

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 Squire 12 Flughafens
60549 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 932 5220
Fax: 069 / 95 932 5200
E-Mail: info@concess.de
Internet: 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 Oktober 2018 wird unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* auf den Begriff Verkäufergarantien umfassend eingegangen. Daneben wie gewohnt, die Verkäuferfloskeln.

Als *Verkaufsangebot* wird in diesem Newsletter ein mittelständisches Bauunternehmen vorgestellt. Neben diesem Unternehmen finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite einen Hinweis zu weiteren Objekten. In dem *Deal Report* wird sichtbar, welche Vorarbeiten oft erforderlich sind, bevor es zu einem erfolgreichen Unternehmensverkauf kommt. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Salzburg vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird die Thematik der steuerlichen Behandlung der Weiterveräußerung eines Teil-Gesellschafteranteils dargelegt.

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

Verkäufergarantie

Es liegt in der Natur der Sache, dass ein Verkäufer für alle Sachverhalte zu haften hat, deren Entstehung ihm vor einer Übergabe zuzurechnen sind bzw. die er zu verantworten hat (Stichwort: Altlasten). Zum Teil sind entsprechende Risiken durch die zuvor stattgefunden Due Diligence ans Licht befördert worden, zum Teil aber auch nicht, weil eine Due Diligence nur erkennbare, schriftlich dokumentierte und gesichtete Sachverhalte aufdecken kann. Aus diesem Grund müssen Kaufverträge möglichst umfassend alle Eventualitäten berücksichtigen.

Typische Verkäufergarantien im Rahmen des Abschlusses eines Unternehmenskaufvertrages umfassen:

Im Falle eines Share Deals (Begriffserläuterung: s. Newsletter 11/2017):

- Rechtsverhältnisse der Gesellschaft, des Veräußerers und der Anteile
- Jahresabschlüsse
- Steuern und Voraussetzungen für Steuervorteile
- Verschuldung der Gesellschaft

Im Falle eines Asset Deals (Begriffserläuterung: s. Newsletter 11/2017):

- Vermögensgegenstände / Grundeigentum / geistiges Eigentum
- Wesentliche Verträge / Genehmigungen / Rechtsstreitigkeiten

Stichwortartig und nicht umfassend hier einige typische zu regelnde Vertragspunkte:

betriebliche Steuern und Abgaben inkl. an die Sozialversicherungsträger; zukünftige Reklamationen und Forderungsverluste aus vor der Übergabe getätigten Geschäften; schwebende Prozesse; Werthaltigkeit des Anlagevermögens und der Vorräte; Vollständigkeit der bilanzierten Risiken; unterlassene Instandhaltungen; Dienst-, Anstellungs-, Dienstleistungs- und andere Verträge; Produkthaftung; Schutzrechte; Kontaminationen; Provisionsverpflichtungen in Zusammenhang mit dem Verkauf; Nachweis über das eingezahlte Stammkapital und vieles mehr.

Letztendlich sind die Garantien Ergebnis der Verhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer.

Gerade unerfahrene Kaufinteressenten, das gilt auch für deren unerfahrene Rechtsanwälte, schießen an dieser Stelle allerdings oft weit über das Ziel hinaus und fordern unzumutbare, unübliche Zusicherungen. Natürlich gibt es umgekehrt auch Verkäufer bzw. die sie vertretende Rechtsanwälte, die das Verkäuferrisiko durch mehr oder weniger geschickte und spitzfindige Formulierungen auf Null zu bringen trachten. Beides sind K.O.-Kriterien und so mancher Deal wäre ohne die Mitwirkung eines fachkundigen, erfahrenen und neutralen Beraters gescheitert, der zusätzlich zur Sachkunde auch gestörte Befindlichkeiten wieder ins Gleichgewicht bringen muss.

Faktisch muss es zu einem fairen Ausgleich kommen, der die Interessen beider Seiten angemessen berücksichtigt. Das ist immer ein Kompromiss. Ein guter Rat ist in diesem Zusammenhang sicherlich der, keine Forderungen vorzutragen, die der Fordernde umgekehrt selber auch nicht akzeptieren würde.

Wichtig ist auch, was davon als verschuldensunabhängige Garantien oder als verschuldensabhängige Zusicherungen ausgestaltet wird. Schließlich muss es auch Regelungen zu den Konsequenzen von Garantie- und Zusicherungsverletzungen geben. All das sind Selbstverständlichkeiten, so wie es umgekehrt auch selbstverständlich ist, dass ein Verkäufer nicht für das allgemeine Geschäftsrisiko und für die aus den Handlungen oder einem Missmanagement des Käufers resultierenden Schäden haften kann.

2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

Verkäufer: Ein ausländischer Käufer, der auf den deutschen Markt will, wird deutlich mehr für meine Firma bezahlen.

Auf Deutsch: Im Inland wird sich kein (dummer) Käufer finden, der den (überhöhten) Kaufpreis bezahlen will und kann.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Boom-Branche Immobilien

Der Immobilien-Boom in Deutschland hält unvermindert an und es werden auch staatlicherseits Mittel bereitgestellt, wodurch diese Branche in der Zukunft stark wachsend sein wird.

Wir bieten einem MBI-Kandidaten oder einem Strategen eine hervorragende Möglichkeit durch die Übernahme eines Bauträgergeschäftes mit 6,0 Mio. Euro Umsatz, aktiv an diesem Wachstum teil zu nehmen.

Dieses Unternehmen ist in einer Metropolregion im Rhein-Neckar-Gebiet angesiedelt und seit Jahrzehnten bestens im Markt etabliert. Kontinuierliches Wachstum in Umsatz und Ertrag rechtfertigen einen Kaufpreis in einem kleinen 7-stelligen Bereich. Der Kaufpreis enthält Liegenschaften, die sich derzeit in der Bebauung befinden. Der Auftragsbestand beläuft sich auf weit über 10,0 Mio. Euro.

Im Zuge dieser Nachfolgeregelung wird der Käufer ausführlich eingearbeitet und kann sofort in laufende Projekte einsteigen. Die überwiegende Zahl der Kunden sind private Bauherren. In jüngerer Vergangenheit sind zusätzlich immer mehr professionelle Investoren auf der Kundenliste erschienen, mit denen auch größere Objekte realisiert werden.

Der Betrieb befindet sich in einem in 2018 fertiggestellten Gebäude, das im Besitz der Unternehmerfamilie ist und unter Umständen ebenfalls an den Käufer veräußert werden kann

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Squire 12 Flughafens
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 07173 3
Nur 49,80 €
inkl. MwSt

aktuelle Angebote

Regionales Speditionsunternehmen mit starkem Wachstumspotenzial
Österreich

U: auf Anfrage!
Das Unternehmen ist bereits seit rd. zwei Jahrzehnten am regionalen Markt etabliert und sehr gut ve...

Ertragsstarkes Autohaus

Österreich
U: auf Anfrage!
Neu aufgestelltes etabliertes Autohaus mit hoher EffizienzStärken: Eigene Lackiererei, SpenglereiGro...

Innovativer Recycling-Betrieb im Bereich Weinbau

Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Speziaunternehmen mit attraktivem Nischenprodukt. Das Unternehmen bietet ein ne...

Informationsdienstleistungen

Österreich
U: 700.000 €
Kurzbeschreibung: Das Unternehmen bietet nachhaltige IT-Lösungen mit Hauptaugenmerk auf die Administ...

Küchenstudio mit Tischlerei

Deutschland
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Das Unternehmen kann sich sehr gut vom Markt abgrenzen und verfügt über Kunden ho...

Software für Adressmanagement

Deutschland
U: 155.141 €

Kostenlos heruntergeladen werden kann.

Der Verkauf erfolgt aus gesundheitlichen Gründen und soll vorzugsweise noch in diesem Jahr abgeschlossen werden.

Unsere Chiffre-Nummer: D 118 02 0277

4. Deal Report

Strategisch zum Erfolg

Auf Empfehlung der IHK Regensburg hatte sich ein mittelständischer Unternehmer an den con|cess Berater Bernd Mümmeler gewendet. Die ersten Gespräche wurden im Sommer 2016 geführt. Schon im ersten Stadium der Beratung durch M+A Partner Mümmeler wurde bemerkt, dass im kaufmännischen Bereich, insbesondere in der Bilanzierung, erhebliche Defizite vorhanden waren. Nach intensiven Gesprächen entschloss sich der Unternehmer, die steuerliche Beratung zu wechseln. Die Übertragung der Mandatendaten von dem alten auf den neuen Steuerberater erwies sich als schwierig, ließ sich aber durch Einschaltung eines Rechtsanwaltes lösen. Ab diesem Zeitpunkt konnte man auf ein sehr gutes Reporting zurückgreifen und ein umfassendes Informationsmemorandum mit Immobilienbewertung erstellen. Die besondere Herausforderung lag in der Kundenabhängigkeit, denn nahezu 80 % des Umsatzes wurde mit einem Kunden aus dem High-Tech Bereich abgewickelt. Aus diesem Grund waren auch die Kontakte zu MBI – Kontakten nicht erfolgversprechend. Deshalb suchte man von Beginn an den Kontakt zu Unternehmen aus dem Wettbewerbsumfeld. Sehr schnell kristallisierten sich zwei Unternehmen heraus, die nachhaltiges Interesse am Erwerb hatten. Nach weiteren sehr intensiven Gesprächen sowohl mit dem Hauptkunden als auch den leitenden Mitarbeitern des Verkäufers entschloss sich der Unternehmer, einem der Interessenten die Exklusivität zu geben. Weitere Verhandlungen über technologische Aspekte, Warenbestand und Bewertung der Immobilie schlossen sich an. Schließlich wurde im Herbst 2018 das Unternehmen erfolgreich verkauft. Kunden, Mitarbeiter und der Erwerber selbst waren erfreut über das sehr gute Verhandlungsergebnis nach einer Projektlaufzeit von über 24 Monaten. Die besondere Herausforderung bei diesem Projekt waren die ursprünglich schwierigen kaufmännischen Verhältnisse als auch die relativ einseitige Abhängigkeit von einem Kunden. Durch die konstante, zielorientierte und ausdauernde Beratung durch den con|cess Berater Bernd Mümmeler lässt sich diese Unternehmensnachfolge als Erfolgsgeschichte bezeichnen.

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

Die Fantl Consulting GmbH - Betriebsbörse wird von Magister Rudolf Fantl geführt. Er studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien und war viele Jahre als selbständiger Steuerberater tätig. Bereits während seiner Zeit als Steuerberater spezialisierte sich Herr Mag. Fantl auf das Gebiet der Unternehmensnachfolge. Im Frühjahr 2003 wurde schließlich die Fantl Consulting GmbH gegründet. Fantl Consulting ist im Bereich Mergers & Acquisitions in Österreich und den Nachbarländern tätig und bedient sich zur Vermittlung der Partner der eigenen Internetplattform „Betriebsboerse.at“. Dank der zusätzlichen Standorte in Wien, Vorarlberg und Graz wird Österreich flächendeckend betreut. Durch die Mitgliedschaft bei con|cess steht den Klienten des Unternehmens eines der größten M&A Netzwerke im deutschsprachigen Raum zur Verfügung. Als Geschäftsführer der Fantl Consulting GmbH steht Herr Mag. Fantl österreichweit für eine Kontaktaufnahme und eine professionelle Beratung zur Verfügung. Seine Fachkenntnisse, insbesondere im Steuer- und Unternehmensrecht, ermöglichen eine umfassende und fundierte Projektbetreuung. Die Fantl Consulting GmbH war viele Jahre Kooperationspartner von con|cess und trat 2016 als con|cess M+A-Partner Salzburg in das con|cess-Netzwerk ein. Im con|cess-Netzwerk ist die Fantl Consulting GmbH zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in Österreich und der Schweiz.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Salzburg
Eberhard-Fugger Straße 5, A-5020 Salzburg
Tel.: +43 662-243 227, Fax: +43 662-243 2275
salzburg@concess.eu, office@betriebsboerse.at
www.concess.de, salzburg.concess.eu, www.betriebsboerse.at

6. Steuer-/Rechtstipp

Weiterveräußerung eines Teil-Gesellschaftsanteils zum selben Preis - Veräußerungsgewinn, Anwachsung, Durchgangserwerb?

Der Gewinn aus der Veräußerung des gesamten Anteils an einer Personengesellschaft ist steuerlich begünstigt. Ein Gewinn, der bei der Veräußerung eines Bruchteils eines Mitunternehmeranteils erzielt wird, ist dagegen kraft ausdrücklicher gesetzlicher Regelung mangels vollständiger Gewinnrealisierung ein laufender Gewinn. Ob der Verkauf eines Teilgesellschaftsanteils gewinnneutral ist, ist streitig. Hintergrund ist das beim Bundesfinanzhof laufende Revisionsverfahren (VIII R 12/16) zu der Rechtsfrage, ob eine durch Anwachsung aufgrund eines überraschend eingetretenen Todesfalls erworbene Mitbeteiligung am Praxiswert einer Partnerschaftsgesellschaft (PartG) steuerrechtlich als eigenständiges Wirtschaftsgut anzusehen ist, das auch isoliert - ohne Vermischung mit den schon bisher gehaltenen Mitbeteiligungen am Gesamthandsvermögen der PartG weiterveräußert werden kann?

Nun kommt es in der Praxis vor, dass der Veräußerer seinen Mitunternehmeranteil nicht einheitlich, sondern zu verschiedenen Zeiten und zu unterschiedlichen Anschaffungskosten erworben hat. Wird ein Bruchteil veräußert, ist nach bisheriger Rechtsprechung zur Ermittlung des Veräußerungsgewinns ein gleichartiger Bruchteil des Kapitalkontos auch abzuziehen, wenn der Veräußerer den Mitunternehmeranteil nach und nach zu unterschiedlichen Anschaffungskosten erworben hat. Diese Beurteilung wird auf die zivilrechtliche Rechtsprechung gestützt, wonach es nur einen Anteil an der Personengesellschaft für jeden Gesellschafter gibt und sukzessiv erworbene Teillanteile zusammenwachsen.

Der Gesellschafter einer Personengesellschaft ist also – wie groß oder klein seine Vermögensbeteiligung sein oder werden mag – für seine Person Gesellschafter dieser Personengesellschaft. Ebenso wie die Person des Gesellschafters weder teilbar noch vervielfältigungsfähig ist, steht dem Gesellschafter stets nur ein „Anteil am Gesellschaftsvermögen“ zu mit der Folge, dass eine Person nicht eine Mehrheit von Mitgliedschaftsrechten an einer Personengesellschaft haben kann. Gegen eine Aufspaltung eines Gesellschaftsanteils an einer Personengesellschaft sprechen nach Ansicht des Bundesfinanzhofes neben theoretischen auch praktische Erwägungen. Wird nämlich ein Bruchteil veräußert, der mit keinem der sukzessiv erworbenen Teile prozentual genau übereinstimmt, lässt sich nicht nachprüfbar feststellen, aus welchem der verschiedenen „Kapitaltöpfe“ er stammt. Da ein Anteil an einer Personengesellschaft grundsätzlich unteilbar ist, muss nach bisheriger Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes der Buchwert eines veräußerten Teilgesellschaftsanteils im Wege einer Durchschnittsbewertung ermittelt werden. Bei Veräußerung eines Teillanteils an einer Personengesellschaft ist die Berücksichtigung der konkreten Anschaffungskosten für diesen Anteil also auch dann zu versagen, wenn er kurz zuvor erworben wurde. Einschlägige Fälle sollten offengehalten werden, bis der Bundesfinanzhof entschieden hat.

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

Hersteller von spezieller Software zur Pflege und Verwaltung von Adressen und Adressdatensätzen für...

Elektronische Bauteile / GPS Tracking Systeme

Deutschland
U: 900.000 €
Ertragreiches Handelsunternehmen in Nischensegmenten für Elektronikbauteile mit eigenem Produkt ste...

Umsatzstarkes Tischlerei-Unternehmen mit hoher Innovationskraft

Österreich
U: auf Anfrage!
Das Tischlerei Unternehmen ist erfolgreich seit vielen Jahren nachhaltig am Markt im gehobenen Kund...

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 Verwaltungen 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.