



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 Februar 2019 wird der Begriff Managementbeteiligung unter dem Punkt *Glossar* erläutert. Wie gewohnt: Fauxpas aus der Praxis - was denkt der Käufer?

Unter *Verkaufsangebote* stellen wir Ihnen im Februar ein Sondermaschinenbauunternehmen vor. Neben diesem interessanten Betrieb finden Sie wie in jedem Newsletter an der rechten Randseite einen Hinweis zu weiteren Verkaufsobjekten. In dem *Deal Report* werden sehr anschaulich die Höhen und Tiefen eines Transaktionsverlaufs skizziert. Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Dresden vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird der Sachverhalt des Ausscheidens aus einer Personengesellschaft mit abweichendem Wirtschaftsjahr behandelt.

Neues von con|cess: In diesem Jahr erweitert sich der con|cess M+A Partnerkreis. Seit Anfang Januar haben wir in der Region Dresden eine neue Partnerin. Ab Februar sind wir auch in der Region Bodensee und Freiburg mit einem neuen Partner vertreten.

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

Managementbeteiligung

Managementbeteiligungen sind Kapitalbeteiligungen von Managern an den von ihnen geführten Unternehmen. Beteiligungen von ausgewählten Führungskräften werden von Käufern, insbesondere Beteiligungsgesellschaften, aber auch von strategischen Käufern häufig dazu genutzt, engagierte und motivierte Manager langfristig an das betreffende Unternehmen zu binden und damit die Führungsqualität zu sichern und weiterzuentwickeln. Managementbeteiligungen werden häufig in Verbindung mit Private Equity eingesetzt, um das operative Management stärker an der wirtschaftlichen Entwicklung partizipieren zu lassen. Da im Zuge einer Unternehmensveräußerung das bestehende oder auch ein externes Management oft nicht über das notwendige Eigenkapital für eine wesentliche direkte Unternehmensbeteiligung verfügt, besteht die Beteiligung meistens an einer sogenannten „NewCo“, einer für den Unternehmenserwerb extra gegründeten Käufergesellschaft. Hierbei erhält das Management dann im Vergleich zum tatsächlichen Kaufpreis Vorzugskonditionen. Ähnliches wird auch für den zumindest mittelfristigen Verbleib des verkaufenden Inhabers genutzt, der mit einer Rückbeteiligung zu attraktiven Konditionen zur Sicherung kontinuierlicher unternehmerischer Führung motiviert werden soll.

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

Verkäufer: Nach einem kleinen Wackler bin ich gesundheitlich wieder topfit. Ich führe mein Unternehmen auch noch ein paar Jahre weiter und muss nicht verkaufen.

Was denkt der Käufer? Durch seine angeschlagene Gesundheit sieht er sich wohl nicht mehr in der Lage, das Unternehmen optimal zu managen. Er möchte so schnell wie möglich verkaufen.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Verkauf eines Sondermaschinenbauunternehmens

Das Unternehmen ist ein erfahrener Produzent und im Markt anerkannter Hersteller von Sondermaschinen für die Lebensmittelindustrie. Das Unternehmen gilt als Spezialanbieter für individuelle und komplexe Produktionsanlagen inklusive ausgefeilter Transporttechnik.

Die Gesellschaft ist über mehrere Generationen im Familienbesitz und hat über Jahrzehnte die Abläufe, Prozesse und maschinellen Anlagen stetig den erforderlichen Anforderungen angepasst. In Anbetracht der sehr guten Aussichten für Fertigprodukte im Lebensmittelsektor wird sich auch die Auftragslage der Gesellschaft positiv entwickeln, was der aktuelle Forecast per 30.06.2019 belegt.

Das Unternehmen arbeitet in unterschiedlichen Bereichen der Lebensmittelindustrie und ist Anbieter von Sondermaschinen für Produktion und innerbetrieblichen Transport hochwertiger Lebensmittel wie z.B. Nudeln, Gemüse etc. Kunden sind im Wesentlichen Hersteller von Lebensmitteln, hauptsächlich in Mitteleuropa, jedoch wurden bereits Aufträge im außereuropäischen Ausland angenommen und erfolgreich abgewickelt.

Zum Verkauf steht im Rahmen einer Altersnachfolge ein schuldenfreies Unternehmen, das ohne die betriebsnotwendigen Immobilien veräußert wird. Zur Nutzung der Liegenschaften ist ein Mietvertrag abzuschließen, der im Zuge des Unternehmensverkaufs verhandelbar ist.

Unsere Chiffre-Nummer: D 115 02 0053

4. Deal Report

Unternehmensverkauf mit langem Atem

Ende 2017 nahm der Inhaber eines etablierten Industrie-Dienstleisters abermals Kontakt mit dem con|cess Büro Mainz auf, nachdem er sich bereits Monate vorher dort über die Modalitäten und den Ablauf eines Unternehmensverkaufs informiert hatte. Anfang 2018 wurden vom con|cess Büro Mainz übliche Verkaufsunterlagen einschl. einer Unternehmensbewertung sowie ein Vermarktungskonzept erstellt. Nach Anlauf der ersten Vermarktungsaktivitäten im März wurden sehr schnell im April und Mai verschiedene Interessenten für das Unternehmen gefunden und im Verlaufe der geführten Gespräche und Verhandlungen der potentielle Käufer unter Moderation vom con|cess Büro Mainz durch den Inhaber im Juni festgelegt. Mit diesem verständigte man sich auf einen sog. Asset-Deal und der Kaufpreiszahlung teilweise über sog. „earn-outs“, wie sie heutzutage sehr oft bei Unternehmensverkäufen vereinbart werden.

Im Sommer 2018 führte der potentielle Käufer die due diligence durch, ohne dabei nennenswert neue Risiken aufzudecken. Damit wurde ein Kaufvertrag weitgehend verhandelt und die Zustimmung der finanzierenden Bank verbindlich angefragt. Parallel hierzu informierte der Verkäufer rein vorsorglich bereits vertraute Kunden über seine Verkaufsabsicht, da diese alle gewerbliche Kunden, i.d.R. aus dem Konzernumfeld darstellen. Diese mögen bekanntlich keine Überraschungen und haben zudem oftmals sog. „change of control“ Klauseln in ihren Verträgen. Nach der Ankündigung des Inhabers zum beabsichtigten Verkauf seines Unternehmens bei verschiedenen Kunden zeichnete sich sehr schnell ab, dass diese einen Wechsel des

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

Produktion von Serien- und Sondermaschinen im Bereich Kunststofftechnik

Österreich
U: auf Anfrage!
Das Unternehmen erzeugt mit einer Branchen-Erfahrung von über 2 Jahrzehnten Spezialmaschinen in Sta...

Alteingesessenes Transportunternehmen

Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Das alteingesessene Wiener Transportunternehmen hat sich über 4 Jahrzehnte erfol...

Renditestarkes Kälte- und Klimatechnikunternehmen

Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Das Kälte- und Klimatechnikunternehmen hat eine nahezu konkurrenzlose Marktpositio...

Handels- und Serviceunternehmen für Gastronomiegerät

Österreich
U: 1,5 Mio. €
Das Unternehmen hat einen nachhaltigen Kundenstock, sowie nachhaltige Erträge und verfügt über eine...

Entwicklung, Fertigung und Handel im Bereich Antriebstechnik

Deutschland
U: 6,5 Mio. €
Ertragsstarker Hersteller von innovativer Antriebstechnik/Getriebetechnik für anspruchsvolle Anwend...

inhabers zum beabsichtigten Verkauf seines Unternehmens bei verschiedenen Banken, erzielte den sehr seltenen, dass diese einen Verkauf des Vertragspartners i.d.R. problemlos mittragen, dabei aber „Verbesserungen“ bei den Einkaufskonditionen wünschten ...

Damit war die Bewertung des Unternehmens auf Basis der vorhandenen Kunden und Verträge und dem angedachten Asset – Deal mehr oder weniger über den Haufen geworfen. Im Weiteren verständigten sich daher Verkäufer und Käufer zur Wandlung der technischen Umsetzung des Unternehmensverkaufes vom Asset – Deal zum Share – Deal, welcher bekanntlich völlig geräuschlos gegenüber der Kundenseite vollzogen werden konnte. Dies bedingte allerdings eine Neufassung des verhandelten Kaufvertrages einschl. einer neuen Finanzierung.

Nachdem beide Seiten diesbezüglich alles erledigt hatten, sollte der Verkauf vollzogen werden, allein es fehlte noch die verbindliche Zusage der finanzierenden Bank. Diese hatte im Vorfeld aus dem Bereich der Fachabteilung bereits „grünes Licht“ gegeben und die formale Finanzierungsusage war demnach nur noch Formsache. Entgegen aller Erwartungen widersprach die Leitung der Bank dem von der eigenen Fachabteilung erarbeiteten Finanzierungs-konzept und lehnte die formale Finanzierungsusage ab! Dies hatte zur Folge, dass damit Finanzierungen bei alternativen Banken anzufordern waren. Unter Mitwirkung vom con|cess Büro Mainz konnten sehr schnell alternativ finanzierende Banken ermittelt werden, welche grundsätzliche Finanzierungs-bereitschaft zeigten. Unter Würdigung der heute üblichen Genehmigungs-prozeduren innerhalb einer Bank führte dies wiederum zu einer weiteren Verzögerung von 6-8 Wochen (ohne Einbindung evtl. Förderbanken).

Im Ergebnis hatte man 3 alternative Finanzierungs-partner gefunden und wollte nunmehr endlich den Verkauf vollziehen. Just in diesem Moment äußerte der wichtigste Kunde des Unternehmens entgegen ursprünglicher Ankündigungen aus internen Erwägungen heraus eine langjährige Geschäftspartnerschaft mit dem zu verkaufenden Unternehmen zumindest infrage zu stellen oder sogar aufzugeben. Dies warf wiederum die Modalitäten zur Bewertung des Unternehmens einschl. Kaufvertrag und der Finanzierung über den Haufen und die Beteiligten fragten sich nunmehr, wer sich denn alles gegen sie verschworen hatte! Wie auch immer sind sich Käufer- und Verkäuferseite über die Wochen und Monate der Gespräche und Verhandlungen so vertraut geworden, dass man vor Jahresfrist unter Würdigung der aktuellen Ereignisse kaum mehr eine nochmals modifizierte Finanzierungsusage einer Bank erhalten würde. So verständigte man sich am Ende unter Moderation des con|cess Büro Mainz auf eine Finanzierung des Kaufpreises ohne Bank! Dies wurde möglich, weil der Käufer über außergewöhnlich hohe Eigenmittel verfügte und der Verkäufer dem Käufer neben den vorgenannten „earn-outs“ zudem noch ein großzügiges Verkäuferdarlehen gewährte. Unter dieser Konstellation konnten die Beteiligten den Verkauf noch vor Weihnachten 2018 (endlich) vollziehen und mit Beginn des neuen Jahres die vereinbarte langfristige Übergabe des Unternehmens angehen.

Sondermaschinenbau für die Lebensmittelindustrie
 Deutschland PLZ: 9
 U: 3,9 Mio. €
 Das Unternehmen ist ein versierter Produzent von Sondermaschinen für die Lebensmittelindustrie und ...

Handel für Produkte und Leistungen zum Innenausbau von Immobilien
 Luxemburg
 U: 3 Mio. €

Einrichtungsgegenstände für Kliniken, Arzthäuser, Praxen
 Deutschland
 U: 5,304 Mio. €
 Traditionsreicher und profitabler Produktionsbetrieb für nahezu alle Bereiche des Gesundheitswesens...

[weitere Angebote](#)

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

Corinna Blinne - con|cess M+A-Partnerin Dresden

con|cess erweitert seine Kapazität in den Neuen Bundesländern

Die Statistiken besagen, dass in den kommenden Jahren im Verhältnis zur Unternehmensanzahl mehr Unternehmensnachfolgen in den Neuen Bundesländern als im alten Bundesgebiet anstehen. Viele Gründer aus dem Boom der unmittelbaren Nachwendzeit haben ihr Lebenswerk vollendet und müssen ihre Nachfolge lösen.

con|cess trägt dieser Marktentwicklung Rechnung und hat mit Corinna Blinne eine weitere Partnerin gewonnen, die seit 01.01.2019 bei Unternehmensnachfolgen in Ost-sachsen und Südbrandenburg vermittelt und berät.

Die Diplom-Betriebswirtin (FH) und Finanzkauffrau hat sowohl Erfahrungen in Führungspositionen bekannter Baukonzerne gesammelt als auch als selbstständige Interimsmanagerin seit 2009 zahlreichen mittelständischen Unternehmen verschiedener Branchen aus Krisen geholfen, Marketing, Vertrieb und Controlling weiterentwickelt, Prozesse optimiert und mehrere Unternehmensnachfolgen vorbereitet und realisiert. Als geschäftsführende Gesellschafterin eines Nischenhandels führte sie unternehmerisch alle Unternehmensphasen von der Gründung bis zum Verkauf.

Zur weiteren Kompetenzstärkung absolvierte Frau Blinne erfolgreich den Lehrgang zur zertifizierten Beraterin für Unternehmensnachfolge und wird als con|cess M+A-Partnerin Dresden bei Unternehmensnachfolgen in den Postleitzahlbereichen 01, 02 und 03 vermitteln und beraten.



Kontakt-daten

Corinna Blinne
 Schönfelder Str. 30a
 09306 Erlau
 Telefon: 0173-372 1856
 Telefax: 03212-372 1856
 Email: corinna.blinne@mail.de
dresden@concess.de

6. Steuer-/Rechtstipp

Ausscheiden aus einer Personengesellschaft mit abweichendem Wirtschaftsjahr

Scheidet ein Mitunternehmer aus einer Personengesellschaft mit abweichendem Wirtschaftsjahr aus, wird der Gewinn im Kalenderjahr des Ausscheidens bezogen. § 4a Abs. 2 Nr. 2 EStG ist nach Meinung des Bundesfinanzhofes auf ausscheidende Gesellschafter nicht anwendbar, wonach der Gewinn als in dem Kalenderjahr bezogen gilt, in dem das Wirtschaftsjahr endet. Da der Gewinnermittlungszeitraum für den einzelnen Personengesellschafter durch die Dauer der Beteiligung begrenzt ist, endet das Wirtschaftsjahr mit dessen Ausscheiden. Läuft das Geschäftsjahr der Gesellschaft beispielsweise vom 1. März 2001 bis zum 28. Februar 2002 und scheidet der Beteiligte im Dezember 2001 aus, gehört sein erzielter Gewinnanteil komplett in den Veranlagungszeitraum 2001.

Vom Ausscheiden eines Mitunternehmers bleibt das Wirtschaftsjahr der Gesellschaft unberührt. Beendet der Mitunternehmer seine Beteiligung, endet sein Gewinnbezug mit dem Wegfall der Einkunftsquelle und für ihn entsteht wie bei einer Betriebsveräußerung ein Rumpfwirtschaftsjahr, sodass der Gewinn im Kalenderjahr der Veräußerung zu erfassen ist. Dieser Beurteilung steht nicht entgegen, dass dem ausscheidenden Gesellschafter ein zeitlicher Anteil am Gesamtgewinn zusteht. Diese Regelung bestimmt nur die Höhe des laufenden Gewinns. Unerheblich ist daher auch, dass sich der Gewinnanteil erst aus Umständen berechnen lässt, die erst im zweiten Kalenderjahr des abweichenden Wirtschaftsjahres entstehen.

Durch die zeitliche Zuordnung auf nur ein Kalenderjahr entfällt der Steuerstundungseffekt, wenn der Austritt vor Neujahr erfolgt. Der Austrittszeitpunkt sollte so gewählt werden, dass sich die Zurechnung des Gewinnanteils in einen der beiden Veranlagungszeiträume möglichst optimal unter Ausnutzung der Progression auswirkt.

(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 Square 12 Flughafen
 60549 Frankfurt
 Tel.: +49 (0)69 95 932 5220
 EMail: 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 Haftungsbiligo.