



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

in diesem Jahr feiern wir unser 20-jähriges Jubiläum und fühlen uns mehr denn je der Zukunft verpflichtet. Unser erklärtes Ziel ist es, auch in Zukunft als kompetenter Partner an Ihrer Seite zu stehen. Lesen Sie in diesem Newsletter, wie wir uns auf die kommenden Jahre vorbereiten und welche Serviceangebote wir schon jetzt für Sie bereithalten. Ebenfalls u. a. im Gepäck: Tipps zum „Deal-Design“ sowie neue Verkaufsangebote und Kaufgesuche.

Viel Spaß und Erkenntnis bei der Lektüre wünscht Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

26.400

Inhaber von übernahmewürdigen Familienunternehmen werden 2020-2022 extern nach einem Nachfolger suchen.

Quelle: IFW Bonn: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2018 bis 2022

Neues bei con|cess

Con|cess 2030 - M&A von Unternehmern für Unternehmer

Tradition verpflichtet: In den vergangenen 20 Jahren ist con|cess zu einem der Marktführer für Nachfolgelösungen im Mittelstand geworden und setzt seitdem immer wieder Standards, insbesondere in der Qualität von Vorbereitung und Beratung bei Unternehmensverkäufen im kleineren Mittelstand. Damit dies auch in den kommenden Jahren so bleibt, beschäftigt sich die con|cess-Partnerschaft bereits heute mit der Ausrichtung für die nächsten 10 Jahre. In internen Meetings und intensiven Workshops zu aktuellen M&A-Themen, neuen Standards und unserem Dienstleistungsangebot bereiten wir uns auf die Anforderungen der Zukunft vor. Dabei sehen wir die Bedürfnisse der Inhaber und Käufer als persönliche Herausforderung, die wir auch weiterhin erfolgreich lösen wollen. Das ist unsere tiefste Überzeugung, die sich auch in der Zusammensetzung unseres Netzwerkes spiegelt, das sich aus unterschiedlichen Unternehmer-Persönlichkeiten zusammensetzt: Keiner der 17 Partner hat vor seinem Eintritt in das con|cess-Netzwerk eine klassische M&A-Karriere gemacht, sondern sich seine Spuren als Unternehmer, Geschäftsführer, Steuerberater oder in einer anderen verantwortungsvollen Aufgabe in den verschiedensten Branchen verdient. So ist con|cess keine anonyme Firmenbörse, sondern steht für den persönlichen Austausch von Inhabern und Kaufinteressenten mit einem unserer Partner. Stets mit der Möglichkeit einer Rundum-Betreuung und Prozessführung durch uns. Nicht immer einfach, aber immer spannend und bereichernd. Von Unternehmer für Unternehmer, weil wir es selbst erlebt haben.

Reden Sie mit uns über Ihre Nachfolgeüberlegungen!

Verkaufsangebot des Monats

Schaltanlagen / Kompensationsanlagen

Für ein erfolgreiches Unternehmen aus dem Bereich Elektrotechnik steht eine Unternehmensnachfolge aus Altersgründen an.

Das Unternehmen hat in der Region und darüber hinaus einen sehr guten Ruf, ist schuldenfrei und bankenunabhängig. Niederspannungsschaltanlagen und Blindleistungskompensationsanlagen werden ausgelegt, projektiert, hergestellt und bei Bedarf auch montiert.

Kunden sind vor allem Elektroanlagenbauer, TGA, Projektierer und Industrieunternehmen. Wie so oft in der Branche und bei der Unternehmensgröße wird kein aktives Marketing betrieben, Aufträge werden von langjährigen Kunden und durch Empfehlungen erteilt.

Mit über zwanzig gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern wird ein Umsatz von mehr als 4 Mio. € bei guten Erträgen erwirtschaftet. Die Immobilie liegt im Eigentum einer Grundstücksgesellschaft und soll möglichst im Rahmen der Transaktion vom Käufer übernommen werden.

Das Unternehmen wird durch eine externe Geschäftsführung inhaberunabhängig geleitet.
Mögliche Käufer sind: strategische Investoren, Beteiligungsgesellschaften und MBI.

Unsere Chiffre-Nr.: V 17211

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuch des Monats

IT Dienstleister für Cloud / Visualisierung / Software gesucht

Ein zukunftsorientiertes Unternehmen aus der Elektronikbranche stellt verschiedene Geräte zum Messen und Überwachen von Energie sowie entsprechende Software her. Unser Klient ist als innovativer Lösungsanbieter und Top-Arbeitgeber in der Region bekannt.

In Zukunft möchte unser Kunde nicht nur Messgeräte verkaufen, sondern Gesamt-Lösungen anbieten, die die ermittelten Daten gut aufbereiten, in einer sicheren Cloud zur Verfügung stellen und zur Auswertung bereithalten.

Wir suchen dafür ein IT/Software-Unternehmen mit Kompetenzen zum Beispiel für Visualisierung, Cloudlösungen, SaaS, PaaS, MS Azure und ähnliche Services.
Dies kann ein Start-Up oder auch ein langjährig bestehendes Unternehmen mit mindestens 5 Entwicklern/Programmierern sein.

Unsere Chiffre-Nr.: K 18008

Das vollständige Gesuch finden Sie [hier](#)

Deal Report

IT-Handels- und Support-Unternehmen erfolgreich vermittelt

Im Mai 2019 wurde unser [österreichischer con|cess M+A-Partner Fantl Consulting](#) mit der Vermarktung eines IT-Handels- und Supportunternehmens im Raum Wien beauftragt. Der Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer wollte sich beruflich verändern. Sein Wunsch war es, den erfolgreich aufgebauten Betrieb an einen Käufer mit Branchenerfahrung zu übergeben.

Aufgrund des zukunftssicheren Geschäftes, verbunden mit einem fairen und attraktiven Kaufpreis, nahmen innerhalb weniger Wochen mehrere Interessenten über das [Wiener con|cess-Büro](#) Kontakt auf, um das Unternehmen und seinen Eigentümer näher kennen zu lernen. In einer Sondierungsphase wurde der Interessentenkreis auf drei Kandidaten eingeschränkt, die dem Wunschprofil des Verkäufers entsprachen. Nach intensiven Gesprächen mit allen Beteiligten lagen drei unterschiedlich interessante Angebote an den Verkäufer vor. Nach genauer Evaluierung fiel die Entscheidung letztendlich zugunsten jenes Kaufinteressenten, der über die größte einschlägige Branchenerfahrung verfügte.

Die Verkaufstransaktion wurde nach Einigung beider Parteien zügig umgesetzt und bereits Anfang Herbst nach weniger als einem halben Jahr finalisiert.

Das Wiener Büro des Con|cess M+A-Partners Fantl Consulting freut es besonders, innerhalb einer – für Unternehmensverkäufe nicht gewöhnlich – so kurzen Zeit den Unternehmensverkauf zur Zufriedenheit aller Beteiligten nicht nur gut vorbereitet, sondern auch komplett finalisiert und unterstützt zu haben.

Mehr Details zu diesem Deal finden Sie [hier](#).

Tipps und Erfahrungen

„Deal-Design“ – Steuerliche und rechtliche Optimierungen

Auf der einen Seite möchte der Unternehmensverkäufer für seinen Kaufpreis möglichst wenig Steuern zahlen und für möglichst wenig haften. Der Unternehmenskäufer auf der anderen Seite möchte den Kaufpreis steuermindernd geltend machen und den Verkäufer für möglichst viele Dinge haften lassen. Man ahnt es schon: Alles zusammen geht nicht.

Die Interessen von Käufer und Verkäufer sind natürlicherweise in einigen Dingen gegensätzlich. Ohne Kompromissbereitschaft Beider wird es jedoch keinen Kaufvertrag geben. Die folgenden Ausführungen können nur einen auszugswweisen groben Überblick geben, wie dennoch beide Seiten zusammenfinden können.

Das Wichtigste direkt zu Beginn: Jeder Fall ist individuell. Doch eines gilt für jeden Unternehmensverkauf: Es gibt immer steuerliche und rechtliche Optimierungsmöglichkeiten.

Dabei haben viele jedoch eine Krux: Einige Optimierungsmöglichkeiten sind an die Rechtsform des Unternehmens gebunden. Auch wenn man diese ändern kann, ...

[-> weiterlesen](#)

Steuertipp

Forderungsverzicht gegen GmbH als Verlust aus Kapitalvermögen

Der Verzicht auf eine Forderung gegenüber der GmbH kann zu einem Verlust aus Kapitalvermögen führen, sofern die Forderung nicht werthaltig ist.

Seit Einführung der Abgeltungsteuer führt der Ausfall einer normalen Darlehensforderung grundsätzlich zu einem steuerlich zu berücksichtigenden Verlust. Etwas komplizierter wird es, wenn es um das Darlehen eines Gesellschafters an seine GmbH geht, denn dann kann das Finanzamt den Forderungsverzicht auch als verdeckte Einlage werten. Der Bundesfinanzhof hat nun klargestellt, dass der Verzicht des Gesellschafters auf den nicht werthaltigen Teil seiner Forderung einer Abtretung gleichkommt und damit seit Einführung der Abgeltungsteuer zu einem steuerlich zu berücksichtigenden Forderungsausfall führt.

Echte steuerliche Auswirkungen hat der Forderungsverzicht jedoch nur, wenn der Gesellschafter für diesen nicht werthaltigen Teil der Forderung Anschaffungskosten getragen hat. Der Verzicht auf den werthaltigen Teil der Forderung führt dagegen zu einer Einlage. Dazu muss der Betrag, auf den der Gesellschafter verzichtet, allerdings höher sein als der Nennwert des nicht werthaltigen Anteils der Darlehensforderung.

(Quelle: BWL C Braschoß & Coll., Partnerschaft mbB, Steuerberatungsgesellschaft, Niederkassel)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 9

Wissen Sie was gemeint ist, wenn Sie der Kaufinteressent nach Information Covenants in Ihren Vertragsbeziehungen zu Kunden, Lieferanten und Kreditgebern fragt? Was es mit diesem und weiteren Anglizismen bei Unternehmensverkauf und -kauf auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Denn: Insbesondere Beteiligungsgesellschaften sowie ausländische Investoren werfen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

Incentive:

Anreiz; für eine bestimmte Leistung oder einen bestimmten Erfolg gewährte Prämie, die in Geld-, Sach- oder Dienstleistungen bestehen kann. Wird z. B. bei Unternehmensverkäufen oft der übernommenen Unternehmensführung vom Käufer zur Stimulierung angeboten.

Indemnity:

Vertragliche Verpflichtung zur Freistellung bzw. Schadloshaltung des Vertragspartners. Indemnities decken den Parteien bekannte Risiken ab, während vertragliche Gewährleistungen den Käufer vor unbekanntem Risiken schützen.

Indicative Bid/Offer:

Das erste noch unverbindliche Angebot, das ein Kaufinteressierter im Rahmen einer Auktion für das Zielunternehmen abgibt.

Information Covenants:

Verpflichtung, die andere Vertragspartei regelmäßig über bestimmte Tatsachen zu informieren. Z. B. Klausel in einem Kreditvertrag, die den Kreditnehmer verpflichtet, die kreditgebende Bank regelmäßig über bestimmte Sachverhalte zu informieren.

Information Memorandum:

Schriftliche Zusammenstellung von Informationen über ein zum Verkauf stehendes Unternehmen, die der Verkäufer vor Beginn eines Unternehmensverkaufs erstellt, auch Exposé genannt. Somit bildet dies die Grundlage für das Indicative Bid.

In Good Faith:

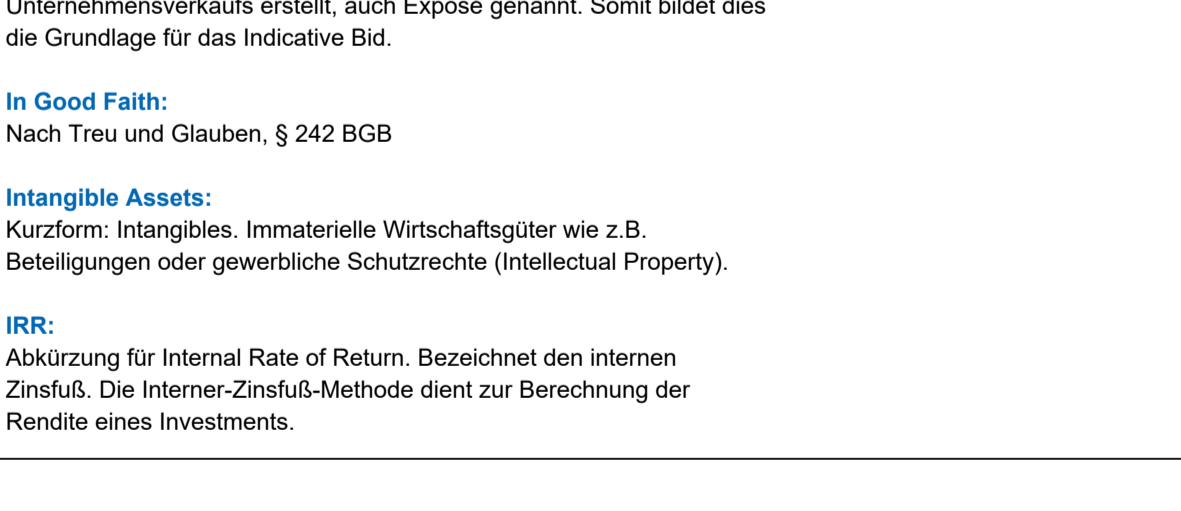
Nach Treu und Glauben, § 242 BGB

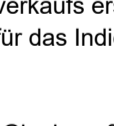
Intangible Assets:

Kurzform: Intangibles. Immaterielle Wirtschaftsgüter wie z.B. Beteiligungen oder gewerbliche Schutzrechte (Intellectual Property).

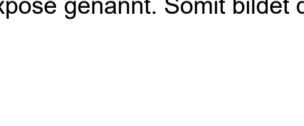
IRR:


Abkürzung für Internal Rate of Return. Bezeichnet den internen Zinsfuß. Die Interner-Zinsfuß-Methode dient zur Berechnung der Rendite eines Investments.





M+A - Partner







[con|cess Marketing und](#)
[verwaltungs GmbH](#)
 The Squire 12 Flughafen
 60549 Frankfurt

Tel.: (069) 9593 25220
 Fax: (069) 9593 25200
www.concess.de
info@concess.de

HRB 104735, AG Frankfurt
 USt-IdNr.: DE204141634

[Impressum](#) | [Datenschutz](#)
[Newsletter abonnieren](#)