



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

für das neue Jahr wünschen wir Ihnen vor allem Gesundheit und Erfolge auf allen Ebenen. Sollten Sie sich für 2020 ein Verkaufs- oder Kaufvorhaben auf die To-Do Liste geschrieben haben, sprechen Sie uns gerne für ein unverbindliches Kennenlern-Gespräch an. Für uns beginnt 2020 mit positiven Neuigkeiten: Die Schweizer Eidgenossenschaft bedient sich unserer EBIT-Multiples für kleine und mittelständische Unternehmen. Doch 2020 hält auch einige Konstante bereit: Lesen Sie auch in diesem Newsletter wieder Tipps zur Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs sowie neue Verkaufsangebote und Kaufgesuche.

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

Zahl des Monats

Nur noch **44 %** der Inhaber wünschen sich einen Nachfolger aus der Familie. Das sind 10% weniger als 2017.

Quelle: KfW, Unterlagen zum next-change-Regionalpartnertreffen am 20.11.2019

Neues bei con|cess

Schweizerische Eidgenossenschaft nutzt con|cess-Multiples

Ab sofort bietet das [Internetportal der Schweizerischen Eidgenossenschaft für kleine und mittlere Unternehmen](#) seinen Lesern einen besonderen Mehrwert auf der Homepage und verweist auf die [con|cess-Multiples](#). Denn während die meisten verfügbaren Multiples größere Unternehmen mit Umsätzen über 50 Mio. CHF betreffen, bietet con|cess auch nach Einschätzung der Eidgenossenschaft die einzigen aussagekräftigen Werte für kleinere Unternehmen ab. Unser Schweizer con|cess M+A-Partner [Saner Consulting GmbH](#) versorgt das KMU-Portal der Schweizerischen Eidgenossenschaft nun regelmäßig mit den aktuellen Werten.

Eine weitere Anerkennung unserer con|cess-Kompetenz, die auch schon die [Deutsche Unternehmerbörse \(DUB\)](#), das Wirtschaftsmagazin [impulse](#) und die [Deutsche Handwerks Zeitung \(DHZ\)](#) nutzen. Wenden Sie sich für eine fachkundige und auf kleinere Unternehmen fokussierte Unternehmensbewertung gern an Ihren [regionalen con|cess-Partner!](#)

Verkaufsangebot des Monats

Zukunftsweisendes Ingenieurbüro - Industrieautomation und Software

Bei dem Ingenieurbüro handelt sich um ein sehr breit aufgestelltes Unternehmen. Es bietet seinen Kunden unabhängige Beratungsleistungen von der Analyse der Geschäftsprozesse und deren Optimierung über die Konzeption, Entwicklung, Implementierung, Pflege und Wartung bis hin zum Betrieb unterstützender und individuell auf den jeweiligen Anwendungsfall zugeschnittener leistungsfähiger Soft- und Hardware Lösungen. Dabei ist auch die Übernahme der ganzheitlichen Projektverantwortung von der Erarbeitung bis zur funktionsfähigen und nachhaltigen Implementierung der Lösungen möglich.

Für 2020 ist mit 16 Mitarbeitern ein Umsatz in Höhe von 1,6 Mio. € geplant.

Unsere Chiffre-Nr.: V 15679

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Kaufgesuch des Monats

Mittelständisches Unternehmen der Industrieelektronik gesucht

Ein international agierendes Handelsunternehmen der Industrieelektronik sucht im Rahmen seiner strategischen Ausrichtung produzierende Unternehmen aus den Segmenten Steuerungstechnik, Messtechnik und/oder Antriebstechnik. Die Anzahl der Mitarbeiter sollte oberhalb 20 und der Standort idealerweise in Nord- oder Westdeutschland liegen.

Unsere Chiffre-Nr.: K 17648

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Deal Report

Über Umwege zur Nachfolgelösung: Management Buy Out für die Unternehmensnachfolge

Es war eine Ausgangssituation, die sich keiner wünscht: der geschäftsführende Hauptgesellschafter eines Softwareunternehmens musste aus gesundheitlichen Gründen nach einer Nachfolge suchen. Und er fand eine Lösung, die letztlich für alle die Beste war: ein MBO (Management Buy Out) durch die eigenen Führungskräfte. Doch der Reihe nach!

Er war Unternehmer mit Herzblut und hatte „sein“ Unternehmen selbst aufgebaut. Das schuldenfreie Softwareunternehmen besetzte mit hochwertigen Lösungen für große Datenmengen eine Nische, die mehrere bekannte Logistikkonzerne aus dem In- und Ausland seit Jahrzehnten nutzten und immer weiterentwickeln ließen. Diese Konzentration auf große, oft langlaufende Projekte für einen festen Kundenstamm hatte den Vorteil geringere Wettbewerbsintensivität und hoher Kundenbindung. Zugleich brachte sie aber auch Schwankungen mit sich, da nicht alle Projektanschlüsse nahtlos ineinander übergingen. Im Internet auf con|cess aufmerksam geworden, betraute der Unternehmer den Bonner con|cess M+A-Partner Lutz Lehmann zuerst mit einer Unternehmensbewertung.

Auf Basis dieser Ergebnisse reifte der Entschluss zum Anteilsverkauf. Eigene Führungskräfte winkten erst mal ab, „wir würden uns ja selbst kaufen“ führte zu unrealistischen Vorstellungen. Lehmann führte mit Hilfe eines detaillierten Exposé schnell mehrere externe Kaufinteressenten

[hier weiterlesen](#)

Tipps und Erfahrungen

Unternehmensverkauf erfolgreich gestalten: Professionelle Vorbereitung ist das A und O

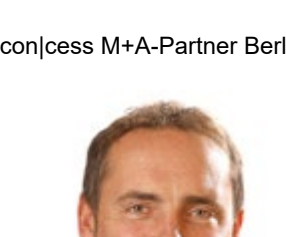
Ihr Unternehmen verkaufen? Grundsätzlich ist der Unternehmensverkauf eine einmalige Sache und häufig eine aufregende und emotionale Achterbahnfahrt. Auf jeden Fall ist der Unternehmensverkauf ein großer Schritt, der gut vorbereitet sein sollte. Dafür bedarf es einer ausreichenden Vorbereitungszeit, die meist länger ist, als der Unternehmer glaubt. Unsere Erfahrungen zeigen: Firmen, die eine langfristige Vorbereitung und innerbetriebliche Optimierung durchführten, locken deutlich mehr Interessenten an und erzielen letztendlich beim Unternehmensverkauf einen höheren Verkaufspreis.

Um dies zu erreichen, muss sich der Unternehmer frühzeitig mit Spezialisten an einen Tisch setzen und die **Strategie** sowie den sogenannten „roten Faden“ **entwickeln**. Stärken müssen herausgearbeitet und Alleinstellungsmerkmale (sogenannte USP – unique selling points) glaubhaft und nachhaltig dargestellt werden. Es gibt aber kein Unternehmen ohne Schwächen. Zu einem glaubhaften Prozess gehört auch die Nennung dieser. Jedoch, und dies ist wichtig, kann der Verkäufer mit den Spezialisten schon Jahre vorher daran arbeiten, diese Schwächen zu minimieren und somit die Attraktivität des Unternehmens deutlich zu erhöhen. In der Transaktionswelt nennen wir diesen Prozess **„die Braut hübsch machen“**. Das ist nichts Anrühendes, sondern dient dazu, das Unternehmen für das weitere Bestehen am Markt besser aufzustellen und damit die Kaufattraktivität für einen Nachfolger zu erhöhen. Und natürlich auch einen besseren Preis zu erzielen. Am Ende beurteilt ein Käufer nicht nur die Ertragssituation, sondern auch die Rahmenbedingungen des Unternehmens, insbesondere die Risiken und Chancen. Wir sehen regelmäßig, dass Unternehmer, die sich frühzeitig damit beschäftigen, einen deutlich attraktiveren Deal für sich herausholen und auch eine höhere Nachfrage nach ihrem Unternehmen generieren.

Bei aller Optimierung der Gesamtsituation sollte man als Verkäufer immer auch das wirtschaftliche Umfeld und den **Verkaufszeitpunkt** im Auge haben. Ein tolles Angebot kann sich schnell in Luft auflösen, wenn das wirtschaftliche Umfeld, es sei nur an die Krise 2008 erinnert, nicht stimmt. Auch ist es für einen Nachfolger wenig attraktiv, ein Unternehmen auf dem Höhepunkt seines wirtschaftlichen Erfolgs erwerben zu wollen, wenn ein Abschwung schon in Sicht ist. Insofern sollten Sie sich nicht nur auf eine gute Vorbereitung, sondern auch auf einen guten Zeitpunkt fokussieren.

Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Machen Sie den ersten Schritt und nehmen Sie Kontakt zu einem [con|cess Partner in Ihrer Region](#) auf.

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



Über den Autor:

Ulrich Tippenhauer ist Dipl. Betriebswirt und Certified Valuation Analyst (CVA) für Unternehmensbewertungen. Der ehemalige Leistungssportler hat auch bereits vor seiner Zeit als con|cess M+A Partner zahlreiche Käufe und Verkäufe von Unternehmen verschiedener Branchen geleitet: Sowohl eigene Unternehmensgründungen als auch im Corporate Finance-Bereich einer bekannten Privatbank und eines Mittelstandsfonds sowie als geschäftsführender Gesellschafter der Greenlife Beteiligungs GmbH.

Im con|cess-Netzwerk ist Ulrich Tippenhauer zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Berlin, Neubrandenburg, Rügen, Usedom, Stralsund, Rostock und Schwerin.

Rechtstipp

Einkommensteuergesetz § 6 „Bewertung“

Das BMF-Schreiben vom 20.11.2019, IV C 6 – S2241/15/10003, beantwortet Zweifelsfragen zu § 6 Absatz 3 EStG im Zusammenhang mit der unentgeltlichen Übertragung von Mitunternehmeranteilen mit Sonderbetriebsvermögen und von Anteilen an Mitunternehmeranteilen mit Sonderbetriebsvermögen.

Übertragende und Aufnehmende können natürliche Personen, Mitunternehmerschaften und Kapitalgesellschaften sein. Voraussetzung ist in allen Fällen, dass die Besteuerung der stillen Reserven sichergestellt ist. In den Fällen der Übertragung von Teilen eines Mitunternehmeranteils sowie der unentgeltlichen Aufnahme in ein Einzelunternehmen nach § 6 Absatz 3 Satz 1 2. Halbsatz und Satz 2 EStG ist die Übertragung nur auf natürliche Personen zulässig.

Bei den grundsätzlich unter § 6 Absatz 3 EStG fallenden unentgeltlichen Übertragungen von einer oder auf eine Kapitalgesellschaft gehen jedoch die Regelungen zur verdeckten Gewinnausschüttung i. S. d. § 8 Absatz 3 KStG oder der verdeckten Einlage vor (BFH-Urteil vom 18. Dezember 1990, VIII R 17/85, BStBl 1991 II S. 512). Handelt es sich bei der unentgeltlichen Übertragung eines Mitunternehmeranteils oder eines Teils eines Mitunternehmeranteils um eine verdeckte Einlage, greifen die Regelungen über die Betriebsaufgabe ein (BFH-Urteil vom 24. August 2000, IV R 51/98, BStBl 2005 II S. 173).

Bei der unentgeltlichen Aufnahme einer natürlichen Person in ein bestehendes Einzelunternehmen unter Zurückbehaltung von Betriebsvermögen ist § 6 Absatz 3 Satz 2 EStG anzuwenden, wenn das zurückbehaltene Betriebsvermögen Sonderbetriebsvermögen bei der Entstehenden Mitunternehmerschaft wird (vgl. Rn. 20 ff.).

Dieses Schreiben ersetzt das bisherige BMF-Schreiben zur Anwendung des § 6 Absatz 3 EStG vom 3. März 2005 (BStBl 2005 I S. 458) mit Ergänzung vom 7. Dezember 2006 (BStBl 2006 I S. 766) und wäre auf alle noch offenen Veranlagungszeiträume mit Übertragungsvorgängen gem. § 6 Absatz 3 und § 6 Absatz 5 EStG anzuwenden.

Aus Vertrauensschutzgründen wäre das BMF-Schreiben zur Anwendung des § 6 Absatz 3 EStG vom 3. März 2005 (BStBl 2005 I S. 458) mit Ergänzung vom 7. Dezember 2006 (BStBl 2006 I S. 766) für bereits abgeschlossene Übertragungsvorgänge weiterhin anzuwenden, wenn die Beteiligten auf Antrag hieran einvernehmlich auch weiterhin festhalten möchten.

(Quelle: Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 10

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent Junior Debt einbringen will? 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 Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

Joint and Several Liability

Gesamtschuldnerische Haftung (§ 421 BGB); der Gläubiger kann seine Forderung in voller Höhe von jedem Gesamtschuldner einfordern. Jeder von diesen haftet im Außenverhältnis für die gesamte Summe. Im Innenverhältnis hat der in Anspruch genommene Gesamtschuldner Ausgleichsansprüche gegen die übrigen Gesamtschuldner (Gesamtschuldnerausgleich, § 426 BGB).

Junior Debt

Fremdkapital, das nur nachrangig besichert ist und bedient wird.

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

