

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 Flughafens
60549 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 932 5220
Fax: 069 / 95 932 5200
E-Mail: info@concess.de
Internet: www.concess.de

Unternehmertelefon
zusätzlich erreichbar
0800-concess Sie uns persönlich unter
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. Tipps und Erfahrungen
7. Steuer-/Rechtstipp

1. Newsticker

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

In der vergangenen Ausgabe unseres Newsletters starteten wir damit, unter **M & A verständlich gemacht** im M + A Bereich oft genutzte Anglizismen zu übersetzen. Ab diesem Newsletter werden wir einige Veränderungen haben; so stellen wir ab der Mai Ausgabe unter der Rubrik **2.2. Die Zahl des Monats** vor. Von Verkäufern wie auch Kaufinteressenten werden immer wieder Kaufpreisindikationen für einen **Unternehmenskaufpreis** gesucht. Unter dem Gliederungspunkt **2.3. Was ist mein Unternehmen wert** finden Sie die Ebit-Faktoren für die gängigsten Branchen einmal im Quartal erstmalig im Mai 2019. In diesem Newsletter beginnt unter **6. Tipps und Erfahrungen** eine neue Artikelserie. Unter der Gliederung **Verkaufsangebote** wird ein kreatives und wirtschaftlich sehr gut aufgestelltes Metallbauunternehmen vorgestellt und daneben ein wachstumsstarker Metallverarbeiter skizziert; Hinweise auf weitere Verkaufsobjekte finden Sie wie gewohnt am rechten Rand dieses Newsletters. Der **Deal Report** Mai beschreibt, wie professionell und erfolgreich die Beratung eines Kaufinteressenten durch con|cess M+A Berater durchgeführt wurde. Unter dem Gliederungspunkt **Unsere con|cess M+A Partner** stellen wir unser **con|cess Büro Stuttgart** vor. In der neuen Rubrik **6. Tipps und Erfahrungen** wird jeweils ein con|cess M+A Partner zu einem speziellen Sachgebiet einen Artikel schreiben. In dieser Newsletter Ausgabe wird das Themenfeld „Der richtige Umgang mit Arbeitnehmern beim Unternehmensverkauf“ ausführlich behandelt. Den Schlüsselpunkt in diesem Newsletter ist die Rubrik **Steuer-/Rechtstipp** mit der rechtlichen Beurteilung von „Nachträgliche Anschaffungskosten bei § 17 EstG“.

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 2

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

Basket	Regelung in einem Unternehmenskaufvertrag: der Käufer darf die Gewährleistungsansprüche nur geltend machen, wenn die Gesamtsumme aller Ansprüche einen definierten Schwellenwert übersteigt.
Bid	Angebot zum Erwerb eines Unternehmens. Das Angebot kann verbindlich (Binding Bid) oder unverbindlich (Indicative Bid) sein.
Bidding Process	Synonym: Auktion. Strukturiertes Bieterverfahren zum Verkauf eines Unternehmens.
BIMBO	Abkürzung von Buy in Management Buy out. Interne Manager erwerben das Unternehmen zusammen mit extern hinzukommenden Managern.
Binding Offer	Verbindliches Angebot zum Abschluss eines Vertrages
BINGO	Buy-in Growth Opportunity. Ein Management Buy-in (MBI), bei dem ein signifikanter Anteil der Finanzierung nicht für den Kaufpreis aufgewendet werden muss, sondern in die Expansion des erworbenen Unternehmens investiert wird.
Boiler Plate Clause	Standardklauseln in Verträgen.
Break-up Fee	Verpflichtung einer Vertragspartei, einen vorher festgelegten Geldbetrag zu zahlen, wenn sie die Vertragsverhandlungen einseitig abbricht oder scheitern lässt.
Bridge Loan	Darlehen zur Zwischenfinanzierung bis die eigentliche Finanzierung realisiert ist.
Bullet Payment	Endfällige Zahlung
Buy-and-build	Strategie eines Erwerbers (oft von Beteiligungsgesellschaften), durch weitere Unternehmenserwerbungen strategisch bessere Positionierungen zu erreichen.
Buy-side	Käuferseite bei einem Unternehmenskauf

2.2. Die Zahl des Monats: 47% der Unternehmer, die sich 2018 hilfesuchend an eine Nachfolgeberater der IHK wendeten, hatten noch keinen passenden Nachfolger gefunden.

Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2018

2.3. Was ist mein Unternehmen wert?

Eine professionelle Unternehmensbewertung muss alle Seiten eines Unternehmens sorgfältig analysieren, die Chancen und Risiken gewichten und für die einem Erwerber voraussichtlich zufließenden künftigen Erträge - als wesentlichem Wertmaßstab - eine plausible Planung zu Grunde legen. Dafür gibt es Normen und Richtlinien, mit denen erfahrene und geschulte Bewertungsprofis umgehen können.

Für viele Unternehmer und Unternehmenskäufer ist im ersten Schritt aber sicher wichtig und interessant, einen ersten groben und überschlägigen Maßstab für den ungefähren Wert eines Unternehmens zu erhalten.

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Squire 12 Flughafens
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

Betonfertigteilerwerk

Deutschland PLZ: 3

U: 2,1 Mio. €

Das Unternehmen betreibt ein Betonfertigteilerwerk im Dreiländereck NRW/Hessen/RLP. Neben einem eigen...

Innovativer Hersteller von 3D-Druckern für die industrielle Fertigung

Deutschland

U: 1.993 Mio. €

Bei der Gesellschaft handelt es sich um einen innovativen Entwicklungsanbieter und Produzenten von ...

Etrageiche Werbeagentur: Strategie & Umsetzung. Print, Online, Text, App, CD

Deutschland PLZ: 8

U: 1.047 Mio. €

Etablierte und etrageiche Werbeagentur mit klarem Fokus auf eine Zielbranche und Kunden in ganz De...

Handel mit Fischdelikatessen-Gastronomie,

Räucherei, Hotellerie

Deutschland PLZ: 4

U: 2,1 Mio. €

Zum Verkauf stehen zwei Einzelunternehmen für Herstellung und Handel mit Fischdelikatessen, eigene...

Transportunternehmen ca. 50 Fahrzeuge alle in D angemeldet, 85 Mitarbeiter.

Deutschland PLZ: 6

U: 6 Mio. €

Bewachung

Deutschland

U: auf Anfrage!

Das Unternehmen besteht seit 2011 und ist in

Maßstab für den eingetragenen Wert eines Unternehmens-Etatskriterium

Dafür eignet sich die EBIT-Multiplikatorenmethode, die allerdings eine professionelle Bewertung nicht ersetzen kann. Dabei werden das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT – Earnings before interest and taxes) mit einem branchen- und unternehmensspezifischen Faktor multipliziert und von diesem Ergebnis die Nettofinanzschulden abgezogen bzw. das Nettofinanzvermögen hinzuaddiert.

Die branchenüblichen Faktoren sind in der Literatur und anderen Medien an vielen Stellen zu finden. Meist handelt es sich aber um Faktoren für Unternehmen mit Umsätzen ab mindestens 30 Mio. € bis hin zu börsennotierten Konzernen. Da es hier oft um strategische Schwergewichte und kaum um ziemlich beliebig austauschbare kleine Unternehmen geht, werden für solch große Unternehmen auch deutlich höhere Faktoren am Markt realisiert, als für die Vielzahl der kleineren Unternehmen.

Die con|cess M+A-Partner-Gruppe ist die einzige in Deutschland, die aufgrund ihrer Größe und 20-jährigen Erfahrung tatsächlich gezahlte EBIT-Faktoren für kleinere Unternehmen bis etwa 20 Mio. € Umsatz sammelt und zusammenstellt. Dieser Faktoren bedienen sich inzwischen auch andere Wirtschaftsmedien, wie die Deutsche Unternehmerbörse (DUB), die Online-Seite des Wirtschaftsmagazins impulse und die Online-Ausgabe des Handwerk Magazins.

EBIT Faktoren Frühjahr 2019

Branche	von	bis
Beratende Dienstleistung	4,1	5,9
Software	4,6	6,7
Telekommunikation	4,7	6,6
Medien	4,5	6,1
Handel und E-Commerce	4,6	6,5
Transport, Logistik und Touristik	4,0	5,7
Elektrotechnik	4,5	6,3
Fahrzeugbau und -zubehör	4,2	6,1
Maschinen- und Anlagenbau	4,6	6,6
Chemie, Kunststoffe, Papier	4,8	7,0
Pharma, Biotechnik und Medizintechnik	5,3	7,7
Textil- und Bekleidung	3,6	5,4
Nahrungs- und Genussmittel	4,4	6,5
Versorgungswirtschaft	4,5	6,5
Umweltechnik	4,5	6,7
Bau und Handwerk	3,8	5,8
Durchschnitt über alle Branchen	4,4	6,4

Hinweise:

- Es ist nicht definiert, welches EBIT anzusetzen ist, das des vergangenen Jahres, eines gewichteten oder ungewichteten Durchschnitts mehrerer vergangener Jahre oder auch unter Einbeziehung von Planjahren. Hier ergeben sich Bewertungsspielräume.
- Die von-bis-Werte zeigen die Bandbreite im Normalfall, abhängig von den jeweiligen Chancen und Risiken des einzelnen Unternehmens. Bei besonders marktwirksamen Alleinstellungsmerkmalen oder bei besonders ausgeprägten – oft inhaberbezogenen – Fortführungsrisiken werden am Markt auch davon abweichende Faktoren angesetzt.
- Das EBIT versteht sich immer als betriebswirtschaftlich bereinigtes EBIT. Hier sind u.a. die inhaberbezogenen Aufwendungen und Erträge in einer drittvergleichsfähigen Höhe anzusetzen; bei Personengesellschaften ist z.B. ein Gegenwert für die meist geschäftsführende Tätigkeit des Inhabers zu berücksichtigen, der hier im Gegensatz zur Kapitalgesellschaft nicht im handelsrechtlichen Aufwand enthalten ist.

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Hersteller von Metallerzeugnissen sucht Nachfolger

Ein Unternehmen aus dem Bereich Metallbau steht altersbedingt zum Verkauf. Das Unternehmen wurde vor mehr als 30 Jahren gegründet. Bei den produzierten Teilen handelt es sich um hochkomplexe Metall/Maschinenbau-Komponenten. Die Kunden kommen aus verschiedenen Branchen. Das Unternehmen zeichnet sich durch Kreativität und durch die fachliche Umsetzungskompetenz aus. Der Umsatz liegt im Bereich zwischen 2,5-2,9 Mio. Euro, die Ergebnissituation ist überzeugend.

Der ideale Erwerber ist ein produzierender Betrieb aus dem Bereich Blechbearbeitung, der sich im Rahmen seiner Wachstumsstrategie erweitern möchte. Daneben bietet das Unternehmen auch für einen Existenzgründer, der über die erforderlichen fachlichen und persönlichen Fähigkeiten für eine solche unternehmerische Aufgabe verfügt und daneben ein angemessenes Eigenkapital nachweisen kann, Entwicklungsmöglichkeiten.

Unsere Chiffre-Nummer: D 106 02 0196

Wachstumsstarker Metallverarbeiter in Marktnische

Das zu verkaufende Unternehmen wurde, basierend auf 35 Jahren Berufs- und Markterfahrung des geschäftsführenden Gesellschafters vor wenigen Jahren, speziell zur Erschließung eines lukrativen Premiummarktes gegründet. Der Betrieb ist in einem Nischenmarkt der Metallverarbeitung bei höchstem Qualitäts- und Designanspruch seit dem Gründungsjahr rentabel und profitabel wachsend. In 2019 wird man ein bereinigtes Betriebsergebnis von über 1 Mio. EUR erzielen, die weiteren Aussichten für die nächsten Jahre sind vorzüglich.

Die idealen Erwerber stellen klassische Investoren dar, welche über eine Mehrheitsbeteiligung mittelfristig eine überdurchschnittliche Rendite auf ihr eingesetztes Kapital anstreben.

Unsere Chiffre-Nummer: D 109 02 0340

4. Deal Report

Gemeinschaftswerk zwischen zwei con|cess Büros

Ein Münchener Kaufinteressent (Unternehmer) beauftragte con|cess, ein für ihn passendes Unternehmen zu suchen und bei dem Transaktionsprozess zu begleiten. Das gefundene Kaufobjekt im Raum Karlsruhe ist ein sehr spezialisierter Betrieb aus der Medizintechnik, bei dem die vertrauliche Umsetzung der Nachfolgeregelung oberste Priorität hatte. Der Verkäufer führte den Transaktionsprozess alleine, ohne Beratung durch einen versierten M+A-Berater. Die beiden con|cess Büros München und Kaiserslautern betreuten in diesem Projekt den Kaufinteressenten gemeinsam, da der con|cess Partner Kaiserslautern regional deutlich näher an dem Verkaufsobjekt und der Abstimmprozess mit dem Verkäufer durchaus intensiv war. Die Produkte dieses Unternehmens drehen sich um die Optimierung der Blutbeschaffenheit.

Die Exportquote ist überdurchschnittlich hoch, aber auch die Gewinnsituation, die zum Zeitpunkt des notariellen Kaufvertrages im deutlichen 7-stelligen Euro-Bereich lag.

Das Besondere bei dieser Transaktion war, dass der Käufer in einer one-to-one-Situation gehalten werden konnte. Damit konnte der Käufer in allen Phasen seine Vorstellungen mit Hilfe von con|cess Kaiserslautern nahezu reibungslos durchbringen, ohne in einer Verhandlungssituation zu sein, in der der Verkäufer sich für einen anderen Interessenten entscheiden würde. Die Transaktion wurde in 2018 abgeschlossen mit den wesentlichen Bausteinen eines sehr günstigen Kaufpreises, der sich aufteilt in eine Einmalzahlung bei notarieller Beurkundung, einem Verkäuferdarlehen sowie 3 jährliche Raten, die sich an einer Earn-Out-Regelung orientieren.

Der Käufer kann glücklich und dankbar sein, für den unermüdeten Einsatz von con|cess, der ihm diesen außergewöhnlichen Deal eingebracht hat. Wieder ein Gemeinschaftswerk zwischen zwei con|cess Büros (hier: con|cess München und con|cess Kaiserslautern realisiert). Das Regionalprinzip funktioniert bei con|cess sehr gut.

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

Norbert Richter - con|cess M+A-Partner Stuttgart

Diplom Betriebswirt, zertifizierter Berater für Unternehmensnachfolge (Hochschule für Technik und Wirtschaft, Dresden). Norbert Richter hat umfangreiche Führungserfahrungen in den Branchen Groß- und Einzelhandel, Onlinehandel B2B und B2C sowie Marketing. Zu seinen bisherigen Stationen zählen u.a. Geschäftsführungen von Warenhausstandorten, er war Chief Integration Manager Digital Europe der europäischen Saleslines der HBC Group und Direktor Marketing und Einrichtung/Storedesign sowie Director Sales eines europäischen Warenhauskonzerns.

Norbert Richter ist Mitbegründer und Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaft KR Iudex und Calculat GmbH sowie Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung KR Unternehmensbewertung und -nachfolge GmbH & Co. KG mit den Schwerpunkten M & A. Als Miteigentümer und Beirat der UCH, United Chocolate Holding GmbH ist er darüber hinaus unternehmerisch tätig.

Im con|cess-Netzwerk ist Norbert Richter als con|cess M+A-Partner Stuttgart zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 70-74: Räume Stuttgart, Reutlingen, Göppingen, Heilbronn.



Kontaktdaten:

con|cess Stuttgart
Königstr. 26
70173 Stuttgart
Tel. 0711 / 1856 7576
Fax: 0711 / 1856 7450

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...

weitere Angebote





stuttgart@concess.de
www.concess.de, <https://stuttgart.concess.de>,
<https://kr-unternehmensnachfolge.de>

6. Tipps und Erfahrungen

Der richtige Umgang mit Arbeitnehmern beim Unternehmensverkauf

Beim Unternehmensverkauf handelt es sich immer um einen Betriebsübergang der Arbeitnehmer. Obwohl im BGB § 613a dieser Betriebsübergang relativ klar erklärt ist, treten in der Praxis bei der Umsetzung sehr häufig Probleme auf, die dann bis zum Abbruch der Verkaufsverhandlungen führen können.

Wie können Sie diesen Dealbreaker verhindern?

Keine Gefahr besteht, wenn die gesamten Geschäftsanteile an einem Unternehmen im Rahmen eines Share Deals einen neuen Eigentümer bekommen. Das Unternehmen und damit die Verträge mit den Arbeitnehmern bleiben bestehen.

Sobald nur Vermögensgegenstände und ggf. Schulden Ihres Unternehmens in Form eines Asset Deals den Besitzer wechseln, würde sich für die betroffenen Arbeitnehmer durch z. B. dort geltende andere Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen auch ihr Besitzstand ändern, sofern das im individuellen Arbeitsvertrag nicht ausgeschlossen wird.

Kündigungen oder Verschlechterungen der arbeitsvertraglichen Regelungen, die Arbeitnehmern in Folge eines Unternehmensverkaufs (egal auf welchem Wege er erfolgte) innerhalb von einem Jahr ausgesprochen werden, sind rechtlich unwirksam.

Es bleiben also nur zwei Möglichkeiten für solche Veränderungen. Entweder das Jahr abzuwarten oder im Rahmen des Verkaufsprozesses bereits im Vorfeld mit Arbeitnehmern freiwillige Vereinbarungen mit entsprechenden finanziellen Anreizen zu schaffen.

Nach § 613 a Abs. 5 BGB haben der bisherige Arbeitgeber oder der neue Inhaber die von einem Betriebsübergang betroffenen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer vor dem Übergang in Textform zu unterrichten über:

1. den Zeitpunkt oder den geplanten Zeitpunkt des Übergangs,
2. den Grund für den Übergang,
3. die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Übergangs für die Arbeitnehmer sowie die hinsichtlich der Arbeitnehmer in Aussicht genommenen Maßnahmen.

Nach § 613 a Abs. 6 S. 1 BGB kann ein von einem Betriebsübergang betroffener Arbeitnehmer dem Übergang des Arbeitsverhältnisses innerhalb eines Monats nach Zugang der Unterrichtung schriftlich widersprechen. Einer nicht erfolgten Unterrichtung steht eine fehlerhafte Unterrichtung gleich, ein Arbeitnehmer hat dann über die vorgenannte Monatsfrist hinaus bis zur Grenze der Verwirkung die Möglichkeit, dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses zu widersprechen.

Das Unterrichtungsschreiben darf keine juristischen Fehler enthalten. Ich empfehle deshalb, einen mit den Besonderheiten des § 613 a BGB vertrauten und praxiserfahrenen Fachanwalt für Arbeitsrecht einzubeziehen.

Ein Unternehmensverkauf ist oft mit einem Organisationsumbau und damit auch mit sozialen Spannungen auf Arbeitnehmerseite verbunden. Um diese Probleme möglichst gering zu halten, empfiehlt es sich, bereits beim Einstieg in konkrete Verkaufsgespräche diese Aspekte in die Agenda einzubinden. Nur so kann ein späterer Reputationsverlust des Käufers am Markt durch eine mögliche Fluktuation von Arbeitnehmern verhindert werden.



Heinrich Just, con|cess M+A-Partner Leipzig/Erfurt

Eichenweg 33
06712 Zeitz
Tel. 03441 - 6283697
Fax: 03441 - 6857179
erfurt@concess.de

www.concess.de, <https://erfurt.concess.de>

Im con|cess-Netzwerk ist Heinrich Just als con|cess M+A-Partner Leipzig/Erfurt zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 04, 06-08, 95, 96, 98 und 99: Räume Leipzig, Halle, Jena, Erfurt, Zwickau, Bamberg, Meiningen, Suhl.

7. Steuer-/Rechtstipp

Nachträgliche Anschaffungskosten bei § 17 EStG

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat ein neues Schreiben zu den Anschaffungskosten der Beteiligung i. S. d. § 17 EStG herausgegeben und an die BFH-Rechtsprechung angepasst. Es erläutert, in welchen Fällen nachträgliche Anschaffungskosten vorliegen und inwieweit das BMF-Schreiben vom 21.10.2010 noch anwendbar ist (BMF-Schreiben vom 05.04.2019, IV C 6 - S 2244/17/0001).

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat in den Jahren 2017 und 2018 in mehreren Urteilen zur Höhe der nachträglichen bei Darlehensverlusten eines i. S. d. § 17 EStG beteiligten Gesellschafters Stellung genommen. Danach sind Aufwendungen als nachträgliche Anschaffungskosten i. S. d. § 17 EStG zu beurteilen, sofern sie nach handels- und bilanzsteuerrechtlichen Grundsätzen zu einer offenen oder verdeckten Einlage in das Kapital der Gesellschaft führen.

Nachträgliche Anschaffungskosten sind demnach Nachschüsse, Einzahlungen in die Kapitalrücklage, Barzuschüsse, Verzicht auf werthaltige Forderungen, etc. Keine nachträglichen Anschaffungskosten stellt der Ausfall von Fremdkapital dar, also Darlehensausfälle oder Ausfälle, die mit einer

Bürgschaftsregressforderung verbunden sind. Nur in dem Fall, dass die Fremdkapitalhilfe vergleichbar ist mit der Zuführung einer Einlage in das Eigenkapital kann diese als nachträgliche Anschaffungskosten betrachtet werden.

Für Finanzierungshilfen, die bis zum 27.09.2017 gewährt wurden oder bis dahin eigenkapitalersetzend wurden, gelten aus Gründen des Vertrauensschutzes die Regelungen des BMF-Schreibens vom 21.10.2010 weiterhin, sofern die Vorschriften des MoMiG anzuwenden sind.

Wurde das Insolvenzverfahren bei einer GmbH nach dem 31.10.2008 eröffnet, ist ein Darlehen nach den Vorschriften des MoMiG zu behandeln. Das BMF hat jetzt ein neues Schreiben zu den Anschaffungskosten der Beteiligung i. S. d. § 17 EStG herausgegeben und an die BFH-Rechtsprechung angepasst.

Quelle: Burkhard Capell, Rechtsanwalt, 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 con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer 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 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 keinerlei Haftungsobliegenheit.