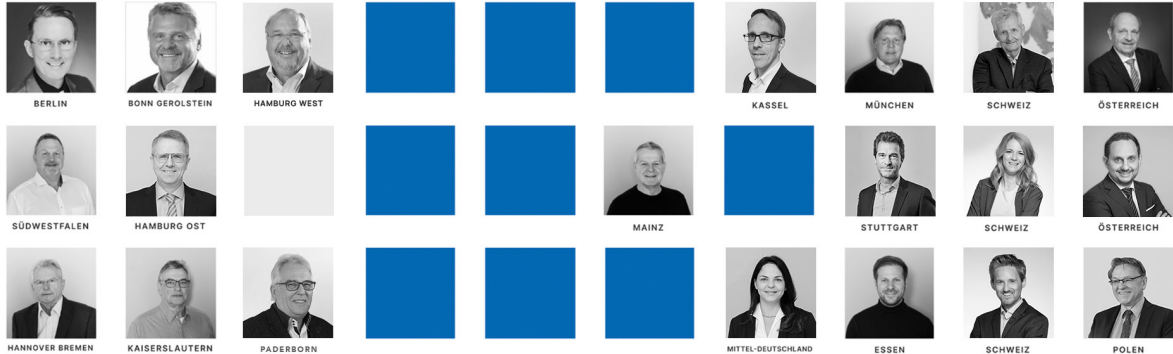


Besuchen Sie hier die [Webversion](#)



Sehr geehrte Damen und Herren,

die schwierige Weltlage wirkt sich – nicht zum ersten Mal in diesem Jahrzehnt – auch auf den M&A-Markt aus. Zum Teil stocken Transaktionsverhandlungen, beispielsweise wegen der hohen Öl- und Spritpreise, wegen Wünschen nach Nachverhandlungen kurz vor Abschluss oder wegen fehlender Aufträge auf Seiten der Verkäufer, was dort wiederum eine realistische Planung des laufenden Jahres schwierig macht. Diese Entwicklung trifft auf einen sowieso schon herausfordernden Markt, zeigen unsere Zahl(en) des Monats. Dennoch gibt es auch in dieser Krise immer wieder berechtigten Grund zur Hoffnung, wie unsere Deal-Reports beweisen. Einer zeigt, dass es auch heute noch kompetente und mutige Jung-Unternehmer gibt, die den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Der andere wiederum stellt eine in Deutschland recht neue Art von Käufer vor, dessen interessantes und innovatives Konzept wir auch in unserem Klartext näher beleuchten. Generell wissen wir aus Erfahrung: für verkaufsfähige Unternehmen findet sich nahezu immer eine Lösung. Wie ein Unternehmen verkaufsfähig wird? Auch das steht in diesem Newsletter.

Ihr con|cess Team

Zahl(en) des Monat: 109.000 zu 114.000

Bis Ende 2029 planen jährlich rund 109.000 Inhaberinnen und Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), ihr Unternehmen an Nachfolgerinnen oder Nachfolger zu übergeben. Das ist das Ergebnis des aktuellen KfW-Nachfolge-Monitorings. Danach planen noch mehr Inhaber gar die Stilllegung ihres Unternehmens, jährlich 114.000 bis 2029. Das ist jedes vierte KMU. Ein Grund ist der Mangel an Nachfolgern und Existenzgründern. Dabei steigt der Druck auf die amtierende Generation der Unternehmenslenker: Sie wird immer älter. Mehr als die Hälfte der mittelständischen Unternehmensschaft, also mehr als zwei Millionen Menschen, ist 55 Jahre alt oder älter. Noch vor 20 Jahren waren es lediglich 20 Prozent. Wer heute eine Nachfolge plant, ist durchschnittlich bereit fast 67 Jahre alt.

Quelle: KfW-Research

News: Strategische Partnerschaft von saner consulting und KENDRIS

Die Schweizer con|cess M+A-Partner von saner consulting bauen ihren ganzheitlichen Beratungsansatz weiter aus und lancieren eine strategische Partnerschaft mit dem internationalen Beratungs- und Treuhandunternehmen KENDRIS mit Fokus auf den Unternehmensverkauf und Nachfolgelösungen. Das Angebot richtet sich gezielt an inhabergeführte sowie kleine und mittelständische Unternehmen, die ihre Nachfolge regeln oder einen Unternehmensverkauf professionell umsetzen möchten. Stefan Saner, Geschäftsführer und Gründungspartner bei saner consulting, betont: „Die Partnerschaft verbindet unsere Erfahrung in Mergers & Acquisitions sowie die internationale Reichweite des con|cess M+A-Partnernetzwerks mit der Treuhand- und Wirtschaftsberatungskompetenz von KENDRIS. Das gibt Unternehmerinnen und Unternehmern Sicherheit und neue Perspektiven in einer entscheidenden Phase ihres Lebenswerks.“

„Durch Mitarbeiterbeteiligung Unternehmen langfristig erhalten!“ KLARTEXT von Matthias Wilrich, CEO und Mitgründer der Berliner EterniTeamGmbH

Unternehmen übernehmen, Nachfolger aufbauen und Mitarbeitende beteiligen: EterniTeam verfolgt ein in Deutschland noch neues Nachfolgemodell. CEO Matthias Wilrich erklärt, warum sein Ansatz anders ist als klassische Investoren, weshalb Mitarbeiterbeteiligung Unternehmergeist stärkt und wie sich damit auch für viele Mittelständler langfristige Nachfolgelösungen schaffen lassen.

[Zum KLARTEXT-Interview](#)

Transaktionsprozess step by step Teil 8: Die große Leere?

Der Verkauf ist abgeschlossen – doch was kommt danach? Viele Unternehmer erleben nach der Übergabe ihres Lebenswerks erstmals Leere statt Verantwortung. Warum konkrete Pläne für die Zeit nach dem Verkauf entscheidend für den Erfolg der Transaktion sind und wie aus dem „dritten Lebensalter“ eine neue Chance werden kann.

[Mehr erfahren](#)

DEAL! Neues Nachfolge-Konzept übernimmt Dirk Winter Linther Fenster GmbH

Ein neues Nachfolge-Modell in der Praxis: EterniTeam übernimmt die Dirk Winter Linther Fenster GmbH, etabliert einen Nachfolger und beteiligt langfristig die Mitarbeitenden am Unternehmen. Warum Verkäufer Dirk Winter dieses Konzept überzeugt hat und welche Rolle er künftig selbst noch übernimmt.

[Zum Deal Report](#)

DEAL! Zwei Jung-Unternehmer erwerben die Woelcke GmbH

Nach 38 erfolgreichen Jahren gibt Geschäftsführer und Gründer Frank Woelcke sein Unternehmen, die Woelcke individueller Reisemobil- und Sonderfahrzeugbau GmbH & Co KG, in jüngere Hände. Seit Mitte Februar übernehmen die beiden Management-Buy-In-Kandidaten Valerian Sickinger und Robert Lucius die Geschicke bei dem etablierten und erfolgreichen Heimsheimer Wohnmobilerhersteller mit eigenen Modellen im gehobenen Expeditions- und Reisemobilsegment. Der bisherige Eigentümer bleibt für weitere drei Jahre als Vertriebsleiter im Unternehmen und begleitet so die strukturierte Einarbeitung der beiden Käufer. Nach insgesamt fast vier Jahren Vorarbeit kommt damit eine Transaktion zum Abschluss, zu deren Erfolg alle Beteiligten mit großem Engagement beigetragen haben, berichtet der Berliner con|cess M+A-Partner Norbert Richter, der den Verkauf von Anfang an intensiv begleitet hat. Er betont: „Den ausgewogenen Deal verdanken alle gemeinsam einem sauberen strukturierten Prozess, der professionellen juristischen Begleitung von Anwaltsseite, der besonderen Flexibilität des Verkäufers und dem Mut zweier Jung-Unternehmer, die hier den Schritt in die Selbständigkeit wagen!“

[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 4: Wie verkaufsfähig ist mein Unternehmen? 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
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Online-Händler für generalüberholte Unterhaltungselektronik

Altersbedingt zum Verkauf stehen bis zu 100 Prozent der Anteile dieses wachstumsstarken und erfolgreichen Online-Händlers für generalüberholte Unterhaltungselektronik mit eigenen Ressourcen zur Reparatur bzw. Instandsetzung. Das vor mehr als zehn Jahren gegründete Unternehmen ist beständig gewachsen und hat eine gute Umsatz- und Ertragslage. Es hat einen soliden Reifegrad entwickelt und sich eine stabile Absatzbasis auf verschiedenen Handelsplattformen erworben. Das aktuell zehn Mitarbeiter starke Unternehmen ist auf begehrte Markenprodukte mit hoher Nachfrage spezialisiert, kauft reparaturbedürftige Unterhaltungselektronik, bereitet diese wieder zu einem neuwertigen Zustand auf und verkauft sie mit Garantie und spürbarem Preisvorteil gegenüber fabrikneuen Geräten. Nicht zuletzt wegen des zunehmenden Bedarfs an nachhaltigen und wiederverwendbaren Elektronikgeräten hat es vielfältige attraktive Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten. Die Kunden kommen ganz überwiegend aus dem B2C-Bereich, zunehmend aber auch aus dem gewerblichen Umfeld.

Ideale Erwerber sind Strategen, Finanzinvestoren und Privatpersonen, die den Kaufpreis darstellen und durch ihre eigene Expertise ggf. einen Mehrwert mit einbringen können. Der Gründer und Gesellschafter hat sich zwischenzeitlich aus der operativen Leitung des Unternehmens zurückgezogen, eine vollständig

[Chiffre 20120](#)

Etabliertes Transportunternehmen für Gefahrgut und Baustoffe

Da sich das Eigentümer-Ehepaar nach 35 erfolgreichen Jahren umorientieren möchte, sucht es für sein etabliertes, auf Gefahrgut- und Baustofftransporte sowie Stückgutverkehr spezialisiertes Transportunternehmen mit Sitz in Sachsen-Anhalt einen geeigneten Nachfolger. Mehrere Alleinstellungsmerkmale zeichnen das Familienunternehmen in 2. Generation aus: So haben 10 Fahrer die ADR-Qualifikation und sind damit für Gefahrguttransporte geeignet. Das Team ist loyal, die Betriebszugehörigkeit liegt im Durchschnitt bei mehr als 13 Jahren. Da die aus 11 Fahrzeugen bestehende LKW-Flotte modern ist, gibt es kaum Investitionsbedarf. Der Kundenkreis aus Industrie, Spedition und Baustoffbranche ist vielseitig und hat eine hervorragende Bonität: in 35 Jahren hat das Unternehmen keine Zahlungsausfälle erlebt. Es ist kontinuierlich gewachsen und insgesamt wirtschaftlich gesund mit guten Expansionsmöglichkeiten. Aktuell bedient es rund 45 Prozent Regional- und 55 Prozent Fernverkehr.

Ideale Erwerber sind strategische Käufer, Management-Buy-In-Kandidaten bzw. andere Personen aus der Transportbranche. Bei Bedarf gibt es in Sachsen-Anhalt attraktive Finanzierungsoptionen. Das fast 11.000 Quadratmeter umfassende Betriebsgelände samt Büro- und Lagerfläche und mit exzellenter Autobahnanbindung im Raum Magdeburg kann miterworben werden. Das Eigentümer Ehepaar steht gerne für eine angemessene Übergabephase zur Verfügung.

[Chiffre: 20065](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

