



Dieser Newsletter wird Ihnen durch **con|cess Zentrale** überreicht.

Ihr Ansprechpartner:
Lutz Lehmann
The Sqaire 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,

ab dieser Ausgabe unseres Newsletters werden wir unter *M & A verständlich gemacht* im M + A Bereich oft genutzte Anglizismen übersetzen. Daneben wie gewohnt, immer wieder in der Praxis schon gehört: *Fauxpas aus der Praxis - was denkt der Käufer?*

Zu den *Verkaufsangeboten* gehören in diesem Newsletter zum einen ein Handelsunternehmen für Zaunanlagen und zum anderen ein Transportunternehmen; weitere Hinweise auf Verkaufsobjekte finden Sie am rechten Rand dieses Newsletters.

Wie eine strukturierte Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs zum Erfolg führt, skizziert der diesmalige *Deal Report*.

Unter dem Gliederungspunkt *Unsere con|cess M+A Partner* stellen wir unser con|cess Büro Erfurt vor. In der Rubrik *Steuer-/Rechtstipp* wird auf die Thematik Gleichstellung einer Darlehensforderung eines verbundenen Unternehmens mit einem Gesellschafterdarlehen 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. Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 1

Insbesondere Beteiligungsgesellschaften, aber auch manche professionell vorbereitete Existenzgründer werfen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmen im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Allerdings treten immer häufiger ausländische, oft englischsprachige Investoren für deutsche Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) auf. Hier einige Übersetzungen:

| | |
|--|---|
| Accounting | Buchführung eines Unternehmens. |
| Acquisition | Erwerb oder Teilerwerb eines Unternehmens |
| Acquisition Investigation | Umschreibung für den Begriff Due Diligence |
| Add-on (transaction) | Erwerb weiterer Gesellschaften oder Beteiligungen im Nachgang zu einer bereits durchgeführten Transaktion |
| Added Value | Wertzuwachs eines Unternehmens durch eine Beteiligung/Gesamtübernahme |
| Advisory Board | Beirat einer Gesellschaft |
| Annual Accounts oder Annual Financial Statement | Jahresabschluss eines Unternehmens |
| Arbitration Clause | Schiedsklausel |
| Arrangement Fee | Kreditbereitstellungsprovision, die der Darlehensnehmer vor der Auszahlung seines Kredits bezahlen muss |
| Asset Stripping | Zerschlagung eines Unternehmens durch Verkauf von Teilbereichen |
| Auction Sale | Veräußerung eines Unternehmens oder anderer Vermögensgegenständen im Wege eines Bieterverfahrens |

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

Verkäufer: Ich habe Zeit, mich drängt nichts. Sie können mir jederzeit sagen, ob Sie ernsthaft Ihre Kaufabsicht weiterverfolgen wollen.

Was denkt der Käufer?:

Entweder: Ich werde mich sowieso nicht entscheiden können, ob ich verkaufe. Mal sehen, wie es weitergeht.

Oder: Hoffentlich entscheidet sich der Kaufinteressent schnell, damit ich dieses Risiko endlich los werde. Mir macht die Klein-klein-Arbeit keinen Spaß mehr und nach den Gesprächen mit meinen Kunden sehe ich dunkle Wolken am Horizont aufziehen. Aber ich will mich nicht unter Druck setzen lassen.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Erfolgreicher Mittelständler für Zaunanlagen

Das vor mehr als 20 Jahren als Ladenbauunternehmen gegründete Unternehmen mit Sitz in Norddeutschland fungiert seit 2005 als „quasi“ Produzent und Handelsunternehmen für Zaunanlagen, Gitter und Geländer und Antriebstechnik für Toranlagen. Aktuell bestehen 2 eigene Standorte sowie diverse Fachbetriebe, die die Produkte in Deutschland vertreiben. Der Vertrieb findet über 12 zertifizierte und vertraglich gebundene Zaanhändler sowie die 2 eigenen Büros statt. Das Unternehmen ist optimal für einen Nachfolger aufgestellt, der das Geschäft weiter vorantreiben möchte. Die Geschäftsprozesse sind eingespielt und erprobt. Sowohl B2B als auch B2C Kunden kaufen die Produkte des Unternehmens. Der geschützte Markenname ist sehr bekannt im deutschen Markt und steht für Qualität. Als idealen Erwerber werden Existenzgründer (MBI Kandidaten) und oder strategische Investoren gesehen.

Unsere Chiffre-Nummer: D 127 02 0009

Spedition und Transportunternehmen

Das Einzelunternehmen beschäftigt 85 Mitarbeiter mit deutschen, sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverträgen und besitzt 50 Transportfahrzeuge zwischen 3,5 und 40 Tonnen, die ebenfalls alle in Deutschland angemeldet sind. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren explosionsartig gewachsen mit einer sehr guten Gewinnsituation von über 10%. Das Wachstum wird sich in 2019 fortsetzen, so dass die 6,0 Mio.-Umsatzgrenze erreicht oder sogar überschritten wird. Aktuell wird mit einer ausländischen Airline verhandelt, deren Frachtvolumen von mehreren 100 Tonnen im Landverkehr abzuwickeln. Die ersten Testaufträge sind sehr positiv gelaufen.

Als Käufer stellen wir uns einen Branchenteilnehmer vor. Auch für eine Beteiligungsgesellschaft kann dieses Angebot sehr attraktiv sein, weil der Unternehmer bereit ist, noch 1 – 2 Jahre die Geschäftsleitung fortzuführen. Eine solide Unternehmensbewertung liegt vor und wird nach Zeichnung eines NDA und Kapitalnachweis über ca. 1,0 Mio. Euro gern herausgegeben.

Unsere Chiffre-Nummer: D 118 02 0313

4. Deal Report

Seit ca. 25 Jahren war ein Dienstleistungsunternehmen für die Wohnungswirtschaft schwerpunktmäßig im Bereich Immobilienanierung tätig. Die

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Sqaire 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 07173 3

Nur 49,80 € inkl. MwSt

aktuelle Angebote

Handel mit Fischdelikatessen-Gastronomie, Räucherei, Hotellerie
Deutschland PLZ: 4
U: 2 Mio. €
Zum Verkauf steht ein Einzelunternehmen für Herstellung und Handel mit Fischdelikatessen, eigenem ...

Transportunternehmen ca. 50 Fahrzeuge alle in D angemeldet, 85 Mitarbeiter.
Deutschland PLZ: 6
U: 5,4 Mio. €

Bewachung
Deutschland
U: auf Anfrage!
Das Unternehmen besteht seit 2011 und ist in der Region eine feste Größe

Fertigung von Elektroschaltanlagen und Elektroinstallationen
Deutschland PLZ: 3
U: 3,498 Mio. €

Marktreifes, wachstumsstarkes Lizenzvertriebs- und Franchisekonzept
Deutschland
U: auf Anfrage!
Marktreifes, bereits erprobtes Lizenzvertriebskonzept mit enormem WachstumspotentialDie dem attrak...

Metallbearbeitung – Flachdach und Bauspenglererei
Österreich
U: 1 Mio. €
Kurzbeschreibung:Das renditestarke und krisenfesteste Unternehmen beschäftigt sich mit allen Arbeiten ...

Sie als Verkäufer mit ein Dienstleistungsbereitschaft für die Vermögensstruktur Schwerpunktmarkt im Bereich Immobilienberatung. Die Eigentümer dieser Gesellschaft haben in diesem Fall frühzeitig und professionell ihre Nachfolge geplant und mit dem M&A con|cess Partner Ulrich Tippenhauer einen profunden Transaktionsberater an Bord geholt. In der Vorbereitung der Vermarktung wurden diverse Gespräche mit dem M+A Berater Tippenhauer über die potentiellen „richtigen“ Erwerber geführt. Im Rahmen der Vermarktungsstrategie wurde dieses erarbeitete „Käuferprofil“ im Kaufinteressentenabgleich immer wieder hinzugezogen. Das Übernahmekonzept eines Unternehmens hat die Verkäuferseite überzeugt und war auf die Bedürfnisse der Verkäufer ideal zurechtgeschnitten. Ein „passgenauer“ Deal. Das professionelle Vorgehen des Käufers während der Prüfung und Gespräche zog sich bis zum Closing durch. Absprachen und Vereinbarungen - gerade am Anfang der Transaktion - wurden eingehalten. Käufer und Verkäufer werden noch längere Zeit zusammenarbeiten.

5. Unsere con|cess M+A Partner

Heinrich Just - con|cess M+A-Partner Erfurt

Kaufmann für Speditions- und Logistikdienstleistungen, Diplom-Verkehrsingenieur (FH)
Nach über 30 Jahren Berufspraxis und Führungserfahrung, insbesondere als Geschäftsführer mehrerer Logistikunternehmen in Ost und West, arbeitet Heinrich Just seit 2012 als selbstständiger Unternehmensberater und hat angestellt und selbstständig seit vielen Jahren auch Unternehmensverkäufe und -käufe begleitet. Er erwarb erfolgreich das Zertifikat „Zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge“ und versteht sich – wie alle con|cess M+A-Partner – als Prozessbegleiter und -führer, der Chancen und Risiken einer Unternehmensnachfolge analysiert und erläutert, Bewertungen vornimmt, Lösungen aufzeigt, Unternehmen erfolgreich vermittelt und somit einen Komplett-Service bietet. Auch er bringt bei Bedarf für die Mandanten ein bewährtes Netzwerk spezialisierter Fachanwälte, Steuerberater, Finanzexperten und Mediatoren ein, die oft für erfolgreiche Nachfolgen in diesem sehr komplexen Gebiet notwendig sind.

Im con|cess-Netzwerk ist Heinrich Just als con|cess M+A-Partner Erfurt zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 07, 08, 09, 95, 96, 98 und 99: Räume Westsachsen, Thüringen und Franken.



Kontaktdaten:

con|cess Erfurt
Eichenweg 33
06712 Zeitz
Tel. 03441 / 6283697
Fax: 03441 / 6857179
Email: erfurt@concess.de
www.concess.de, <https://erfurt.concess.de>

6. Steuer-/Rechtstipp

Gleichstellung einer Darlehensforderung eines verbundenen Unternehmens mit einem Gesellschafterdarlehen

Der Bundesgerichtshof hatte zu entscheiden, ob die Rückzahlung eines Darlehens einer Kommanditgesellschaft durch die Schuldnerin auch dann nach § 135 Abs. 1 Nr. 2 InsO anfechtbar ist, wenn die Gesellschaften selbst nicht unmittelbar miteinander verbunden sind, aber ein Dritter im Anfechtungszeitraum Mehrheitsgesellschafter der darlehensgewährenden Beklagten und mittelbarer Gesellschafter der darlehensnehmenden Schuldnerin war (BGH, IX ZR 39/18, 11.März 2019). In der Krise eines Unternehmens können eine Betriebsfortführung und eine Sanierung eines Unternehmens regelmäßig nur gelingen, wenn ausreichend Liquidität vorhanden ist. Daran mangelt es in der künftigen Insolvenzmasse indes naturgemäß. Neue Liquidität kann daher meist nur über Darlehen aufgenommen werden. Da die Kreditwürdigkeit von krisenbetroffenen Unternehmen aber niedrig ist, springen, gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, häufig Gesellschafter als Darlehensgeber ein.

Gesellschafterdarlehen spielen aber auch außerhalb von Krisensituationen eine bedeutsame Rolle. So sind Gesellschafterdarlehen in vielen Situationen sinnvolle Finanzierungsmittel eines Unternehmens, mit der kostspielige und zeitraubende Verfahren einer Kapitalerhöhung oder Darlehen von Banken mit ungünstigen Darlehensbedingungen vermieden werden können. Insbesondere bei Kettenverschiebungen im Geflecht von Gesellschaften, die Firma, Sitz und Gesellschafterbestand mehrfach wechseln, um die Vermögenswerte der Schuldnerin den Gläubigern als Befriedigungsobjekt zu entziehen, erfordert eine umfassende Anfechtung häufig eine „Tiefenforschung“. Insofern ist es zu begrüßen, dass der Bundesgerichtshof die Anfechtungssituation des Insolvenzverwalters gestärkt und Umgehungsversuchen von Anfechtungsgegnern eine Absage erteilt hat. Schließlich prägt die Insolvenzanfechtung insoweit die Funktionen des Insolvenzrechts, indem sie in verstärktem Maß Ordnungsaufgaben wahrnimmt. Entscheidend für die Ordnungsfunktion ist die mit der Insolvenzanfechtung verbundene Massemehrung zur Überwindung der Masseinsuffizienz. Insolvenzverwalter müssen daher auch bei gesellschaftlich etwas unübersichtlichen Verhältnissen genau prüfen, ob auch Darlehen von Gesellschaften, die zwar nicht selbst Gesellschafter des Schuldnerunternehmens sind, über vertikale oder horizontale Verbindungen als Gesellschafterdarlehen zu qualifizieren sind und der Anfechtung nach § 135 InsO unterliegen.

Quelle: [Burkhard Capell, Rechtsanwalt, Berlin](#)

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...

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 con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer 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 akkuratem Research und der Sorgfaltspflicht verbundenen Prognostik kategorisch ausgeschlossen werden. Handelsanregungen oder Empfehlungen in unseren Strategien, stellen keine Aufforderung zum 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 Haftungsobliga.