

Elektronische Bauteile / GPS Tracking Systeme

Deutschland
U: 900.000 €
Ertragreiches Handelsunternehmen in Nischensegmenten für Elektronikbauteile mit eigenem Produkt ste...

Umsatzstarkes Tischlerei-Unternehmen mit hoher Innovationskraft

Österreich

Nach einigen Gesprächen mit Interessenten hatte Herr Rudolf Fantl erkannt, dass auf Grund des starken Österreichbezuges und des Trends zur Digitalisierung vor allem heimische IT-Unternehmen als Käufer in Frage kommen, die auch einen Bezug zum medizinischen Bereich haben.

Aus vorangegangenen Aktivitäten der Fantl Consulting GmbH Betriebsbörse war bekannt, dass die Tochtergesellschaft eines großen österreichischen Telekommunikationsanbieters dafür ein optimaler Käufer sein könnte. Der con|cess M+A Partner Rudolf Fantl setzte sich mit dem bekannten Geschäftsführer dieses möglichen Kaufinteressenten in Verbindung und übergab ihm nach Unterzeichnung der Verschwiegenheitserklärung das ausführlich erarbeitete Unternehmens-Exposé, welches sofort auf Interesse stieß.

Nach vielen komplexen Verhandlungen und Videokonferenzen, sowie der Genehmigung durch die Holding, konnte im Mai dieses Jahres der Kauf- und Kooperationsvertrag unterzeichnet werden.

Der con|cess Partner Fantl Consulting beriet den Verkäufer strategisch, bot Unterstützung bei der von einer namhaften Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführten Due-Diligence und begleitete den Verkäufer durch den gesamten Prozess. Engagierte rechtliche Beratung erhielt die Käuferseite durch eine kooperierende Anwaltskanzlei.

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

Ulrich Tippenhauer - con|cess M+A-Partner Berlin

Dipl.-Betriebswirt, CVA Certified Valuation Analyst (Sachverständiger für Unternehmensbewertung)

Seine Erfahrungen als Leistungssportler halfen ihm, sich als Entrepreneur durchzusetzen und als geschäftsführender Gesellschafter der Greenlife Beteiligungs GmbH Unternehmen verschiedener Branchen zu erwerben und zu verkaufen. Dazu erwarb er sich Erfahrungen im Corporate Finance-Bereich einer bekannten Privatbank und eines Mittelstandsfonds.

Im con|cess-Netzwerk seit 2015 selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung) als con|cess M+A-Partner Berlin.

Im con|cess-Netzwerk ist Ulrich Tippenhauer zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 10-13 und 15-19; Räume Berlin, Frankfurt/Oder, Oranienburg, Angermünde, Neubrandenburg, Uesdom, Rostock, Rügen und Schwerin.

Ulrich Tippenhauer ist Mitglied der European Association of Certified Valuators and Analysts (EACVA, Berufsverband für Unternehmensbewertungs-Professionals in der D A CH - Region). Zu seinen weiteren Arbeitsschwerpunkten gehört u. a. die Finanzierungsstrukturierung.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Berlin
Friedrichstr. 88, 10117 Berlin
Tel.: 030-40817 3121, Fax: 030-40817 3450
tippenhauer@concess.de
www.concess.de, <https://berlin.concess.de>

6. Steuer-/Rechtstipp

Übertragbarkeit verrechenbarer Verluste bei unentgeltlicher Übertragung eines Teils eines Kommanditanteils

Überträgt ein Kommanditist unentgeltlich einen Teil seiner Beteiligung an der Kommanditgesellschaft (KG), geht der verrechenbare Verlust anteilig auf den Übernehmer über, wenn diesem auch das durch die Beteiligung vermittelte Gewinnbezugsrecht übertragen wird (Entscheidung des Bundesfinanzhofs/BFH vom 1. März 2018, Geschäftszeichen IV R 16/15).

Zu entscheiden war, wie bei der unentgeltlichen Übertragung des Teils eines Kommanditanteils vom Ehemann auf die ebenfalls an der KG beteiligte Ehefrau mit dem verrechenbaren Verlust des Ehemannes zu verfahren ist. Das Finanzamt ordnete diesen Verlust im Rahmen der gesonderten und einheitlichen Feststellung des verrechenbaren Verlusts (nach § 15a Abs. 4 EStG) jeweils vollständig dem Ehemann zu. Dagegen wandte sich die KG im Einspruchsverfahren und machte geltend, dass der für den Ehemann festgestellte verrechenbare Verlust mit der Teilanteilsübertragung anteilig auf die Ehefrau übergegangen sei.

So sah es letztendlich der BFH. Soweit ein negatives Kapitalkonto entsteht oder sich erhöht, darf ein Kommanditist den ihm zuzurechnenden Anteil am Verlust der KG einkommensteuerlich erst dann gewinnmindernd geltend machen, wenn er wirtschaftlich durch den Verlust aus seiner Beteiligung belastet ist. Dies rechtfertigt es bei einer unentgeltlichen Anteilsübertragung, dass ein verrechenbarer Verlust i. S. des § 15a EStG auf den Übernehmer der Beteiligung an einer KG übergeht, der durch diesen Verlust künftig wirtschaftlich belastet wird.

Die Zuordnung des verrechenbaren Verlusts i. S. des § 15a EStG beim Übernehmer des Kommanditanteils hängt allein davon ab, ob das (zukünftige) Gewinnbezugsrecht (Anspruch auf künftige anteilige Zuteilung des Gewinns) auf ihn übergegangen ist.

Haben der übertragende Kommanditist und der Übernehmer des Anteils den Rückbehalt eines Kapitalunterkontos vereinbart, ist durch Auslegung der Vereinbarung zu ermitteln, welche konkreten Rechte und Pflichten nach dem Willen der Vertragsparteien nicht auf den Übernehmer übergehen sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob ein Kommanditanteil im Ganzen oder nur teilweise übertragen wird. Wendet der Kommanditist dem Übernehmer lediglich einen Teil seiner Beteiligung zu, geht der verrechenbare Verlust nach den vorgenannten Maßstäben anteilig auf den Übernehmer über. Denn insoweit trägt der Übernehmer künftig (anteilmäßig) eine wirtschaftliche Belastung, wenn das entsprechende Gewinnbezugsrecht auf ihn übergegangen ist.

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



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 Verwaltungs GmbH, vertreten durch die Geschäftsführer Dipl.-Ing. Gunter Klippel und Lutz Lehmann,
The Square 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 akkuratem 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 bezieht 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 Haftungsbiligo.

U: auf Anfrage!
Das Tischlerei Unternehmen ist erfolgreich seit vielen Jahren nachhaltig am Markt im gehobenen Kund...

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 verfü...

weitere Angebote

