



Sehr geehrte Damen und Herren,

Wirtschaftskrise, Insolvenzen, Standortnachteil Deutschland, schwierige Zeiten für den Mittelstand – diese und ähnliche Stichworte, die aktuell die politische Landschaft und den wirtschaftlichen Alltag vieler – insbesondere kleiner und mittelständischer – Unternehmen prägen, haben wir in diesem Jahr auch in unserem Newsletter behandelt. In jeder einzelnen Ausgabe sind wir aber auch zu dem Schluss gekommen, den wir in unserem M&A-Geschäft nahezu jeden Tag erleben: In etlichen Branchen lassen sich gut aufgestellte Unternehmen, deren Inhaber sich frühzeitig mit der Nachfolge beschäftigt haben und kompetent beraten lassen, erfolgreich verkaufen. Das wird auch 2025 sein, da sind wir uns sicher.

In diesem Sinne verabschieden wir uns für dieses Jahr von Ihnen! Wir wünschen frohe Weihnachten und ein gutes, friedliches und erfolgreiches neues Jahr.

Ihr con|cess Team

Zahl des Monats

- 12,4 Prozent

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes ist der reale, also preisbereinigte Auftragseingang im Bauhauptgewerbe im September 2024 gegenüber dem von umfangreichen Großaufträgen geprägten August 2024 kalender- und saisonbereinigt um 12,4 Prozent gesunken. Besonders betroffen ist der Hochbau mit einer Reduktion um 13,6 Prozent, beim Tiefbau waren es 11,6 Prozent.

Neuigkeiten von con|cess

Gunnar Vages neuer con|cess-Partner

Mit dem 45-jährigen Gunnar Vages hat das M&A-Partnernetzwerk einen neuen hoch qualifizierten und vielseitig praktisch erfahrenen Berater für die Regionen Kassel, Siegen und Würzburg gefunden. Gunnar Vages ist Diplom-Kaufmann mit einem zusätzlichen Master-Abschluss in European Labour Studies und dem Fokus auf Unternehmensrestrukturierungen. Umfassende operative Erfahrung hat Gunnar Vages in unterschiedlichen Positionen in mittelständischen Unternehmen aus dem Bankwesen, Foodbereich sowie Baugewerbe und Umwelttechnik gewinnen können – als Personal- und Organisationsleiter genauso wie als kaufmännischer Geschäftsführer. All diese Kenntnisse bringt er nun vom Büro Kassel aus zum Besten für die con|cess-Mandanten ein, als kompetenter Berater, Sparringspartner und Ratgeber rund um alle Aspekte von Unternehmens-Transaktionen.

KLARTEXT Interview

„Pensionszusagen und betriebliche Altersvorsorge können Hypothek oder sogar Deal-Breaker im Nachfolgeprozess sein!“

Peter Schrade, neuer con|cess-M+A Partner, erklärt im Interview, wie unklare Regelungen bei Pensionszusagen und betrieblicher Altersvorsorge den Unternehmensverkauf blockieren – und wie man frühzeitig gegensteuern kann.

[Mehr erfahren](#)

Deal Report

Mit geballter con|cess M+A-Power zum Deal

Der jüngste Deal von con|cess M+A-Geschäftsführer Manfred Rinderer zeigt: Auch ein steiniger Weg führt zum Erfolg – mit Beharrlichkeit, Konsequenz und guter Beratung. Verkauft wurde ein Nischenbetrieb im Bereich der Metallbearbeitung, gegründet 1937 und in dritter Generation familiengeführt..

[Zum Deal Report](#)

Frage des Monats

In welchen Branchen sind zum Verkauf stehende KMUs derzeit besonders gefragt?

Unverändert viel Bewegung mit dem Versuch, Unternehmen zu bündeln, ist im Bereich Bau und Baunebengewerbe sowie bei den Handwerksdienstleistungen zu verzeichnen. Hier sind Unternehmen mit einer gewissen Mindestgröße weiterhin sehr gefragt. Hohe Preise werden bei den IT- und Softwareunternehmen gezahlt. Bei den Handelsunternehmen fokussiert das Interesse vor allem auf Geschäftsmodelle im Online-Handel, insbesondere solche mit eigenständigen Online-Shops, die unabhängig von eBay oder Amazon agieren können.

Inside M+A

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

Wer den Prozessablauf eines Unternehmensverkaufs kennt, ist eher davor gefeit, den Zeitaufwand zu unterschätzen oder den zweiten vor dem ersten Schritt zu tun. Erst wenn diese zehn Schritte sorgfältig, professionell und mit der nötigen emotionalen Distanz gegangen sind, kann ein Unternehmen erfolgreich verkauft werden: 1. Bestandsaufnahme (insbes., ob der richtige Zeitpunkt zum Verkauf erreicht ist); 2. Verkaufsangebot; 3. Kaufpreisbestimmung; 4. Rechtliche und steuerliche Situation bedenken; 5. Zielgruppenermittlung; 6. Akquisitionsphase; 7. Erstgespräche und Verhandlungen; 8. Letter of Intent (LOI); 9. Due Dilligence; 10. Kaufvertrag.

Diese und viele Tipps mehr sind im con|cess [Ratgeber Unternehmensverkauf](#) nachzulesen.

Der kleine M+A-Duden

Belegschaft, die

Belegschaft; *Substantiv feminin*;
Bedeutung: Gesamtheit der Beschäftigten in einem Betrieb;
Synonyme: Bedienstete, Angestellte, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer;
Herkunft: veraltet von belegen = ein Berg- / Hüttenwerk betreiben; M+A-Sprech:

[weiter lesen](#)

Sagen Sie es bitte nicht 😊 !

Die Floskel des Monats und was sie wirklich bedeutet*

„Auch mein Steuerberater meint, dass mein Unternehmen einen deutlich höheren Wert hat, als Sie an Kaufpreis anbieten.“ Verstanden wird: „Der Steuerberater des Verkäufers hat Sorge, dass er bei einem Unternehmensverkauf das Mandat für die laufende Buchführung, Bilanz etc. verliert und will daher alles so belassen, wie es ist.“

*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

Angebot des Monats

Hochwertigste Nahrungsergänzungsmittel, Arzneimittel und Kosmetika

Im Zuge einer Altersnachfolge stehen 100 Prozent der Geschäftsanteile an einem hoch rentablen Nahrungsergänzungsmittel, Pharmazie- und Kosmetikprodukte herstellenden Unternehmen im Rahmen eines Share-Deals zum Verkauf. Gegründet 2009 hat es einen sehr hohen Entwicklungsstand und ein großes Portfolio frei verkäuflicher Arzneimittel, Kosmetika und hochwertigster Nahrungsergänzungsmittel. Die Produkte werden unter Kunden-Markennamen im Apotheken- und Direktvertrieb, an verschiedene B2B-Partner und unter zum Teil geschützten Eigenmarken vertrieben. Alle wurden aus dem einmaligen langjährigen und umfangreichen Wissen und der Forschung des Inhabers entwickelt – unter Verwendung natürlicher Komponenten bei höchster Qualität.

Das Unternehmen steht an einer entscheidenden Wegmarke: Zahlreiche neue innovative und marktreife Top-Produkte sind neu am Markt bzw. stehen kurz vor der Einführung. Durch den Aufbau einer eigenen Vertriebsstruktur kann ein sehr großes Skalierungspotenzial und deutliches Umsatzwachstum generiert werden.

Ideale Erwerber sind Kaufinteressenten, die das Unternehmen nachhaltig und langfristig weiterentwickeln möchten. Sie sind andere Player aus der Branche, die das eigene Geschäftsmodell schnell um ein großes und hochwertiges Portfolio ergänzen wollen, außerdem Mitbewerber zum organischen Wachstum, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften oder Family Offices sowie Existenzgründer oder Management-Buy-In-Kandidaten mit entsprechendem Know-how und ausreichendem Eigenkapital von bis zu 400.000 Euro.

Chiffre 19807

Ob kaufen oder verkaufen ...

... 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