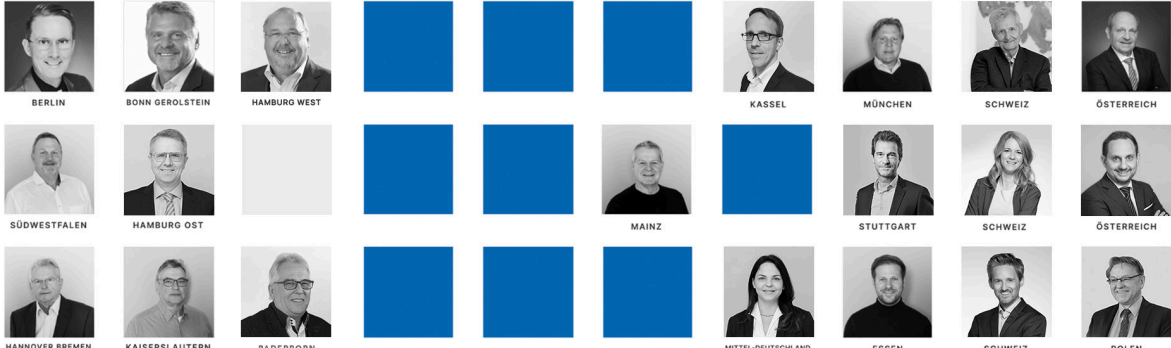


Besuchen Sie hier die [Webversion](#)



Sehr geehrte Damen und Herren,

neues Jahr, neuer Schwung? Zumindest für den M&A-Markt gilt dies laut zahlreichen aktuellen Studien und Prognosen. Das umfasst explizit auch den Mid-Market sowie Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU): Ein deutlicher Anstieg der Deal-Anzahl sowie der Deal-Volumina wird erwartet. Treiber sind neben dem Nachfolgedruck vieler Unternehmen Konsolidierungstendenzen, Digitalisierung und vor allem das große Interesse seitens Privat Equity, das schon das ansonsten nur selektiv starke Jahr 2025 geprägt hat, wie unsere Zahl(en) des Monats zeigen. Dort lesen Sie unter anderem auch, welche Erfolgsfaktoren Verkäufe vorangebracht haben und was die häufigsten Deal-Breaker waren – Themen, die auch die verschiedenen Ausgaben unseres Newsletters immer wieder prägen. Lesen lohnt sich also, auch 2026, für das wir Ihnen noch alles Gute und viel Erfolg wünschen!

Ihr con|cess Team

Zahl des Monat: 1.200.000.000.000 USD

Eine Billion zweihundert Milliarden US-Dollar – dieses Dealvolumen erreichte der europäische M&A-Markt 2025 und damit im Jahresvergleich fast 40 Prozent mehr. Den Markt getrieben haben im vergangenen Jahr vor allem große und sehr große Deals, strategische Konsolidierung sowie eine erhöhte Aktivität von Private-Equity-Investoren. Private Equity war erstmals an mehr als der Hälfte der Deals beteiligt. Auch im deutschen und DACH-Mid-Market herrschte spürbare, aber stark selektive Aktivität. Schwerpunkte lagen unter anderem in den Sektoren Software / IT-Services / Digitalisierung, Industrie / Automation / Engineering, Healthcare / MedTech / Services, Energie-nahe Dienstleistungen, Spezialhandel & B2B-Services. Qualität, Planbarkeit und Cashflow-Stabilität dominierten die Investorenentscheidungen. Erfolgsfaktoren für Verkäufe waren insbesondere eine frühzeitige Vorbereitung, eine saubere Working-Capital-Logik, Management-Tiefe mit zweiter Führungsebene sowie eine realistische Kaufpreiserwartung mit Strukturierungsoptionen. Typische Dealbreaker wiederum waren die Abhängigkeit von Inhaber / Key Customers, volatile Margen ohne Erklärung, unklare Working-Capital- und Cashflow-Logik sowie regulatorische Risiken – also Themen, die erfahrene und versierte M&A-Berater frühzeitig angehen und in vielen Fällen beheben können.

Quellen: PwC, S&P Global Market Intelligence, Financial News, Dealogic, McKinsey, Bundeskartellamt, EY, White & Case

News: con|cess M+A Partner führend bei Dealsuite

Mit 65 neuen Sell-Side-Mandaten im Jahr 2025 führen die con|cess M+A Partner die DACH-League-Table der Plattform Dealsuite an. Ein Beleg für Marktpräsenz, Netzwerkstärke und nachhaltige Transaktionsaktivität im deutschsprachigen Raum.

[Mehr erfahren](#)

„Kundendaten sind wertvoll, können aber beim Unternehmensverkauf zum Risiko werden!“

KLARTEXT von con|cess M+A Partner Norbert Richter

Für viele Unternehmer sind Kundendaten das eigentliche Gold ihres Geschäftes. CRM-Systeme, Newsletter-Abonnenten, Käuferhistorien oder Nutzerprofile sind die Basis für Marketing, Vertrieb und Kundenbindung. Beim Unternehmensverkauf kann genau dieses Gold schnell zum Problem werden – wenn die Daten nicht sauber erhoben, dokumentiert oder übertragbar sind. Immer häufiger scheitern Transaktionen an genau diesem Punkt.

[Zum KLARTEXT-Interview](#)

Transaktionsprozess step by step

Teil 7: Post Merger und wie KI helfen kann

Mit den Unterschriften unter dem Kaufvertrag und der Unternehmensübergabe ist eine Transaktion längst nicht beendet, geschweige denn erfolgreich abgeschlossen. Jetzt beginnt die Post-Merger-Integration (PMI), mit der sich der Verkäufer und seine Berater schon vorher ausgiebig befassen sollten. Die Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) kann vor und während der PMI dazu beitragen, Risiken frühzeitig zu erkennen und die Integration gezielt zu steuern.

[Mehr erfahren](#)

DEAL! Spezialist für Hoteleinrichtung verkauft

Ein Möbeldienstleister aus Stuttgart hat zum Jahreswechsel den Hotel- und Vertrageservice Martin Jonson aus Lohfelden bei Kassel übernommen. Das Unternehmen ist ein europaweit tätiger Servicepartner für Hotels und übernimmt die individuelle Einrichtung von Zimmern – inkl. Einlagerung und Transport des Mobiliars, die fachgerechte Montage von Betten, den Austausch von Matratzen und das Anbringen von Accessoires, Bildern und Spiegeln. Für den Stuttgarter Käufer ist der Hotel- und Vertrageservice Martin Jonson mit seiner Kundenstruktur im Hotelbereich, dem Lagerstandort und der qualifizierten Belegschaft eine ideale Möglichkeit, sein Geschäft auszuweiten. Begleitet hat die Transaktion der con|cess M+A Partner Gunnar Vages.

[Weitere Deal Reports](#)

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!

Ihre Fragen – unsere Antworten

Teil 3: Welche Vorbereitungen sind nötig?

Die dritte typische Frage, die die meisten Nachfolge suchenden Unternehmer Con|cess-Partnern stellen, ist die nach den notwendigen Vorbereitungen, um das eigene Unternehmen erfolgreich verkaufen zu können. Die Frage ist absolut berechtigt, denn tatsächlich: Wer sein Unternehmen optimal vorbereitet, steigert den Verkaufspreis, reduziert spätere Risiken und beschleunigt den Prozess erheblich.

[Mehr erfahren](#)

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

[06591 / 9899 809](tel:0659179899809)
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Schlüsselpartner für innovative Beton- und Gestaltungslösungen

Im Rahmen eines Share Deals (cash & debt free) stehen 100 Prozent der Geschäftsanteile dieses hoch spezialisierten Herstellers aus dem Bau- und Baustoffumfeld mit Fokus auf hochwertige Beton-, Architektur- und Gestaltungslösungen zum Verkauf. Ebenfalls miterworben wird die zugehörige Betriebsimmobilie.

Der Spezialanbieter für anspruchsvolle, projektbezogene Beton- und Gestaltungslösungen mit Schwerpunkt auf individuellen, technisch komplexen Anwendungen, die nicht standardisiert abbildbar sind, hat sich in den vergangenen Jahren sehr dynamisch entwickelt und weist ein überdurchschnittliches Wachstum bei Umsatz und Ergebnis auf. Auch für die kommenden Geschäftsjahre sind die Aussichten gut. Getrieben wird die positive Entwicklung durch eine sehr gute Auftragslage, eine hohe Nachfrage nach technisch anspruchsvollen und nachhaltigen Lösungen, sowie die frühe Einbindung in Planungs- und Entwicklungsprozesse.

Zu den Leistungen des Unternehmens mit 41 Beschäftigten gehört die Entwicklung und Fertigung von Fassaden- und Gestaltungselementen, die Herstellung komplexer Sonderformen und individueller Geometrien, gehören Betonlösungen für Innen- und Außenräume, Stadt- und Objektmöblierung, Restaurierungs- und Replikatarbeiten sowie projektbezogene Planungs-, Entwicklungs- und Montageleistungen.

Die Kundenstruktur ist breit diversifiziert und setzt sich im Wesentlichen zusammen aus öffentlichen und institutionellen Auftraggebern, Generalunternehmern und Bauunternehmen, Planungs- und Architekturbüros sowie Projektentwicklern. Es bestehen langjährige Kundenbeziehungen mit hoher Wiederbeauftragungsquote. Klumpenrisiken sind nicht vorhanden.

Als potenzielle Erwerber kommen vor allem strategische Industrie- und Baustoffunternehmen, mittelständische Unternehmensgruppen und Holdings mit Buy-and-Build-Strategie, unternehmerisch geprägte Family Offices sowie Small- und Mid-Cap-Finanzinvestoren in Betracht. Ein MBI-Ansatz ist grundsätzlich denkbar, jedoch nur in Kombination mit einem finanzstarken Co-Investor. Der Inhaber, der nach dem Verkauf in die Forschung gehen will, sowie weitere Schlüsselpersonen stehen für einen qualifizierten Übergang und Knowhow-Transfer zur Verfügung.

Chiffre 20112

Renommiertes Unternehmen für Fensterfertigung & Fassadenbau

Zum Verkauf steht ein etabliertes Unternehmen der Fenster- und Fassadenfertigung mit nachhaltiger Marktposition und hoher technischer Kompetenz.

Das Unternehmen zeichnet sich aus durch:

- qualitativ hochwertige Fenster- und Fassadensysteme aus Holz und Holz-Aluminium
- modernste Fertigungstechnologien
- eine außergewöhnlich tiefe Wertschöpfungskette und ausgeprägtes Qualitätsverständnis
- langjährige, erfolgreiche Marktpräsenz

Dank der engen Zusammenarbeit mit öffentlichen und institutionellen Auftraggebern sowie Architekten und Planern ist das Unternehmen als verlässlicher Partner im Objekt- und Bildungsbau anerkannt.

Kennzahlen im Überblick:

Umsatz: ca. 11,5 Mio. €
Standort: Deutschland, PLZ-Region 7
Verkaufspreis: 7,20 Mio. €

Ein attraktives Angebot für strategische Käufer, Investoren oder Branchenakteure, die ihre Marktpräsenz im Bau- bzw. Fassadensegment ausbauen möchten.

Chiffre: 20078

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage