



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenn wir es nicht groß feiern, wollen wir es nicht unerwähnt lassen: die con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH besteht seit 25 Jahren. Wie alles anfing und wie con|cess zum führenden Netzwerk von M&A-Experten im gesamten DACH-Raum wurde, davon berichtet Geschäftsführer Gunter Klippel, immerhin seit 17 Jahren dabei, im aktuellen KLARTEXT-Interview. Daneben stehen in diesem Newsletter wie immer jede Menge Tipps und Ratschläge rund um Unternehmenstransaktionen.

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

1.200

Über 1.200 erfolgreiche Nachfolge-Vermittlungen hat unsere Partnerschaft in den letzten 25 Jahren durchgeführt – ein Grund für uns, dies als Zahl des Monats zu nennen.

Frage des Monats

Wie lange dauert eigentlich ein Transaktionsprozess?

Nicht selten dauert ein Unternehmensverkauf von der ersten Idee bis zur Unterschrift unter dem entsprechenden Vertrag drei Jahre – gescheiterte Erstversuche ohne M&A-Berater inklusive. Mehr als 70 Prozent der hausgemachten Unternehmensverkäufe gehen schief. Wie aufwändig eine Transaktion ist, unterscheidet sich erheblich von Unternehmen zu Unternehmen. con|cess M+A-Partner investieren zwischen 70 und mehr als 500 Stunden in ein Mandat.

KLARTEXT von Gunter Klippel, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

„Zusammen Erfolg haben – mit fachlicher und emotionaler Kompetenz“

Herr Klippel, in diesem Jahr besteht das con|cess M+A-Beraternetzwerk seit 25 Jahren. Zeit für einen Rückblick. Wie hat damals alles angefangen?

Gunter Klippel: Ich bin zwar „erst“ seit 17 Jahren dabei, aber die Gründer des Netzwerkes haben lebhaft von den Anfängen berichtet. Anlass für die Gründung war nämlich die sehr schlechte Erfahrung, die sie mit einem M&A-Franchisesystem und dem Franchisegeber gemacht haben. Sie nutzten ein Sonderkündigungsrecht und gründeten mit insgesamt acht Kooperationspartnern in ganz Deutschland die con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH.

Was ist das Besondere an con|cess, das Netzwerk ist ja schnell der im deutschsprachigen Raum führende Zusammenschluss von M&A-Experten geworden?

Die Besonderheit von con|cess war und ist, dass einerseits alle Berater selbstständig und gleichberechtigte Gesellschafter sind, eine wichtige Konsequenz aus der Franchise-Erfahrung. Gleichzeitig sind alle Partner durch Kooperationsverträge miteinander verbunden, so dass die Mandanten jedes Partners von der enormen Menge an Kompetenz, Erfahrung und Kontakten des gesamten Netzwerkes profitieren. Der Erfolg gab den Gründern recht, es gibt keine Beratergruppe im deutschsprachigen Raum, die so lange in derselben Struktur am Markt ist, heute flächendeckend mit 15 Partnern in rund 25 Büros in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Jeder arbeitet in seiner Region individuell, wie es am besten passt, die Beratungsqualität ist aber an allen Standorten gleich hoch. Das Prinzip steckt auch in unserem Namen: con ist lateinisch und heißt „zusammen“, cess verweist auf das englische success, also zusammen Erfolg haben, für uns und unsere Mandanten.

Lesen Sie das ganze [KLARTEXT-Interview...](#)

Fit für die Nachfolge?

Der Unternehmens-Selfcheck: Personalstruktur

Optimalfall: Mit allen wesentlichen Aufgaben sind gut qualifizierte und seit mehreren Jahren im Unternehmen tätige Beschäftigte betraut, von denen niemand älter als 60 Jahre sein sollte. Wenn doch, wird ein Nachfolger bereits eingearbeitet. Es gibt keine wesentlichen übertariflichen Verpflichtungen und keine wesentlichen Kündigungsschutzregelungen. Die Altersvorsorgemaßnahmen beschränken sich auf Gehaltsumwandlungen.

Was Sie tun sollten, wenn dies nicht der Fall ist, [lesen Sie hier!](#)

Inside M+A

Das sollten Sie während des Nachfolgeprozesses tun (oder besser lassen!)

Vertraute sind gut, Experten sind besser. In der zeitraubenden Akquisitionsphase holen Unternehmensverkäufer gerne bekannte Gesichter ins Boot, beispielsweise Steuer- und Bankberater. Sie sind zur Verschwiegenheit verpflichtet, einen großen Nutzen bringen sie selten. Beide Berufsgruppen leben von ihrem Kerngeschäft, ausgewiesene M&A-Experten sind sie selten. Weder haben sie eine umfassende Datenbank von potenziellen Käufern noch kennen sie sich mit aktiver Vermarktung aus. Außerdem haben Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Bankberater die – nicht unberechtigte – Sorge, dass sie bei einem Wechsel der Unternehmensführung ihr mitunter langjähriges Mandat verlieren. Bekommen Verkaufswillige also von ihren Vertrauten ein, zwei brauchbare Kontakte übermittelt, sollten sie froh sein, aber auch wissen, dass das zu wenig ist.

Diese und viele Tipps mehr stehen im Ratgeber Unternehmensverkauf der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, zu bestellen über die Website [www.concess.de](#)

Der kleine M+A-Duden:

Partner, der

Substantiv maskulin.

Bedeutung: Person, die mit anderen etwas gemeinsam [zu einem bestimmten Zweck] unternimmt, sich mit anderen zusammen tut;

Synonyme: Mitspieler, Teilhaber, Sozium, Kompagnon;

M+A-Sprech: Partnerschaftlich ist das Verhältnis eines guten M&A-Beraters zu seinem Mandanten. Unabhängig von der umfassenden Beratungsqualität und -intensität bedeutet das eine Beratung ohne Eigeninteresse. Der Antrieb sollte ausschließlich der bestmögliche Abschluss der Transaktion inkl. der bestmöglichen

Zukunftsaussichten für das Unternehmen sein. Partnerschaftlich organisiert ist auch das mittlerweile seit 25 Jahren bestehende Netzwerk der con|cess M+A-Berater, der im deutschsprachigen Raum führende Zusammenschluss von Experten für Unternehmensnachfolge. Von der hohen Kompetenz, der vielseitigen Erfahrung und den umfangreichen Kontakten aller Partner profitiert jeder einzelne Mandant.

Sagen Sie es bitte nicht 😊 !

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Der Käufer kann aus dem Unternehmen deutlich mehr erwirtschaften.“ Verstanden wird: „Ich habe es nicht geschafft, Umsatz und Ertrag wesentlich zu steigern. Das soll jetzt doch bitte jemand anderes versuchen.“

**Manche Floskeln von Verkäufern in Verhandlungen begleiten erfahrene M+A-Berater seit Jahr und Tag. Potenzielle Käufer verstehen, wie sie wirklich gemeint sind, und das ist für die Nachfolgesuche selten hilfreich.*

Angebot des Monats

Kunststoffverarbeitung: Etablierter Mittelständler mit modernen Maschinen, voll digitalisierter Produktion und internationaler Aufstellung

Im Rahmen der Altersnachfolge steht ein etablierter Hersteller von technischen Kunststoffteilen, montierten Systembaugruppen und Spritzgusswerken mit hoch moderner Maschinenausstattung und umfassend digitalisierter Produktion (Industrie 4.0) zum Verkauf. Er ist mit einem schon vor 25 Jahren erfolgreich aufgebauten Produktionsstandort in Osteuropa international aufgestellt und durch einen ungewöhnlich breit gefächerten Kundenstamm von einzelnen Branchen unabhängig. Dazu zählen Unternehmen beispielsweise aus der Automobilindustrie, der Medizintechnik oder dem Food Contact.

Die 2022 und 2023 branchenweit spürbaren Rückgänge in Umsatz und Ergebnis hat das Unternehmen überwunden, zuletzt hat sich die Auftragslage wieder deutlich verbessert. Der Verkauf inkl. Immobilie in Osteuropa erfolgt als Share-Deal, der Inhaber steht auf Wunsch für einen angemessenen Zeitraum zur Verfügung, um die reibungslose Übergabe des Unternehmens sicher zu stellen. Ideale Erwerber sind Strategen aus der gleichen oder angrenzenden Branchen, die das Unternehmen mit gutem Auftragspolster und hervorragend eingeschliffenen Prozessen für die internationale Expansion nutzen wollen.

Unsere Chiffre: 18745

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

06591 / 9899 809
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Liefert deutschlandweit: Ertragsstarkes Möbelhaus in exzellenter Lage

Ganz frisch als Asset-Deal auf dem Markt ist ein langjährig etabliertes und regional bekanntes Vollsortiment-Möbelhaus mit rund 70 Prozent Umsatz aus dem

Küchenverkauf in einer der touristisch attraktivsten Regionen in Sachsen-Anhalt. Es besteht seit mehr als 20 Jahren und hat sich zu einem regional bekannten Händler für Möbel und Küchen entwickelt. Die Käufer sind private und gewerbliche regionale und überregionale Kunden. Das Möbelhaus liefert nach ganz Deutschland.

Die Präsentationsfläche der ebenfalls zum Verkauf stehenden Immobilie erstreckt sich auf mehr als 3.600

Quadratmetern auf vier Ebenen mit barrierefreiem Zugang. Sie kann auf 5.760 Quadratmeter (sechs Etagen) erweitert werden. Das Grundstück umfasst knapp 5.000

Quadratmeter mit 40 Stellplätzen. Eine Solaranlage auf dem Dach deckt einen

großen Teil des Energiebedarfs des Möbelhauses ab, es ist zusätzlich mit LED-Beleuchtung und intelligentem

Kamerasystem ausgestattet. Der Inhaber möchte sein Unternehmen altersbedingt

abgeben und hat sich weitgehend aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen. Das kompetente Team stellt

den operativen Geschäftsbetrieb zuverlässig sicher.

Umsatz und Ergebnis des attraktiven Möbelhauses

entwickeln sich seit Gründung stabil, verschiedene

Optimierungen haben in den vergangenen Jahren zu

Umsatzwachstum und verbesserter Rohertragsmarge geführt.

Ideale Erwerber sind Strategen und andere Player aus der Branche, Existenzgründer

sowie Management-Buy-In-Kandidaten, ausdrücklich auch

Quereinsteiger, mit ausreichend Eigenkapital.

Unsere Chiffre 19681

Unternehmensberatung mit Monopolstellung in Spezialsegment

Aus Altersgründen steht im Rahmen eines Share-Deals eine sehr gut positionierte Unternehmensberatungs-GmbH mit einem spezifischen, höchst erfolgreichen

Beratungskonzept zum Verkauf. Das bundesweit

agierende, nicht standortgebundene

Unternehmen arbeitet mit einem kleinen Kernteam sowie

einem Pool von langjährigen freiberuflichen Beratern für

Konzerne genauso wie für Mittelständler mit in der Regel

deutlich mehr als 100 Beschäftigten. Die Berater

fokussieren auf einen besonderen Kostenbereich der

Unternehmen und bearbeiten erfolgsorientiert ausschließlich

dieses umfassende Themengebiet. Die Mandanten sind dabei nachhaltig mit

eingebunden.

In den vergangenen Jahren lag die Ertragsmarge (EBIT) bei

rund 45 Prozent des Umsatzes. Die Unternehmensberatungs-

GmbH lebt von ihrem hervorragenden Ruf und

Empfehlungen. Bei entsprechend aktiviertem

Vertrieb lässt sich der Umsatz mindestens verdoppeln.

Idealer Erwerber ist ein Beratungsunternehmen, das

mit einem weiteren Kompetenzfeld wachsen will.

Auch für Personalmanager, Geschäftsführer und

Vorstände mit entsprechendem Hintergrund und ausreichend Eigenkapital

bietet es ausgezeichnete Perspektiven als Existenzgründer. Das

Unternehmen kann an einem beliebigen Standort in

Deutschland weitergeführt werden.

Unsere Chiffre: 19586

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage