



## con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit nunmehr 20 Jahren besteht die con|cess GmbH mit ihrem Netzwerk aus mittlerweile 17 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit Stolz schauen wir auf diese 20 Jahre zurück, in denen wir mehrere tausend Beratungs- und Vermittlungsmandate betreut, über 600 Verkäufe abgewickelt und uns stets weiterentwickelt haben. Für uns war das Jubiläum einmal mehr Anlass auf unsere Kernkompetenzen und Stärken zu schauen und unsere Beratungsqualität in den kommenden Jahren noch einmal deutlich stärker in den Fokus zu rücken. Eben diese finden Sie auch in unserem monatlichen Newsletter wieder – wir wünschen viel Spaß und Erkenntnis bei der Lektüre,

Viel Spaß und Erkenntnis bei der Lektüre wünscht Ihr con|cess Team

### Zahl des Monats

**18%**

der Unternehmen werden in der Nachfolge von Mitarbeitern des Unternehmens übernommen (MBO-Lösung).

*Quelle: IFW Bonn: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2018 bis 2022*

### Neues bei con|cess

#### Partnertagung beschließt stärkere Fokussierung auf M&A-Beratungskompetenz

M&A-Börsen schießen wie Pilze aus dem Boden. Problematisch ist dabei nicht die schiere Zahl der Angebote, sondern die Tatsache, dass sie zumeist ohne individuelle Betreuung arbeiten. Nicht so bei con|cess! Denn ein Unternehmensverkauf ist generell eine äußerst komplexe Aufgabe und dazu sehr individuell. Ohne umfangreiche Erfahrung und Beratungskompetenz kann für den Mandanten keine optimale Lösung erreicht werden - schon gar nicht allein durch den Kontaktaustausch über eine Online-Börse. Das ist – neben der eigenen Börse mit rd. 150 Verkaufsmandaten und 2.500 Suchenden – die besondere Stärke des con|cess-Netzwerkes. Im Rahmen der halbjährlichen Partnertagung wurde daher beschlossen, die bei con|cess gegebenen Beratungsmöglichkeiten und -qualitäten noch deutlicher für die Mandanten der 17 Partner herauszuarbeiten.

#### Verkaufsangebot des Monats

##### Fertigungsunternehmen für Kunststoffspritzguss, Kabelkonfektion und Werkzeugbau

Das Familienunternehmen aus Bayern ist Hersteller von Kunststoffspritzgussteilen und betreibt einen eigenen Werkzeugbau. Es kann somit flexibel auf Kundenwünsche reagieren und in kürzester Zeit Werkzeugreparaturen durchführen. Einen Großteil der Umsätze erzielt das Unternehmen mit der Konfektion von Kabeln und Kabelbäumen mit entsprechenden Steckverbindungen. Zudem entwickelt der Hersteller eigene Produkte, die bisher jedoch noch nicht aktiv vermarktet wurden.

Das Unternehmen beliefert den Automotive Sektor und ist bei namhaften Unternehmen gelistet. Des Weiteren gehören Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Optik und anderen Branchen zum Kundenstamm.

Im Unternehmen werden durch die drei Geschäftsbereiche hohe Kompetenzen gebündelt. Eine Stammmannschaft aus gut ausgebildeten Mitarbeitern wird durch eine Anzahl von Aushilfen unterstützt, die nach Bedarf abgerufen werden können.

Die Immobilie ist aus dem Gesellschafterkreis angemietet. Eine Fortführung des Mietverhältnisses wird angestrebt.

**Unsere Chiffre-Nr.: D110 V 14822**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

### Deal Report

#### Stationärer Einzelhändler kauft Online Shop für Bergsport und Outdoor

Studien zeigen, Einkaufen ohne Internet ist mittlerweile für Konsumenten fast undenkbar: mehr als zwei Drittel shoppen online – Tendenz steigend. Vor diesem Hintergrund entschied sich eine Unternehmerfamilie aus der Region Marburg, ihr eigenes Netz aus mehreren stationären Einzelhandelsgeschäften und Aktivitäten im Großhandel um einen Online-Shop zu erweitern. Ziel war es, zukunftsorientiert zu wachsen und so nicht zuletzt das stationäre Geschäft zu stärken. con|cess Partner Timo Lang hatte das richtige Angebot: ein Online-Shop für Bergsport und Outdoor, zu dessen Verkäufer der M&A Berater im Februar 2019 Kontakt aufgenommen hatte.

Mehr Details zu diesem Deal finden Sie [hier](#).

### Tipps und Erfahrungen

#### „Wie lange dauert es denn, bis mein Unternehmen verkauft ist?“

Immer wieder werden wir als M&A Berater gefragt, wie lange es dauert, ein Unternehmen zu verkaufen. Meist stellen diese Frage Unternehmer, die es eilig haben, weil sie „überraschend“ ein gewisses Alter erreicht haben, in dem man schon mal in Rente gehen kann. Die Suche verläuft fast immer konzentrisch. Als erstes wird mit Familienmitgliedern geredet, dann mit Mitarbeitern. Wenn das fruchtlos ist – immerhin in rd. 50 Prozent aller Nachfolgen - wird das Gespräch mit dem vertrauten Steuerberater gesucht. Der kennt den Betrieb und hat vielleicht einen guten Rat. Als nächstes wird der Rechtsanwalt konsultiert, weil ja Verträge gemacht werden müssen. Aber sind das die Experten, um einen Nachfolger zu finden?

Wir schlagen einen anderen Weg vor. Unser oberster Rat: Nehmen Sie sich Zeit! Schieben Sie das sehr komplexe Thema nicht vor sich her, sondern ziehen Sie bereits in einer frühen Phase der Überlegungen einen professionellen Berater hinzu. Dieser schaut neutral und unbefangen auf – oder besser in - den Betrieb. Er kann erläutern, welche Maßnahmen wann sinnvoll sind. Neben einer möglichen Verbesserung der Bilanzstruktur ist auch der kritische Blick auf die Geschäftsprozesse und die Produkte wichtig. Wird kostengünstig und damit wettbewerbsfähig gearbeitet? Werden die Produkte und Leistungen in drei oder fünf Jahren noch gebraucht? Hat der Geschäftszweck der gewerblichen Kunden mittelfristig noch eine marktfähige Berechtigung? Laufen die Geschäftsprozesse auch ohne den Inhaber? Aus den Antworten auf diese und weitere Fragen sollte ein Maßnahmenkatalog erstellt werden, um die Performance des Betriebes zu verbessern. Umgangssprachlich heißt das „Die Braut schön machen“. Das ist nicht verworlich, sondern verbessert nachhaltig die Chancen einer Nachfolge und eines Nachfolgers und auch den erzielbaren Preis.

Schnell wird klar, dass diese Vorgänge nicht über Nacht zu erledigen sind, sondern mehrere Jahre dauern. Dazu kommen noch ein bis zwei Jahre, die ein professionell und systematisch arbeitendes Netzwerk wie con|cess benötigt, um die Nachfolgeregelung endgültig abzuschließen.

Um die Eingangsfrage ehrlich zu beantworten: Es kommt darauf an! Aber eine gängige Formel lautet: gewünschtes Austrittsalter / ca. 5 Jahre = Datum der ersten aktiven Handlung.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie [hier](#)

Reinhard Scheiba, con|cess M+A-Partner Kaiserslautern



#### Über den Autor:

con|cess Gründungsmitglied Reinhard Scheiba ist Kaufmann und hat vor seiner con|cess-Zeit als Niederlassungsleiter und Geschäftsführer im In- und Ausland u. a. die Eingliederung ausländischer Tochtergesellschaften betreut. Im con|cess-Netzwerk ist er zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Kaiserslautern, Saarbrücken, Ludwigshafen, Mannheim, Heidelberg, Karlsruhe und Pforzheim. Darüber hinaus hat er im Zusammenhang mit distressed M&A besondere Kenntnisse für das Insolvenzplanverfahren erworben.

Kontaktdaten und weitere Informationen finden Sie [hier](#).

### Gründungsmitglied Reinhard Scheiba zu 20 Jahren con|cess

#### Und der Schuster hat doch die besten Leisten

Wir haben Grund zum Feiern: vor 20 Jahren wurde die Concess GmbH gegründet. Dabei war die Gründung durchaus ein wenig holprig: Mit acht Partnern gingen wir aus einem Franchise-System hervor, das wegen Unfähigkeit des Franchisegebers in Schwierigkeiten geraten war. Wir waren jedoch davon überzeugt, dass wir mit unserem Wissen und unserem Enthusiasmus eine eigene Unternehmung in der Form eines Lizenzsystems gründen können. Gesagt, getan: Name und Wort-/Bildmarke wurden von einer befreundeten Werbeagentur entwickelt und überzeugen sich heute: „con“ für contact und lateinisch „mit“ sowie „cess“ aus success (Erfolg) = con|cess. Das hat damals einen Kasten Bier und die ersten Druckaufträge gekostet.

Das Besondere war und ist es auch heute, dass die GmbH alle übergeordneten Aufgaben übernimmt und die selbstständigen Partner sich auf das operative Geschäft konzentrieren. Das System ist deswegen so unerschütterlich, weil die Partner auch gleichzeitig Gesellschafter der GmbH sind. Also Lizenzgeber und -nehmer in einer Person.

Einige Gründungsmitglieder sind aus biologischen Gründen oder Pensionsgründen nicht mehr in der Organisation, die inzwischen auf 17 Partner mit 20 Standorten inkl. Österreich und Schweiz gewachsen ist. So können wir sagen, dass wir unsere jungen Kollegen vorbildlich integriert haben und die eigene Nachfolgeregelung perfekt gelöst ist. Um den Fortbestand der con|cess braucht sich keiner Sorgen machen, der Geist der Gründer wird noch heute gelebt und ist die Basis für eine dynamische Weiterentwicklung des Systems.

### Rechtstipp

#### Keine verdeckte Gewinnausschüttung bei Nebeneinander von Geschäftsführervergütung und Pensionszahlungen

Das Finanzgericht Münster hat mit Urteil vom 25. Juli 2019 (Az. 10 K 1583/19 K) entschieden, dass Pensionszahlungen an einen beherrschenden Gesellschafter, der daneben als Geschäftsführer tätig ist und hierfür ein Gehalt bezieht, nicht zwingend eine verdeckte Gewinnausschüttung (vGA) darstellen. Der Alleingesellschafter der Klägerin, einer GmbH, war bis zum Jahr 2010 zu deren Geschäftsführer bestellt. Nach seiner Abberufung aus Altersgründen erhielt der Alleingesellschafter auf der Grundlage einer Pensionszusage von der Klägerin monatliche Pensionszahlungen. Im Jahr 2011 wurde der Alleingesellschafter erneut zum Geschäftsführer bestellt. Als Vergütung erhielt er monatliche Zahlungen, die weniger als 10 % seiner früheren Geschäftsführervergütung betragen. Die Pension zahlte die Klägerin ebenfalls weiter. Das Finanzamt vertrat die Auffassung, dass die Pensionszahlungen als vGA zu qualifizieren seien und änderte den Körperschaftsteuerbescheid entsprechend. Im Rahmen ihrer hiergegen erhobenen Klage machte die Klägerin u.a. geltend, dass die Wiedereinstellung ihres Gesellschafters als Geschäftsführer aus betrieblichen Gründen erfolgt sei. Die Tätigkeit seiner Nachfolgerin als Geschäftsführerin habe zu Konflikten mit den Auftraggebern geführt und es habe die Gefahr des Verlustes von Aufträgen bestanden.

Das Finanzgericht hat der Klage stattgegeben. Die gleichzeitige Zahlung des Geschäftsführergehaltes und der Pension führe nicht zu einer vGA. Zwar vertrete der Bundesfinanzhof die Auffassung, dass der eigentliche Zweck einer Pensionszusage verfehlt werde, wenn bei fortbestehender intgeltlicher Geschäftsführeranstellung Altersbezüge geleistet würden. Im Streitfall sei aber dennoch der Fremdvergleich als gewahrt anzusehen und die Zahlung des Geschäftsführergehaltes neben den Pensionsleistungen nicht als gesellschaftlich veranlasste Vorteilszuwendung einzuordnen. Bei Beginn der Pensionszahlung sei die Wiedereinstellung des Alleingesellschafters noch nicht beabsichtigt gewesen. Die erneute Geschäftsführertätigkeit sei allein im Interesse der Klägerin erfolgt. Das vereinbarte neue Geschäftsführergehalt habe letztlich nur Anerkennungscharakter und sei kein vollwertiges Gehalt, da Gehalt und Pension in der Summe nur ca. 26 % der vorherigen Gesamtbezüge betragen hätten. Auch fremde Dritte hätten eine Anstellung zu einem geringen Gehalt zusätzlich zur Zahlung der Pensionsbezüge vereinbart.

Der Senat hat die Revision zum Bundesfinanzhof zugelassen. Das Verfahren ist dort unter dem Az. I R 41/19 anhängig.

*(Quelle: Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)*

### M&A verständlich gemacht

#### Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 7

Wissen Sie, was in einer Verhandlung als Giveaway bezeichnet wird? Was es mit diesem und weiteren Anglizismen bei Unternehmensverkauf und -kauf auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Denn: Insbesondere Beteiligungsgesellschaften sowie ausländische Investoren werfen im M&A-Prozess manchmal mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Hier einige Übersetzungen:

##### General Disclosure:

Konzept, wonach die Kenntnis des Käufers in Bezug auf alle im Datenraum bei der Due Diligence enthaltenen (oder sonst offengelegten) Dokumente und Informationen fingiert wird. Häufig wird dazu (nur) der Datenraumindex (das Inhaltsverzeichnis) in einer Anlage dem Kaufvertrag beigefügt. Die spezifischen Umstände, die die Zusicherungen des Verkäufers einschränken (Specific Disclosure) werden nicht erwähnt. Bei diesem Konzept trägt der Käufer das von der Datenmenge und -qualität abhängige Risiko, bei einer Due Diligence etwas übersehen zu haben. Reduzieren kann der Käufer dieses Risiko, indem er sich mit dem Verkäufer auf eine Fair Disclosure einigt.

##### German GAAP:

Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) werden in englischsprachigen Verträgen häufig als „German GAAP“ bezeichnet und definiert.

##### Giveaway:

Verhandlungsposition, die eine Partei während der Verhandlungen aufzugeben bereit ist, z. B. weil sie sich dafür ein Entgegenkommen der Gegenseite in einem anderen Punkt erwartet.

##### Going Concern:

Die Bewertung eines Unternehmens oder einzelner Wirtschaftsgüter erfolgt unter der Annahme, dass das Unternehmen als wirtschaftliche Einheit fortgeführt wird.

##### Goodwill:

Der Übernahmepreis eines Unternehmens liegt meistens über dessen aktuellem Zeitwert. Der Käufer ist bereit, diese zusätzliche Summe zu zahlen, wenn zum Beispiel das Zielunternehmen über einen bekannten Markenname verfügt. Dieser Differenzbetrag wird Goodwill oder auch Firmenwert genannt.

##### Grace Period:

Während dieser Periode ist das Darlehen tilgungsfrei gestellt, und allenfalls muss der Schuldner nur die Zinsen zahlen.

##### Guarantee on First Demand:

Garantie auf erstes Anfordern.

### Aktuelle Angebote

#### Spezialunternehmen für Bepflanzung und Dekoration

Nischen-Unternehmen mit einem besonders vielfältigen Leistungsangebot. Das Spezialunternehmen...

#### Erfolgreich etabliertes Installationsunternehmen

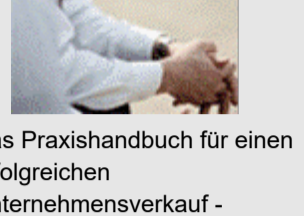
Über Jahrzehnte eingesehene Installationsunternehmen mit großem Kundenstock. Das bekannte...

#### Maschinenbau-Firma für Präzisionsteile

Nachfolgemöglichkeit bei ISO-Zertifiziertem (9001:2015) Spezialisten. Die Firma ist seit über...

[weitere Angebote](#)

### Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

