



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

das neue Jahr begann für con|cess mit einer neuen Auszeichnung: wir erhielten das Zertifikat „Exzellenzberater des Deutschen Mittelstandes“. Die con|cess-Partner-Nachfolge im Gebiet Leipzig/Erfurt haben wir erfolgreich und nahtlos gelöst. Mehr erfahren Sie in diesem Newsletter. Weitere Themen sind: Deal Reports, ein Überblick über die aktuelle Marktsituation bei Unternehmensnachfolgen, Tipps zur Finanzierung eines Unternehmenskaufs, ein Rechtstipp für die Betriebsverpachtung, neue Verkaufsangebote sowie M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht – Folge 11.

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

Zahl des Monats

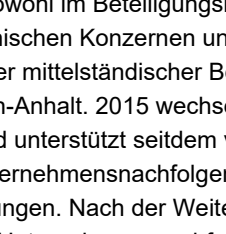
6.911 Inhaber besuchten 2018 eine Nachfolgeberatung der IHK, jedoch nur 3.917 Kaufinteressenten. Die Schere geht immer weiter auseinander: 2010 standen 4.048 ratsuchenden Inhabern noch 6.452 Kaufinteressenten gegenüber.

Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019

Neues bei con|cess

Dr. Christian Heimann neuer con|cess M+A-Partner Leipzig/Erfurt

Viele Jahre half er in Thüringen, West-Sachsen und Franken als con|cess M+A-Partner Unternehmen bei ihrer Nachfolge: unser Partner Heinrich Just. Mit 65 Jahren geht er nun in den Ruhestand und übergibt den Staffeltab an seinen Nachfolger:
Dr. Christian Heimann.

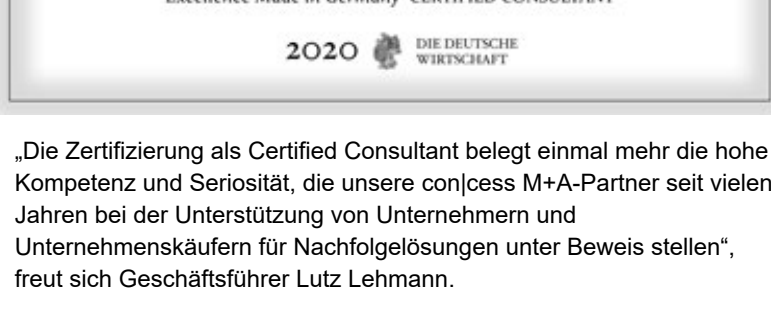


Der promovierte Volkswirt war fast sein ganzes bisheriges Berufsleben im M&A-Bereich tätig, sowohl im Beteiligungsmanagement von deutschen und amerikanischen Konzernen und Holdings als auch viele Jahre als Geschäftsführer mittelständischer Beteiligungsgesellschaften in Sachsen und Sachsen-Anhalt. 2015 wechselte Christian Heimann in die Selbstständigkeit und unterstützt seitdem vor allem neu gegründete Unternehmen sowie Unternehmensnachfolgen und Unternehmensfinanzierungen. Nach der Weiterbildung zum zertifizierten Berater für Unternehmensnachfolge absolviert er die Ausbildung zum Certified Valuation Analyst (CVA) für Unternehmensbewertungen.

Im con|cess-Netzwerk ist Dr. Heimann zuständig für Unternehmensnachfolgen in den Räumen Erfurt, Gotha, Eisenach, Suhl, Weimar, Jena, Gera, Zwickau, Halle, Leipzig, Hof, Bayreuth, Bamberg und Coburg.

Erneut ausgezeichnet: con|cess ist „Exzellenzberater des Deutschen Mittelstandes“

con|cess M+A-Partner bewegt sich weiterhin in der Erfolgsspur: Nach der Auszeichnung mit dem „Content Creator Award 2019“ als „Company Sales Facilitators of the Year 2019 – Germany“ wurde das Beraternetzwerk nun vom Unternehmermedium „Die Deutsche Wirtschaft“ als „Exzellenzberater des Deutschen Mittelstandes“ ausgezeichnet.



„Die Zertifizierung als Certified Consultant belegt einmal mehr die hohe Kompetenz und Seriosität, die unsere con|cess M+A-Partner seit vielen Jahren bei der Unterstützung von Unternehmern und Unternehmenskäufern für Nachfolgelösungen unter Beweis stellen“, freut sich Geschäftsführer Lutz Lehmann.

Die Deutsche Wirtschaft (DDW) ermittelt als „Stimme des Mittelstands“ aus der Gesamtbetrachtung verschiedener Merkmale die wichtigsten Berater Deutschlands als zuverlässige Geschäftspartner. Für das Siegel „Exzellenzbetrieb“ werden insgesamt 19 Kriterien und Kennziffern auf neutraler Datenbasis bewertet. Neben der ganzheitlichen Unterstützung bei Unternehmensverkäufen und -käufen überzeugte con|cess die Juroren durch die eigene Exzellenz, die in regelmäßigen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen und durch Veröffentlichungen in Fachpublikationen untermauert wird. Zudem sind viele con|cess M+A-Partner als Redner oder Podiumsteilnehmer aktiv.

Die aktuelle Marktsituation für Unternehmensnachfolgen

Seit einigen Jahren suggerieren manche Fachautoren, dass in den nächsten Jahren eine ungewöhnlich hohe Nachfolgewelle auf uns zurollt und schüren somit die Angst vieler Unternehmer, keinen Nachfolger zu finden:

„Generationenwechsel rollt bis 2022 über Mittelstand hinweg ... Im Ergebnis wird in den kommenden fünf Jahren eine Nachfolgewelle über den deutschen Mittelstand rollen, die mehr als eine halbe Million Unternehmensübergaben einschließt, ca. 13,7 % aller KMU“ (I&W-Research Nr. 197, 23.01.18);

„... Familienunternehmen. Diese steuern aber immer stärker auf eine Nachfolgelücke zu. In den nächsten fünf Jahren müssen 17 Prozent der Unternehmen einen Nachfolger finden.“ (DUB Unternehmer, Oktober 2019).

Rechnet man die genannten Zahlen nüchtern um, ergibt sich damit eine Nachfolge nach 36,5 bzw. 29 Jahren. Das sind Schwankungsbreiten im Rahmen einer ganz normalen Generationsdauer. Kein Grund zur Panik.

Dennoch gilt es festzuhalten, dass sich der Markt für Unternehmensnachfolgen zunehmend verändert. Das machen vor allem zwei aktuelle Grafiken deutlich:

[lesen Sie hier weiter](#)

Deal Report

Maschinen- und Metallbau-Unternehmen erfolgreich vermittelt

Im Januar 2019 erhielt **Fantl Consulting**, con|cess M+A-Partner für Österreich, von einem im Salzburger Raum gelegenen Maschinen- und Metallbauunternehmen den Auftrag, den Nachfolgeprozess zu begleiten.

Der Eigentümer des Unternehmens stand kurz vor seiner Rente, war aber bereit, noch einige Jahre nach dem Unternehmensverkauf mitzuarbeiten.

Das Unternehmen verfügt über besondere Lösungskompetenz bei nicht alltäglichen, komplexen Problemen bei Sondermaschinen und ist ein etablierter Anbieter für internationale Produktionsunternehmen in der Region.

Fantl Consulting hat in einem umfangreichen Exposé die Erfolgsfaktoren des Unternehmens herausgearbeitet. Es wurde anschließend mit mehreren Interessenten verhandelt, bis schließlich eine Einigung mit einem Vertriebs- und Serviceunternehmen für Druckmaschinen erzielt wurde.

Der Käufer bedient sich nun der Mitarbeiter und des Know-hows des Unternehmens, und kann so zusätzlich zu den übernommenen Bestandskunden auch die eigenen, von ihm betriebenen Maschinen reparieren und warten.

Noch im Dezember 2019 wurden die Verträge unterzeichnet und ein Betriebsstandort mit rd. 15 Mitarbeitern wird somit in eine gute Zukunft geführt.

Tipps und Erfahrungen

Finanzierungsunterstützung beim Unternehmenskauf

Die Finanzierung des Unternehmenskaufs ist eine der entscheidenden Weichenstellungen auf dem Weg von der Idee über die ersten Gesprächsrunden bis hin zum erfolgreichen Kaufabschluss. In Deutschland wird die Existenzgründung, zu der eben auch der Kauf eines Unternehmens oder eines Unternehmensteils (**MBI – Management buy in** und **MBO – Management buy out**) gehört, durch verschiedene Angebote von Bund und Land unterstützt:

- Durch den Bund insbesondere durch zinsgünstige, anfangs tilgungsfreie und zum Teil eigenkapitalersetzende Darlehen der Kreditbank für Wiederaufbau KW und
- in den jeweiligen Bundesländern durch unterschiedliche Programme.

Angefangen bei Zuschüssen für die Beratung im Vorfeld einer Existenzgründung über unterschiedliche Darlehensprogramme, die der Existenzgründer jeweils über seine Hausbank beantragen kann, bis hin zu Ausfallbürgschaften des jeweiligen Bundeslandes, mit denen die finanzierenden Hausbanken Besicherungslücken schließen können – das Angebot ist groß.

In der Regel wird dem Existenzgründer für den Erwerb eines Unternehmens durch die Hausbank ein Eigenkapital in Höhe von 10 – 20 Prozent der Finanzierungs-/Investitionssumme empfohlen. In Ausnahmefällen, vor allem bei höheren Risiken, empfiehlt man einen Eigenkapitalanteil von bis zu 30 Prozent. Viel Eigenkapital ist meist von Vorteil, aber nicht unbedingt nötig. Die Erfahrung zeigt: Bei überdurchschnittlich guten und stabilen Ertragswerten des zu übernehmenden Unternehmens und sehr guter und kompetenter Eignung des Existenzgründers kann eine Finanzierung auch mit geringerem Eigenkapital von der Hausbank realisiert werden. Das ist meistens der Fall, wenn die Investitionssumme (Kaufpreis, ggf. weitere Investitionen und Betriebsmittelfinanzierungen, Notar-, ggfl. Grunderwerbsteuer und eventuelle Auszahlungsverluste) 1 Million Euro überschreitet. Dafür haben wir unsere Mandanten auch schon finanziert mit Eigenkapitalanteilen von nur 5 Prozent erreicht.

Für Investitionen inkl. Unternehmenserwerbe in strukturschwachen Regionen existieren weitere Fördermöglichkeiten.

In diesem Dschungel der Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten müssen Gründer die passende Finanzierungsform für sich erkennen und Zugang zu dieser bekommen. [Unsere con|cess M+A Partner](#) begleiten Gründer, Startups und Investoren in allen Stadien der Finanzierung und helfen dabei, dass die Realisierung aussichtsreicher Geschäftsmodelle nicht am fehlenden Durchblick für die Finanzierung und Finanzierungsförderung scheitert. [Sprechen Sie uns in einem ersten unverbindlichen Gespräch an.](#)

Detlef Golombiewski, con|cess M+A-Partner Paderborn

Über den Autor:

Detlef Golombiewski ist Bankkaufmann und hat viele Jahre im Kreditgeschäft für zwei namhafte deutsche Großbanken gearbeitet, auch im Ausland. Dabei hat er bereits zahlreiche Unternehmensnachfolgen begleitet und sich 1999 als con|cess M+A Partner selbstständig gemacht.

Im con|cess-Netzwerk ist Detlef Golombiewski zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Regionen Paderborn, Minden, Hagen, Köln (rechtsrheinisch), Gummersbach, Leverkusen, Bielefeld und Hamm.

Rechtstipp: Untergang von Gewerbeverlusten bei Betriebsverpachtung

Der vortragsfähige Gewerbeverlust i.S. des § 10a GewStG geht unter, wenn zum Schluss des Erhebungszeitraums zwar eine die einkommensteuerrechtliche Existenz des Betriebs unberührt lassende Betriebsunterbrechung ("ruhender Gewerbebetrieb") gegeben ist, gewerbesteuerrechtlich hiermit aber die werbende Tätigkeit nicht nur vorübergehend unterbrochen bzw. eine andersartige werbende Tätigkeit aufgenommen wird. Es entfällt die für die Verlustfeststellung erforderliche Unternehmensidentität.

Der Bundesfinanzhof (BFH) weist in seinem am 30. Januar 2020 veröffentlichten Urteil vom 30. Oktober 2019, IV R 59/16 darauf hin, dass der vortragsfähige Gewerbeverlust i.S. des § 10a GewStG wegen Wegfalls der Unternehmensidentität auch untergehen kann, wenn zum Schluss des Erhebungszeitraums eine die einkommensteuerrechtliche Existenz des Betriebs unberührt lassende Betriebsunterbrechung ("ruhender Gewerbebetrieb") gegeben ist.

Soweit nach Ansicht des BFH im zweiten Rechtsgang eine Betriebsaufspaltung zu prüfen war, führte er aus, dass bei einer Besitzpersonengesellschaft die Unternehmensidentität jedenfalls so lange fortbesteht, als sie mit der nämlichen Betriebskapitalgesellschaft sachlich und personell verflochten bleibt.

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

Verkaufsangebote des Monats

Sehr profitables Unternehmen im Bereich Antriebs- und Transportbandtechnik

Zum Verkauf steht ein Unternehmen aus der Branche Antriebs- und Transportbandtechnik. Das Traditionsunternehmen mit exzellentem Know-how ist rentabel wachsend, über mehrere Generationen im Familienbesitz und hat über Jahrzehnte die Abläufe, Prozesse und maschinellen Anlagen stetig den neuesten Anforderungen angepasst. In Anbetracht der sehr guten Branchenaussichten wird sich die Auftragslage der Gesellschaft weiterhin sehr positiv entwickeln. Die Übergabe erfolgt im Rahmen einer geregelten, frühzeitigen Nachfolgeplanung. Der Inhaber steht, falls vom Käufer gewünscht, auch längerfristig zur Leitung des Unternehmens zur Verfügung. Für 2020 wird ein Umsatz von 4,0 Mio. € erwartet.

Unsere Chiffre-Nr.: V 18050

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

Fliesenhandel

Der Hauptgesellschafter eines Fliesenhandels will sich im Zuge einer Nachfolgeregelung aus Altersgründen von seinen Anteilen trennen. Seit einigen Jahrzehnten hat man sich als zuverlässiger Lieferant für Bauunternehmen, Bauträger, Fliesenleger und auch Privatpersonen am Ort und in der Region etabliert. Das Unternehmen ist kerngesund und erwirtschaftet bei einem Umsatz von 1,7 Mio. € regelmäßig gute Erträge. Hilfreich dafür sind ein umfangreiches Lager und ein externer Showroom, in dem die neuesten Trends und Designs exponiert werden.

Die Liste der regelmäßigen Lieferanten umfasst nicht nur spezialisierte Hersteller aus Deutschland, sondern auch Trendsetter aus dem Ausland. Insbesondere aus Italien werden Fliesen aus unterschiedlichen Werkstoffen importiert, die in alle Preissegmente passen.

Die persönliche Beratung steht im Vordergrund. Kunden können über eine 3D-Simulation digital ein Bild von ihrem zukünftigen Projekt erstellen.

Das Angebot ist hervorragend geeignet für einen Existenzgründer, einen Strategen oder sonstigen Marktteilnehmer aus der Baubranche und letztlich auch als Target für einen klüftneren Finanzinvestor, weil der Minderheitsgesellschafter und Geschäftsführer im Unternehmen bleiben will.

Für das Ermitteln eines marktüblichen Kaufpreises wurde eine detaillierte Wertermittlung erstellt, die dem Kaufinteressenten zur Verfügung gestellt werden kann.

Unsere Chiffre-Nr.: V 14690

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

M&A verständlich gemacht

Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 11

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent Aussagen zu Key Employees oder einen KPI definieren möchte? Was es mit diesem und weiteren Anglizismen bei Unternehmensverkauf und -kauf auf sich hat, erfahren Sie in unserer regelmäßigen Rubrik „M&A verständlich gemacht“. Insbesondere Beteiligungsgesellschaften und 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:

Key Employee

Arbeitnehmer, der für das Unternehmen von besonderer Bedeutung ist.

KPI

Key Performance Indicator: Vorab definierter Wert, z. B. einer wirtschaftlichen Kennzahl, anhand dessen das Erreichen bestimmter Ziele (z. B. im Rahmen einer Management-Beteiligung) beurteilt wird.

Kickback

Umgangssprachliche Bezeichnung für Provision.

Kick-off

Auftaktveranstaltung zu Beginn einer Transaktion. Teilweise werden anstelle von physischen Kick-off Meetings telefonische „Kick-off Calls“ durchgeführt.

Erläuterungen zu weiteren M&A-Fachbegriffen finden Sie [hier](#).

Aktuelle Angebote

Eine der größten deutschen Berufshochschulen im Fachgebiet Beauty

Das Institut befindet sich inmitten einer der 5 größten Städte Deutschlands, an einer sehr zentral gelegenen Location. Somit ist es auch ...

Personalverleih im Engineering mit namhaften Kunden

Für ein sehr erfolgreiches Engineering-Unternehmen, das an mehreren Standorten in der Schweiz rund 70 Mitarbeiter beschäftigt, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Investor, der die Gesellschaft zu ...

Blechbearbeitung

Das zum Verkauf stehende Unternehmen ist von dem jetzigen Inhaber im Rahmen einer Insolvenz übernommen worden. Das Unternehmen hatte in der Vergangenheit hochwertige, ...

weitere Angebote

Aktuelle Kaufgesuche

Metallerzeugnisse

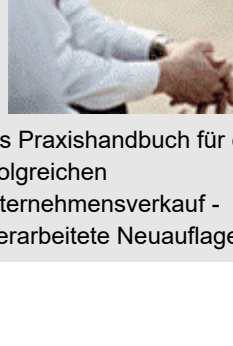
Family Office mit Fokussierung auf den Mittelstand sucht Unternehmer für Übernahme bzw. mehrheitlicher Beteiligung im Rahmen einer ...

Elektrotechnik / Elektronik

Erfolgreiche Unternehmensgruppe mit 120 MA und internationaler Ausrichtung sucht zur weiteren Diversifizierung des ...

weitere Kaufgesuche

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

