

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 Squaire 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 **0800-2662377**
täglich 17-20 Uhr (auch am Wochenende)



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 Juli 2018 wird unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* der Begriff **NDA - non-disclosure agreement** eingehend erklärt. Daneben wie gewohnt, die *Verkäuferfloskeln*.
Als *Verkaufsangebot* werden im Newsletter Juli 2018 ein Software-Unternehmen vorgestellt und ein Metallbearbeitungsunternehmen. Das IT-Unternehmen wird im Rahmen eines Asset-Deals veräußert, bei dem Metallbearbeitungsunternehmen ist eine Kombination aus Asset- und Share-Deal denkbar. Neben diesen Unternehmen finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite weitere Objekte kurz skizziert. In dem *Deal Report* wird der Transaktionsablauf eines Unternehmens aus dem Bereich der erneuerbaren Energien skizziert. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Essen vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird auf die Steuerthematik bei vergessenen Wirtschaftsgütern eingegangen.

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

NDA - non-disclosure agreement

Geheimhaltungsvertrag, auch Geheimhaltungserklärung, Geheimhaltungsvereinbarung, Vertraulichkeitsvereinbarung, Verschwiegenheitsvereinbarung. **NDA** ist die Abkürzung für (englisch) „**non-disclosure agreement**“. Manchmal taucht auch der Begriff **CDA** auf. Das ist die Abkürzung für (englisch) „**confidential disclosure agreement**“. All das meint einen Vertrag, der das Stillschweigen über Verhandlungen, Verhandlungsergebnisse und vertrauliche Unterlagen festschreibt. Der Verpflichtete stimmt zu, ihm zugänglich gemachte Informationen geheim zu halten. Anders als das Betriebsgeheimnis, welches gesetzlich verankert ist, besteht beim Geheimhaltungsvertrag Vertragsfreiheit.

Zu empfehlen ist die Ausgestaltung als **gegenseitige** Vertraulichkeitsvereinbarung, denn oft wird auch der andere Partner im Rahmen der Verhandlungen eigene schutzwürdige Informationen vermitteln. Das kann z. B. schon mit der Information beginnen, dass er überhaupt sucht oder verkaufen will. Er hat das gleiche Bedürfnis und Anrecht, dass diese Informationen dem Stillschweigen unterliegen.

Die explizite Vereinbarung einer bezifferten Pönale für einen Bruch der Vereinbarung hat sich im kleinen Mittelstand nicht durchgesetzt und schreckt viele Verhandlungspartner generell ab. Zu empfehlen ist im NDA der Hinweis auf das beiderseitige Bekanntheit der §§ 17-19 sowie § 9 UWG, nach denen die Verletzung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen strafbar ist und eine Verpflichtung zum Schadensersatz entstehen kann.

2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

Verkäufer: Das Unternehmen birgt erhebliche stille Reserven.

Auf Deutsch: Ich habe seit langem nicht mehr reinvestiert. Das Anlagevermögen ist abgeschrieben und die Zeitwerte sind vermeintlich beträchtlich.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Software Adressverwaltung / Adressdatenbank

Die Pflege von eigenen Adressdatenbeständen und die Nutzung von Adressdatenbanken wird immer wichtiger für ein gutes zielgerichtetes Marketing. Das zum Verkauf stehende Unternehmen hat langjährige Erfahrung mit Adressen. Das Unternehmen hat eine eigene Software hergestellt, mit der Adressdatenbestände aus IT-Systemen (CRM, ERP etc.) überprüft, angereichert und auf Dubletten untersucht werden können.

Weiterhin vertreibt man eine eigene Adressdatenbank für das DACH-Gebiet, sowie ein Fremdprodukt. Aus der Adressdatenbank können zielgerichtet Adressen gefiltert werden und mit der Software auch Newsletter versendet werden. Teilweise tritt man auch als Dienstleister auf und überprüft im Auftrag der Kunden deren Adressdatenbestände. Dieser Bereich ist noch ausbaufähig.

Als Käufer für das Unternehmen sind Branchenteilnehmer, aber auch Verlage und IT-Unternehmen sehr gut geeignet, die sich damit zusätzliches Know-how und Kompetenzen in ihre eigene Organisation holen und den Kunden einen Mehrwert anbieten können. Ein MBI kann hier den Dienstleistungsbereich ausbauen und sich eine selbständige Existenz schaffen. Die Kaufpreisvorstellung liegt bei 350 T€ VHB.

Unsere Chiffre-Nummer: D 110 02 0048

Metallerzeugung und -bearbeitung Maschinen- und Anlagenbau

Das metallverarbeitende Unternehmen wurde von den beiden Gesellschaftern vor mehr als 25 Jahren gegründet. Die Kunden des Betriebes kommen maßgeblich aus der Maschinen- und Anlagebaubranche, die mit Teilen und Komponenten beliefert werden. Die besondere Fertigungsstärke des Unternehmens ist die flexible Einzelteil- und Kleinserienfertigung von Bauteilen aus Stahlwerkstoffen bis zu einer Stückzahl von ca. 500 Teilen. Der Fertigungsschwerpunkt liegt in den Bereichen CNC-Drehen & Fräsen, Schweißkonstruktionen, Lackiererei & Montage.

Mit den ca. 47 Mitarbeitern wurde in den vergangenen Jahren ein durchschnittlicher Umsatz von ca. 6,7 Mio. € erzielt.

Das Unternehmen und die Gewerbeimmobilie stehen aufgrund der fehlenden Nachfolgersung zum Verkauf.

Unsere Chiffre-Nummer: D 106 01 0175

4. Deal Report

Transaktionsprozess im Bereich Erneuerbare Energie

Das con|cess Büro Hannover/Bremen erhielt das Mandat, einen älteren Windpark mit mehreren Windenergieanlagen zu vermarkten. Auftragsziel war, das Projekt diskret und ohne Zeitdruck durchzuführen.

Im ersten Schritt wurde die Suchvorgabe mit dem Käuferinteressentenpool abgeglichen und die klassischen Inserate geschaltet. Es meldeten sich viele Interessenten; aber im Erstgespräch mit den meisten potentiellen Erwerbern wurde schnell deutlich, dass die Vorstellung und Erwartungen der Käuferinteressenten nicht zu dem Geschäftsprozess eines Windparks passten. Dieser Abgleichprozess erfolgte zwischen den Käuferinteressenten und dem M+A-Berater ohne Hinzuziehung des Verkäufers und ohne Offenlegung des Windparks.

Im Laufe des Vermarktungsprozesses wurden von dem M+A Partner H. Gottlieb gezielt Investoren mit einem Fokus auf Erneuerbare Energie kontaktiert. Dieses geschah zum Teil in der Direktsprache und zum Teil durch gezielte Inserate. Dabei handelte es sich sowohl um inländische wie auch ausländische institutionelle Anleger. Inter. anderem war eine österreichische Investorengruppe sehr interessiert. Mit verschiedenen Investoren

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Squaire 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

Handelsunternehmen für Nischenprodukte im

Baugewerbe
Österreich
U: 460 €

Kurzbeschreibung: Das Unternehmen zeichnet sich durch einen einzigartigen Produktmix stark nachgefr...

Dachdeckerei

Deutschland PLZ: 6
U: 572.000 €
Dachdeckerei sucht Nachfolger

Medizintechnik-Betrieb

Österreich
U: 370.000 €
Kurzbeschreibung: Das Unternehmen verfügt über einen jahrzehntelangen gewachsenen, repräsentativen Ku...

Tischlereibetrieb für Innenausbau

Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Der Tischlereibetrieb ist langjährig am Markt tätig und etabliert. Das Unternehme...

Spezialbau mit den Schwerpunkten Verfugung, Beschichtung und Abdichtung

Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Das Unternehmen zeichnet sich durch großes Know-how, sowie erstklassige Kunden- u...

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

den akquisitorischen Instrumenten. Einer anderen war eine europäische Investorengruppe sehr interessiert, mit verschiedenen Investoren wurde konkret verhandelt. Schlussendlich einigte sich die Verkäuferseite mit einer privaten Investorengruppe, der das Windenergiebusiness nicht fremd ist. Nach intensiven Verhandlungen verständigten sich die Parteien über den Kaufpreis.

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

Klaus Kunz - con|cess M+A Partner Essen

Dipl.-Oekonom, CVA Certified Valuation Analyst (Sachverständiger für Unternehmensbewertung)
Er verfügt über langjährige Erfahrungen als Financial Analyst, Controller und kaufmännischer Geschäftsleiter in den Branchen mittelständische Automobilzulieferindustrie, Elektro- und Kunststoffindustrie. Eigener Kauf, Sanierung und Verkauf eines Unternehmens als Mitinhaber und Geschäftsleiter. Berater in einer mit namhaften Banken verbundenen Unternehmensberatung.
Im con|cess-Netzwerk ist er seit 2008 selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung) als con|cess M+A-Partner Essen.
Im con|cess-Netzwerk ist Klaus Kunz zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 42, 44-48: Räume Essen, Dortmund, Wuppertal, Oberhausen, Bochum, Duisburg, Kleve und Münster.
Dazu gehören zu seinen weiteren Arbeitsschwerpunkten Beratung und Coaching von mittelständischen Unternehmen sowie für Potentialanalyse und Corporate Finance.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Essen
Ruhrallee 185, 45136 Essen
Tel.: 0201-8945154, Fax: 0201-894545
essen@concess.de, klaus-kunz@kunzpartner.de
www.concess.de, https://essen.concess.de, http://www.kunzpartner.de

6. Steuer-/Rechtstipp

Für vergessene Wirtschaftsgüter entstehen keine Steuern

Nach dem Einkommensteuergesetz müssen Wirtschaftsgüter mit dem Teilwert aus dem Betriebsvermögen entnommen werden. Sobald aber vergessen wurde, die Wirtschaftsgüter zu entnehmen, ticken die Uhren anders. Für vergessene Wirtschaftsgüter entstehen keine Steuern. Das kann bei einer Due-Diligence interessant sein, wenn nach langer Zeit gebuchte Wirtschaftsgüter entdeckt werden. Für vergessene Entnahmen werden die Wirtschaftsgüter mit den Anschaffungskosten und damit gewinnneutral ausgebucht. Der Bilanzansatz für ein Wirtschaftsgut, das in früheren Wirtschaftsjahren entnommen wurde, aber weiterhin als Betriebsvermögen bilanziert wird, ist in der ersten berichtigungsfähigen Schlussbilanz richtigzustellen - und dies auch noch gewinnneutral. Mit welchem Wert erfolgt die Richtigstellung? Der Bundesfinanzhof entschied schon vor langer Zeit, dass der auf die entnommenen Bezugsrechte entfallende Teil des Buchwerts (Anschaffungskosten) erfolgsneutral über das Privatkonto auszubuchen ist. Eine erfolgswirksame Korrektur mit dem Teilwert ist nicht zulässig. Danach sind Wirtschaftsgüter, die Betriebsvermögen waren, aber im Jahr der Entnahme irrtümlich nicht ausgebucht wurden und deshalb in den Folgejahren zu Unrecht als Betriebsvermögen ausgewiesen wurden, in der ersten berichtigungsfähigen Bilanz auszubuchen. Ist das Wirtschaftsgut erfolgswirksam mit dem Teilwert auszubuchen? Nein! Das Gesetz enthält für diesen Fall keine entsprechende Bewertungsvorschrift. Eine Teilwertentnahme (§ 6 Abs. 1 Nr. 4 EStG) ist nicht anwendbar. Diese Vorschrift setzt voraus, dass im Wirtschaftsjahr der Gewinnermittlung ein Wirtschaftsgut entnommen wurde. Nur dann ist der Teilwert anzusetzen. Durch den Grundsatz der Bilanzierung (§ 4 Abs. 1 EStG) ist bei der Korrektur eines unrichtigen Bilanzansatzes in der ersten berichtigungsfähigen Schlussbilanz zu berücksichtigen, auf welche Art und Weise der Bilanzansatz unrichtig geworden ist. Maßgebend für den Entnahmewert sind die Ursachen für den unrichtigen Bilanzansatz.

Eine erfolgswirksame oder erfolgsneutrale Richtigstellung hängt davon ab, ob das Wirtschaftsgut in früheren Jahren aus betrieblichen oder aus privaten Gründen aus dem Betriebsvermögen ausschied. Diese Regelung gilt auch, wenn der Kurs- oder Verkehrswert für das Wirtschaftsgut eklatant gestiegen ist, beispielsweise bei Grundstücken in Ballungsgebieten. In diesem Fall ist der „Entnahmegewinn“ steuerfrei. Vergessen muss nicht unbedingt von Nachteil sein.

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

prägen ...

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

Alteingesessenes Gas-, Wasser-,
Heizungstechnik-Unternehmen
Österreich
U: 150.000 €
Das Unternehmen verfügt über eine sehr
schlanke Kostenstruktur, zu seiner
jahrzehntelangen Stammkli...

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 Squire 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 Haftungsbiligo.