

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 Sie uns persönlich unter
0800-concess 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 Januar 2019 wird unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* der Begriff "Exit Strategie" näher erklärt. Daneben in Anlehnung an die bisherigen Verkäuferfloskeln: *Fauxpas aus der Praxis* - was denkt der Käufer?

Unter *Verkaufsangebote* stellen wir Ihnen in diesem Januar-Newsletter zwei Objekte vor. Bei dem einen Unternehmen handelt es sich um ein Metallbauunternehmen mit einer überzeugenden Fertigungstiefe. Bei dem anderen Objekt handelt es sich um eine interessante Gewerbeimmobilie. Neben diesen Objekten finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite einen Hinweis zu weiteren Unternehmen. In dem *Deal Report* Januar wird die gelungene Transaktion eines Großhandelbetriebes beschrieben. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro München vor. Das Themenfeld „nachträgliche Anschaffungskosten“ ist Gegenstand der Ausführungen in der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp*.

Neues von con|cess: In diesem Jahr wird con|cess sein 20-jähriges Bestehen feiern. 1999 wurde con|cess von 10 Gesellschaftern gegründet. Die con|cess-Gruppe besteht aktuell aus 15 Partnern. Von den Gründungsgesellschaftern aus 1999 sind aktuell noch 4 Partner aktiv.

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

Die Exit Strategie

Der Begriff Exit Strategie bezeichnet den bereits beim Einstieg in ein Unternehmen geplanten Rückzug eines Kapitalgebers. Dieser Rückzug kann durch Verkauf von Unternehmensanteilen an der Börse, an Unternehmen oder an Kapitalbeteiligungsgesellschaften erfolgen. Eine weitere Möglichkeit ist der Rückkauf der Anteile durch die Unternehmenseigner. Ein Exit dient dazu, den Gewinn, der durch die Wertsteigerung von Unternehmensanteilen akkumuliert wurde, zu realisieren.

Die meisten Private-Equity-Unternehmen verfolgen die Strategie, ein erworbenes Unternehmen weiterzuentwickeln, nicht selten mit einer Buy-and-Build-Strategie weitere Unternehmen dieser Branche dazuzukaufen, um mit Synergien größere Unternehmen mit besserer Marktstellung und höheren Gewinnmargen zu schaffen. Den Gewinn aus dieser Strategie erzielen sie nicht primär durch Ausschüttungen laufender Jahresüberschüsse während ihrer Beteiligungszeit, sondern durch den Verkauf nach oft 3-7 Jahren zu einem deutlich höheren Preis.

Das muss per se nichts „Ehrenrühriges“ sein. Es gibt genügend Beispiele, wie durch eine solche Strategie mittelständische Unternehmen zu neuer Blüte und ungeahnten Perspektiven geführt wurden. Wie meistens kommt es auf das „wie“ an.

2.2. Mit Augenzwinkern: Fauxpas aus der Praxis - was denkt der Käufer?

Verkäufer: Sie werden sicher verstehen, dass ich in meinem hohen Alter in den vergangenen Jahren nun nicht mehr in Alles investiert habe, was möglich gewesen wäre. Aber wir kommen nach wie vor gut zurecht.

Was denkt der Käufer? Da hat der Verkäufer wohl seine Wettbewerbsposition in den letzten Jahren verschlechtert. Andere Marktteilnehmer dürften die Chance wahrgenommen haben und vorbeigezogen sein. Kunden merken ja so etwas. Und ich soll das jetzt ausbaden.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Hersteller von hochwertigen Bauteilen und Lösungen aus Metall

Vor mehr als 40 Jahren wurde das Metallbauunternehmen gegründet. Das Unternehmen hat sich vom ursprünglichen Handwerksbetrieb zu einem leistungsstarken Industrieunternehmen entwickelt. Aufgrund der kontinuierlichen Innovationen ist das Unternehmen als ein Spezialist im Metallbau anerkannt und überzeugt durch seine hohe Fertigungstiefe. Aufgrund der hohen Kompetenz bei der Beratung, Entwicklung und Produktion hat sich das Unternehmen in der Kundschaft einen sehr guten Ruf erarbeitet. Mit den ca. 170 Mitarbeitern wurde in den vergangenen Jahren ein Umsatz im Bereich von 18 Mio € erwirtschaftet. Die Ertragszahlen sind überzeugend. Das Unternehmen befindet sich im Besitz der Gründerfamilie. Aufgrund der fehlenden Nachfolge im Familienkreis steht das Unternehmen zum Verkauf.

Unsere Chiffre-Nummer: D 106 01 0172

Gewerbeimmobilie mit Entwicklungspotential

Ein Geschäftshaus steht im Rahmen eines Asset-Deals zum Verkauf. Die Immobilie befindet sich im Zentrum einer mittelgroßen Stadt mit ca. 60.000 Einwohnern; daneben verfügt die Stadt ein beachtliches Einzugsgebiet in einem Umkreis von 60 km. Die Grundstücksgröße liegt bei ca. 2800 qm²; die Nutzfläche liegt bei ca. 1950 qm für Ausstellungsräume, gewerbliche Räume und Wohnungen.

Das Immobilienobjekt besteht aus 3 Gebäudetypen, die in unterschiedlichen Perioden gebaut wurden: das Wohn- und Geschäftshaus, das Lager- und Bürogebäude und ein weiteres Lager und Bürogebäude.

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 nahelegend.

Unsere Chiffre-Nummer: D 106 02 0186

4. Deal Report

Unternehmenstransaktion von Nord nach Süd

Ein Großhandelsunternehmen aus dem Bereich Werkzeuge stand altersbedingt zum Verkauf. Aufgrund seiner Art, Geschäftsstruktur und Unternehmensgröße war das Unternehmen verlagerbar.

Der Verkäufer setzte sich mit con|cess Hannover / Bremen in Verbindung, da er trotz der optimalen Rahmenbedingungen ziemlich ratlos war. Er hatte über verschiedene eigene Anzeigen und Internetplattformen versucht, Kaufinteressenten zu erreichen und bereits einen Vermittler beauftragt. Doch zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme des Verkäufers mit con|cess Hannover / Bremen waren alle Aktivitäten ergebnislos verlaufen.

con|cess sichtigte die Geschäftszahlen, erstellte ein aussagefähiges Kurzprofil und Fxns& und erarbeitete in Abstimmung mit dem Verkäufer eine

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

Handwerk / Innenausbau
Luxemburg
U: 3 Mio. €

Einrichtungsgegenstände für Kliniken, Arzthäuser, Praxen
Deutschland
U: 5,304 Mio. €
Traditionsreicher und profitabler Produktionsbetrieb für nahezu alle Bereiche des Gesundheitswesens...

Bau und Vertrieb von Sondermaschinen, Vorrichtungen und Werkzeugen
Deutschland
U: 978.000 €

Kulinarik-Dienstleister auf höchstem Niveau
Österreich
U: auf Anfrage!
Das Unternehmen unter eigener Marke bietet eine wohl durchdachte Dienstleistungspalette an der Schn...

IT-Dienstleister mit renommierten Großkunden
Österreich
U: auf Anfrage!
Das IT-Unternehmen ist fokussiert in den Bereichen Softwareentwicklung und Datenanalyse tätig und b...

Exklusives Kosmetik-Spa-Studio
Österreich
U: auf Anfrage!
Das geschmackvoll eingerichtete Kosmetik-Spa-Studio bietet Wohlfühl-Ambiente, verfügt über eine Vi...

Renommiertes Fachverlag

con|cess strukturierte die Geschätzungen, erstellte ein ausgearbeitetes Netzexpose und Expote und erarbeitete in Abstimmung mit dem Verkäufer eine Verkaufsstrategie. Sehr schnell zeigte sich, dass aus dem Kaufinteressentenpool von con|cess mehrere Käufer ernsthaft Interesse an dem Kauf des Unternehmens zeigten. In der 1. Phase wurde Käuferprofile zwischen Verkäufer und con|cess Partner H. Gottlieb abgeglichen; schlussendlich zeigten 5 Interessenten grundsätzliches Interesse und traten in Gespräche und Verhandlungen ein.

Bei einem Kandidaten, der von con|cess München betreut wurde, passten beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung und die Chemie zwischen ihm und dem Verkäufer ausgezeichnet zusammen. Nur wenige Wochen lagen zwischen Erstkontakt des Interessenten und Letter of intent zwischen den beiden Parteien. Sehr schnell wurde aus der Absichtserklärung ein Kaufvertrag.

Zwischenzeitlich hat der Käufer das Unternehmen sehr gut weiterentwickelt und ist nach wie vor von der Abwicklung der Transaktion sehr angetan.

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

Alexander Reichel - con|cess M+A-Partner München

Dipl.-Wirtschaftsjurist (FH), Wirtschaftsmediator (IHK)

Alexander Reichel hat sein bisheriges Berufsleben sowohl in einem Konzern als auch bei mehreren familiengeführten mittelständischen Unternehmen, insbesondere in metallverarbeitenden Unternehmen, verbracht. Viele Jahre hat er mittelständische Produktions- als auch Handelsfirmen als Geschäftsführer geleitet. Dabei war er auch mit der Restrukturierung und dem Verkauf von Unternehmen und ihrer Integration in neue Geschäftsstrukturen befasst. Seit 2016 half er als selbstständiger freiberuflicher Wirtschaftsmediator vielen Unternehmen bei Konfliktlösungen. Somit bringt er als intimer Kenner familiengeführter Unternehmen beste Voraussetzungen für eine qualifizierte M&A-Tätigkeit mit.

Seit März 2018 ist Alexander Reichel unter seiner Firma Oakstreet GmbH im con|cess-Netzwerk als Nachfolger des aus Altersgründen ausgeschiedenen Helmut Schwab als con|cess M+A-Partner München selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung).

Im con|cess-Netzwerk ist Alexander Reichel zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 80-83 und 85-87: Räume München, Rosenheim, Garmisch-Partenkirchen, Ingolstadt, Augsburg, Erding, Memmingen und Kempten.

Zu seinen weiteren Arbeitsschwerpunkten gehört u. a. die Wirtschaftsmediation.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner München

Leipziger Str. 2a, 82110 Germering

Tel.: 089-8900 9301, Fax: 089-8900 9302

muenchen@concess.de,

www.concess.de, <https://muenchen.concess.de>

6. Steuer-/Rechtstipp

Einzahlung in die Kapitalrücklage als nachträgliche Anschaffungskosten auf die Beteiligung

Leistet ein Gesellschafter, der sich für Verbindlichkeiten der Gesellschaft verbürgt hat, eine Einzahlung in die Kapitalrücklage der Gesellschaft, um seine Inanspruchnahme als Bürge zu vermeiden, führt dies zu nachträglichen Anschaffungskosten auf seine Beteiligung. Diese Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH-Urteil vom 20.7.2018, Az. IX R 5/15), ist insofern vorteilhaft, als sich dadurch ein Veräußerungs- oder Auflösungsgewinn vermindert oder ein entsprechender Verlust erhöht. Nachträgliche Anschaffungskosten auf die Beteiligung sind nur solche Aufwendungen des Gesellschafters, die zu einer offenen oder verdeckten Einlage in das Kapital der Gesellschaft führen. Hierzu zählen auch freiwillige Einzahlungen in die Kapitalrücklage. Daher war der Aufwand des A in dem vom Bundesfinanzhof zu entscheidenden Falle bei der Berechnung seines Verlusts aus der Anteilsveräußerung zu berücksichtigen. Für die steuerrechtliche Anerkennung war unerheblich, dass die der Kapitalrücklage zugeführten Mittel dazu verwendet wurden, jene betrieblichen Verbindlichkeiten abzulösen, für die der A gegenüber der Gläubigerbank Sicherheiten gewährt hatte. Zudem spielt es keine Rolle, mit welchem Wert ein Rückgriffsanspruch des A gegen die GmbH zu bewerten gewesen wäre, wenn die Bank in die von A gegebenen Sicherheiten vollstreckt oder ihn im Rahmen seiner Bürgschaftsverpflichtung in Anspruch genommen hätte.

(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 Regressinanspruchnahme 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 Haftungsobliegenheit.