



Sehr geehrte Damen und Herren,

so deprimierend die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland zum Teil ist, so wenig Grund gibt es für angehende Unternehmens-Verkäufer, den Kopf in den Sand zu stecken. Im Gegenteil: Ein Erfolgsrezept ist es heute, über den Tellerrand bzw. die Landesgrenzen hinauszuschauen. Dass Unternehmer auch bei der Transaktion international denken müssen und wie sie das am besten tun, ist ein Schwerpunkt dieser Ausgabe. Ein besonderer Fokus liegt auf dem wachsenden polnischen M&A-Markt, von dem unser dortiger con|cess-Partner Jacek Garnowski berichtet.

Ihr con|cess Team

News: con|cess-Netzwerk wächst weiter

Willkommen Markus Schwenke!

Mit dem 57-jährigen Markus Schwenke ist ein langjährig erfahrener M&A-Experte seit dem 1.10.2025 neuer con|cess-Partner in München. Er folgt auf Matthias Pesch, der als con|cess-Partner das Gebiet Stuttgart übernimmt. Der studierte Diplom-Kaufmann hat viele Jahre in Banken und im Finanzwesen gearbeitet, immer mit dem besonderen Fokus auf Transaktionen und M&A-Projekte, unter anderem zuletzt als Managing Director M&A der Deloitte Corporate Finance GmbH. Wir werden Markus Schwenke in der kommenden Ausgabe dieses Newsletters genauer vorstellen.

News: Gunnar Vages Sachverständiger für Immobilienbewertungen

con|cess-Partner **Gunnar Vages** hat Zertifizierungs-Lehrgänge zum Sachverständigen für Immobilienbewertungen (DEKRA) erfolgreich absolviert. Damit ergänzt er das führende M&A-Partnernetzwerk im deutschsprachigen Raum um weiteres Spezialwissen und Spezialqualifikationen, von denen alle Mandanten profitieren können. Denn: Neben der umfassenden Expertise als M&A-Berater mit langjähriger, vielseitiger Erfahrung als Unternehmer in unterschiedlichsten Branchen bringen die con|cess-Partner verschiedenste weitere Qualifikationen in das Netzwerk ein, zum Beispiel als Sachverständiger für Unternehmensbewertung, als Gutachter, als zertifizierter Business Coach, als zertifizierter Berater für Krise, Restrukturierung und Sanierung, als Dozent für „Personal im Nachfolgeprozess“ und andere mehr. Vielseitigkeit auch im Spezialwissen – darauf können alle Partner des Netzwerkes zurückgreifen.

Zahl des Monats

1.447 ...

... Deals mit einem Gesamtvolumen von 83,6 Milliarden Euro wurden im ersten Halbjahr 2025 auf dem M&A-Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) gezählt. Der durchschnittliche Deal-Wert lag bei 202 Millionen Euro. Die meisten Transaktionen entfielen auf den Bereich Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT), insbesondere Software und IT-Services (SaaS). Deutsche Käufer prägen vor allem den Industriesektor mit zahlreichen inländischen Akquisitionen. US-Investoren fokussieren Technologie und TMT, britische den Konsumgütersektor. Aus Europa kommt Interesse an Industrie und Konsumgütern, aus Asien und dem Nahen Osten an Infrastruktur und erneuerbaren Energien. Private-Equity-Fonds halten rund 40 bis 50 Prozent Marktanteil und investieren mit Buy-&-Build-Strategien vor allem im Mittelstand. Strategische Käufer dominieren mit 50 bis 60 Prozent Industrie-Deals und Carve-outs.

Quelle: PwC, Oaklins, White & Case, KPMG, DataSite, PitchBook, Mergr

Grenzenlose Nachfolge

Unternehmer müssen international denken

Die Übergabe eines Unternehmens ist ein emotionaler, komplexer und strategischer Prozess – und längst nicht mehr nur eine nationale Angelegenheit. In einer global vernetzten Wirtschaft rückt das Thema Cross-Border-Nachfolge immer stärker in den Fokus. Grenzüberschreitende M&A-Transaktionen machten allein im ersten Quartal 2025 mehr als 32 Prozent des weltweiten Transaktionsvolumens aus – Tendenz steigend.

[Mehr erfahren](#)

Transaktionsprozess step by step

Teil 5 - Due Diligence und wie KI dabei hilft

Die Due Diligence ist der Stresstest jeder Unternehmenstransaktion – Verträge, Zahlen, Risiken: alles kommt auf den Tisch. Künstliche Intelligenz sorgt dabei für Tempo, Präzision und Transparenz – und entlastet Käufer wie Verkäufer.

[Zum Artikel](#)

Polen/DACH und umgekehrt

Ideales Umfeld für Übernahmen und Verkäufe

Polens Wirtschaft wächst dynamisch – stabile Rahmenbedingungen, hohe Digitalisierung und qualifizierte Fachkräfte schaffen beste Voraussetzungen für Investoren aus dem DACH-Raum. Gleichzeitig treten polnische Unternehmen immer häufiger als Käufer in Deutschland auf.

[Mehr erfahren](#)

Ein Instrument für Generationen:

Die Familienstiftung-Lichtenstein

Wie gelingt Vermögenssicherung und Vermögensübertragung für Kinder und Enkel, ohne mehrfache Erbschaftssteuerbelastung und die Gefahr der Zersplitterung? Diese Frage stellen sich viele vermögende Unternehmerfamilien und Privatinvestoren. Die Antwort liegt oft nicht in komplizierten Testamenten oder Einzelmaßnahmen, sondern in einer klaren Struktur: der Familienstiftung in Liechtenstein.

[Warum eine Familienstiftung?](#)

Deal! Transaktion in der Schweiz:

Identic group wird Teil der IPG und

TIMETOACT GROUP

Die TIMETOACT GROUP stärkt mit der Übernahme der Schweizer identic group ihr IAM-Geschäft und ihre Marktposition in der Schweiz. Der Schweizer con|cess-Partner [saner consulting GmbH](#) begleitete die erfolgreiche Transaktion.

[Lesen Sie mehr zum Deal](#)

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!

Deal!

Nanz medico übernimmt Revital GmbH

Die Nanz medico GmbH & Co. KG erweitert ihr Standortnetz durch den Erwerb der Ambulanten Gesundheitszentrum Revital GmbH in Königsbrunn. Der con|cess-Partner [Matthias Pesch](#) begleitete den erfolgreichen Verkaufsprozess..

[Lesen Sie mehr zum Deal](#)

Ihre Fragen – unsere Antworten:

Wann ist der richtige Verkaufs-Zeitpunkt?

Egal ob in Deutschland, der Schweiz, Österreich oder Polen – die con|cess-Partner erreichen vor allem zum Beginn eines Transaktionsprozesses ähnliche Fragen von verkaufswilligen Unternehmerinnen und Unternehmern. In dieser neuen Rubrik fassen wir die wichtigsten zusammen und antworten – inkl. Quick Win am Ende.

Teil 1: Ist jetzt der richtige Zeitpunkt für den Verkauf meines Unternehmens?
Diese Frage ist nicht nur eine wirtschaftliche, sondern oft auch eine höchst persönliche. Der optimale Verkaufszeitpunkt liegt idealerweise dort, wo sich persönliche Verkaufsbereitschaft und ein attraktives Marktumfeld treffen. Doch genau dieser Schnittpunkt ist selten offensichtlich.

[Zur vollständigen Antwort](#)

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein

Manfred Rinderer

06591 / 9899 809

bonn@concess.de

Angebote des Monats

Führender Händler für Premium-Reisemobile

Im Aus Altersgründen als Asset Deal zum Verkauf steht dieser 2010 gegründete, deutschlandweit bekannte marktführende Händler für Premium-Reisemobile mit seinem Full-Service-Angebot von Kauf bis Wartung. Das Unternehmen bietet durch Markenpartnerschaften exklusiven Zugang zu hochwertigen und unabhängig von Konjunkturschwankungen stetig nachgefragten Premium-Fahrzeugen. In der eigenen Werkstatt nehmen technisch erfahrene Fachkräfte direkt vor Ort Umbauten, Reparaturen und Nachrüstungen vor. Insgesamt sichern Kundenorientierung und persönlicher Service ein hohes Maß an Weiterempfehlungen durch zufriedene Kunden. Eine vielfältige Flotte von Mietfahrzeugen dient auch als mobile Werbung und Lead-Generator. Die 15 Personen starke Belegschaft ist bestens geschult, die Altersstruktur zukunftsfähig. Eine zweite Managementebene ist vorhanden. Darüber hinaus steht der Verkäufer für Übergabe und Einarbeitung zur Verfügung. Trotz des derzeitigen Marktüberangebotes bei Reisemobilen prosperiert das Unternehmen als Premiumanbieter mit Substanz, Vertrauen und Servicekompetenz. Es profitiert – anders als Volumenhändler – von seiner klaren Nischenfokussierung, der hohen Markenbindung und dem diversifizierten Umsatzmodell. Das Unternehmen operiert profitabel, bietet Expansion durch Digitalisierung und erschließt mit seinem Werkstatt- und Mietkonzept zusätzliche Margenpotenziale. Damit ist es ideal für Investoren, die in ein strukturell wachsendes Segment mit klarer Positionierung einsteigen wollen. Besonders geeignet erscheint es für andere Branchenteilnehmer, die das eigene Geschäftsmodell weiterentwickeln wollen, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices, die das Geschäft ausbauen wollen und können sowie Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapital-Ausstattung.

[Chiffre 19898](#)

Mittelständler aus der Holz- und Furnierbranche

Ebenfalls aus Altersgründen zum Verkauf stehen 100 Prozent der GmbH-Anteile dieses mittelständischen Spezialisten mit einem vielfältigen und umfangreichen Sortiment hochwertiger Produkte aus Holz und Stein, das auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Kundensegmente diverser Branchen zugeschnitten ist. Kunden sind Architekten für Luxus-Immobilien, Schiffsbau-Unternehmen, die im Luxusbereich tätig sind oder Zimmerereien, die hochwertige Inneneinrichtungen herstellen. Das Unternehmen mit fünf Mitarbeitern ist seit mehr als 20 Jahren am Markt, bestens vernetzt und hat einen festen Kundenstamm in ganz Deutschland aufgebaut. Die Umsätze sind stabil, die Erträge gut. Der Käufer muss nicht unbedingt aus der Branche kommen, es wäre natürlich vom Vorteil. Mindestvoraussetzung ist eine fundierte kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium. Die Übergabe soll kurz- bis mittelfristig erfolgen, der Verkäufer steht für eine sechs- bis zwölfmonatige Einarbeitungszeit zur Verfügung.

[Chiffre 20026](#)

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