

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 Square 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 Juni 2018 werden die Begriffe Private Equity, Buy and Build näher erklärt.
Daneben wie gewohnt, die Verkäuferfloskeln.

Als **Verkaufsangebot** wird in diesem Newsletter ein etablierter und äußerst ertragreicher Onlinehandel (B2C und B2B) mit nachhaltigen Textilien vorgestellt. Neben diesem Unternehmen finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite weitere Objekte kurz skizziert. Steuerberater binden zunehmend bei der Lösung der Nachfolgethematik ihrer Mandanten con|cess mit ein. Ein solches Beispiel wird im **Deal Report** näher beschrieben. Unter der Überschrift **Unsere con|cess M+A Partner** stellen wir das con|cess Büro Dessau vor. In der Rubrik **Steuer-/Rechtstipp** wird auf ein Urteil zum Themenfeld Anforderungen an AGB bei der Übertragung von Gesellschaftsanteilen hingewiesen.

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

Private Equity, Buy and Build

Private Equity (deutsch: außerbörsliches Eigenkapital) ist eine Form des Beteiligungskapitals, bei der die vom Kapitalgeber eingegangene Beteiligung nicht an geregelten Märkten (Börsen) handelbar ist. Die Kapitalgeber können private oder institutionelle Anleger sein; häufig sind es auf diese Beteiligungsform spezialisierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Der Markt unterscheidet neben der Herkunft des Kapitals vor allem auch die Haltedauer der eingegangenen Beteiligungen. Während klassische Fonds typischerweise nach einer bestimmten Zeit ihren Kapitalgebern das eingezahlte Kapital verzinst zurückzahlen müssen und dafür die Beteiligung im Rahmen ihrer sog. Exit-Strategie wieder verkaufen (meist nach 3-7 Jahren), gibt es zunehmend Beteiligungsgesellschaften, die keine Exit-Strategie verfolgen, sondern mit Mehrheitsbeteiligungen langfristig und nachhaltig agieren und ihre Kapitalgeber mit Ausschüttungen aus den Jahresüberschüssen bedienen.

Zunehmend verfolgen viele Private Equity-Häuser dabei auch eine sog. Buy and Build-Strategie. Sie erwerben auf Basis eines als Plattform erworbenen Unternehmens (sog. Nukleus – oft ein Unternehmen mit mindestens 20 Mio. € Umsatz – häufig auch deutlich mehr) weitere Beteiligungen (oft auch an kleineren, aber synergetisch gut passenden Unternehmen) in derselben Branche (als sog. add on) und versuchen, diese zu einer größeren Unternehmensgruppe zusammenzuführen, Synergien zu nutzen, die Marktposition zu verbessern und strategische Vorteile zu erarbeiten. Das kann auch für kleinere mittelständische Unternehmen eine gute Heimat sein.

2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

Verkäufer: Wir hatten schon Kontakt mit einigen potentiellen Käufern.
Auf Deutsch: Unsere bisherigen Verkaufsbestrebungen sind alle gescheitert.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Etablierter Onlinehandel (B2C und B2B) mit nachhaltigen Textilien und eigener Marke

Das ertragreiche Unternehmen hat einen klaren Fokus auf schnell drehende Bio-Textilien. Das Preis- und Qualitätsniveau der Artikel liegt im oberen Segment.

Der Onlinehändler vertreibt die selbstentwickelte Kollektion seit mehr als einer Dekade über den eigenen Webshop und verschiedene Marktplätze. Dabei weist das Unternehmen seit seiner Gründung ein konstantes und beachtliches Umsatz- und Ertragswachstum auf. Der aktuelle Geschäftsverlauf für 2018 und auch die Planung für die Folgejahre basieren auf einem Umsatzplus von +30% bei einem gleichbleibenden Ergebnis vor Steuern von rund 15%.

Der Hauptanteil der Kunden sind Endverbraucher, derzeit überwiegend aus der DACH-Region. Zusätzlich vertreibt eine größere Zahl von Wiederverkäufern die Eigenkollektion des Unternehmens.

Als idealer Erwerber kommt daher ebenso ein Akteur des Textil- Groß- oder Einzelhandels in Betracht, als auch ein MBI-Kandidat mit Branchenerfahrung und/oder Erfahrung im Onlinehandel. Ebenso bietet sich die Akquisition durch ein größeres stationäres Handelsunternehmen an, um das Geschäftsmodell des zum Verkauf stehenden Unternehmens (schlanke Kernmannschaft, hochautomatisierte Prozesse, externe Logistik, Onlinemarketing, starkes Partnernetzwerk) ganz oder in Teilen auf den bestehenden Betrieb zu übertragen.

Unsere Chiffre-Nummer: D116 02 0865

4. Deal Report

Anbahnung über Steuerberater

Im Februar 2017 wurde Dipl. Betriebswirt (BA) Timo Lang von einem Steuerberater kontaktiert und in der Folge zu einem gemeinsamen Gespräch mit seinem Mandanten eingeladen, der das Familienunternehmen verkaufen wollte. Bei dem Unternehmen handelte es sich um einen sehr profitablen Hersteller von spezieller Schweißtechnik, der seine Produkte weltweit vertreibt.

Es kommt immer wieder vor, dass Unternehmer ihren Steuerberater bitten, einen entsprechenden Nachfolger für ihr Unternehmen selbst zu suchen oder einen Berater einzubinden. Durch die hier gewählte Konstellation konnte sich der Steuerberater in der Transaktion auf sein Kerngeschäft fokussieren und die steuerlichen Thematiken beleuchten. Neben con|cess Marburg wurden noch andere Mitbewerber kontaktiert, der Zuschlag ging jedoch an Herrn Lang.

Sehr zeitnah hatte con|cess Marburg 4 Kaufinteressenten vorgestellt und die Erstgespräche arrangiert. Neben zwei kleinen dynamischen Beteiligungsgesellschaften waren dies auch zwei MBI. Beide Beteiligungsgesellschaften akzeptierten die Kaufpreisvorstellungen der Verkäufer, die durch eine sachverständige Unternehmensbewertung von Herrn Lang gestützt wurden.

Die MBI legten sich mit ihren Angeboten, auch aufgrund des nominell hohen Kaufpreises, darunter und belegten diesen mit erfolgsabhängigen Komponenten. Es mussten nun verkäuferseitig die verschiedenen Aspekte beleuchtet werden. Während die MBI i.d.R. sofort nach der Transaktion in die Geschäftsführung einsteigen können, müssen Beteiligungsgesellschaften oftmals noch eine geeignete GF suchen und die Verkäufer bleiben in der

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Square 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

Internationaler Handel mit Luxusautos

Deutschland PLZ: 5
U: 27,3 Mio. €
Das Unternehmen gehört zu den Top Ten der ca.
100 Unternehmen, die in Deutschland den Markt
prägen ...

Etablierter, top-positionierter Spezialwerkzeug-Handelsbetrieb

Österreich
U: auf Anfrage!
Etablierter, top-positionierter Spezialwerkzeug-
Handelsbetrieb
Kurzbeschreibung: Das
Unternehmen ze...

Dachdeckerei

Deutschland PLZ: 6
U: 572.000 €
Dachdeckerei sucht Nachfolger

Alteingesessenes Gas-, Wasser-, Heizungstechnik-Unternehmen

Österreich
U: 150.000 €

Das Unternehmen verfügt über eine sehr
schlanke Kostenstruktur, zu seiner
jahrzehntelangen Stammkli...

Tschechischer Maschinenbaubetrieb mit guter Autobahnbindung

Tschechien
U: 3,594 Mio. €
Traditionsreicher und profitabler
Fertigungsbetrieb für Maschinenbau. Der
Standort in Tschechien ha...

Werbeagentur

Deutschland PLZ: 3
U: 750.000 €
Die Werbeagentur ist ein eingeführtes

Übergangszeit in der Geschäftsführerverantwortung.

Letztendlich hat eine der Beteiligungsgesellschaften den Zuschlag erhalten und trotz einer zwischenzeitlichen „Beziehungskrise“, wurde die Transaktion zur Zufriedenheit aller im ersten Quartal 2018 besiegelt. Sicherlich ein Aspekt für den Erfolg war auch die Moderation durch den M+A Berater Timo Lang, der den Verkäufern auch die Sicht der Käuferseite erläutert hat. Während die Verkäufer in den Transaktionen vor allem auf einen guten Kaufpreis und geringe Nachhaftung achten, erwarten die Käufer und auch die finanzierenden Banken, dass der Verkäufer zu seinem Unternehmen steht und dies auch durch Garantien im Kaufvertrag, evtl. durch nachrangige Verkäuferdarlehen und ähnliches zum Ausdruck bringt.

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

con|cess M+A Partner Dessau

Christiane Nöthen, Kauffrau, Spezialgebiet: Unternehmensnachfolge und Bilanzanalyse
Hans – Theo Nöthen, Dipl. Ing., Spezialgebiet: Nachfolgebegleitung und Umstrukturierungen,
Benedikt Nöthen, Dr. Ing., Spezialgebiet: Unternehmensberatung und Restrukturierung

Das Büro in Dessau war 1999 Gründungspartner des con|cess-Netzwerkes. Schwerpunkte des Büros sind Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung, Finanzierungsberatung, Kostenoptimierung, Unternehmensbewertung, Fondssanierung, Insolvenzanwendung, Restrukturierung, Gesellschaftsumwandlung sowie Beratung und Coaching von mittelständischen Unternehmen.

Im con|cess-Netzwerk ist das Büro in Dessau zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 01-04, 06, 14 und 39, Räume Dresden, Görlitz, Cottbus, Leipzig, Halle, Potsdam/Brandenburg und Magdeburg.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Dessau
Christiane Nöthen
Mainstr. 4, 06846 Dessau-Roßlau
Tel.: 0340-64610 10, Fax: 0340-64610 20
dessau@concess.de
www.concess.de, <https://dessau.concess.de>

6. Steuer-/Rechtstipp

Anforderungen an AGB bei der Übertragung von Gesellschaftsanteilen

In einer bemerkenswerten Entscheidung von dem Oberlandesgericht Düsseldorf vom 2.Februar 2018 (Az. I 22 U 33/17) entschied der Senat, dass bei der vertraglichen Übertragung eines Gesellschaftsanteils gilt, dass im Interesse der Rechtssicherheit und Klarheit alle Rechte und (auch "latenten") Pflichten des bisherigen Gesellschafters, die im Gesellschaftsvertrag ihre Grundlage haben, grundsätzlich dem neuen Gesellschafter zustehen bzw. ihn treffen. Etwas anderes gilt nur dann, wenn der Gesellschaftsvertrag bzw. der Übertragungsvertrag abweichende Bestimmungen enthält oder sich aus den Umständen hinreichend eindeutig die Übernahme von Verbindlichkeiten ergibt. Fachbegriffe in AGB, die keine fest umrissenen Begriffe der Rechtsprache sind, sind mit dem Transparenzgebot unvereinbar.

Das Oberlandesgericht Düsseldorf verdeutlichte damit erneut, dass einseitig gestellte, nicht verhandelte Standardklauseln (AGB) bestimmten Anforderungen und Hürden unterliegen. Zudem hat es festgestellt, wie wichtig es ist, dass die Klauseln präzise formuliert sind. Dies gilt nicht nur in Bezug auf Verbraucher, begründet das Gericht, sondern auch in Verträgen zwischen Unternehmen („B2B“) und eben auch bei Anteilskaufverträgen (sog. „Share Purchase Agreements“/„SPAs“). Wenn und soweit Anteilskaufverträge von den Parteien eingehend verhandelt werden, liegen keine AGB vor. In der Praxis werden z.B. beim Verkauf von Anteilen an sog. Publikumskommanditgesellschaften (die als Kapitalanlage- und Finanzierungsinstrument genutzt werden) Standardverträge verwendet, die dann der AGB-Kontrolle unterliegen.

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

Unternehmen mit langfristigem Kundenstamm.
Es ist ein eingesp...

Ingenieurdienstleister im Bereich

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

Formen- und Werkzeugbau

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

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
Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt HRB 104735
USt-IdNr.: DE204141634

[Datenschutzhinweise](#)

[Disclaimer / Haftungsausschluss und Risikohinweise:](#)

Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung muss trotz akkurater 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.