



Sehr geehrte Damen und Herren,

pünktlich zur Sommerpause dieses Newsletters melden die con|cess-Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz eine ganze Reihe an Verkaufsobjekten und Unternehmenstransaktionen, die sie zuletzt erfolgreich begleitet haben. Eine kleine Auswahl stellen wir in aktuellen Deal-Reports vor. Das Signal ist klar: Unabhängig von der Wirtschafts- und der allgemeinen Weltlage ist es immer möglich, ein Unternehmen erfolgreich zu (ver-)kaufen. Sprechen Sie uns an!

Wir wünschen Ihnen eine schöne Sommerzeit! Der nächste Newsletter erscheint Anfang September.
Ihr con|cess Team

Neuigkeiten von con|cess

Matthias Pesch ist neuer con|cess-Partner in München

Mit Matthias Pesch begrüßen wir einen neuen Partner im con|cess-Büro München, zuständig für den Großraum München, Oberbayern, Chiemgau, das Berchtesgadener Land, Kempten, Augsburg, Aalen, Göppingen und bis nach Esslingen. Er löst Alexander Reichel ab, der unser Netzwerk verlassen hat. Der 55-jährige Matthias Pesch ist ausgewiesener Praktiker mit einer mehr als 30jährigen Erfahrung als Unternehmer und Berater von mittelständischen Unternehmen.

[Mehr erfahren](#)

Frage des Monats

Isst das Auge mit?

Ja, auch bei Unternehmen, die vor der Transaktion per Due Diligence bis ins kleinste Detail durchleuchtet werden, kommt es bei der Käuferwerbung auf einen guten optischen Eindruck an. Das beginnt konkret mit der Firmenfassade, Ordnung auf dem Betriebshof, aufgeräumten Arbeitsplätzen.

[weiter lesen](#)

Deal Report 1

Im Hürdensprint ins Ziel

Weniger als fünf Monate von der Beauftragung bis zum Abschluss hat es gedauert, bis der Verkauf einer Unternehmensberatung aus Baden-Württemberg an zwei ehemalige Bankmanager im Mai dieses Jahres in trockenen Tüchern war.

[Zum Deal Report](#)

Deal Report 2

Zwei Welten zusammengebracht

Mit dem von den Schweizer con|cess M+A-Partnern Thomas und Stefan Saner erfolgreich begleiteten Verkauf der Anteile der Verbier Hospitality SA an die weltweit aktive Savills-Gruppe baut der an der Londoner Stock Exchange gelistete internationale Immobilienberater sein europäisches Netzwerk für Wohnimmobilien weiter aus.

[Zum Deal Report](#)

Deal Report 3

Miteinander zum Kunden-Mehrwert

Mit der Übernahme der Hutmarke LOEVENICH durch die V. Fraas GmbH gingen zwei renommierte Branchenspezialisten Anfang Juni eine starke Partnerschaft ein. Manfred Rinderer, con|cess M+A-Partner Bonn und Geschäftsführer der con|cess Marketing- und Verwaltungs GmbH hat die Transaktion erfolgreich begleitet.

[Zum Deal Report](#)

Fit für die Nachfolge

Der Unternehmens-Selfcheck: Produkt- und Leistungsgestaltung

Optimalfall: Die Geschäftsleitung mit den Verantwortlichen für Vertrieb, Technik, Produktion, kaufmännische Themen und Marketing diskutiert und entscheidet in regelmäßigen Meetings über die Weiterentwicklung der Produkt- und Leistungsgestaltung des Unternehmens. Basis dafür sind Markt- und Kundendaten sowie technische Trends.

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)

Ein chinesisches Sprichwort lautet: „Das schnellste Pferd kann ein im Zorn gesprochenes Wort nicht einholen.“

[weiter lesen](#)

Der kleine M+A-Duden

Branche, die

Substantiv feminin.
Bedeutung: Wirtschafts- oder Geschäftszweig;
Synonyme: Bereich, Sektor, Sparte, Teilgebiet; Herkunft: französisch Branche vom altprovenzalischen Zweig, Arm, vom spätlateinischen branca (Pranke);

[mehr lesen](#)

Sagen Sie es bitte nicht 😊 !

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Wir haben zwar ‚alte‘ Maschinen, aber die halten sicher noch fünf bis zehn Jahre.“ Verstanden wird: „Wir haben einen erheblichen Investitionsstau. Der Käufer wird zukünftig stark investieren müssen, sonst springen auch die letzten Kunden noch ab.“

*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.

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

[06591 / 9899 809](tel:065919899809)
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Österreich:

Recyclingunternehmen mit exzellentem Know-how und Potenzial

Zum Verkauf steht ein in der Mitte Österreichs stationiertes, hoch spezialisiertes Recyclingunternehmen mit rund einem Dutzend Mitarbeiter und einem ortsansässigen gewerberechtlichen Geschäftsführer. Es wurde 2003 gegründet und verfügt heute über langjährig gewachsenes, exzellentes verfahrenstechnisches Knowhow, viele namhafte Industrie-Stammkunden und reichlich Entwicklungs-potenzial. Auf dem großflächigen, firmeneigenen Unternehmensstandort befinden sich neben den Produktionshallen ausreichend Lagerflächen drinnen und draußen. Die Betriebsliegenschaft steht im Besitz der GmbH und soll mitverkauft werden.

Chiffre 19641

Unternehmen der Umwelttechnik und mehr

Unsere Unternehmensbörse umfasst eine breite Palette von Branchen, darunter derzeit Unternehmen der Umwelttechnik, Fahrzeugbau und Motorradtechnik. Besonders hervorzuheben sind Unternehmen, die sich auf die Entwicklung, Konstruktion, Produktion und den Handel von Anlagen zur Stromerzeugung durch Nutzung regenerativer Energien spezialisiert haben. Zudem bieten wir derzeit auch Firmen an, die Notrufsignal- und Lichtanlagen für Pflege- und Behinderteneinrichtungen sowie Kliniken produzieren. Diese Vielfalt ermöglicht es Ihnen, genau das passende Unternehmen für Ihre Investitionen zu finden oder Ihr Unternehmen an einen idealen Käufer zu verkaufen.

Ob erkaufen oder kaufen ...

... unsere mehrfach ausgezeichnete [Unternehmensbörse](#) hat ständig rund 200 Verkaufsmandate bzw. 2.500 geprüfte Käufer im Portfolio. Schauen Sie gerne regelmäßig vorbei!

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage



con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH
Saarstr. 9A
55590 Meisenheim

Tel.: 06131 921240
Fax: 06131 921241
www.concess.de
info@concess.de

HRB 23379, AG Frankfurt
UST-IdNr.: DE204141634