

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 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 Dezember 2018 wird unter der Gliederung *M & A verständlich gemacht* der Begriff "Datenraum" näher erklärt. Daneben in Anlehnung an die bisherigen Verkäuferfloskeln: *Fauxpas aus der Praxis - was denkt der Käufer?*

Unter *Verkaufsangebote* stellen wir ein sehr gut aufgestelltes Handwerksunternehmen vor. Neben diesem Unternehmen finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite einen Hinweis zu weiteren Objekten. In dem *Deal Report* Dezember wird die nicht unproblematische Transaktion einer Gebäudereinigung skizziert. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Bonn/Gerolstein vor. „Das Gewährleistungsrecht beim Erwerb von GmbH-Anteilen“ ist Gegenstand der Ausführungen in der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp*.

Neues von con|cess: Hatten wir in unserem Newsletter November einen Deal Report unter dem Motto „Alles braucht seine Zeit“ vorgestellt, so lernen Sie in diesem Deal Report Dezember die Kontraversion kennen: relativ hohes Alter des Unternehmers, nicht loslassen können und plötzlich schwere Krankheit. Hier unsere Empfehlung an Unternehmer: Lassen Sie sich rechtzeitig von einem con|cess M+A-Berater zum Thema Notfallplan beraten.

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

Datenraum

Ein Datenraum wird eingerichtet - meist von dem zu verkaufenden Unternehmen - damit Unterlagen bereitgestellt werden können, die für eine Due Diligence (umfassende Prüfung eines zum Verkauf stehenden Unternehmens durch den potenziellen Käufer, siehe Newsletter 12/2017) erforderlich sind.

In diesem Datenraum werden alle Unterlagen bereitgestellt, die der Erwerber für diese Tiefenprüfung einsehen möchte und die das zu verkaufende Unternehmen dem Erwerber zur Verfügung stellen will. Während früher ein physischer Datenraum, Ordner mit entsprechenden Kopien, üblich war, wird heute in den meisten Fällen – auch im Mittelstand – ein elektronischer und gesicherter Datenraum bevorzugt. Über verschiedene Anbieter wird dafür eine internetbasierte Plattform zur Verfügung gestellt, auf die alle Dokumente hochgeladen werden und die dann von dafür einzeln freigegebenen Erwerbern und ihren Beratern und Prüfern eingesehen werden können. Ein elektronischer Datenraum ermöglicht auch das Management von mehreren Bietern parallel mit einer Vielzahl von Teilnehmern und Prüfern. Die con|cess M+A-Partnerschaft verfügt über einen eigenen gesicherten elektronischen Datenraum, über den solche Prüfungen realisiert werden können.

2.2. Mit Augenzwinkern: Fauxpas aus der Praxis - was denkt der Käufer?

Verkäufer: Bitte lassen Sie uns heute nicht über Unternehmenszahlen reden. Da möchte ich meinen Steuerberater dabeihaben, der hat die beste Übersicht.

Was denkt der Käufer? Offenbar macht der Verkäufer einen Blindflug und kennt seine Kosten- und Ertragsstruktur nicht. Controlling = 0. Auf ihn und seine Aussagen kann ich mich also nicht verlassen. Wer weiß, ob die Zahlen wirklich das bestätigen, was er mir wortreich und unkonkret darstellt – im Zweifel wohl eher nicht.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Etabliertes Handwerksunternehmen für Innenausbau im Premiumbereich

Das vor über 15 Jahren gegründete und in seiner Region bekannte Unternehmen steht zum Verkauf. Die Preisvorstellung für 100% der Anteile liegt bei 1,9 Mio. EUR.

Das Unternehmen hat sich in seiner Historie stabil entwickelt und stets gute Renditen erwirtschaftet. Mit einer Belegschaft von 20 Mitarbeitern erwartet man in 2018 einen Umsatz von ca. 3 Mio. EUR und einen bereinigten EBIT-DA von ca. 415 TEUR. In der typischerweise bearbeiteten Marktregion im Westen von Rheinland-Pfalz ist man als führender Anbieter bekannt und hat zurückliegend außerordentlich hohe Wettbewerbsfähigkeit bewiesen.

Kennzeichnend für das Unternehmen ist neben seinem Handwerkskönnen vor allem eine außergewöhnlich ansprechende und repräsentative Ausstattung sowie eine überdurchschnittlich gut qualifizierte Belegschaft. Leistungsseitig erbringt man alle Leistungen im Bereich des Innenausbau von Immobilien und ist dabei vor allem als Komplettanbieter im Premiumsegment spezialisiert. Die Betriebsimmobilie ist angemietet.

Das Unternehmen ist in der Branche sehr gut bekannt und wurde über Jahre sehr solide und absolut krisenfest geführt. Der geschäftsführende Gesellschafter möchte das Unternehmen aus persönlichen Gründen veräußern und mit dem Verkauf seine Nachfolge und die Weiterentwicklung des Unternehmens sicherstellen.

Unsere Chiffre-Nummer: D 109 02 0339

4. Deal Report

Unternehmensvermittlung einer Gebäudereinigung unter erschwerten Bedingungen

Ein für erfahrene M+A-Berater ein mehrfach erlebtes Szenario: Der Unternehmer hat bereits seit einiger Zeit das 70ste Lebensjahr vollendet und kann sich nicht vorstellen, dass der Betrieb ohne ihn funktionieren kann. Deswegen laufen alle Fäden uneingeschränkt bei ihm zusammen. Von Aufhören und Ruhestand keine Rede und auch kein Gedanke. Es tritt schicksalhaft ein, was man sich und anderen sicher nicht wünscht, eine sehr schwere Erkrankung, die die Kommunikation nach innen und nach außen sehr schwierig macht. Es war versäumt worden, einen Vertreter zu bestimmen oder für den schlimmsten Fall eine Handlungsvollmacht zu erteilen.

Nach Rücksprache mit dem befreundeten Rechtsanwalt kommt man schnell zu dem Schluss, dass der Betrieb verkauft werden muss. Nach einigen Telefonaten kommt der entscheidende Rat vom örtlichen IHK-Geschäftsführer, der con|cess-Kaiserslautern empfiehlt. So kommt es zur Beauftragung und - wegen der Dramatik - zu einer bevorzugten Behandlung seitens con|cess, mit dem Resultat, dass bereits nach 5 Monaten ein unterschrittsreifer Kaufvertrag von einem Kaufinteressenten vorliegt. Allerdings schaltet sich nun die Familie des Unternehmers ein, weil man negative Tendenzen im Betrieb festgestellt hat und meint, im Kaufvertrag zu viele „Wenn-und-Aber“ entdeckt zu haben. Es kommt zu Verzögerungen und dem Betrieb geht es immer schlechter, mit dem Resultat, dass der ursprünglich per solider Wertermittlung von con|cess Kaiserslautern ermittelte Kaufpreis nicht mehr zu vertreten ist. Es sind *neuartige Preisabschlüsse notwendig*, um den Kaufinteressenten noch zu motivieren, den Deal einzuziehen.

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Squire 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

Bau und Vertrieb von Sondermaschinen, Vorrichtungen und Werkzeugen
Deutschland
U: 978.000 €

Bau von Ein- und Mehrfamilienhäusern
Deutschland PLZ: 6
U: 10 Mio. €
Bauträgerunternehmen mit eigenen Immobilien, Konzeption, Planung und schlüsselfertige Fertigstellung...

Lebensmittel-Handelsunternehmen mit Omni-Channel-Strategie
Österreich
U: auf Anfrage!
Das junge, wachstumsstarke Unternehmen konnte sich innerhalb kürzester Zeit mit seinem ganz speziell...

Tonstudio
Deutschland PLZ: 6
U: 200.000 €
Erstklassig ausgestattetes Tonstudio benötigt für weitere Wachstumsschritte Euro 250.000. Dafür wird...

Online-Handel & Dienstleistungen 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...

Software für Adressmanagement
Deutschland
U: 155.141 €
Adressdatenbank - Adresspflege - Dublettenprüfung für ein kleines Unternehmen,

...verbreitet ist, sind geringfügige, rechtschwingige Notierung, um den realen Wert des Neuzustandes, den der Eigentümer... Die Transaktion kam im September 2018 doch noch per Asset-Deal zustande und der neue Eigentümer war die ersten Wochen nur mit Restrukturierungsmaßnahmen ausgelastet. Kunden und Mitarbeiter haben den Wechsel begrüßt und die wirtschaftlichen Zahlen bewegen sich wieder in die richtige Richtung. Wie so oft lautet unsere Empfehlung, rechtzeitig – eigentlich: vorzeitig – mit der Nachfolgeregelung zu beginnen und für den Worst Case (Ausfall des Eigentümers) einen Plan B, oft auch „Notfallplan“ genannt, zu haben.

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

Manfred Rinderer - con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein

Dipl.-Kfm., Bankkaufmann

Manfred Rinderer hat sein bisheriges Berufsleben insbesondere in familiengeführten mittelständischen Unternehmen mehrerer Branchen verbracht. Dazu gehörten über viele Jahre Geschäftsführungen in Unternehmen der Lebensmittelindustrie, des Metallbaus und aus dem Dienstleistungsbereich. Dabei war er auch mit Käufen und Verkäufen von Unternehmen und Unternehmensteilen befasst. Somit bringt er als vertriebsstarker Generalist und intimer Kenner familiengeführter Unternehmen nahezu ideale Voraussetzungen für eine qualifizierte M&A-Tätigkeit mit. Dazu hat er die Qualifizierung als zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge (HTW) sowie als zertifizierter Business Coach (dvc) erlangt.

Nach zwei Jahren Mitarbeit im con|cess-Büro Bonn ist er unter seiner Firma MR-U.N.i.K.u.M. GmbH & Co. KG im con|cess-Netzwerk seit Oktober 2017 selbstständiger Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt M&A (Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung) als con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein.

Im con|cess-Netzwerk ist Manfred Rinderer zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 40, 41, 50 und 52-54: Räume Düsseldorf, Mönchengladbach, Köln, Bonn, Aachen, Daun und Trier.

Zu seinen weiteren Arbeitsschwerpunkten gehören u. a. die Beratung in wertorientierter Unternehmensführung und das Business Coaching.



Kontaktdaten

con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein

Albertinumweg 3, 54568 Gerolstein

Tel.: 06591-9899 809, 0228-82385 192, Fax: 06591-9899 810

gerolstein@concess.de, bonn@concess.de, info@mr-unikum.de

www.concess.de, neumarkt.concess.de, www.mr-unikum.de

dass sich mit der Pfl...

Technisches Handelsunternehmen in der Gastronomie

Österreich

U: 1,5 Mio. €

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

Spanabhebende Werkzeuge

Deutschland PLZ: 4

U: 320.000 €

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

weitere Angebote

6. Steuer-/Rechtstipp

Grundlage des Gewährleistungsrechtes beim Erwerb von GmbH-Anteilen

Der Bundesgerichtshof (BGH) klärt wesentliche Grundlage des Gewährleistungsrechtes beim Erwerb von GmbH-Anteilen (Urteil vom 26.09.2018 – VIII ZR 187/17). Werden nicht sämtliche oder nahezu sämtliche Anteile einer unternehmenstragenden Gesellschaft erworben, handelt es sich um einen Rechtskauf und keinen Sachkauf. Mängel des Unternehmens sind in diesen Fällen unbeachtlich.

Gegenstand des Verfahrens war ein Unternehmenskaufvertrag über einen GmbH-Geschäftsanteil, der eine 50%ige Beteiligung an der Gesellschaft vermittelte. Wie in solchen Verträgen üblich wurde das gesetzliche Gewährleistungsrecht, soweit dies rechtlich möglich ist, ausgeschlossen. Stattdessen wurden, wie üblich, die Haftungsinteressen der Beteiligten über sog. selbständige, verschuldensunabhängige Garantieverprechen (Vertragsgarantien) formuliert. Mit der Klage begehrte die Klägerin Rückerstattung des gezahlten Kaufpreises. So hatte der BGH bereits zum alten Schuldrecht (bis 2001) herausgearbeitet, dass es sich in dem vorliegenden Fall zwar um einen Rechtskauf handelt, bei dem gesetzlich im Regelfall nur für den Bestand des Rechts („Verität“) gehaftet wird, jedoch ausnahmsweise dann bei Mängel des von der Kapitalgesellschaft betriebenen Unternehmens die Vorschriften über die Sachmängelhaftung heranzuziehen sind. Nach neuem Schuldrecht (ab 2002) und Gegenstand der vorliegenden BGH-Entscheidung ist es ausdrücklich zu begrüßen, dass der BGH diese Grundsätze auch für den Anwendungsbereich des neuen Schuldrechts aufrechterhält. Für den Bundesgerichtshof entscheidend ist der Kaufgegenstand selbst und nicht eine durch diesen vermittelte Herrschaftsposition. In modernen Unternehmens- oder Anteilskaufverträgen wird das Gewährleistungsrecht in der Regel und üblicherweise autonom in Anlehnung der Rechtspraxis des common law in Form abschließender, selbstständiger Garantiekataloge vereinbart, welche durch einen Ausschluss des gesetzlichen Gewährleistungsregimes flankiert werden. Bedeutung erlangt diese Entscheidung jedoch dann, wenn sich ein Risiko verwirklicht, das nicht zum Gegenstand der vertraglichen Risikoverteilung von den Parteien gemacht worden ist. Die Ausschlussklauseln von Unternehmens- oder Anteilskaufverträgen sind daher insbesondere dahingehend zu prüfen, ob auch derartige Ansprüche ausgeschlossen wurden oder werden sollen.

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



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 Haftungsobliegenheit.