

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 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,
aufgrund der närrischen Tage erscheint der aktuelle Newsletter etwas verzögert. Die Märzangabe geht im Glossar auf die Begriffe Unternehmenswert und Kaufpreis ein. Wie gewohnt, immer wieder in der Praxis schon gehört: Fauxpas aus der Praxis - was denkt der Käufer?
Unter **Verkaufsangebote** stellen wir Ihnen im März ein ertragsstarkes Dienstleistungsunternehmen mit einem breiten Angebot vor. Am rechten Rand dieses Newsletters wird auf weitere Verkaufsobjekte hingewiesen. Wie erfolgreich eine Transaktion im zweiten Anlauf systematisch durchgeführt wurde, schildert der **Deal Report**. Unter dem Gliederungspunkt **Unsere con|cess M+A Partner** stellen wir unser con|cess Büro Bodensee/Ulm vor. In der Rubrik **Steuer-/Rechtstipp** wird auf den Sachverhalt „Unabhängige Anteilsübertragungen am selben Tag“ 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

Unternehmenswert und Kaufpreis

Als **Unternehmenswert** unterscheidet man den Bruttounternehmenswert (Enterprise Value) und den Nettounternehmenswert (Equity Value). Die Differenz der beiden Werte sind die Nettofinanzverbindlichkeiten (Verschuldung / Kasse/Guthaben). Des Weiteren unterscheidet man Zerschlagungswerte, Substanzwerte, Vergleichswerte und Ertragswerte. Im Rahmen von Unternehmensveräußerungen spielen Zerschlagungswerte und auch Substanzwerte eine untergeordnete Bedeutung. Die wesentliche Kenngröße sind Ertragswerte, die sich mit Hilfe verschiedener Verfahren ermitteln lassen. Die geäußerten Verfahren sind hierbei das Ertragswertverfahren und die Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF-Methode). Viele Käufer gehen vom Multiplikatorenwert aus (EBIT mal Faktor minus Nettofinanzschulden). Objektivierte Ertragswerte kann man an Hand plausibler Planungen berechnen.

Der **Kaufpreis** ist dagegen der durch den Käufer tatsächlich bezahlte Betrag für ein Unternehmen oder einen Unternehmensteil. Er muss durchaus nicht dem errechneten Unternehmenswert entsprechen, sondern ist letztlich das Ergebnis von Preisverhandlungen. Der realisierte Kaufpreis wird durch verschiedene Faktoren beeinflusst, z.B. durch Verhandlungsgeschick, potentielle Skaleneffekte, potentielle Skaleneffekte, marktrelevanten Alleinstellungsmerkmalen sowie durch Wachstumsaussichten des Unternehmens und der Branche. Hat ein Käufer während der Due Diligence Prüfung Risiken erkannt, die seines Erachtens in der Unternehmensbewertung nicht ausreichend Berücksichtigung fanden, so wirken sich diese meist negativ auf den Kaufpreis aus. Es ist zwischen dem Brutto- und dem Netto-Kaufpreis zu unterscheiden: Dabei korrespondiert der Brutto-Kaufpreis mit dem Prinzip des Enterprise Value und enthält Schulden bzw. Verbindlichkeiten, der Netto-Kaufpreis ist um die Netto-Finanzverbindlichkeiten bereinigt. Der Netto-Unternehmenswert ist letztlich der Betrag, der dem verkaufenden Gesellschafter (vor etwaigen Steuern) tatsächlich zufließt.

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

Verkäufer: Für so einen niedrigen Kaufpreis lohnt sich ein Verkauf nicht. Dann mache ich das noch drei Jahre weiter und habe dann mehr verdient.
Was denkt der Käufer? Eigentlich will er wohl gar nicht verkaufen und kann auch noch nicht so richtig loslassen. Er wartet offenbar auf einen goldenen Ritter auf einem weißen Pferd, der ihm den deutlich zu hohen Preis bezahlt, den er sich vorstellt.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Nachfolger für erfolgreichen Bildungsträger gesucht

Das zum Verkauf stehende Dienstleistungsunternehmen ist seit vielen Jahren sehr erfolgreich auf dem Gebiet der beruflichen Bildung und Arbeitsmarktintegration tätig. Der Bildungsträger verfügt über sehr gut ausgebildete Mitarbeiter, die teilweise schon sehr lange dem Unternehmen treu sind. Aufgrund seiner Zulassung und Anerkennung durch die AZAV-Zertifizierung ist das Unternehmen berechtigt, Maßnahmen der Fort- und Weiterbildung, Maßnahmen der Berufswahl und Berufsausbildung und Maßnahmen der Aktivierung anzubieten. Das Bildungsangebot umfasst diverse Ausbildungen und Lehrgänge in den Bereichen Arbeitsmarktintegration, AZAV- zertifizierte Lehrgänge (z.B. Tischler, Büromanagement, Pflegehilfe etc.). Daneben werden vielfältige Berufseinstiegsbegleitungen durchgeführt. Der Dienstleister beschäftigt ca. 200 Mitarbeiter und ist an verschiedenen Standorten vertreten. Der Verkauf findet aus Altersgründen statt. Eine gezielte Einarbeitung durch den Verkäufer ist gesichert.

Unsere Chiffre-Nummer: D 127 02 0027

4. Deal Report

Drei Fragen, drei gezielte Analysen und eine erfolgreiche Transaktion

„Wir haben im letzten Jahr schon einmal erfolglos versucht, das Unternehmen zu verkaufen. Können Sie uns weiterhelfen?“

Mit dieser Frage wurde das Team von con|cess München Anfang 2018 konfrontiert. Die ersten Analysen zeigten ein gut aufgestelltes Unternehmen. Der Alleingesellschafter hatte die Spedition gegründet und auf über 50 Fahrzeuge, Zugmaschinen und Auflieger aufgebaut. Die Kunden wussten den Schwerpunkt auf Sondertransporte und besondere Anliegen zu schätzen. Die Ertragslage war langjährig sehr positiv.

„Warum hatte der erste Anlauf für einen Verkauf nicht zum Erfolg geführt?“

Die wirklichen Stärken und Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens mussten erst in kritischen Gesprächen und mit dem Blick aus Käufersicht durch den Unternehmensvermittler herausgearbeitet werden. Auch erwies sich der angestrebte Kaufpreis für klassische MBI-Kandidaten als zu hoch. Zusätzlich grenzten die Anforderungen an die persönlichen und fachlichen Fähigkeiten einer Nachfolgerin oder eines Nachfolgers die Auswahl an möglichen Interessenten stark ein.

„Wer hätte den größten Mehrwert, Ihr Unternehmen zu kaufen?“

So entwickelte der Verkäufer mit dem Team von con|cess München ein klares Suchprofil:
Für welche Gruppe von Käufern bietet das zu verkaufende Unternehmen die größten Entwicklungsmöglichkeiten?
Für welches Unternehmen lohnt sich der Zukauf am meisten?

Die anschließende Marktanalyse, in enger Abstimmung mit der Markt- und Branchenkenntnis des Verkäufers, eroberte eine gut strukturierte

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

Metallbearbeitung – Flachdach und

Bauspenglerei

Österreich

U: 1 Mio. €

Kurzbeschreibung: Das renditestarke und krisenfesteste Unternehmen beschäftigt sich mit allen Arbeiten ...

Umsatzstarkes Tischlerei-Unternehmen mit

hoher Innovationskraft

Österreich

U: auf Anfrage!

Das Tischlerei Unternehmen ist erfolgreich seit vielen Jahren nachhaltig am Markt im gehobenen Kund...

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

Zielfirmenliste für die Direktansprache. Schon innerhalb des ersten Monats in der Vermarktung kristallisierte sich ein klarer Favorit heraus: Ein ebenfalls inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen mit vergleichbarer Firmenkultur und einer gesunden Wachstumsstrategie.

Ergebnis: Acht Monate nach Erteilung des Vermittlungsauftrages wurde der Kaufvertrag beurkundet. O-Ton der Verkäuferfamilie: „Wir möchten uns auf diesem Wege nochmals ganz herzlich für ihre ausgezeichnete Unterstützung während des gesamten Verkaufsprozesses bedanken. Es war uns eine Freude, mit ihnen zusammen zu arbeiten.“

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

Oliver Leibfarth - con|cess M+A-Partner Bodensee/Ulm

con|cess verdichtet seine Präsenz im Südwesten

Der Südwesten Baden-Württembergs ist mit Recht als ein Zentrum mittelständischer Wirtschaft bekannt. Hier verdichtet con|cess seine Präsenz und hat mit Oliver Leibfarth einen Partner aus diesem Raum gewonnen, der ab 01.02.2019 bei Unternehmensnachfolgen im Bodenseeraum und im Breisgau vermittelt und berät.

Der Diplom-Verwaltungswirtschaftler hat auch einen Magisterstudiengang Rechtswissenschaft absolviert und verfügt insbesondere im kaufmännischen Bereich über eine mehr als 20-jährige Führungserfahrung aus Tätigkeiten in der Metall- und Kunststoffverarbeitung und im Maschinen- und Anlagenbau. Bei mittelständischen und größeren Unternehmen in Deutschland, anderen europäischen Ländern und den USA hat er als CFO und Geschäftsführer nicht nur unternehmerische Leitung ausgeübt, sondern auch viele M&A Projekte begleitet und realisiert. Mit seinem Wissen und seinen Erfahrungen half er als angestellter und selbstständiger Berater anderen Unternehmern.

Oliver Leibfarth wird als con|cess M+A-Partner Bodensee/Ulm bei Unternehmensnachfolgen in den Postleitzahlbereichen 77, 78, 79, 88 und 89 vermitteln und beraten.



Kontaktdaten:

Oliver Leibfarth
Haldenweg 32
88212 Ravensburg
Tel. 0751-76879198
Email: bodensee@concess.de

6. Steuer-/Rechtstipp

Unabhängige Anteilsübertragungen am selben Tag

Mehrere am selben Tag durchgeführte Anteilsübertragungen können voneinander unabhängige Schenkungen sein, die dementsprechend auch separat zu besteuern sind. Ein Vater übertrug seinem Sohn am selben Tag Anteile an drei Kapitalgesellschaften. Das Finanzamt ging deswegen von einer einheitlichen Schenkung aus und gewährte für die Schenkungsteuer wegen des zu hohen Verwaltungsvermögens bei einer GmbH für alle drei Betriebe nur die Regelverschonung von 85 %. Dem widersprach das Finanzgericht Münster, das die Übertragung aus mehreren Gründen als drei getrennte Schenkungen einstufte, die jeweils gesondert zu besteuern sind. Entscheidend für die Frage, ob eine einheitliche Schenkung vorliegt, sei der Wille der Beteiligten. Allein aus der Übertragung am gleichen Tag können nicht auf einen einheitlichen Schenkungswillen geschlossen werden. Zudem waren die Gesellschaften weder rechtlich noch wirtschaftlich miteinander verflochten, hatten unterschiedliche Gesellschafter und wurden mit unterschiedlichen Bedingungen übertragen. Auch die Verträge enthielten voneinander unabhängige Rücktrittsklauseln.

Quelle: BWLC, Niederkassel



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.

IMPULSE UND SERVICEPARTNER IM

Gastronomiegerät

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

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. €

weitere Angebote

