



M+A - Partner



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

Sehr geehrte Damen und Herren,

schon immer war con|cess gegenüber Forschungsprojekten im M&A-Bereich aufgeschlossen und unterstützt auch jetzt ein neues Projekt der TU Berlin, für das noch Unternehmer\*innen als Gesprächspartner gesucht werden. Im Tipp erläutern wir diesmal die unterschiedlichen Käufergruppen und ihre geeigneten Anspruchsmöglichkeiten. Der Steuertipp befasst sich mit der Zuordnung von Zinsen bei einem Verkauf gegen Zeitrrente. Weitere Themen sind: ein neuer Deal Report, aktuelle Verkaufsangebote und Kaufgesuche sowie M&A-Fachbegriffe verständlich gemacht – Folge 12. Auf männlich-weibliche Doppelformen wird nachfolgend im Sinne der besseren Lesbarkeit verzichtet.

Viel Erkenntnis bei der Lektüre wünscht Ihnen Ihr con|cess Team

### Zahl des Monats

**54%** der Alt-Inhaber aus den neuen Bundesländern, die 2018 eine Nachfolgeberatung der IHK besuchten, hatten noch keinen Nachfolger gefunden. In den westlichen Bundesländern traf das auf 46% zu.

Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019

### Neues bei con|cess

#### Technische Universität Berlin sucht Gesprächspartner für das M&A-Forschungsprojekt „Zeit zu gehen - Exit im Mittelstand“

Ein laufendes Forschungsprojekt am Institut für Soziologie an der Technischen Universität Berlin widmet sich unter Leitung von Frau Dr. Isabell Stamm dem Verkaufsprozess von mittelständischen Unternehmen. Ziel ist es zu verstehen, wie Inhaber mittelständischer Unternehmen über das oft emotional besetzte Thema Verkauf reflektieren und in diesem Prozess begleitet werden. **Aktuell werden noch Inhaber von mittelständischen Unternehmen gesucht**, die bereit wären über ihre eigene Erfahrung zu berichten. Das offen gehaltene Gespräch dauert ca. 60 Minuten und würde von Ihrer Seite keinerlei Vorbereitung. Mit Ihrem Einverständnis wird das Gespräch aufgezeichnet, transkribiert und selbstverständlich anonymisiert.

Durch Ihre Teilnahme würden Sie wesentlich dazu beitragen, aktuelle Veränderungen im Mittelstand nachzuziehen und besser zu verstehen. Für mehr Informationen können Sie sich gerne an Frau Dr. Isabell Stamm unter [isabell.stamm@tu-berlin.de](mailto:isabell.stamm@tu-berlin.de) wenden oder sich auf der Webseite der Forschungsgruppe informieren: [www.entrepreneurialgroups.org](http://www.entrepreneurialgroups.org).

Con|cess-Geschäftsführer Lutz Lehmann stand Frau Dr. Stamm in einem Interview bereits Rede und Antwort zu vielen Fragen zur Arbeitsweise von con|cess. Wir wollen gern über den Weg unseres Newsletters ihre Suche nach weiteren Gesprächspartnern unterstützen.

### Deal Report

#### Manchmal läuft es besser als erwartet

Als der **Essener con|cess M+A-Partner Klaus Kunz** einen neuen Auftrag für eine Unternehmens-Nachfolge annahm, war damit eine gehörige Portion Skepsis verbunden, ob sich wohl eine richtig gute Lösung finden ließe.

Es handelte sich um ein spezialisiertes Unternehmen aus dem Lebensmittelbereich mit Direktverkauf in einer Nische. Das Unternehmen wurde von einem höchst kompetenten Ehepaar aufgebaut und aktiv geführt. Es galt also zwei tragende Personen zu ersetzen. Da auch eine Immobilie mit im Spiel war, war das Transaktionsvolumen hinsichtlich der Finanzierung ebenfalls anspruchsvoll.

Nach den üblichen Vorarbeiten, wie der Bewertung des Unternehmens, Erstellung des Kurz- und Langexposés und der Festlegung der Vermarktungsstrategie, wurde die Vermarktung des Unternehmens von con|cess Essen gestartet. Es interessierten sich einige potentielle Käufer für dieses Unternehmen. Es kristallisierten sich mehrere Interessenten heraus, die aufgrund ihrer Vita gute Voraussetzungen für dieses zum Verkauf stehende Unternehmen mitbrachten. Im Laufe des Transaktionsprozesses standen zwei Kaufinteressenten in der engeren Auswahl, zum einen zwei Brüder und zum anderen ein Ehepaar.

So wurde im ersten Schritt mit dem Duo zweier ambitionierter Brüder sehr zuversichtlich in konkretere Verhandlungen getreten. Diese offerierten im Laufe der Gespräche trotz einer hochkarätigen Zukunftsstrategie jedoch eine Deal-Strukturierung, die das Risiko im Wesentlichen bei den Veräußerern belassen hätte. Die Brüder beabsichtigten, ein lukratives Unternehmen von einem sicheren Hafen aus zu steuern und zu erwerben. Dies war für die Verkäufer inakzeptabel.

Erfreulicherweise meldete sich fast gleichzeitig ein branchenerfahrenes Ehepaar, dass hervorragend in die Nachfolgesituation passte. Die Entscheidung, den Deal zu machen, wurde schnell getroffen. Allein die Umsetzung war bankenseitig nicht einfach und benötigte einige Zeit.

Schließlich konnte ein Stufenkonzept für die Übernahme gefunden werden, das alle Beteiligten zufrieden stellten und somit die richtige und gute Lösung war.

Die Transaktion dauerte von der Mandaterteilung bis zum Kaufvertrag ein dreiviertel Jahr.

### Tipps und Erfahrungen

#### Wo finde ich einen passenden Käufer?

Die Interessenlagen von Käufern können sehr unterschiedlich sein. Ein Umstand, der sich auf Kaufverhandlungen und den Kaufpreis auswirkt. Grund genug, sich eingehend mit der Frage zu beschäftigen, wo sich ein passender Käufer findet. Wer kommt für mein Unternehmen in Frage? Wer könnte passen? Wer hat ein hohes Interesse? Erst wenn darüber Klarheit besteht, können die passenden Interessentengruppen möglichst systematisch und professionell angesprochen werden.

Grundsätzlich lassen sich drei Arten von Käufergruppen unterscheiden:

- das **Management Buy Out (MBO)** oder **Management Buy In (MBI)**
- der Verkauf an einen **strategischen Investor**
- der Verkauf an einen **Finanzinvestor**

#### MBO (Management buy out)

Bei einem MBO wird das Unternehmen an Manager "aus dem eigenen Haus" verkauft.

Leitende Manager aus dem eigenen Unternehmen sollten vom Unternehmer selbst angesprochen werden, ob sie Interesse am Wechsel in die Unternehmerrolle haben. Bei der Finanzierung solcher Übernahmen gibt es zahlreiche Möglichkeiten und Hilfen.

#### MBI (Management buy in)

Bei einem MBI kauft sich ein fremdes Management in das Unternehmen ein. Häufig sind es Existenzgründer mit eigener Management-Erfahrung.

Con|cess verfügt über eine eigene Datenbank mit über 2.000 bekannten und geprüften Kaufinteressenten, von denen etwa die Hälfte solche MBI-Kandidaten sind. In unserem Netzwerk können für das jeweilige Unternehmen schnell geeignete Kandidaten herausgefiltert und angesprochen werden. In der Regel besteht bereits eine Vertraulichkeitsvereinbarung.

Darüber hinaus kann man auf verschiedenen einschlägigen Plattformen zu Unternehmens(ver)käufen nach geeigneten Kaufinteressenten suchen. Unsere con|cess M+A-Partner haben Erfahrung in der Beurteilung von Suchanzeigen potenzieller Käufer und können Ihnen auch bei der Formulierung guter Verkaufsanzeigen und der Beurteilung und Filterung von sich darauf meldenden Interessenten helfen.

Der neutrale „Fuchs-Report“ nannte unsere eigene con|cess-Börse „Erste Wahl für Verkäufer“.

Die Suche ist jedoch nicht auf das Sichtbare limitiert. Viele Käufer, wie auch Verkäufer, wünschen Diskretion und Anonymität und meiden öffentliche Plattformen. Con|cess M+A-Partner haben Zugriff auf zahlreiche unsichtbare Netzwerke und können Kooperationspartner und Marktbegleiter mit eigenen Suchmandaten ansprechen. Bei diesem Vorgehen wird höchste Diskretion gesichert.

#### Strategische Käufer

Unternehmen aus derselben oder einer benachbarten Branche und aus vor- und nachgelagerten Prozessen, wie z.B. Wettbewerber, Lieferanten, Kunden oder Unternehmen, die sich in die Branche hinein diversifizieren möchten.

In den vergangenen Jahren sind mit dem Geld von Family Offices und anderer vermögender Privatinvestoren auch viele kleinere Industrieholdings entstanden, die weiter wachsen wollen und auch auf den kleineren Mittelstand fokussiert sind.

Con|cess filtert solche Kandidaten aus der eigenen Datenbank und aus Reaktionen auf eigene Anzeigen in einschlägigen Plattformen. Zusätzlich haben wir Zugriff auf (kostenpflichtige)

Wirtschaftsdatenbanken, z.B. von Creditreform und DDW. Wir identifizieren systematisch und zielgerichtet in Frage kommende Unternehmen und sprechen diese direkt anonym an.

Filterkriterien sind u. a. Tätigkeit, Umsatz, Anzahl Mitarbeiter, Region, Geschäftsführung und Gesellschafterstruktur. Abgleich mit dem Unternehmensregister ermöglichen einen ersten Überblick über weitere wirtschaftliche Eckdaten.

#### Finanzinvestoren

Immer mehr Finanzinvestoren schauen nicht mehr nur auf große mittelständische Unternehmen und Konzerne. Sie versuchen zunehmend, Wertzuwächse im Rahmen von buy and build Strategien zu generieren. Dazu erwerben sie zusätzlich zu bestehenden größeren Investments kleinere passende Unternehmen, um größere, wertvollere Einheiten zu schaffen, spezielles Know How zu erweitern und Zugang zu weiteren Kundenkreisen zu erhalten.

Unsere con|cess-Partner haben zahlreiche persönliche Kontakte zu Finanzinvestoren. Wir kennen die Suchfokuse vieler und werden von ihnen auch direkt gebeten, für sie in bestimmten Bereichen zu suchen. Dazu sind in den vergangenen Jahren auch neue Plattformen entstanden, auf denen solche Investoren gezielt angesprochen werden können.

#### Einige Hinweise zu den potenziellen Käufergruppen

- **MBI- und MBO-Kandidaten** haben in der Finanzierung einer Nachfolge in der Regel nur dann Erfolg, wenn sich das Unternehmen nicht in Schiefelage befindet, sondern eine plausible und gute Gewinnerwartung prognostiziert werden kann. MBO-Kandidaten kennen das Unternehmen bestens, hier spart man sich viele Erklärungen und Missverständnisse.
- **Strategische Investoren** suchen oft Synergieeffekte. Einerseits sind sie dadurch oft in der Lage, hohe Kaufpreise zu zahlen, andererseits ist ihr Suchfokus im Gegensatz zu MBI-Kandidaten meist sehr eng. Gerade kleine Mittelständler haben oft Probleme, einen vertrauenswürdigen Geschäftsführer für das zu erwerbende Unternehmen zu stellen, daran sind nicht selten Verkäufe gescheitert.
- Die Strategie von **Finanzinvestoren** liegt in der Regel darin, nach 3 bis 7 Jahren die erworbenen – und meist tatsächlich wertvoller gewordenen – Unternehmen wieder zu verkaufen. Das muss nichts Schlechtes sein, denn ein neuer Inhaber, manchmal ist es auch das Management, entwickelt das Unternehmen ja wieder weiter.

Die professionelle Suche geeigneter Unternehmenskäufer ist vielfältig und erfordert einen erheblichen Aufwand. Das gilt auch für das notwendige Herausfiltern tatsächlich geeigneter Kandidaten aus den Interessentenmeldungen. Con|cess M+A-Partner haben darin jahrelange Erfahrungen und verfügen als Fachleute über den notwendigen großen Werkzeugkasten. Nutzen Sie ihn, nehmen Sie den ersten Kontakt mit dem [Partner aus Ihrer Region](#) auf.

Lutz Lehmann, Geschäftsführer der con|cess Marketing- und Verwaltungs GmbH

#### Über den Autor:

Lutz Lehmann ist Maschinenbauer und Dipl. Ing. Oec. Nach 15 Jahren in der Industrie wechselte er 1990 in den M&A-Bereich, von der Treuhandanstalt über eine große internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Beteiligungsgesellschaften. 1999 Partner er sich in dem Bereich selbstständig und wurde 2006 con|cess-Partner Seit 2016 ist er Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH.

### Steuertipp: Zinsanteil einer Zeitrrente aus der Veräußerung eines Gewerbebetriebs

Der Zinsanteil einer Zeitrrente aus der Veräußerung eines Gewerbebetriebs ist im Fall der Wahl der Zuflussbesteuerung als nachträgliche Betriebseinnahme gemäß § 24 Nr. 2 EStG i.V.m. § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG zu erfassen.

Veräußert ein Steuerpflichtiger seinen Betrieb gegen wiederkehrende Bezüge (gegen eine Leibrente oder einer Leibrente gleichende Bezüge), gestehen Rechtsprechung und Verwaltung (R 16 Abs. 11 EStR) - abweichend vom gesetzlichen Normalfall der Sofortbesteuerung - ein auf Billigkeitserwägungen beruhendes Wahlrecht zu

- zwischen einer tarifbegünstigten Besteuerung des Veräußerungsgewinns im Zeitpunkt der Betriebs- oder Anteilsveräußerung nach § 16, 34 EStG (Sofortbesteuerung)
- und einer nicht tarifbegünstigten Besteuerung nachträglicher Einkünfte aus Gewerbebetrieb im jeweiligen Jahr des Zuflusses des Veräußerungserlöses nach §§ 15 Abs. 1, 24 Nr. 2 EStG (Zuflussbesteuerung).

Das Wahlrecht gilt bei länger als 10 Jahre zu leistenden

Kaufpreiszinszahlungen

Anders als bei der Sofortbesteuerung kommt es im Fall der Zuflussbesteuerung nicht zur Besteuerung der stillen Reserven im Veräußerungszeitpunkt. Es kommt vielmehr zu einer rationierliche Aufdeckung der stillen Reserven, sobald das Kapitalkonto überschritten wurde. Diese Betrachtung zwingt zu der Annahme, dass die Kaufpreisforderung des Veräußerers, die ja auch die stillen Reserven des Unternehmens umfasst, weiterhin (Rest-) Betriebsvermögen bzw. betrieblich verhaftet bleiben muss. Sie wird (allein) aufgrund der Veräußerung des Betriebs im Ganzen nicht in das Privatvermögen überführt. Wenn dem so ist, kann der Zufluss des in den Kaufpreisannteilen enthaltenen Zinsanteils nicht zu den Einkünften aus Kapitalvermögen führen. Dies verbietet die Subsidiarität dieser Einkünfte nach § 20 Abs. 8 Satz 1 EStG.

Da die Kaufpreisforderung im zu entscheidenden Fall im Betriebsvermögen einer KG verblieb, ist das BFH-Urteil v. 18.11.2014, IX R 4/14 (BSBl II 2015, 526) zur vergleichbaren Fragestellung bei einer Veräußerung gemäß § 17 EStG nicht einschlägig. § 17 Abs. 1 Satz 1 EStG betrifft nur die Veräußerung von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft, die sich im Privatvermögen des Veräußerers befinden.

Bei der Sofortbesteuerung werden sämtliche stillen Reserven der Besteuerung unterworfen. Bei der Zuflussbesteuerung werden die stillen Reserven dagegen im Veräußerungszeitpunkt nicht aufgedeckt, sondern rationierlich erst mit Überschreiten des Kapitalkontos. Daraus folgt zwangsläufig, dass die die stillen Reserven umfassende Kaufpreisforderung weiterhin Betriebsvermögen bleiben muss. Der Zinsanteil kann daher nicht zu Einkünften aus Kapitalvermögen führen. (BFH, Urteil v. 5.11.2019, X R 12/17, veröffentlicht am 27.2.2020)

Quelle: *Steuer-Newsletter Haufe-Verlag*

### Verkaufsangebot des Monats

#### Hersteller von Maschinenbaukomponenten

Ein Unternehmen aus dem Bereich Metallbau steht altersbedingt zum Verkauf. Das Unternehmen wurde Ende der 80er Jahre gegründet. Bei den produzierten Teilen handelt es sich um anspruchsvolle Metall- und Maschinenbau-Komponenten, u.a. Untergestelle und Verkleidungen. Die Kunden kommen aus verschiedenen Branchen, u. a. Pharmazie und Automatisierungstechnik. Der Betrieb zeichnet sich durch Kreativität und fachliche Expertise aus. Der Umsatz liegt im Bereich von 3 Mio. Euro; das Unternehmen ist ausgesprochen ertragsstark.

Es ist vorgesehen, die Gewerbeimmobilie, die sich in einer Besitzgesellschaft befindet, mit zu veräußern.

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

Unsere Chiffre-Nr.: **V 14956**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

### Kaufgesuch des Monats

#### Metallbetrieb

Industriemechaniker, Industrial Engineer (43 Jahre), seit 12 Jahren Führungserfahrung (25 Mitarbeiter), in einem größeren Industrieunternehmen tätig, möchte den Schritt in die Selbstständigkeit gehen. Der Kaufinteressant überzeugt durch eine fachliche Kompetenz und durch sein Engagement.

Gesucht wird ein mittelständisches Unternehmen aus dem Bereich Metallverarbeitung, Metallbearbeitung oder Metallbau. Das Unternehmen sollte sich in der Region Osnabrück/Münster/Bielefeld befinden. Idealerweise sollte sich das Unternehmen im Prozess einer klassischen Unternehmensnachfolge befinden. Das Investment kann bis ca. 3 Mio. € betragen.

Unsere Chiffre-Nr.: **K 17260**

Das vollständige Angebot finden Sie [hier](#)

### M&A verständlich gemacht

#### Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 12

Wissen Sie was gemeint ist, wenn der Kaufinteressent sich auf Later Stage-Investments fokussieren will oder einen Leverage Buy-out ankündigt? Was es mit diesem und weiteren Anglizismen bei Unternehmens(ver)käufen 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:

#### Later Stage

Beteiligungsfinanzierung in Unternehmen, die sich in der reiferen Phase der Unternehmensentwicklung befinden

#### Legal Due Diligence

Im Rahmen eines M&A-Projektes durchgeführte Prüfung der rechtlichen, finanziellen und strategischen Verhältnisse des Zielunternehmens.

#### Letter of Intent (LOI)

Der Letter of Intent ist im M&A-Geschäft eine unverbindliche schriftliche Absichtserklärung zwischen zwei oder mehreren Vertragsparteien, einen anvisierten Unternehmenskaufvertrag zu den im LOI vereinbarten Konditionen abzuschließen. Er steht oft unter den Vorbehalt einer Finanzierungssicherung und der Ergebnisse der folgenden Due Diligence.

#### Leveraged Buy-out (LBO)

Ein Leveraged Buy-out ist eine Unternehmensübernahme, die überwiegend mit Fremdkapital finanziert wird. Je höher unter der Voraussetzung, dass die Gesamtkapitalrendite höher als die Fremdkapitalrendite ist - der Fremdkapitalanteil, je größer die Eigenkapitalverzinsung (Leverage Effect). Zu hohe Fremdkapitalanteile erhöhen das Risiko, bei Ertragsdellen Zins und Tilgung dafür nicht mehr leisten zu können. Überzogene LBO's trugen auch maßgeblich zum Zusammenbruch des neuen Marktes um die Jahrtausendwende bei.

#### Liabilities

Sammelbezeichnung für Verbindlichkeiten jeder Art. In der M&A-Praxis wird unterschieden zwischen Financial Debt und Current Liabilities.

#### Limited Liability Company

Eine Limited Liability Company (LLC) ist ähnlich einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

#### Limited Partnership

Eine Limited Partnership (LP) ist ähnlich einer deutschen Kommanditgesellschaft (KG).

#### Long List/Short List

Auswahl an potenziellen Investoren für den Unternehmensverkauf.

#### Loss Carry Forward

Verlustvortrag auf die folgenden Jahre.

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



M+A - Partner

BETRIEBS BÖRSE



con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH  
The Square 12 Flughafen  
60549 Frankfurt

Tel.: (069) 9593 25220  
Fax: (069) 9593 25200  
[www.concess.de](http://www.concess.de)  
[info@concess.de](mailto:info@concess.de)

HRB 104735, AG Frankfurt  
UST-IdNr.: DE20414634