

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 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. Tipps und Erfahrungen
6. Steuer-/Rechtstipp

1. Newsticker

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

es bewegt sich einiges bei con|cess. Ab Juli 2019 ist die con|cess Gruppe auch in der Schweiz vertreten. Mit der saner consulting GmbH haben wir nunmehr einen Partner, der für die gesamte Schweiz zuständig sein wird.

Der con|cess-Unternehmenswertrechner wird nunmehr auch im Handwerk Magazin kontinuierlich veröffentlicht. Wir freuen uns über diesen zunehmenden Zuspruch unseres Unternehmenswertrechners von anderen Wirtschaftszeitschriften.

Näheres zu diesen beiden skizzierten Punkten unter Neues von con|cess.

In dieser Ausgabe unseres Newsletters finden Sie wieder unter **M & A verständlich gemacht** im M + A Bereich oft genutzte Anglizismen ins Deutsche übersetzt. Danach wieder unter der Rubrik 2.2. **Die Zahl des Monats**.

Unter **Verkaufsangebote** wird zum einen ein Betrieb in Schweden vorgestellt und zum anderen ein Betonfertigteilewerk. Hinweise auf weitere Verkaufsobjekte finden Sie wie gewohnt am rechten Rand dieses Newsletters.

Der **Deal Report** Juli zeigt, dass für Unternehmensverkäufer wie auch für M+A Berater con|cess eines unter anderem auch wichtig ist: Geduld & Ausdauer.

In dem Gliederungspunkt **Tipps und Erfahrungen** wird herausgearbeitet, dass es die verschiedenen Betrachtungsweisen des EBIT gibt (bereinigt/unbereinigt, Zeiträume) und dass die Aussagekraft auch ihre Grenzen hat.

Auch dieses Mal wieder eine ganz aktuelle Entscheidung in der Rubrik **Steuer-/Rechtstipp** mit dem Thema „**Steuerfreistellung nach § 8b Abs. 2 KStG bei gewinn- und umsatzabhängigen Kaufpreisforderungen**“.

Neues von con|cess:

con|cess expandiert in die Schweiz

Frankfurt, M./Olten (CH), 24. Juni 2019: Die con|cess M&A-Berater haben ihr Netzwerk erweitert und arbeiten ab dem 1. Juli 2019 mit der saner consulting GmbH als exklusiven Partner in der Schweiz zusammen. „Ich bin stolz darauf, die neue Partnerschaft verkünden zu können“, sagt Lutz Lehmann, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH. „Damit bauen wir unsere Geschäftstätigkeit für unsere Kunden weiter aus und machen unser Vorhaben wahr, größter M&A-Berater und Unternehmensvermittler für den Mittelstand im DACH-Raum zu werden.“

Dem auch im Mittelstand nehmen die grenzüberschreitenden Unternehmenstransaktionen zu. Dabei gibt es neben mehr Akquisitionen im Ausland auch ein gesteigertes Interesse am deutschen Mittelstand seitens ausländischer Investoren. Dies gilt insbesondere im DACH-Raum, in dem es kaum geschäftshemmende Sprachhürden gibt. In dieser international geprägten Praxis ist wiederum die Interdisziplinarität der Berater ein Muss und es gilt Unsicherheiten zu vermeiden, die aufgrund unterschiedlicher Rechtsräume entstehen. „Durch die neue Partnerschaft bieten wir unseren Mandanten neben Top-Leistungen bei Beratung und Vermittlung unmittelbaren Zugang zu Verkaufsobjekten und Kaufinteressenten in Deutschland, Österreich und der Schweiz und erhöhen somit die Chancen auf einen Abschluss auf Käufer- und Verkäufer-Seite.“

Die drei M&A-Professionals der saner consulting haben ihre jeweilige Expertise über einen langen Zeitraum in unterschiedlichen Bereichen bewiesen und beachtliche Erfolge in einer Vielzahl an Branchen und M&A-Mandaten erzielt.

Der studierte Rechts- und Betriebswirt (Bern) **Thomas Saner** ist Leiter von saner consulting und führte zuvor erfolgreich verschiedene Firmen im In- und Ausland. Dabei sammelte er unter anderem beim Verkauf von mehreren Unternehmen aus dem Familienbesitz die nötige Erfahrung. Durch seine langjährige Tätigkeit als Geschäftsführer von verschiedenen Firmen, darunter eigenen KMU, baute er sich ein großes Netzwerk an Unternehmern und Spezialisten auf.

Paul von Arb ist Senior Consultant und besitzt ein Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis in der Technischen Branche mit Wirtschaftsdiplom, ein Projektmanagement-Diplom der Universität Bern und ein Vermögensberatung- & Versicherungstechnik-Diplom. Er sammelte Erfahrungen als Leiter Firmenkunden in Vorsorge- & Vertriebsorganisation im Unternehmensgeschäft inklusive der Portefeuille-Verantwortung. Sein Netzwerk führt zu einer hohen Anzahl an Entscheidungsträgern von Unternehmen in verschiedenen Branchen.

Stefan Saner ist Partner und Berater. Er besitzt einen Master of Finance (M.Sc.) von der Stockholm School of Economics und einen Bachelor of Arts in Betriebswirtschaftslehre (B.A. HSG) von der Universität St. Gallen. Außerdem studierte er am Indian Institute of Management in Bangalore (IIM-B). Er übernimmt vor allem Aufgaben der Unternehmensbewertung, der Datenaufbereitung, der Marktforschung und Präsentationen. Vor seinem Wechsel zu saner consulting, arbeitete er als Brandmanager, Consultant und Financial Analyst für verschiedene Firmen. Stefan Saner hat Erfahrungen in Projekten mit den Schwerpunkten Umstrukturierung, Organisationsentwicklung und M&A aus unterschiedlichen Industrien.

„Wir können uns durch unsere generationenübergreifende Zusammensetzung sehr gut in die verschiedenen Akteure bei einem Nachfolgeprozess hineinversetzen und freuen uns, im con|cess-Netzwerk unseren Kunden einen erstklassigen Zugang in den DACH-Raum zu sichern. Außerdem stimmen die Werte und hohen Qualitätsansprüche zwischen con|cess und saner bestens überein“, betont Thomas Saner vor allem auch die Effizienz und gute Marktvernetzung seiner neuen Kollegen.

Kontaktdaten:
saner consulting GmbH
Haldenstrasse 22
CH-4600 Olten
info@saner-consulting.ch
Tel. + 41-842 204 204



Thomas Saner



Paul von Arb



Stefan Saner

con|cess-Unternehmenswertrechner im Handwerk Magazin

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 01713 3

Nur 49,80 €
inkl. MwSt

aktuelle Angebote

Nahrungs- und Futtermittel

Deutschland
U: 2,437 Mio. €
Verkauft wird ein Futtermittelhersteller, der Futter
überwiegend für wildlebende Tiere aber auch
für...

Baubengewerbe, Fassadenbau

Österreich
U: 1,3 Mio. €
Kurzbeschreibung: Überregional operierendes,
führendes Spezialunternehmen im Bereich
Fassadenbau, d...

**Verlegung von Fliesen, Naturstein und
Keramik**

Schweden PLZ: S
U: 9,125 Mio. €
Zum Verkauf stehen die Mehrheitsanteile an
einem schwedischen Installationsunternehmen
für Fliesen,...

**Exklusive gewerbliche Komplett Einrichtung
insbesondere für das Gesundheitswesen**

Deutschland
U: 5,599 Mio. €
Traditionsreicher und profitabler
Produktionsbetrieb für nahezu alle Bereiche der
gewerblich...

Technischer Metallbau

Deutschland PLZ: 4
U: 2,8 Mio. €
Das Unternehmen ist in einem speziellen
Nischensegment des Metallbaus, der europaweit
gefragten Spt...

**Erfolgreiches technisches Büro mit
qualitativem Alleinstellungsmerkmal im
Bereich**

Frankfurt/M., 4. Juni 2019: **Ab sofort bietet das Fachmedium „Handwerk Magazin“ seinen Lesern einen besonderen Mehrwert auf der verlagsseitigen Homepage: den Unternehmenswertrechner der con|cess M+A Partner, der als einziger Rechner am Markt die realen Marktverhältnisse für mittelständische Unternehmen unter etwa 20 Mio. Euro Umsatz abbildet.**

Nach eigenen Angaben bietet das Fachmagazin aus dem Holzmann-Verlag seinen Lesern wichtige Informationen, Analysen, Services, Erfolgsbeispiele und Best-Practice-Fälle zu den zentralen unternehmerischen Handlungsfeldern. Dabei ist die Homepage www.handwerk-magazin.de als breit angelegtes Service-Portal konzipiert und hält umfassende Arbeitshilfen, Berechnungswerkzeuge und Checklisten für kleine und mittlere Betriebe bereit – ab sofort ergänzt um ein Hilfsmittel für eine erste grobe Wertschätzung der eigenen Betriebe. „Wir freuen uns, dass das Handwerk Magazin nach der DUB - Deutschlands reichweitenstärkste Firmenbörse - und dem impulse Magazin unseren Service aufgenommen hat. Das belegt einmal mehr die führende Stellung, die wir für den Verkauf und Kauf mittelständischer Unternehmen in der DACH-Region haben“, sagen Lutz Lehmann, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, und Gunter Klippel, der als con|cess-Partner die Aktualisierungen des Rechners in der Hand hat.

Ihr Kontakt für Presseanfragen:

Dr. Stephanie Kickum
Kickum Communications
Oberbruchstraße 330, 47807 Krefeld
Telefon +49 2151 6179432, Mobil +49 178 2992051
stephanie.kickum@kick-com.com

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:

Data Room	Raum, in dem ein Zielunternehmen dem potenziellen Käufer im Zuge einer Due Diligence Unternehmensinformationen zur Verfügung stellt. Der Data Room kann aufgeteilt werden in einen physischen Datenraum, in dem die Unterlagen in Ordnern gesammelt wurden und einen virtuellen geschützten Datenraum, in dem die Informationen mit Hilfe des Internets zur Verfügung gestellt werden.
DCF-Verfahren	Abkürzung für das Discounted Cash Flow-Verfahren, ein gängiges Verfahren zur Unternehmensbewertung.
Debt	Verbindlichkeiten eines Unternehmens oder einer Person. Dazu zählen die Finanzverbindlichkeiten und die kurzfristigen Verbindlichkeiten, die zum Nettobetriebskapital (Net Working Capital) zählen.
Debt Capacity	Fähigkeit des Zielunternehmens, bei einem fremdfinanzierten Unternehmenskauf die Verschuldung zu tragen. Gemessen an der Kennziffer Debt-to-EBITDA (EBITDA: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization = Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen).
Deferred Compensation	Gestundete Leistung, z.B. Zahlung erst nach einer gewissen Frist nach Vertragserfüllung.
De Minimis	Wertuntergrenze, bei deren Unterschreitung eine Vertragspartei keine Ansprüche aus dem Vertrag geltend machen darf.
Disclaimer	Haftungsausschlussklausel
Disclosure Exhibits, Disclosure Schedules	Anlagen zum Unternehmenskaufvertrag mit Informationen zum Unternehmen
Divestiture	Verkauf eines Unternehmens oder eines Unternehmensteils
Downstream Merger	Verschmelzung einer Muttergesellschaft auf ihre Tochtergesellschaft. Gegenstück: Upstream Merger.
Due Diligence	Prüfung der wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und sonstigen Verhältnisse eines Unternehmens in Vorbereitung eines Unternehmenskaufs

2.2. Die Zahl des Monats: 36%

der über 6.600 Unternehmer, die sich 2017 hilfeschend an eine Nachfolgeberatung der IHK wendeten, können emotional nicht „loslassen“.

Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2018

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Fliesenverlegung in Schweden

Das Unternehmen ist in der Region im Umkreis von 200 km sehr bekannt als Verlegebetrieb für Fliesen und Naturstein. Man bietet qualitativ hochwertige Arbeit innerhalb der vorgegebenen Termine. Das Unternehmen ist sehr profitabel, für 2019 ist schon Vollaustlastung durch bestehende Aufträge erreicht. Kunden sind vorwiegend große Baukonzerne, aber auch kleinere Bauunternehmen und in geringem Maße Privatpersonen. Das Unternehmen wurde in den 80er Jahren gegründet. Später sind drei weitere Eigentümer hinzugekommen, die auch operativ tätig sind. Mindestens zwei von ihnen würden auch weiterhin als tätige Gesellschafter im Unternehmen verbleiben. Der Gründer und Mehrheitseigentümer möchte im Rahmen einer Altersnachfolge nun seine Anteile verkaufen, ist aber gerne bereit eine entsprechende Überleitung zu gewährleisten, sowie im Nachgang noch als Berater zu fungieren. Der Kauf dieses Unternehmens bietet für einen strategischen Investor aus der Branche einen guten Zugang auf den schwedischen Markt. Ebenfalls bietet sich für eine Beteiligungsgesellschaft die Möglichkeit, ein profitables Unternehmen in das Portfolio aufzunehmen.
Unsere Chiffre-Nummer: D110 01 0062

Betonfertigteilwerk

Das Unternehmen betreibt ein Betonfertigteilwerk in der Mitte Deutschlands. Hier werden neben einem eigenen Produkt auch Teile für den Industrie- und Brückenbau hergestellt. Das eigene Produkt wird für Projekte deutschlandweit vertrieben. Die sonstigen Fertigteile werden in einem Umkreis von rund 250 km geliefert. Auftraggeber sind hier vor allem Generalunternehmer, aktuell werden auch vermehrt Architekten und Bauplaner angesprochen. Das Unternehmen steht im Rahmen einer Altersnachfolge zum Verkauf. Ein Käufer sollte Kompetenzen in der Kalkulation und Bauleitung mitbringen. Für ein Unternehmen aus der Branche ist möglicherweise das eigene Produkt interessant, um neue Vertriebsgebiete zu erschließen. Ein Bauunternehmen kann mit dem Kauf die benötigten Betonfertigteile selbst produzieren und ist damit unabhängig von der Preisgestaltung und den Lieferzeiten von bisherigen Lieferanten.
Unsere Chiffre-Nummer: D110 02 0061

4. Deal Report

Verkauf eines Logistikunternehmens

Der Inhaber einer Spedition hatte sich vor drei Jahren entschlossen sein Unternehmen zu verkaufen. Er selbst war damals Mitte 50 und wollte zukünftig etwas kürzertreten. Der Logistikbetrieb ist in einem Nischenmarkt tätig und erwirtschaftet eine für die Branche vernünftige Rendite. Der Unternehmer setzte sich mit mehreren Marktteilnehmern im Bereich Unternehmensvermittlung in Verbindung, so auch mit M+A Partner H. Just von con|cess Erfurt. con|cess Erfurt erhielt schlussendlich das Verkaufsmandat. Der Verkäufer gab nachfolgende, konkrete Verkaufsprämisse vor:

1. Kein Verkauf an einen Logistikkonzern oder Existenzgründer, sondern nur an einen praxiserfahrenen MBI-Kandidaten
2. Keine Standortverlagerung
3. Verkauf innerhalb eines Jahres

Es zeigte sich im Laufe des Transaktionsprozesses, dass durch die Vorgaben 1. und 2. ein Verkauf innerhalb eines Jahres nicht realistisch waren; obwohl die Nachfrage ausgesprochen hoch war. Innerhalb der letzten drei Jahre bewarben sich 53 Interessenten (!) für das Unternehmen. Mit allen Interessenten führte con|cess Vorgespräche. Mit einem Teil der Interessenten, die die wesentlichen Prämisse erfüllten, wurden Erstgespräche im Logistikunternehmen geführt. Der Inhaber resignierte teilweise und wollte bereits die Verkaufsbemühungen aufgeben. Dann wurde doch noch der richtige Kaufinteressent gefunden, der alle Verkaufsprämisse erfüllte, ein überzeugendes Auftreten hatte und mit dem eine Verständigung über den Kaufpreis erreicht wurde. Zum 01.03.2019 konnte die Firma erfolgreich an einen MBI-Kandidaten verkauft werden. Die Chemie zwischen altem und neuem Inhaber stimmt. Es zeigt sich mal wieder, dass neben der Fachkompetenz im Bereich Unternehmensvermittlung auch Ausdauer dazu gehört, um ins Ziel zu kommen.

Österreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung:Das Technische Büro ist sehr gut am Markt positioniert und wirtschaftlich erfolgr...

Webbasierte Software für Projekt- und Kapazitätsmanagement mitsamt Kundenstamm
Deutschland PLZ: 9
U: auf Anfrage!
Umfassende, durch ständige Weiterentwicklung und langjährigen Einsatz erprobte browserbasierte Soft...

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

weitere Angebote



5. Tipps und Erfahrungen

Tipps und Erfahrungen: Welches EBIT?

Immer wieder kommen Mandanten mit Hinweisen, wie: „Mein Wettbewerber hat für den Verkauf seines Unternehmens den EBIT-Faktor 7 bekommen! Den will ich mindestens auch erzielen.“ Wie eindeutig und verlässlich sind solche Aussagen?

1. In der Bewertungspraxis ist man sich einig, ein **bereinigtes EBIT** zu verwenden. Zu bereinigen sind vor allem (aber oft nicht nur)
 - o betriebsfremde Aufwendungen und Erträge,
 - o inhaberbezogene Sonderaufwendungen (nicht drittvergleichsfähig),
 - o der Gegenwert für die geschäftsführende Inhaberleistung bei Personengesellschaften.

In der Praxis wird das jedoch bei Weitem nicht immer gemacht, insbesondere, wenn keine M&A Profis mitwirken.

2. Ansonsten gibt es keine verbindlichen Festlegungen zur **Art des einzurechnenden EBIT**:
 - o EBIT des vergangenen Jahres, des aktuellen Jahres?
 - o durchschnittliches EBIT der (wie viel?) vergangenen Jahre?
 - o Einbeziehung der Planjahre-EBIT's (für wie viele Jahre?) in einen EBIT-Durchschnitt?
 - o arithmetischer oder gewichteter Durchschnitt?
 - o Darüber hinaus werden bei einer Bewertung über EBIT-Multiplikatoren nach Ermittlung des Multiplikationswertes übergehende **Finanzverbindlichkeiten abgezogen bzw. Finanzguthaben dazugerechnet.**

Ist in der Multiplikatorenaussage über den Wettbewerber das eingerechnet?

Es wird deutlich, dass ohne ein exaktes Hinterfragen dieser Punkte eine solche pauschale Aussage keine wirkliche Aussagekraft hat.

Lutz Lehmann

Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

6. Steuer-/Rechtstipp

Steuerfreistellung nach § 8b Abs. 2 KStG bei gewinn- und umsatzabhängigen Kaufpreisforderungen

Die Rechtsprechung, nach der gewinn- oder umsatzabhängige Kaufpreisforderungen erst im Zeitpunkt ihrer Realisation zu einem Veräußerungsgewinn führen, gilt auch für Veräußerungsgewinne nach § 8b Abs. 2 KStG, so der Bundesfinanzhof (BFH) in seiner Entscheidung vom 19. Dezember 2018 - I R 71/16, veröffentlicht am 27. Juni 2019. Nach § 8b Abs. 2 Satz 1 KStG bleiben bei der Ermittlung des Einkommens u.a. einer unbeschränkt steuerpflichtigen Kapitalgesellschaft – und damit im Streitfall auch der Steuerpflichtigen – Gewinne aus der Veräußerung eines Anteils an einer Körperschaft oder Personenvereinigung, deren Leistungen beim Empfänger zu Einnahmen i.S. des § 20 Abs. 1 Nr. 1, 2, 9 und 10 Buchst. a EStG gehören, außer Ansatz. Der Veräußerungsgewinn entsteht zwar grundsätzlich im Veräußerungszeitpunkt, und zwar unabhängig davon, ob der vereinbarte Kaufpreis sofort fällig, in Raten zahlbar oder langfristig gestundet ist und wann der Verkaufserlös dem Veräußerer tatsächlich zufließt. Der Veräußerungsgewinn ist damit regelmäßig stichtagsbezogen auf den Veräußerungszeitpunkt zu ermitteln. Für Fälle der gewinn- oder umsatzabhängigen Kaufpreisforderungen ist hingegen auf die Realisation des Veräußerungsentgelts abzustellen, da der Veräußerer die Gewinne erst im Zuflusszeitpunkt erzielt. In dem vom BFH entschiedenen Fall führte dies dazu, dass die streitgegenständlichen Zahlungen zwar Teil des Veräußerungsgewinns, aber im Zeitpunkt ihres Zuflusses gemäß § 8b Abs. 2 KStG steuerlich außer Ansatz zu lassen sind.

(Quelle: Rechtsanwalt Burkhard 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 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 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.