

Sollten Sie Probleme mit der Darstellung dieser e-Mail haben, klicken Sie bitte [hier](#).


con|cess®
M+A - Partner



Dieser Newsletter wird Ihnen durch unser Büro **con|cess Marburg** überreicht.

Ihr Ansprechpartner:
Dipl. Bw. Timo Lang
Am Köppel 18 a
35236 Breidenbach
Tel.: 06465 / 9138-48
Fax: 06465 / 9138-49
E-Mail: marburg@concess.de
Internet: <http://marburg.concess.de>

Unternehmertelefon
zusätzlich erreichen 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. Verkaufsangebot/Kaufgesuch
3. Deal Report
4. Steuer-/Rechtstipp

1. Newsticker

M+A-Versicherung erhöht Erfolgchancen für Verkaufsverhandlungen

Bei Unternehmenstransaktionen spielen für den Käufer umfassende Garantien eine wichtige Rolle. Garantien erzeugen allerdings einen Interessenskonflikt: Der Käufer möchte sich vor unbekanntem finanziellen Gefahren aus der Unternehmenstransaktion schützen; der Verkäufer den vollen Kaufpreis ohne zukünftige Verbindlichkeiten realisieren. In dieser Situation bieten Spezial-Versicherungen zu Kaufvertragsgarantien sowie Steuer- und Rechtsstreitigkeiten die Möglichkeit, sich gegen Nachteile im Zusammenhang mit Verletzungen einer vom Verkäufer abgegebenen Garantie oder Freistellungsverpflichtung abzusichern. Stolpersteine werden auf den Versicherer ausgelagert, um eine vertragliche Einigung über den Kaufvertrag zu befördern.

Diese Versicherungsmöglichkeiten gibt es schon seit den 80er Jahren. Sie waren hierzulande allerdings kaum bekannt, zu teuer und es war zu langwierig, die Deckung am Versicherungsmarkt zu beschaffen. Das hat sich inzwischen zum Positiven geändert. Eine heute realistische Mindestprämie von 50-60 T€ klingt zwar auf den ersten Blick immer noch hoch – wenn damit aber ein Kaufvertrag mit einem Kaufpreis von z. B. einer Million Euro oder mehr überhaupt erst zustande kommen kann, ist dieser Rettungsanker Gold wert.

Con|cess M+A-Partner arbeitet auf diesem Spezialgebiet mit der ConTrust GmbH, einem erfahrenen unabhängigen Versicherungsmakler und Risikoconsultant für Industrie, Handel und Gewerbe, zusammen und kann Sie mit rascher Risikoprüfung und konkreten Versicherungsangeboten für erfolgreiche M+A-Verhandlungen versorgen.

2. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Dienstleistungsunternehmen für Generalisten

Wir bieten einen Betrieb im zentralen Ballungsgebiet in Deutschland an, der seit Jahrzehnten im Schulungsbereich tätig ist und inzwischen ein eigenes, urheberrechtlich geschütztes Weiterbildungskonzept mit Leistungskontrolle entwickelt hat. Dieses richtet sich an Betriebe ab 1000 Mitarbeiter und ist eine Mixtur aus Präsenzveranstaltungen und e-Learning. Wegen Umorientierung wird hier ein Nachfolger gesucht, der das vorhandene Kundenpotenzial pflegen und entwickeln kann.

Durch eine weitere Aktivität – Technische Dienstleistungen für Netzbetreiber – und die damit verbundene Kündigung eines sehr großen Kunden, ist es in diesem Betrieb unruhig geworden. Ersatzkundschaft ist schon akquiriert und ein Versuchsauftrag läuft bereits, der nach erfolgreicher Testphase einen 7-stelligen Umsatz generiert. Auch dieser Bereich sieht vielversprechend aus und muss mit Organisationstalent weiter ausgebaut werden.

Der Eigentümer steht selbstverständlich für eine ausreichend lange Einarbeitungszeit zur Verfügung. Die finanziellen Modalitäten sind verhandelbar. Ebenso kann jeder Bereich einzeln erworben werden, sollte ein Kaufinteressent keine Verwendung für das Gesamtpaket haben.

Unsere Chiffre-Nummer: D118 02 0280

3. Deal Report

Grundlegende Aspekte eines erfolgreichen Unternehmensverkaufs

An dieser Stelle sind Sie es gewohnt, den aktuellen Fall eines erfolgreichen Unternehmensverkaufs geschildert zu bekommen. Sicherlich könnten wir hier den x-Hundertsten Fall präsentieren, möchten an dieser Stelle jedoch einmal auf die grundlegenden Aspekte eines erfolgreichen Verkaufs eingehen.

Unternehmensverkauf ist prinzipiell kein Zufall, sondern stets das Ergebnis einer professionellen, planvollen und kompetenten Vorgehensweise, die bestimmten logischen und sachlichen Prozessabfolgen unterliegen muss. Dazu gehören:

1. Die analytische, schonungslose Bewertung der Ausgangslage, des Ist-Zustands und daraus abgeleitet

Service

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

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Dipl. Bw. Timo Lang
con|cess Marburg
Am Köppel 18 a
35236 Breidenbach
Tel. : 06465 / 9138-48
Fax : 06465 / 9138-49
<http://marburg.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

Einzelhandel
Ein Spezialbetrieb für Wintergärten und Überdachu...

Gastronomie
Ein Gastronomiebetrieb steht altersbedingt zum ...

Maschinenbau
Das inhabergeführte Unternehmen ist in den Berei...

Maschinenbau
Das Unternehmen entwickelt, plant und fertigt ...

Erbringung von wirtsch...
Fullservice Handelsmarketing- und Produktionsagen...

Großhandel
Das Großhandelsunternehmen sucht einen strategisc...

Maschinenbau
Groß- und Einzelhandel mit

die Beantwortung der Frage, wie ein marktfähiges Angebot beschaffen sein muss.

2. Die Erstellung eines Plans zur Umsetzung des Vorhabens inkl. Festlegung der Deal-Struktur, der Rolle des Verkäufers nach Verkauf und der Bewertung des Unternehmens zur Ermittlung eines marktfähigen Preises. Ein Angebot ohne Preis ist kein Angebot, sondern nur eine Einladung zu endlosen, fruchtlosen Debatten. Dazu ist auch eine Überlegung zu den Anforderungen an einen Erwerber erforderlich. Welche Voraussetzungen muss dieser mitbringen?
3. Eine schriftliche, ausführliche und verständliche Beschreibung des Angebots, des Vorhabens und der Absichten, in die alle bereits genannten Punkte eingehen inkl. Beschreibung des idealen Erwerbers.
4. Erst dann die Zielgruppenermittlung, Interessentenansprache und deren Bearbeitung. Es kommt nicht jeder für jeden Fall in Frage.
5. Die Auswahl geeigneter Interessenten inkl. Bonitäts-, Eignungsprüfung verbunden mit einer Motivforschung und Plausibilitätsprüfung für das Interesse. Nach der Auswahl beginnen der Einstieg in Gespräche und Verhandlungen. Jedoch nicht endlos, sondern nach bestimmten zeitlichen Vorgaben.
6. Bei Einigung sind vorvertragliche Abmachungen vorzunehmen, üblicherweise in einem Letter of Intent abgefasst, der auch gleichzeitig einen Maßnahmenkatalog zur weiteren Vorgehensweise mit Zeitrahmen enthält. Wer macht wann was?
7. Letztlich folgt die Ausarbeitung und Unterzeichnung eines Kaufvertrages, wobei diesbezüglich auf marktübliche Forderungen beider Vertragsseiten Rücksicht zu nehmen ist.

Eine falsche Reihenfolge und Nichtbeachtung wesentlicher Kriterien der beschriebenen Maßnahmen führt unweigerlich zum Misserfolg.

4. Steuer-/Rechtstipp

Umsatzsteuer

Das Finanzgericht Münster hat mit seinem Urteil 15 K 2469/13 vom 09.09.2014 entschieden, dass der Empfänger einer Gutschrift eine zu Unrecht ausgewiesene Umsatzsteuer nach § 14c Abs. 2 UStG dann schuldet, wenn er sich die Gutschrift zu eigen gemacht hat. Diese Vorschrift gilt auch, wenn aufgrund anderer Vorschriften keine gesetzliche Umsatzsteuer angefallen wäre. Zu eigen machen heißt in diesem Fall, dass der Gutschriftsempfänger den Beleg abgezeichnet und zurückgesandt hat.



BDU



DNHK

Produkten im Seilbahnw...

[Vermittlung und Überla...](#)

Das hier angebotene Unternehmen vermittelt erfolg...

[Metallerzeugnisse](#)

Das Unternehmen ist seit vielen Jahren tätig ...

weitere Angebote



**Besuchen Sie uns auf
www.concess.de**

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 Concess Marketing und Verwaltungs GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer Hans-Peter Gemar, Hans-Henny-Jahnn-Weg 49, 22085 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 270 700 23
E-Mail: info@concess.de
Handelsregister: Amtsgericht Hamburg HRB 72194
USt-IdNr.: DE204141634

[Datenschutzhinweise](#)

[Disclaimer / Haftungsausschluss und Risikohinweise:](#)

Indirekte sowie direkte Regressinanspruchnahme 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 öffentlicher Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Die in unseren Newslettern oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen somit keinerlei Haftungsobligo.