

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 Sqaire 12 Flughafens  
60549 Frankfurt  
Tel.: 069 / 95 932 5220  
Fax: 069 / 95 932 5200  
E-Mail: [info@concess.de](mailto:info@concess.de)  
Internet: [www.concess.de](http://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 Mai 2018 werden unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* die klingvollen Bezeichnungen EBIT, EBT und EBITDA erklärt. Daneben wie gewohnt zum Schmunzeln, die Verkäuferfloskeln.

Ein Autohaus der besonderen Art, im Angebot nahezu ausschließlich Luxusfahrzeuge, ist das *Verkaufsobjekt* des Monats Mai. Wie in jedem Newsletter sind an der rechten Randseite weitere Objekte kurz skizziert. Im *Deal Report* wird eine Unternehmensnachfolge mit verschiedenen Wendepunkten vorgestellt. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Paderborn vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird die steuerliche Auswirkung im Rahmen einer unterbrochenen Organschaft und Erfordernis der fünfjährigen Durchführung anhand der Rechtsprechung verdeutlicht.

### 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

##### EBIT, EBT, EBITDA

Das EBIT (engl. earnings before interest and taxes; übersetzt „Gewinn vor Zinsen und Steuern“), das auch als operatives Ergebnis bezeichnet wird, ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl und sagt etwas über den Gewinn eines Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum aus. Er gehört zu den „Pro-Forma-Kennzahlen“ aus der Ergebnisrechnung nach IFRS, bei dem das Ergebnis um Steuern und Zinsen bereinigt wird.

Aus dem Jahresüberschuss ermittelt sich das EBIT demnach wie folgt:

Jahresüberschuss  
+ Steueraufwand (z.B. Ertragsteuern)  
- Steuererträge  
= EBT (engl. earnings before taxes; übersetzt „Gewinn vor Steuern“)  
+ Zinsaufwand  
- Zinserträge  
= EBIT

Das EBIT ist eine wesentliche Kenngröße zur Ermittlung von Unternehmenswerten mit Hilfe der sog. Multiplikatormethode (Multiple/Faktor) – einer sehr vereinfachten pauschalen Betrachtung:  
 $EBIT \times \text{Faktor} \pm \text{Nettofinanzschulden bzw. -guthaben} = \text{Unternehmenswert}$

Bei dieser pauschalen Grobschätzung des Unternehmenswertes existieren kaum Regeln, es gibt viele Unklarheiten und damit wenig echte Vergleichsmöglichkeiten, u.a.:

Handelt es sich um das EBIT des vergangenen Jahres oder um den Durchschnitt von wie vielen vergangenen Jahren?  
Werden in einen EBIT-Durchschnitt auch Planwerte des laufenden und kommender Jahre aufgenommen?  
Handelt es sich um einen arithmetischen oder einen gewichteten Durchschnitt (je näher das EBIT zum Stichtag liegt, je höher wird er gewichtet)?  
Ist das EBIT betriebswirtschaftlich bereinigt (ohne einmalige und geschäftsfremde Aufwendungen und Erträge, mit drittvergleichsfähigen Inhaberaufwendungen etc. pp.)

Ermittlung des EBITDA:

EBIT  
+ Abschreibungen  
= EBITDA (engl. earnings before interest, taxes, depreciation and amortization; übersetzt „Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögenswerte“)

Das EBITDA wird an Stelle des EBIT häufig von Finanzinvestoren als Grundlage für Unternehmenswertschätzungen und -vergleiche verwendet. Da Zinsen von der Art und Höhe der Finanzierung abhängen und Abschreibungen meist steuerlich und nicht technisch geprägt sind und bei Unternehmenskäufen außerdem „gestaltet“ werden können, spiegelt die Kennzahl EBITDA als Benchmark für den periodischen Cash Flow vor allem die zahlungswirksamen Ergebnisse eines Unternehmens und ist damit unabhängig von nationalen Bilanzrechten.

#### 2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

**Verkäufer:** Ich muss ja nicht verkaufen.

**Auf Deutsch:** Mir steht das Wasser zwar bis zum Halse, aber ohne diesen (überhöhten) Verkaufspreis kann ich meine Verbindlichkeiten nicht tilgen bzw. muss die Kosten meiner bisherigen Lebenshaltung sehr deutlich einschränken.

### 3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

#### Wachstumsstarker Händler von Luxusfahrzeugen

Das Anfang 2000 gegründete Unternehmen steht für eine Nachfolgeregelung zum Verkauf. Die Preisvorstellung für 100 % der Anteile an der Personengesellschaft liegt bei 5,2 Mio. € bei einem EBIT von ca. 850 T€ (bereinigt).  
Das Unternehmen gehört zu den Top Ten der ca. 100 Unternehmen, die in Deutschland den Markt prägen und hat sich durch etablierte internationale Kontakte und langjähriger Export- und Importerfahrung einen Wettbewerbsvorsprung erarbeitet. Darüber hinaus verfügt es über eine sehr gute finanzielle Grundlage, die den Einkauf auch von größeren Stückzahlen ermöglicht. Das Unternehmen hat in seiner Historie stets stabile Erträge erwirtschaftet. Mit einer durchschnittlichen Belegschaft von ca. 12 Mitarbeitern erwirtschaftete das Unternehmen im Jahr 2017 über 24 Mio. € Umsatz. Zu seinem Leistungsspektrum gehört der weltweite Ein- und Verkauf von Neuwagen, Direktionswagen, Jahreswagen und auch von geprüften, einwandfrei reflektierten Gebrauchtwagen des gehobenen Premiumsegments, die Vermietung von Luxus-PKW an gewerbliche Chauffeurdienste im In-

#### Service

Wir veröffentlichen Ihre  
Kauf- oder Verkaufsmandate auf  
[www.concess.de](http://www.concess.de)

#### Kontakt aufnehmen

#### Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann  
The Sqaire 12 Flughafens  
60549 Frankfurt  
Tel.: 069 / 95 932 5220  
Fax: 069 / 95 932 5200  
E-Mail: [info@concess.de](mailto:info@concess.de)  
Internet: [www.concess.de](http://www.concess.de)

#### Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf  
von Hans-Peter Gemar  
164 Seiten, Paperback  
ISBN: 978 3 837 07173 3  
**Nur 49,80 €**  
inkl. MwSt

#### aktuelle Angebote

##### Werbeagentur

Deutschland PLZ: 3  
U: 750.000 €  
Die Werbeagentur ist ein eingeführtes Unternehmen mit langfristigem Kundenstamm. Es ist ein eingesp...

##### Ingenieurdienstleister im Bereich Luftfahrttechnik

Deutschland  
U: 1,25 Mio. €  
Im Rahmen einer Nachfolgelösung steht ein Ing-Büro für den Bereich Luftfahrttechnik zum Verkauf. Da...

##### Formen- und Werkzeugbau

Deutschland  
U: 5,227 Mio. €  
Der Unternehmer möchte mit dem Firmenverkauf seine Unternehmensnachfolge regeln. Das Unternehmen wu...

##### Maschinen- und Anlagenbau

Deutschland  
U: 7,75 Mio. €  
Das metallverarbeitende Unternehmen wurde von den beiden Gesellschaftern Anfang der 90ziger Jahre g...

##### Fertigung hochwertiger Bauteile und Lösungen aus Metall

Deutschland  
U: 15,3 Mio. €  
Die Unternehmensgruppe (Metallbau, Besitzgesellschaft) steht im Rahmen der Unternehmensnachfolge zu...

##### Nahrungsmittel - Obst und Gemüse

Deutschland PLZ: 4  
U: 17,8 Mio. €

Einmaliger geeigneter Übertragungen des gesamten Firmenbestands, die Vermeidung von Excess F&E an gewerbliche Erbkäuferschaften im In- und Ausland, also auch die Durchführung von Wunschbauten oder Sonderanfertigungen aller Art - von Stretch-Limousinen bis hin zu Sonderschutzfahrzeugen.

Die Nachfrage nach Fahrzeugen der Premium – und Luxusklasse ist international ungebrochen, so dass das positive Umsatzwachstum des Unternehmens auch für die Zukunft fortgeschrieben werden kann.

Unsere Chiffre-Nummer: D 111 02 0082

#### 4. Deal Report

##### Abwechslungsreiche Transaktion

Anfang 2015 meldete sich ein Unternehmer aus dem Speditionsbereich bei con|cess Hannover. Er beabsichtigte sein Unternehmen im Rahmen der Nachfolge zu verkaufen. Er hatte einen Sohn, der allerdings nicht in der Branche berufstätig war. In einem Informationsgespräch und in einem weiteren Gespräch wurde sich con|cess Hannover und der Inhaber der Spedition einig. Sehr zeitnah wurden die entsprechenden Verkaufsunterlagen erstellt und Ende des 1. Quartals 2015 startete die Vermarktung. Die Resonanz war relativ hoch. Im Sommer 2015 wurden mit einem Manager aus dem Speditionsbranche sehr konkrete Gespräche geführt. Dieser Kaufinteressent beabsichtigte, mit einem weiteren branchenerfahrenen Manager das Unternehmen zu erwerben.

Auch mit anderen Kaufinteressenten stand der Verkäufer mit seinem M+A Berater H. Gottlieb in Verhandlung. In der Vorselektion sah die Verkäuferseite eine hohe Präferenz bei den beiden branchenerfahrenen Managern. Ein LOI wurde erstellt, weiterführende Informationen wurden ausgetauscht. In einem weiteren Gespräch im 4. Quartal. 2015 sagte einer der beiden (gemeinsamen) Kaufinteressenten aufgrund persönlicher Gründe ab. Der zweite Kaufinteressent war in dieser Phase etwas verunsichert. So wurden im Dezember. 2015 die Gespräche mit anderen Interessenten wieder fortgeführt.

Im Laufe des Januar 2016 meldete sich der Unternehmer bei dem con|cess M+A Partner und teilte mit, sein Sohn würde in sein Unternehmen im Laufe des Jahres einsteigen. Bestehende Kontakte mit anderen Interessenten wurden abgesagt. Auch so können natürlich Transaktionen verlaufen.....

Im Juni 2017 meldete sich der Unternehmer erneut bei dem M+A-Partner Gottlieb. Aus persönlichen Gründen seines Sohnes kam es für den Unternehmer nicht zu der familiären Lösung. con|cess Hannover startete erneut die Vermarktung, d.h. alte abgebrochene Kontakte wurden wieder kontaktiert und aktiviert. Daneben wurden Kontakte zu neuen Kaufinteressenten hergestellt. Nach wenigen Wochen waren sich der Unternehmer und der con|cess Berater Herbert Gottlieb einig, den idealtypischen Kaufinteressenten für das zum Verkauf stehende Unternehmen gefunden zu haben. Absichtserklärung und vertiefende Einblicke ins Unternehmen erfolgten im Herbst 2017; der geplante Übergang erfolgte zum 1. Januar. 2018.

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

##### Detlef Golombiewski - con|cess M+A Partner Paderborn

Als Bankkaufmann arbeitete Detlef Golombiewski 27 Jahre im Firmenkunden- und Kreditbereich im In- und Ausland bei zwei deutschen Großbanken. Seit fast 20 Jahren unterstützt er nun mit seinem Wissen und seinen Erfahrungen als selbstständiger Unternehmensberater mittelständische Unternehmer.

Im con|cess-Netzwerk seit 2000 selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung) als con|cess M+A-Partner Paderborn.

Im con|cess-Netzwerk zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 32, 33, 51, 58, 59: Räume Bielefeld, Paderborn, Hagen, Minden, Gommersbach, Leverkusen, Lüdenscheld, Soest und Hamm.

Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt von Detlef Golombiewski ist die Finanzierungsberatung mittelständischer Unternehmen.



##### Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Paderborn  
Schanzendrift 34, 59590 Geseke  
Tel.: 02942-9887 611, Fax: 02942-9887 612  
paderborn@concess.de  
www.concess.de, https://paderborn.concess.de

#### 6. Steuer-/Rechtstipp

##### Unterbrochene Organschaft und Erfordernis der fünfjährigen Durchführung

Nach dem Wortlaut von § 14 KStG muss der Gewinnabführungsvertrag im Rahmen einer Organschaft auf mindestens fünf Jahre abgeschlossen und während seiner gesamten Geltungsdauer durchgeführt werden (§ 14 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 S. 1 KStG 2002 n. F.). Unklar war bisher, ob sich das Erfordernis der fünfjährigen Vertragsdurchführung auf die zivilrechtlichen Vertragspflichten oder allgemein auf die steuerrechtlichen Tatbestandsvoraussetzungen des § 14 KStG bezieht. Der Bundesfinanzhof (BFH, Az. I R 51/15) hatte nunmehr erstmals Gelegenheit, hierzu Stellung zu nehmen. Letztlich ging es darum, ob eine „Unterbrechung der Organschaft“ vor dem Ablauf der Mindestlaufzeit des Vertrags dazu führt, dass die Organschaft insgesamt – rückwirkend und zukünftig – zu versagen ist.

Im Jahr 2000 errichteten die Gesellschafter der Klägerin, einer AG, eine sog. Willensbildungsgesellschaft (GbR), um eine sog. Mehrmütterorganschaft mit der Klägerin als Organgesellschaft zu bilden. Der Ergebnisabführungsvertrag konnte zum Ablauf des Jahres 2006 gekündigt werden. Das Finanzamt erkannte die organschaftliche Vereinbarung in den VZ 2001 und 2002 steuerrechtlich an. 2003 und 2004 war die GbR aufgrund der Aufhebung des § 14 Abs. 2 KStG 2002 nicht mehr als Organträgerin anzusehen. Für die VZ 2003 und 2004 (Verlustübernahme bzw. Gewinnabführung) wurde bei der Klägerin eine verdeckte Einlage bzw. eine verdeckte Gewinnausschüttung angesetzt.

Die Gewinnabführung war nach Auffassung des BFH nicht als vGA einkommenserhöhend anzusetzen. Die Änderung der gesetzlichen Regelungslage – Abschaffung des § 14 Abs. 2 KStG 2002 und der damit verknüpften sog. Mehrmütterorganschaft – berührt die zivilrechtliche Wirksamkeit der Vereinbarung nicht.

In den Jahren 2003 und 2004 war die Organschaft steuerrechtlich nicht anzuerkennen, da die frühere GbR in diesem Zeitraum steuerrechtlich nicht als gewerbliches Unternehmen zu qualifizieren und die Klägerin in diese nicht finanziell eingegliedert war. Die Nichtanerkennung der Organschaft steht als solche nach der Entscheidung des BFH der Anerkennung in späteren Veranlagungszeiträumen nicht entgegen. Hinsichtlich der Mindestlaufzeit knüpft der Beginn entgegen der Auffassung der Finanzverwaltung nicht an die erstmalige steuerliche Zurechnung des Einkommens an den Organträger und damit an das Vorliegen aller Organschaftsvoraussetzungen an.

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

Das Unternehmen ist Spezialist für den Handel mit frischem Obst, Gemüse und Kartoffeln, welches aus...

##### Expressdienst und Übernachtversand

Deutschland PLZ: 4  
U: 600 000 €  
Zum Verkauf steht ein Einzelunternehmen im Bereich Expressdienst für Post und Pakete mit dem Schwer...

##### Dienstleistungen und Lackieranlagen

Deutschland PLZ: 7  
U: 1,94 Mio. €  
Hochprofitabler Betrieb, der sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von Einrichtungen der Lackie...

##### 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 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](mailto: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 Haftungsobliegenheit.