

Besuchen Sie hier die [Webversion](#)



Sehr geehrte Damen und Herren,

Pensionszusagen, IDW S1, KI etc. – in der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters stehen Themen im Vordergrund, mit denen sich Nachfolge suchende Unternehmer und auch so mancher Berater nur ungern befassen: zu komplex, zu nebensächlich, zu abgehoben. Dabei ist das Gegenteil der Fall, wie unsere Beispiele und Beiträge zeigen: Gerade diese Aspekte sind es, die einen Transaktionsprozess effizienter, schneller, erfolgreicher und nachhaltiger oder eben im Umkehrschluss ausbremsen oder gar scheitern lassen können.

Ihr con|cess Team

Zahlen des Monats:

56,80 Euro, 45 Euro, 12 Euro

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) von Ende April 2026 haben Unternehmen des produzierenden Gewerbes und des Dienstleistungsbereichs in Deutschland im Jahr 2025 durchschnittlich 45 Euro für eine geleistete Arbeitsstunde gezahlt. Gemessen am Durchschnitt der Europäischen Union (EU) von 34,90 Euro zahlten deutsche Arbeitgeber damit rund 29 Prozent mehr für eine Stunde Arbeit. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Arbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde in Deutschland um 3,6 Prozent (2024: 43,50 Euro je geleisteter Arbeitsstunde). Damit war der Anstieg geringer als im EU-weiten Durchschnitt (+4,1 Prozent). Insgesamt war eine Arbeitsstunde in Deutschland 2025 im Vergleich zu 2020 um 22,3 Prozent teurer, der Abstand des Arbeitskostenniveaus zum EU-Durchschnitt ist allerdings fast unverändert. Die höchsten Arbeitskosten je geleistete Stunde wurden im Jahr 2025 in Luxemburg (56,80 Euro) und in Dänemark (51,70 Euro) gezahlt, die niedrigsten in Ungarn (15,20 Euro), Rumänien (13,60 Euro) und Bulgarien (12,00 Euro). Letztgenanntes Land hatte 2025 gleichzeitig den höchsten prozentualen Anstieg zu verzeichnen (+13,1 Prozent), vor Kroatien (+11,6 Prozent) und Polen (+10,5 Prozent). Am Schwächsten waren die Erhöhungen in Frankreich (+2,0 Prozent), in Malta sanken die Arbeitskosten im Vergleich zum Vorjahr sogar leicht (-0,5 Prozent)

Quelle:
Statistische Bundesamt (Destatis)

Unternehmensnachfolge meistern 24. Juni 2026 | Siegburg

Wie gelingt eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge in der Praxis? Antworten darauf gibt die Veranstaltung „Unternehmensnachfolge meistern“ am 24. Juni 2026 in Siegburg. Mit dabei: con|cess-Partner Manfred Rinderer. Gemeinsam mit Rechtsanwältin Monika Essers spricht er über die betriebswirtschaftliche und juristische Vorbereitung von Nachfolgeprozessen – insbesondere im Handwerk.

[Weitere Informationen und Anmeldung](#)

„Wer sich nicht mit Pensionszusagen befasst, gefährdet Unternehmen!“ –

KLARTEXT von con|cess M+A-Partner Peter Schrade

Pensionszusagen zählen zu den am häufigsten unterschätzten Themen im Transaktionsprozess. Anhand eines aktuellen Praxisfalls erläutert con|cess-Partner Peter Schrade, wie fehlende Restrukturierungen zu erheblichen wirtschaftlichen Risiken für Verkäufer und Käufer führen können.

[Zum KLARTEXT-Interview](#)

Neuer IDW S 1: Was sich bei Unternehmensbewertungen ändert

Unternehmensbewertungen sind oft die Grundlage weitreichender Entscheidungen. Der neue IDW S 1 bringt mehr Klarheit bei Planung, Plausibilität und Bewertungslogik – und stärkt damit die Aussagekraft von Unternehmenswerten im M&A-Prozess.

[Mehr erfahren](#)

DEAL! Ein Erfolg für beide Seiten

Damit eine Transaktion zu einem erfolgreichen Abschluss kommt, muss ein professioneller M&A-Berater stets die Belange und Zufriedenheit beider Seiten – Verkäufer und Käufer – im Blick halten! Diese Beraterweisheit unterstreicht auch die vom Stuttgarter con|cess M+A-Partner Matthias Pesch begleitete Übernahme der Netzwerk 2000 GmbH von Gründer Klaus Semmelmann durch zwei Management-Buy-In-Investoren.

[Zum Deal Report](#)

Auf einen Blick: Der Nutzen von KI für den Transaktionserfolg

Künstliche Intelligenz unterstützt heute bereits zahlreiche Schritte einer Unternehmensnachfolge – von der Vorbereitung über die Käuferansprache bis hin zur Integration. Wir zeigen die wichtigsten Anwendungsfelder und den konkreten Nutzen für Verkäufer und Käufer auf einen Blick.

[Mehr erfahren](#)

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 5: Wie läuft ein professioneller Transaktions-Prozess ab?

Gute Zahlen allein reichen nicht aus. Käufer achten ebenso auf Führung, Prozesse, Kundenstruktur und die Abhängigkeit vom Inhaber. Erfahren Sie, welche Faktoren über die Verkaufsfähigkeit entscheiden – und welche Schritte Sie schon heute gehen sollten, um den Wert und die Attraktivität Ihres Unternehmens gezielt zu steigern.

[Mehr erfahren](#)

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

[06591 / 9899 809](tel:0659119899809)
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Profitabler Nischenanbieter für Testengineering

Im Rahmen eines Share-Deals stehen 100 Prozent Gesellschaftsanteile dieses in Baden-Württemberg ansässigen spezialisierten Engineering- und Entwicklungspartners im Premium-Automotive-Umfeld mit Fokus auf die Absicherung, Integration und Weiterentwicklung moderner elektrischer und elektronischer Fahrzeugsysteme zum Verkauf. Das Leistungsportfolio umfasst insbesondere technische Entwicklungs- und Prüfdienstleistungen, Engineering und Messtechnik sowie ergänzende Lösungen und Prototypenleistungen. Die Gesellschaft bietet dabei ein integriertes Leistungsmodell und begleitet Entwicklungs- und Validierungsprozesse entlang verschiedener Projektphasen.

Das Unternehmen zeichnet sich durch eine nachhaltig stabile Ertragslage, langjährige Marktpresenz und hohe Kundenbindung aus und verfügt damit über eine solide Basis für eine verlässliche Weiterführung. Es hat langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit namhaften Kunden der Automobilindustrie und ist in einem technologisch anspruchsvollen sowie strukturell wachsenden Marktsegment hervorragend positioniert, das insbesondere durch die zunehmende Elektrifizierung und steigende Komplexität von Fahrzeugarchitekturen geprägt ist. Besonders hervorzuheben ist die tiefe Verankerung bei einem deutschen Premium-OEM, bei dem das Unternehmen in mehreren Fachbereichen und Entwicklungsprojekten etabliert ist. Die Kundenbeziehungen zeichnen sich durch eine hohe Wiederbeauftragungsquote, enge operative Zusammenarbeit sowie eine starke Integration in laufende Entwicklungs- und Erprobungsprozesse aus.

Ideale Käufer sind andere Player aus dieser Branche, die das eigene Geschäftsmodell schnell weiterentwickeln wollen, Mitbewerber, die organisch wachsen möchten, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices, die das Geschäft ausbauen können bzw. wollen sowie Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapitalausstattung.

Der Inhaber, der nach dem langjährigen, erfolgreichen Aufbau und der Führung des Unternehmens eine geeignete Nachfolgelösung zur nachhaltigen und langfristigen Weiterentwicklung sucht, steht bei Bedarf für eine Übergangszeit weiterhin zur Verfügung.

[Chiffre 20169](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage