



Sehr geehrte Damen und Herren,

mit alarmierenden Wirtschaftsnachrichten hat das neue Jahr begonnen: Zölle drohen den Handel weltweit einzuschränken, Deutschland bleibt in der Rezession und der „kranke Mann“ in Europa, massive Unsicherheit über die politische Zukunft hemmt derzeit Investitionsfreude und Unternehmensgeist. Auch die Nachfolgesuche wird da nicht einfacher, einem nahezu stabilen Käufermarkt stehen immer mehr potenzielle Unternehmensverkäufer gegenüber. Aktuelle Angaben der Förderbank KfW zufolge denkt sogar jedes vierte Unternehmen über eine komplette Geschäftsaufgabe nach. Hoffnung macht da die Erfahrung aus unserer täglichen Praxis als im deutschsprachigen Raum führendes M&A-Partnernetzwerk: Beschäftigen sich Unternehmer frühzeitig mit dem Verkauf, holen sie sich qualifizierte Beratung ins Boot und entscheiden nach Faktenlage und nicht nach Bauchgefühl, gibt es gute Chancen auf einen erfolgreichen Deal! Letzteres – Emotionen vs. Fakten – ist eines der Hauptthemen dieses Newsletters.

Ihr con|cess Team

con|cess noch internationaler:

Neues Büro in Polen eröffnet

Seit Jahresbeginn ist der vielseitig erfahrene polnische Unternehmensberater Jacek Garnowski neuer con|cess M+A-Partner. Jacek Garnowski ist Diplom-Elektroingenieur und hat in Wirtschaftswissenschaft und Management promoviert. Der 63-Jährige spricht fließend Deutsch und hat mehr als 30 Jahre Berufserfahrung in einem internationalen Geschäftsumfeld, unter anderem als GmbH-Geschäftsführer in Deutschland und Polen. Er ist darauf spezialisiert, Mandanten aus Polen und der DACH-Region während des gesamten grenzüberschreitenden Transaktionsprozesses zu begleiten und zu beraten. In einem [Interview](#) stellen wir unseren neuen Partner und den polnischen M&A-Markt genauer vor.

Zahl(en) des Monats

„Insgesamt denken 231.000 Unternehmen an eine Geschäftsaufgabe bis Ende des Jahres 2025. Dem gegenüber stehen rund 215.000 Unternehmen mit kurzfristigen Nachfolgewünschen im selben Zeitraum. Etwas über der Hälfte dieser Unternehmen können gute Erfolgsaussichten attestiert werden. Die Senior-Generation in den Führungsetagen im Mittelstand verbleibt immer länger im Unternehmen. Das Durchschnittsalter der aktuellen Inhabergeneration erreicht mit über 54 Jahren einen neuen Höchststand. Das verschärft den ohnehin bestehenden Engpass bei Unternehmensnachfolgen nochmals.“

Quelle: KfW Research – Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2024 vom 10.01.2025

Transaktionsprozess step by step

Teil 1 - Bestandsaufnahme

Der Anteil familieninterner Nachfolgen an den jährlich zehntausenden Übergaben in Deutschland geht kontinuierlich zurück, von mehr als 50 auf nur noch etwas über 30 Prozent. Es konkurrieren also immer mehr Unternehmen um Käufer. Umso wichtiger ist es, das zu verkaufende Unternehmen vor der Transaktion konkurrenzfähig zu machen.

[Mehr zur Bestandsaufnahme](#)

„Polen ist ein sehr guter Markt für Investitionen!“

Interview mit dem neuen con|cess M+A-Partner Jacek Garnowski

M&A in Polen – was deutsche Unternehmer wissen sollten! Unser neuer Partner Jacek Garnowski im Interview über Chancen und Herausforderungen.

[Lesen Sie das ganze Interview](#)

Zahlen, Fakten, Emotionen

Der Verkauf des eigenen Lebenswerks ist kein gewöhnlicher Deal – er ist ein Abschied, ein Neuanfang, oft eine Achterbahn der Gefühle. Unsere Experten verraten, worauf es im Nachfolgeprozess ankommt.

[Nachfolgeexperten zum Thema „Bauchgefühl“](#)

Deal!

Was lange währt, wird trotzdem win-win-win

Nach über zwei Jahren Verhandlungen ist die JoMi Gartenbau GmbH verkauft – mit Unterstützung der con|cess-Partner Norbert Richter und Sebastian Lange. Lesen Sie, warum sich Geduld und professionelle Begleitung auszahlen.

[Zum Deal Report](#)

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!

Zitat des Monats

„Stress und Emotionen sind, so verständlich sie beim Verkauf des eigenen Lebenswerkes auch sein mögen, ein schlechter Ratgeber, wenn es darum gehen muss, sachlich zu bleiben und auf vorhersehbare Argumente und Einwände souverän zu reagieren!“

Quelle: Ratgeber Unternehmensverkauf der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

[Direkt zum Buch](#)

Dos / Don'ts beim Unternehmensverkauf

Dos:

- Faktenreiches Exposé, realistischer Unternehmenswert, marktübliches Angebot
- Frühzeitig den Transaktionsprozess starten und ggf. das Unternehmen fit machen
- Viele Käufer und deren Motive kennenlernen

Don'ts:

- Das eigene Unternehmen und die Fähigkeit zum eigenhändigen Unternehmensverkauf überschätzen
- Zu früh und – dann gezwungenermaßen – überhastet verkaufen
- Sich zu schnell auf einen vermeintlich perfekt passenden Käufer fixieren

Details zu diesen und anderen Tipps finden Sie auch auf unserer Website [www.concess.de](#) auf [LinkedIn](#), im [„Ratgeber Unternehmensverkauf“](#) oder direkt bei Ihrem con|cess M+A-Partner.

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

06591 / 9899 809

[bonn@concess.de](#)

Angebote des Monats

Generalplaner für Industrie- und Wohnungsbau

Im Rahmen eines Share-Deals stehen 100 Prozent der Geschäftsanteile an einem renommierten Generalplaner im Raum Deutschland Nord-Ost zum Verkauf. Das rund 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter starke Unternehmen bietet das komplette Leistungsspektrum von der Planung des Entwurfs bis zur Baubetreuung für Neubauten, Instandsetzungen und Sanierungen oder Modernisierungen. Ein Team aus hoch kompetenten Ingenieuren, Architekten und Sachverständigen liefert die komplette Dienstleistungspalette für die Gebäudeplanung und Sanierung von Industrie-, Sonder- und Wohnungsbau, von der gebäudetechnischen Gesamtplanung über die Bauüberwachung und -leitung, Architektur- und Sachverständigenleistungen, Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordination, Projektsteuerung bis zur Energieberatung und Fachplanung für Hochbau und technische Gebäudeausrüstung.

Das Unternehmen wurde vor rund 30 Jahren gegründet und hat sich stetig weiterentwickelt – mit konstanten Umsätzen und steigenden Erträgen. Trotz schwierigen Marktumfeldes konnte es seine Betriebsleistung auch im vergangenen Jahr noch einmal steigern. Die Kundenbeziehungen sind sehr gut und langjährig, das Portfolio besteht vor allem aus Wohnbaugesellschaften und Wohnungsgenossenschaften. Nach langjährigem erfolgreichem Aufbau und der Führung des Unternehmens suchen die Gesellschafter einen geeigneten Kaufinteressenten, der das Unternehmen nachhaltig und langfristig weiterentwickeln möchte. Besonders geeignet ist es für andere Player aus dieser Branche, die das eigene Geschäftsmodell schnell weiterentwickeln wollen, für Mitbewerber, die durch Zukauf organisch wachsen möchten, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices, Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapitalausstattung von rund 1,7 Mio. Euro. Bei Bedarf steht der geschäftsführende Gesellschafter dem Unternehmen für eine gewisse Zeit weiterhin zur Verfügung.

Chiffre 19814

Medizintechnik-Spezialist sucht Investor

Die mehrheitliche Übernahme durch einen strategischen Käufer strebt dieses erfahrene, flexible und höchst innovative Medizintechnik-Unternehmen aus Baden-Württemberg an. Es zeichnet sich durch seine hohe Innovationskraft und Agilität aus und fokussiert sowohl auf maßgeschneiderte Lösungen als auch auf die Entwicklung neuer bahnbrechender Technologien. Neben der Produktentwicklung bietet das Unternehmen Beratungsdienstleistungen an, darunter die Analyse und Optimierung von Prozessen sowie die Integration moderner Technologien in bestehende Systeme. Auftraggeber sind Industrie, Hochschulen und Startups.

Das Unternehmen mit rund zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verfügt über die gesamte technische Ausstattung mit Labor und mechanischer Werkstatt, um den Aufgaben gerecht zu werden. Es können Vor-Serien oder Kleinserien der eigenentwickelten Produkte gefertigt werden. Die gemietete Gewerbeimmobilie befindet sich im Eigentum eines fremden Vermieters. Der Mietvertrag kann fortgesetzt werden. Selbstverständlich stehen die bisherigen beiden Geschäftsführer für eine Einarbeitung zur Verfügung und werden auch gern längerfristig beschäftigt bleiben. Idealer Erwerber ist ein Investor, der Liquidität für das operative Geschäft zuführt, um weiteres Wachstum und Innovationen des Unternehmens zu fördern.

Chiffre 19814

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage



BETRIEBS BÖRSE

saner consulting



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](#)