



Sehr geehrte Damen und Herren,

Land auf, Land ab bleibt die Stimmung in vielen Bereichen der deutschen Wirtschaft düster. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) leiden unter überbordender Bürokratie bei gleichzeitiger Konsumflaute und dem Fachkräftemangel. Nicht wenige werfen hin und suchen eine neue Herausforderung. Eine neue Herausforderung suchte auch der neue Münchener con|cess-M+A Partner Matthias Pesch, der nach mehr als drei Jahrzehnten sein eigenes, gut laufendes produzierendes Unternehmen verkaufte und seitdem erfolgreich Transaktionen begleitet. Wir stellen ihn in dieser Ausgabe genauer vor. Außerdem finden Sie wie immer zahlreiche Tipps und Hinweise rund um Unternehmenskäufe und -verkäufe.

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

2,1 Prozent weniger neu gegründete Gewerbe

Die Risikobereitschaft und Lust am eigenen Unternehmen leidet unter der aktuellen Wirtschaftslage. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) waren die Neugründungen von Gewerben im 1. Halbjahr 2024 mit rund 310 900 um 2,1 % niedriger als im 1. Halbjahr 2023. Die Gesamtzahl der Gewerbeanmeldungen sank um 2,0 % auf rund 373 800.

Zu Gewerbeanmeldungen zählen neben Neugründungen auch Betriebsübernahmen (z.B. Kauf oder Gesellschaftereintritt), Umwandlungen (z.B. Verschmelzung oder Ausgliederung) und Zuzüge aus anderen Meldebezirken.

Termine

10.10.24: Unternehmensnachfolge-Tag „Der gelungene Generationenwechsel“

Welche Vorbereitungen aus betriebswirtschaftlicher und juristischer Sicht für eine erfolgreiche Unternehmenstransaktion nötig sind, dazu referiert con|cess M+A-Geschäftsführer Manfred Rinderer aus seiner reichhaltigen Erfahrung im Rahmen des nächsten Unternehmensnachfolge-Tages am 10. Oktober in Niederkassel.

[weitere Informationen.](#)

Neuigkeiten von con|cess

Womanpower für Mitteldeutschland, mehr Manpower in Norddeutschland

Jana Köhne leitet das con|cess-Büro Mitteldeutschland, Dr. Christian Heimann ergänzt das Hamburger con|cess-Büro. Damit gehen Jana Köhne und Dr. Christian Heimann den nächsten Schritt in der langfristig vorbereiteten Unternehmensübergabe.

[weiter lesen.](#)

Frage des Monats

Asset oder Share?

Asset oder Share Deal – welche Übergabeform passt zu Ihrem Unternehmensverkauf? Erfahren Sie in unserem aktuellen Beitrag, welche steuerrechtlichen und strategischen Unterschiede es gibt!

[weiter lesen.](#)

Deal Report

Perfekte Partnerschaft im Marketing!

Unser Berliner M+A-Partner Norbert Richter hat eine erfolgreiche baden-württembergische Marketingagentur und eine deutsch-österreichische Holdinggesellschaft zusammengeführt. Eine Partnerschaft, die beide Unternehmen optimal ergänzt!

[Erfahren Sie mehr](#) über diese ideale Verbindung und das Potenzial für künftiges Wachstum.

Wir wie Sie!

Das ist con|cess, zum Beispiel in München

Zu hundert Prozent passt der Name dieser Rubrik „Wir wie Sie!“ – und damit eine Grundphilosophie des con|cess-Netzwerkes – auf den neuen con|cess M+A-Partner in München: Vor seiner Beratertätigkeit war Matthias Pesch mehr als 30 Jahre selbst Unternehmer, als Geschäftsführender Gesellschafter im eigenen produzierenden KMU mit rund 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

[weiter lesen.](#)

Inside M+A

Perspektivwechsel für erfolgreiche Verhandlungen

„Walk a mile in my shoes“ – ein Elvis-Klassiker, der bei der Besprechung des Kaufvertragsentwurfes zwischen Käufer und Verkäufer im Hintergrund laufen sollte. Denn bei Kaufverträgen zwischen Käufer und Verkäufer ist gegenseitiges Verständnis der Schlüssel zu einer fairen Einigung.

Warum ein Perspektivwechsel bei Garantien und Haftungen essenziell ist und wie M&A-Berater für Ausgewogenheit sorgen, [lesen Sie hier.](#)

Der kleine M+A-Duden

Kredit, der

Substantiv maskulin.

Bedeutung: befristet zur Verfügung gestellter Geldwert, Spielraum für Zahlungsaufschub, finanzielle Vertrauenswürdigkeit

Synonyme: Anleihe, Darlehen, Hypothek; Herkunft: französisch crédit / italienisch credito / lateinisch creditum = auf Treu und Glauben Anvertrautes, von credere = glauben;

[weiter lesen](#)

Sagen Sie es bitte nicht 😊!

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Unsere Firma verfügt über viele Euro im Anlage- und Umlaufvermögen.“ Verstanden wird: „In einer sehr kapitalintensiven Branche wie unserer müssen beträchtliche Teile des steuerlichen Gewinns in den Betrieb reinvestiert werden. Sie sind nicht als Netto-Cash-Flow bzw. Unternehmensgewinn an den Inhaber ausschüttungsfähig.“

*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:0659179899809)
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Erfolgreicher Meisterbetrieb für Fenster, Türen, Sonnenschutz und mehr

Ein umfassendes Leistungsspektrum im Vertrieb und dem Einbau bzw. der Montage von Fenstern, Türen, Sonnenschutz und Wintergärten bietet eine GmbH aus Brandenburg mit ihrer rund 20-köpfigen Belegschaft, die aktuell einen Käufer sucht. Der operativ geschäftsführende Gesellschafter stellt im Rahmen einer frühzeitigen Nachfolgeregelung 100 Prozent seiner Geschäftsanteile im Rahmen eines Share Deals cash and debt free zum Verkauf. Er steht für eine qualifizierte Einarbeitung des Erwerbers und bei Bedarf einer sporadischen beratenden Tätigkeit bereit. Der Inhaber hat über die Jahre eine sehr gut funktionierende zweite Reihe etabliert inkl. fähiger, langjährig beschäftigter Stellvertreterin und Prokuristin.

Das Unternehmen hat eine sehr stabile Umsatz- und Ertragslage und bspw. 2023 rund 400 Kunden gewonnen. Zu einem großen Teil bestehen längerfristige Kundenbeziehungen mit Anschlussaufträgen und ohne Abhängigkeiten von einzelnen größeren Auftraggebern. Ideale Erwerber sind Branchenakteure, Holdings bzw. Family Offices sowie Existenzgründer mit Knowhow und ausreichendem Eigenkapital. Dieses sollte bei ca. 1 Million Euro liegen. Die Betriebsimmobilie und das Grundstück sind Eigentum des Inhabers. Die Geschäftsräume können zu marktüblichen Konditionen angemietet oder erworben werden.

Chiffre 19752

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.

Chiffre 19718 und 19720

Ob verkaufen 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



BETRIEBS  BÖRSE



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

[Impressum](#) | [Datenschutz](#)
[Newsletter Abbestellen](#)