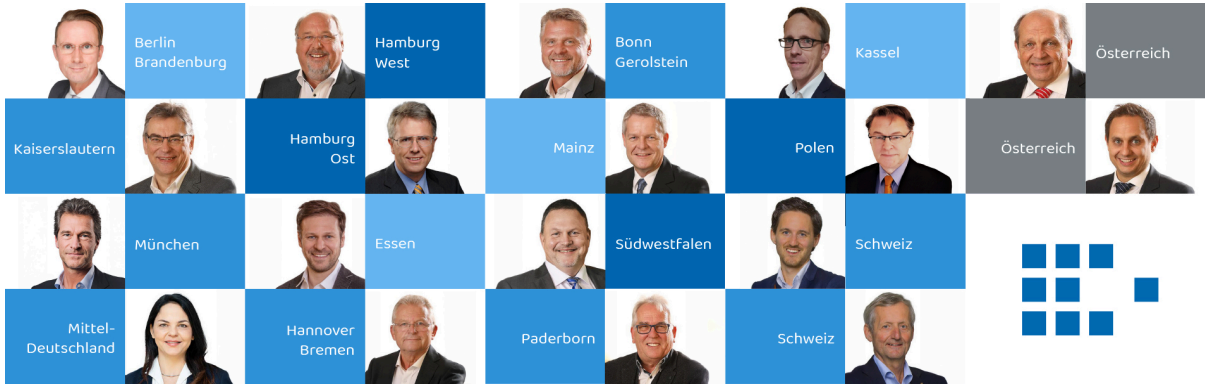


Besuchen Sie hier die [Webversion](#)



Sehr geehrte Damen und Herren,

zwischen Jahresendspurt und Weihnachtszeit werfen wir in dieser Ausgabe einen strukturierten Blick auf die aktuelle Stimmung im Mittelstand, ordnen wirtschaftliche Kennzahlen ein und beleuchten zentrale Fragen rund um Unternehmensnachfolge und M&A-Transaktionen. Ob Marktklima, Käufergruppen, Vertragsgestaltung oder konkrete Deal-Erfahrungen: Ziel ist es, Orientierung zu geben, Vorurteile abzubauen und praxisnahe Impulse für unternehmerische Entscheidungen zu liefern – gerade in einem Umfeld, das mehr denn je Differenzierung und Professionalität erfordert.

Wir wünschen Ihnen eine ruhige Weihnachtszeit, erholsame Feiertage und einen guten Start in das neue Jahr. Vielen Dank für Ihr Vertrauen und den kontinuierlichen Austausch im vergangenen Jahr.

Ihr con|cess Team

Zahlen des Monats

Das mittelständische KfW-ifo-Geschäftsklima stagniert. Die Geschäftslage sinkt leicht auf –19,8, während die Erwartungen minimal auf –9,6 steigen – beide weiter klar unter dem langfristigen Mittelwert. Die Einordnung bleibt schwierig: „Stabil“ kann sowohl „nicht weiter gefallen“ als auch „in der Talsohle verharrend“ bedeuten. Immerhin zeigt der Trend weiter nach oben, wenn auch abgeschwächt. Hoffnung machen die steigenden Erwartungen im Mittelstand sowie die um 3,5 Punkte verbesserten Lageurteile der Großunternehmen (–26,2). Bleiben weitere Störungen aus, könnte die Aufhellung laut KfW Research und ifo Institut bald auch im Mittelstand ankommen.

Quelle: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer, 28.11.2025

"Heuschrecken"? - Darum werden Finanzinvestoren zu Unrecht verteufelt

Finanzinvestoren als „Heuschrecken“? Dieses Klischee hält einer sachlichen Prüfung nicht stand. Warum moderne Private-Equity-Investoren für viele Mittelständler verlässliche, langfristig denkende Partner sind – und weshalb Verkäufer diese Käufergruppe nicht vorschnell ausschließen sollten.

[Mehr erfahren](#)

„Warum ein Unternehmensverkauf mehr ist als ein Deal“ Interview mit Markus Schwenke

Ein Unternehmensverkauf ist mehr als eine Preisfrage. Im Interview erklärt Markus Schwenke, warum M&A im Mittelstand strategisches Fingerspitzengefühl, „Waffengleichheit“ und professionelle Begleitung erfordert – und weshalb Erfahrung und frühzeitige Vorbereitung über den Erfolg entscheiden.

[Zum Interview](#)

Transaktionsprozess step by step

Teil 6 - Kaufvertrag und wie KI beim Closing hilft

Ein geeinter Kaufpreis reicht nicht für einen erfolgreichen Abschluss. Warum der Kaufvertrag zur kritischen Phase im Transaktionsprozess wird, welche Streitpunkte regelmäßig über das Closing entscheiden – und wie KI helfen kann, Struktur, Tempo und Sicherheit in diese letzte Etappe zu bringen.

[Mehr erfahren](#)

Erfolgreicher Deal im Hospitality-Sektor

Junger Unternehmer übernimmt die beiden Grand Hostels Berlin. Ein strukturiert geführter Transaktionsprozess, lösungsorientierte Zusammenarbeit und ein beeindruckend professioneller Jungunternehmer machten diesen Abschluss möglich. Welche Pläne der neue Eigentümer hat – und warum professionelle M&A-Begleitung entscheidend war, lesen Sie im aktuellen Deal Report.

[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!

Angebote des Monats - 1

Etabliertes Autohaus in Bayern

Im Rahmen eines Share-Deals stehen 100 Prozent Geschäftsanteile eines seit Jahrzehnten, heute in zweiter Generation familiengeführtes, fest im Markt etabliertes Autohaus zum Verkauf. Als autorisierter Vertragshändler einer internationalen Marke bietet es Zugang zu einem breiten Portfolio an Neuwagen und Ersatzteilen. Das Leistungsangebot umfasst den Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen, Finanzierung, Leasing, Versicherungen sowie umfassende Werkstatt- und Serviceleistungen einschließlich Unfallinstandsetzung und HU-Abnahmen. Auf einer modernen Betriebsfläche mit klimatisierten Ausstellungsräumen und voll ausgestatteten Werkstätten stellt ein erfahrenes und engagiertes Team einen hohen Qualitätsstandard sicher und sorgt für eine überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit. Die starke Kundenbindung basiert auf persönlicher Beratung, schneller Reaktionsfähigkeit und einem umfassenden Serviceverständnis, wodurch vielfach generationenübergreifende Beziehungen entstanden sind. Das Autohaus befindet sich in einer gefestigten Reifephase. Es zeichnet sich durch eine nachhaltig stabile Ertragslage, langjährige Marktpräsenz und hohe Kundenbindung aus und verfügt damit über eine solide Basis für eine verlässliche Weiterführung. Die Betriebsleistung und Ertragslage sind nachhaltig stabil. Durch die langjährige Marktpräsenz und ausgewiesene Expertise ist das Unternehmen auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld hervorragend positioniert. Nach dem langjährigem erfolgreichem Aufbau und der Führung des Unternehmens sucht der Inhaber eine geeignete Nachfolgelösung. Das Autohaus soll an einen geeigneten Kaufinteressenten übergeben werden, der dieses nachhaltig und langfristig weiterentwickeln möchte. Besonders geeignet erscheinen andere Player aus dieser Branche und Mitbewerber, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices sowie Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapitalausstattung. Der geschäftsführende Gesellschafter steht dem Unternehmen bei Bedarf für eine gewisse Zeit weiter zur Verfügung.

[Chiffre 19912](#)

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

[06591 / 9899 809](tel:065919899809)
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Vielseitig erfahrenes Haus- und Energietechnik-Unternehmen

Zum Verkauf steht dieses seit 1997 im Markt vertretene kompetente Fachunternehmen mit den Schwerpunkten Solartechnik, Heizung und Sanitär. Mit einem eingespielten neunköpfigen Team, ergänzt durch ein großes Netzwerk aus weiteren Handwerkern, kann das Unternehmen flexibel auf Kundenwünsche reagieren und umfassende, einzelne Gewerke sowie übergreifende Lösungen anbieten. Das Leistungsspektrum umfasst die Installation und Wartung von Solaranlagen genauso wie die Modernisierung von Heizungsanlagen, die Lieferung und den Einbau hoch effizienter Wärmepumpen sowie die Renovierung von Bädern bzw. die Realisierung moderner und altersgerechter Sanitärbereiche. Das etablierte Unternehmen bedient Gewerbebetriebe und Privatkunden, ein einzelnes Kunden- oder Klumpenrisiko besteht nicht. Neben der hohen Fachkompetenz in allen Leistungssegmenten zeichnet ein positives Betriebsklima sowie ein starkes, familiäres Team das Unternehmen aus, was regelmäßig zu einem hervorragenden Feedback der Kundschaft führt. Ideale Erwerber des Unternehmens – und optional der verkehrsgünstig gelegenen Immobilie – sind Marktbegleiter, die sich fachlich erweitern und einen treuen sowie starken Kundenkreis übernehmen möchten, Strategen aus verwandten bzw. beteiligten Branchen, die Kapazitäten sichern und das eigene Leistungsportfolio in einem Markt mit großen Chancen ausbauen möchten sowie Nachfolgeunternehmer mit Branchenkenntnis zur langfristigen Fortführung der erfolgreichen Arbeit. Der geschäftsführende Gesellschafter steht für einen strukturierten Übergabeprozess zur Verfügung.

[Chiffre 20029](#)

Renommiertes Unternehmen für Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung

Die geschäftsführenden Gesellschafter bieten im Rahmen eines Share-Deals 100 Prozent der Gesellschaftsanteile zweier etablierter und regional verwurzelter Personaldienstleister mit Sitz in München an. Beide haben sich auf die professionelle Vermittlung und Überlassung von qualifiziertem Fachpersonal spezialisiert – mit einem breiten Spektrum an Branchen und Dienstleistungen von Industrie, Logistik, Handwerk und Technik bis hin zu kaufmännischen und medizinischen Berufen. Beide Unternehmen stehen für hohe Qualität, persönliche Betreuung und maßgeschneiderte Personallösungen. Die Dienstleistungen reichen von klassischer Arbeitnehmerüberlassung über Personalvermittlung und OnSite-Management bis hin zu HR-Consulting. Die Kunden stammen aus den Bereichen Industrie, Logistik, kaufmännische Dienstleistungen, Pflege, sowie Engineering & IT. Mit langjähriger Markterfahrung, einem belastbaren Bewerbernetzwerk sowie einer ausgeprägten Kundenorientierung gelten die Unternehmen als zuverlässige Partner für Mittelständler und Konzerne im süddeutschen Raum. Sie haben sich im Laufe der Jahre stetig weiterentwickelt und befinden sich in der Reifephase mit einem guten Potential der Skalierung in weitere Regionen. Nach langjährigem, erfolgreichem Aufbau und der Führung der Unternehmen, suchen die Inhaber eine geeignete Nachfolgelösung. Bei Bedarf stehen sie für eine Übergangszeit weiterhin zur Verfügung. Ideale Interessenten sind andere Player aus dieser Branche sowie Mitbewerber, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapitalausstattung.

[Chiffre 19883](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage