

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 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 November 2018 werden unter der Gliederung *M&A verständlich gemacht* die Begriffe Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Industrieholdings näher erklärt. Daneben wie gewohnt, die *Verkäuferfloskeln*.

Unter *Verkaufsangebote* stellen wir diesmal 2 Unternehmen vor, zum einen ein innovatives Unternehmen aus dem Maschinenbau, zum anderen ein sehr junges Start-up-Unternehmen. Das Maschinenbauunternehmen könnte bei einem Maschinenbau Ing. oder einem strategischen Investor Interesse wecken; das Start-up-Unternehmen dürfte eine interessante Ergänzung für handwerkliche Betriebe (Fensterbau, Sicherheitstechnik, Montagebetriebe) sein. Neben diesem Unternehmen finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite einen Hinweis zu weiteren Objekten. In dem *Deal Report* November wird vermittelt: Alles braucht seine Zeit. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Neumarkt vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird auf die Datenschutzgrundverordnung in Verbindung mit Unternehmenstransaktionen eingegangen.

Neues von con|cess: Unser langjähriger con|cess M+A Partner Bernd Mümmler hat für con|cess Neumarkt einen Nachfolger gesucht und gefunden. Das Ehepaar Mümmler hatte während seiner con|cess Partnerschaft ein weiteres geschäftliches Standbein. Seit längerer Zeit hat das Ehepaar Mümmler einen anderen regionalen Lebensmittelpunkt, in dem auch die andere geschäftliche Aktivität mehr Raum bekommen wird. Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und wünschen dem Ehepaar Mümmler alles Gute.

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

Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Industrieholdings

Das Ziel einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft ist die Zuführung von Eigenkapital an kleinere und mittelständische Unternehmen, die keine eigenen Aktien ausgeben können und nur begrenzte Fremdfinanzierungsmöglichkeiten haben. So wird diesen Unternehmen ein indirekter Zugang zum Kapitalmarkt ermöglicht. Kapitalbeteiligungsgesellschaften sind somit auf dem Gebiet Private Equity (außerbörsliches Eigenkapital) tätig. Es existieren Kapitalbeteiligungsgesellschaften mit einer Gewinnstrategie, sich aus laufenden Unternehmensgewinnen zu refinanzieren. Häufiger verfolgen klassische Kapitalbeteiligungsgesellschaften eine Exit-Strategie. Sie begrenzen dabei zeitlich ihr Engagement (meist 3-7 Jahre) und planen, ihr Kapital beim Exit durch einen Weiterverkauf der Beteiligung oder einen Börsengang gewinnbringend aus dem Unternehmen zurückzuziehen. Die meisten klassischen Kapitalbeteiligungsgesellschaften konzentrieren ihr Engagement auf Unternehmen mit Umsätzen über 20 Mio. € und über 2 Mio. € Gewinn. Zunehmend verfolgen sie aber auch Buy and Build-Strategien und kaufen kleinere Unternehmen zu größeren Beteiligungen hinzu, um so attraktivere und größere Geschäftseinheiten zu entwickeln.

Eine Industrieholding (selbst manchmal börsennotiert) ist eine Gesellschaft, die ausschließlich Beteiligungen an Unternehmen hält, die nicht börsennotiert sind, und mit diesen Beteiligungen nicht handelt. Im Gegensatz zu Kapitalbeteiligungsgesellschaften mit Exit-Strategie hält eine Industrieholding ihre Beteiligungen langfristig. Oft werden strategische Synergieziele verfolgt. Viele Industrieholdings fokussieren sich auf kleinere Unternehmen, die für die klassischen Kapitalbeteiligungsgesellschaften uninteressant sind.

2.2. Mit Augenzwinkern: Verkäuferfloskeln

Verkäufer: Das Unternehmen hat deutliche Reserven, die ein Käufer schnell erschließen kann.
Auf Deutsch: Ich habe es nicht geschafft und bin daran gescheitert, diese Reserven zu erschließen.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Hersteller von Antriebstechnik

Im Rahmen der geplanten Nachfolgeregelung steht ein Maschinenbauunternehmen zum Verkauf. Der Betrieb wurde vor 20 Jahren gegründet und kann ein kontinuierliches Wachstum vorweisen. Die ertragsstarke Firma stellt innovative Antriebstechnik / Getriebetechnik für gehobene Anwendungen her.

Das nach ISO 9001 zertifizierte Unternehmen hat einen hohen Qualitätsanspruch. Die Geschäftsbeziehungen zu Kunden wie auch zu Lieferanten können als hervorragend bezeichnet werden. Der durchschnittliche Umsatz der letzten 5 Jahre liegt bei ca. 4950 T€; die Ebit-Marge überzeugt in diesem Zeitraum mit 18 %.

Idealer Käufer sind ein MBI Kandidat (Maschinenbau Ing.) mit kaufmännischen und technischen Qualitäten oder ein Strategie

Unsere Chiffre-Nummer: D 114 02 0343

Verkauf von Sicherheitsleistungen für Haus und Wohnung

Ein Start-up-Unternehmen aus dem Bereich der Nachrüstung von Haussicherheit steht zum Verkauf. Das Unternehmen ist konzipiert als Onlinehandel verbunden mit handwerklicher Dienstleistung. Das detailliert erarbeitete Geschäftskonzept ist umfassend und der vorliegende Businessplan ist seriös erarbeitet. Das Unternehmen lässt sich problemlos verlagern. Die Konzeption sieht einen überregionalen Einsatz des Geschäfts vor.

Unsere Chiffre-Nummer: D 106 02 0184

4. Deal Report

Eine Unternehmenstransaktion kann sich auch zeitlich hinziehen

con|cess Marburg begleitete den Verkauf eines Handelsunternehmens für Aluminiumprofile. Neben dem reinen Handelsgeschäft gehörte auch die zusätzliche Bearbeitung von Profilen und die Lagerhaltung für „Just in Time“ Konzepte zur Angebotspalette. Bei diesem Projekt zeigt sich, dass der erste Kaufinteressent nicht immer der Beste ist. Im Rahmen der Akquise und Recherche konnte der con|cess M+A Partner Lang eine ausreichende Anzahl potentieller Käufer präsentieren. Nach dem Erstgespräch waren 5 Kaufinteressenten an der Vertiefung der Gespräche interessiert. Der erste, ein strategischer Investor, sagte nach 9 Monaten Gesprächsdauer ab, da er Komplikationen in der Lieferantenstruktur seines eigenen Unternehmens gesehen hatte. Als nächstes stellte sich ein MBI „Pärchen“ vor. Beide waren aus der Branche, jedoch war das Kaufpreisangebot nicht diskutabel. Ein weiteres MBI „Pärchen“ machte fachlich einen sehr guten Eindruck, auch das Angebot war in Ordnung. Letztendlich nasten die Persönlichkeiten der

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

Technisches Handelsunternehmen in der

Gastronomie

Österreich

U: 1,5 Mio. €

Das Unternehmen hat einen nachhaltigen
Kundenstock, sowie nachhaltige Erträge und
verfügt über eine...

Verkauf von Sicherheitsleistungen für Haus

u. Wohnung

Deutschland

U: auf Anfrage!

Ein Start-up Unternehmen für
Sicherheitsleistungen für Haus und Wohnung
steht zum Verkauf. Das Unte...

Spanabhebende Werkzeuge

Deutschland PLZ: 4

U: 320.000 €

Angeboten wird ein europaweit agierendes
Unternehmen, spezialisiert auf den Vertrieb von
Schleifmit...

Großhandelsunternehmen für KFZ-

Spezialsatzteile

Österreich

U: auf Anfrage!

Das ertragreiche Unternehmen zeichnet sich
durch seine Produktausrichtung im
Qualitätsmarken-Segmen...

Geschkenboutique in Wiener Nobelbezirk

Österreich

U: 100.000 €

KurzbeschreibungDas junge
Einzelhandelsunternehmen ist innerhalb weniger
Jahre zu einem frequenter...

Regionales Speditionsunternehmen mit starkem Wachstumspotenzial

weitere M&A-Praktiken machen können einen sehr guten Eindruck, wenn das Angebot klar in Ordnung. Exzellenzen passen die Persönlichkeiten der Kaufinteressenten nicht zu den Verkäufern, die das Unternehmen noch eine Zeit lang begleiten sollten und auch gerne wollten. Danach kam eine Investorengruppe und ein Strategie aus der Schweiz mit bestehenden deutschen Standorten und Tochtergesellschaften zu Erstgesprächen. Die Verkäufer hatten zuerst aufgrund der Erstinformationen von der Schweizer Unternehmensgruppe nicht den Eindruck, dass dieses passen könnte. Der M&A Berater T. Lang, con|cess Marburg, beurteilte dieses anders und überzeugte die Verkäufer, die Freigabe für eine Offenlegung und ein Erstgespräch zu geben. Im Verlauf des Erstgesprächs stellte sich dann heraus, dass dieser Kaufinteressent von der strategischen Ausrichtung und auch von der persönlichen Komponente her der richtige Partner ist. Die Investorengruppe wurde entsprechend informiert, dass man den anderen Kaufinteressenten präferiert. Die Verhandlungen mit dem favorisierten Kaufinteressenten wurden sehr fair und freundschaftlich geführt, so dass es zügig zum Vertragsabschluss kam.

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

Hans Walter Münch - con|cess M+A-Partner Neumarkt

Dipl.-Kfm., Versicherungskaufmann Hans Walter Münch blickt auf über 30 Jahre Arbeit in der Industrie zurück. Viele Jahre prägte er als kaufmännischer Leiter, Geschäftsführer und Vorstand mehrere größere mittelständische, international agierende Unternehmen, u. a. in den Branchen Textil, Gebäude- und Anlagentechnik sowie Kunststoffverarbeitung. Dabei war er weltweit für zahlreiche Unternehmenskäufe und -verkäufe hauptverantwortlich. Seit 2017 berät er mit seinen umfangreichen Erfahrungen selbstständig Unternehmen bei M&A-Aktivitäten.

Im con|cess-Netzwerk ist er als con|cess M+A-Partner Neumarkt ab November 2018 selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung). Herr Münch tritt damit die Nachfolge des bisherigen con|cess-Partners Bernd Mümmler an, der sich auf andere berufliche und regionale Schwerpunkte fokussiert.

Im con|cess-Netzwerk ist Hans Walter Münch zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 84 und 90-94: Räume Landshut, Nürnberg, Weiden, Regensburg und Passau.

Zu seinen weiteren Arbeitsschwerpunkten gehört u. a. die Beratung in kaufmännischen Fragen.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Neumarkt
Maienbreite 43 b, 92318 Neumarkt
Tel.: 09181-440235, Fax: 09181-461403
neumarkt@concess.de
www.concess.de, <https://neumarkt.concess.de>

6. Steuer-/Rechtstipp

DSGVO erschwert M&A-Prozesse

Die neue Datenschutzgrundverordnung stellt Unternehmen bei M&A-Deals vor ungeahnte Herausforderungen. Sie zwingt Käufer und Verkäufer zu einem erheblichen Mehraufwand und birgt diverse Stolpersteine. Vor gut 100 Tagen wurde die Europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) gemeinsam mit einem neuen deutschen Bundesdatenschutzgesetz wirksam. Mittlerweile zeigt sich, dass die weitreichende Gesetzesänderung auch klassische M&A-Prozesse auf den Prüfstand stellt. Tatsache ist, dass sich die Unternehmen bisher beispielsweise bei der Verarbeitung personenbezogener Daten im Rahmen der Due Diligence in einer rechtlichen Grauzone bewegten. Doch dies dürfte sich durch die DSGVO ändern.

Trotzdem gibt es bei der Einhaltung des Datenschutzes während laufender M&A-Deals noch viel Luft nach oben. M&A-Prozesse müssen datenschutzrechtlich stärker professionalisiert werden. Andernfalls drohen den Beteiligten bei Verstößen hohe Strafen. Verstöße gegen die DSGVO können mit Geldbußen von bis zu 20 Millionen Euro oder 4 Prozent des weltweiten Jahresumsatzes des Unternehmens geahndet werden, je nachdem, welcher der beiden Beträge höher ist. Haftbar gemacht werden können all jene Verantwortlichen, die an der Verarbeitung personenbezogener Daten beteiligt sind. Dabei kann es sich sowohl um Verkäufer als auch um Kaufinteressenten handeln. Aber auch externe Beteiligte wie beispielsweise Datenraumbietter können haftbar gemacht werden. Um die zum Teil weitreichenden Strafmaßnahmen zu umgehen, müssen Unternehmen einen erheblichen Mehraufwand betreiben. Tausende betroffene Personen müssen informiert und Due Diligence-Unterlagen häufig umfangreich geschwärzt werden. Zwar würde bei diesen Maßnahmen künftig Legal Tech unterstützen, jedoch ergeben sich auch hierbei Grenzen durch die DSGVO. Zudem ist mit Datenraumbiettern abzuklären, dass die neuen Vorgaben eingehalten werden und technische Vorkehrungen für Datenschutz und Datensicherheit getroffen wurden. Und es gibt auch eine strategische Falltür: In der Regel verlaufen M&A-Deals unter dem Deckmantel der Verschwiegenheit. Die neuen Anforderungen der DSGVO machen das nicht einfacher. Die größten Probleme ergeben sich aus dem gesetzlich geschaffenen Widerspruch zwischen neuen datenschutzrechtlichen Informationspflichten und dem Bedürfnis der Geheimhaltung von M&A-Transaktionen.

Bislang hat sich noch keine allgemeine Praxisanwendung herauskristallisiert, und damit ist in absehbarer Zeit auch nicht zu rechnen. Es werden vermutlich Jahre vergehen, bis eine verlässliche Behördenpraxis und Rechtsprechung existiert.

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

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:Spezialunternehmen mit attraktivem Nischenprodukt. Das Unternehmen bietet ein ne...

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 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.