



Sehr geehrte Damen und Herren,

wer bei der Erwähnung Künstlicher Intelligenz (KI) nur an Fake-Bilder denkt (Stichwort Papst Franziskus in glänzend weißer Steppjacke) oder an Tools, die Marketing und Textarbeit effizienter machen, verkennt das riesige Potenzial maschinellen Denkens für nahezu jede Branche. Das gilt natürlich auch für M&A / Unternehmensverkäufe. Wie KI schon heute den Transaktionsprozess unterstützt und im Endeffekt erfolgreicher macht, beschreibt der Berliner con|cess-M+A-Partner und KI-Experte Norbert Richter in unserem aktuellen – mit KI-Unterstützung entstandenen 🤖 – Interview des Monats.

Ihr con|cess Team

Zahl(en) des Monats

11 Prozent

Eine aktuelle YouGov-Studie im Auftrag von IONOS zeigt: Bereits jedes dritte mittelständische Unternehmen nutzt Künstliche Intelligenz (KI). Der Anteil ist innerhalb eines Jahres um 11 Prozentpunkte gestiegen. Weitere 40 Prozent würden KI einsetzen, wenn sie günstig oder kostenlos verfügbar wäre. IONOS-CEO Achim Weiß betont: „KI verändert schon heute Prozesse und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit. Sie kann den Mittelstand produktiver, kreativer und widerstandsfähiger machen.“

Quelle: Newsroom auf www.ionos.de

Transaktionsprozess step by step

Teil 3 - (Erst-)Gespräche| Verhandlungen

In keinem anderen Schritt des Verkaufsprozesses liegen Chancen und Risiken so nah beieinander wie in den ersten Gesprächen und Verhandlungsrunden. Die richtige Vorbereitung, ein gutes Bauchgefühl – und ein professioneller M&A-Berater an der Seite – sind jetzt entscheidend. Teil 3 beleuchtet, wie es gelingt.

[Mehr zum Transaktionsprozess](#)

KLARTEXT von Norbert Richter

KI revolutioniert den

Unternehmensverkauf im Mittelstand

Was bringt Künstliche Intelligenz konkret im Unternehmensverkauf? Eine ganze Menge – von der Analyse unstrukturierter Daten bis zur Simulation von Exit-Szenarien. Im Interview zeigt Norbert Richter, wie datenbasierte Intelligenz und menschliche Erfahrung heute gemeinsam für mehr Transaktionserfolg sorgen.

[Lesen Sie das ganze Interview](#)

Deal!

Verkaufserfolg im Harz

Zum 1. Mai wurde das traditionsreiche Unternehmen Möbel Müller im Harz erfolgreich verkauft. Das in seiner Form wohl einzigartige Möbelhaus verbindet seit Jahren hochwertige Möbel- und Küchenausstellungen mit einem DDR-Museum und integrierten Ferienwohnungen – ein Konzept, das weit über die Region hinaus Beachtung findet.

Der neue Eigentümer ist ein erfahrener Unternehmer aus dem Harz mit kaufmännischem Hintergrund, der das gesamte Konzept übernimmt – ebenso wie das bewährte Team vor Ort. Das Ehepaar Müller bleibt bis zum Jahresende beratend an Bord, um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen.

Begleitet wurde der Nachfolgeprozess von con|cess-Partnerin und M&A-Beraterin [Jana Köhne](#), die professionell durch alle Phasen des Verkaufs geführt hat.

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!

Dos / Don'ts beim Unternehmensverkauf

Dos:

- Verkaufsidee und Zielvorgaben von Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder M&A-Berater auf steuerliche, rechtliche, betriebswirtschaftliche, technologische, preisliche und andere mögliche Hürden prüfen lassen.
- Die grundsätzliche Einigung zwischen Verkäufer und Käufer in einem Letter of Intent festschreiben – als Voraussetzung für die folgende Due Dilligence.
- Potenzielle Käufer sorgfältig auf Tauglichkeit – bspw. Eigenkapitalausstattung – prüfen (lassen), um Zeit- und Aufwandverlust mit unqualifizierten Interessenten zu vermeiden.

Don'ts:

- Auf methodengerechte Unternehmensbewertung verzichten und das Thema „Preis“ offenlassen oder als Verhandlungssache betrachten.
- Das Unternehmensangebot ohne sorgfältige Prüfung auf Marktfähigkeit veröffentlichen.
- Im Exposé Schwachstellen ausklammern.

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.

Angebot des Monats | 1

Einzigartiger Entwickler und Produzent von Gummiformteilen

Als Asset Deal im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung stehen 100 Prozent der Anteile dieses langjährig erfolgreichen, europaweit tätigen Entwicklers und Herstellers von Gummiformartikeln aus Nordrhein-Westfalen zum Verkauf. Das Unternehmen mit rund 45 Beschäftigten zeichnet sich durch ein im Wettbewerbsumfeld einzigartiges Leistungsspektrum aus. Es bildet den gesamten Prozess von der Produktplanung über die Entwicklung bis zur Herstellung von Gummiformartikeln ab und stellt Mischungsrezepturen passgenau auf die individuellen Kundenanforderungen ausgerichtet her. Darüber hinaus bietet das Unternehmen die gesamte Produktpalette von Kleinstelementen bis zu Großteilen für Werkzeuge bis 1.200 x 1.200 Millimeter in den Segmenten Gummi/Elastomere, Silikone und Thermoplaste an und hat mehr als 1.000 verschiedene Werkzeuge im Einsatz. Es betreut seine – durch die Bank hoch zufriedenen – Kunden von der Planung über die Produktentwicklung bis hin zum fertigen Produkt und verfügt über einen eigenen Online-Shop.

Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern hat die GmbH & Co KG Erfahrungen auf beiden Seiten der Endproduktherstellung, sowohl das Knowhow bei der Herstellung der geeigneten Mischungen für die Gummimischstoffe als auch bei der Verarbeitung der Rohstoffe zur Herstellung der gewünschten Gummiformteile auf Basis der speziellen Produktanforderungen. Last but not least: Die Rezepturen für die Herstellung der Rohstoffmasse kann das Unternehmen Kompositoren im In- und Ausland vorlegen, um die benötigten Gummimischungen ggf. günstiger herstellen lassen zu können.

[Chiffre 19886](#)

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein

Manfred Rinderer

[06591 / 9899 809](tel:065919899809)

bonn@concess.de

Angebote des Monats | 2 & 3

Global führender Sondermaschinenbauer

Verkauft werden sollen die Komplementär-Anteile an einem in Süddeutschland ansässigen, 1987 gegründeten führenden Anbieter von speziellen Reinigungs- und Sonderanlagen insbesondere für die Pharmazeutische Industrie, aber auch für die Lebensmittelbranche. Ein Erwerb aller Anteile ist genauso möglich wie ein Teilkauf. Bei einem Verkauf von 70% der GmbH-Anteile bliebe der Sohn des Verkäufers – aktuell Betriebsleiter – als Gesellschafter und Geschäftsführer für den Bereich Produktion erhalten. Bei einem Komplettenwerb könnte dieser bei Bedarf weiterhin als Geschäftsführer für den Bereich der Produktion zur Verfügung zu stehen.

Der Schwerpunkt des Unternehmens mit rund 40 Beschäftigten sind kundenspezifische Anlagen wie z.B. Waschmaschinen für pharmazeutische Verschlusselemente sowie Probenzugkabinen, Wiegekabinen oder Laminar Flow Werkbänke. Durch die Anlagen können Kunden ihre Produkte und Mitarbeiter vor Kontamination schützen und Produktreinheit sicherstellen. Die Leistungspalette reicht von Projektierung, Planung, Konstruktion über Einzelteillfertigung und Montage, Endmontage und Inbetriebnahme bis hin zu Qualifizierung, Wartung und Requalifizierung. Seit Jahrzehnten ist das Unternehmen global führender Anbieter pharmazeutischer Reinigungsanlagen für medizinische Verschlusselemente. Aufgrund seiner Expertise und exzellenten Verarbeitungsqualität „Made in Germany“ genießt es auch international höchste Anerkennung. Seit Jahrzehnten sind die Anlagen bei namhaften internationalen Pharmaunternehmen äußerst erfolgreich im Einsatz. Mit bereits in Pandemiezeiten stark gestiegener Nachfrage verzeichnet das Unternehmen nun nochmals steigende Anfragen aus der internationalen pharmazeutischen Industrie, vorwiegend aus Europa und USA, aber auch aus China.

Im Rahmen einer klassischen Altersnachfolge soll das Unternehmen an einen geeigneten Interessenten (teil-)verkauft werden, der das Unternehmen nachhaltig und langfristig weiterentwickelt. Ideale Erwerber sind andere Player aus dieser Branche, die das eigene Geschäftsmodell schnell mit einem großen Produktportfolio aufladen und weiterentwickeln oder durch Zukauf organisch wachsen wollen; finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices, die das Geschäft ausbauen können bzw. wollen und dafür auf den Erfahrungshorizont und die unternehmerische Expertise der jetzigen Inhaber in einer Transformationsphase zurückgreifen können; Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und einer ausreichenden Eigenkapitalausstattung.

[Chiffre 199867](#)

Deutscher Marktführer im B2C-E-Commerce

Um sein höchst erfolgreiches Unternehmen – einen etablierten Marktführer im E-Commerce mit Top-Eigenmarke und selbst entwickelten und betriebenen Online-Shops – in den kommenden Jahren weiterzuentwickeln und insbesondere zu internationalisieren, bietet der geschäftsführende Gesellschafter 74,9 Prozent der Anteile zum Verkauf. Unternehmensstruktur und -leitung sollen unverändert bleiben.

Das Unternehmen konnte in den vergangenen Jahren einen eigenen Brand im E-Commerce etablieren, der mit hoher Qualität und innovativen Produkteigenschaften verbunden wird. Mit einem Fokus auf hervorragende Kundenbindung bietet es ein selbst entwickeltes Shop-System, das die gewünschten Produkte mit hoher Individualität und Flexibilität kundenspezifisch über einen eigenen Konfigurator außergewöhnlich schnell produziert und zur Verfügung stellt. Hierzu unterhält es eine leistungsfähige Logistikinfrastruktur und einen exzellenten Kundensupport.

Die Kombination aus innovativen Marketingansätzen und der zuverlässigen Lieferung hochwertiger Produkte hat dem Unternehmen eine Vorrangstellung verschafft. Es generiert Mehrwert durch ein optimiertes Supply-Chain-Management und eine ausgefeilte Kundenbindungsstrategie, wodurch es sich einen treuen Kundenstamm und eine hohe Markenbekanntheit aufgebaut hat. Das Unternehmen betreibt eigene Shops, in deren Entwicklung es umfassend investiert hat und ist so völlig unabhängig von den üblichen Plattformen wie bspw. EBAY, Amazon, Idealo o.ä.. Es gibt vielfältige Möglichkeiten, das Unternehmen aus seiner marktführenden Position heraus vergleichsweise risikoarm weiterzuentwickeln. Denn dieser besonders lukrative E-Commerce-Sektor ist wachstumsstark und bei Weitem noch nicht erschlossen, da er durch die zunehmende Digitalisierung und ein verändertes Konsumverhalten getrieben wird. Das Unternehmen bedient primär eine B2C-Kundschaft und hat eine nachgewiesene Premium-Präsenz in dem Segment.

[Chiffre 19770](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

