



con|cess - Ihre Experten für Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland ist wie das restliche Europa und andere Teile der Welt durch die Ausbreitung des Coronavirus derzeit sprichwörtlich „im Auge eines Sturmes“, d.h. in einer Krise, von der wir alle nicht wissen, wie und wann sie endet und was sie für jeden Einzelnen bedeuten mag.

Was wir als con|cess M+A-Partner wissen, ist folgendes:

- Als con|cess M+A-Partner nehmen wir Ihre Bedenken ernst!
- Als con|cess M+A-Partner sind wir auch jetzt uneingeschränkt für Sie da und erreichbar, zwar nicht immer im persönlichen Gespräch, aber per Telefon, Skype, Team, Zoom oder wie auch immer! Auf unserer Website www.concess.de finden Sie alle entsprechenden Angaben, wie Sie uns erreichen können. **Die Ansprezeiten unseres Unternehmertelefons haben wir bis auf weiteres auf 12–20 Uhr ausgedehnt – Rufen Sie uns an!**
- Als con|cess M+A-Partner werden wir Sie weiter in ihren geplanten Transaktionen beraten.
- Als con|cess-Mandanten werden Ihnen, soweit wir dies beeinflussen können, bei Verzögerungen in Ihrem Verkaufs- oder Kaufprozess keine zusätzlichen Kosten entstehen.
- Auf unserer con|cess-eigenen [Transaktionsbörse](#) und auf allen von uns für Sie genutzten anderen Unternehmensbörsen werden wir Ihre Anzeigen auch weiterhin aktiv halten und bearbeiten.
- Wir erhalten z. Zt. jeden Tag Post von seriösen professionellen Unternehmenskäufern, die uns ausdrücklich bitten, Ihnen auch und gerade jetzt zum Verkauf stehende Unternehmen anzubieten. Und das mit dem Hinweis, dass sie nicht auf Schnäppchenjagd sind, sondern faire Kaufpreise zahlen.

Als langjährig erfahrene Transaktionsberater möchten wir Ihnen hiermit auch Handlungsempfehlungen übermitteln, von denen wir denken, dass Sie damit besser durch die Krise kommen:

1. An verkaufsinteressierte Unternehmensinhaber/innen

- Prüfen Sie die aktuellen Hilfsmöglichkeiten von Bundesregierung, Landesregierungen, Finanzverwaltungen und Bürgschaftsbanken, die im Rahmen der diversen Rettungsschirme jetzt aufgespannt wurden. Auf unserer Webseite finden Sie einen entsprechenden [Überblick dieser Hilfsmaßnahmen](#).
- Stellen Sie bei Ihren Kreditinstituten proaktiv einen Antrag auf Aussetzung der Kapitaldienste für Ihre Darlehen.
- Prüfen Sie proaktiv die Möglichkeiten von Kurzarbeit oder ähnlichen Maßnahmen, die Ihre Kostensituation und damit Ihre Liquiditätssituation entlasten können.
- Prüfen Sie, ob Sie ihre aktuellen Verkaufspläne verschieben wollen oder ob sie bereit sind, höhere [Earn-out-Kaufpreisanteile](#) oder auch Krisen-bedingte Abschläge in ihren Preisvorstellungen zu akzeptieren, aber dafür Ihr unternehmerisches Risiko jetzt beenden.

2. An kaufinteressierte Mandanten und Interessenten:

- Prüfen Sie, ob Ihre Kaufstrategie Ihrer aktuellen persönlichen Situation bzw. der aktuellen Situation Ihres Unternehmens angemessen ist. Denken Sie auch über die in vielen Krisen bewährte Strategie „antizyklisches Handeln“ nach.
- Prüfen Sie, ob Sie im Falle notwendiger Fremdkapitalfinanzierungen und/oder Förderungen eventuell Verzögerungen in der Realisierungen zu erwarten haben. (Unser Erfahrung nach werden alle Kreditinstitute in der aktuellen Situation die Belange ihrer Bestandskunden in den Vordergrund stellen.)

3. An alle Mandanten und Geschäftspartner:

- Sie mögen sich erinnern an
 - den Börsencrash von 1987
 - den Zusammenbruch des „Neuen Marktes“,
 - „Nine-Eleven“
 - die Finanzkrise 2008/09
- Alle diese Krisen haben Sie und wir überlebt – vielleicht mit wirtschaftlichen Rückschlägen und persönlichen Blessuren, aber entgegen aller Unkenrufe und Paniken.
- Wir werden auch diese Krise überleben – gemeinsam mit Ihnen als unseren Mandanten und Geschäftspartnern!

„Wer redet, dem kann geholfen werden!“ – [Nehmen Sie Kontakt mit uns auf](#) – wir werden gemeinsam mit Ihnen Lösungen finden!

Aktuelle Angebote

Personalverleih im Engineering mit namhaften Kunden

Für ein sehr erfolgreiches Engineering-Unternehmen, das an mehreren Standorten in der Schweiz rund 70 Mitarbeiter beschäftigt, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Investor, der ...

Etabliertes Handelsunternehmen für Abrechnungssysteme

Das Handelsunternehmen vertreibt und serviciert Hardware und Software für Abrechnungssysteme, Umsatz 0,8 Mio. €. Die Kunden kommen überwiegend aus den Bereichen Gastronomie, Handel und ...

Schüttguttechnik/Anlagenbau

Das Unternehmen mit rd. 3,7 Mio. € Umsatz entwickelt, plant und fertigt weitgehend modular aufgebaute verfahrenstechnische Lösungen zur Automatisierung im ...

[weitere Angebote](#)

Aktuelle Kaufgesuche

Blechverarbeitung

Hersteller von Bauelementen sucht blechverarbeitendes Unternehmen mit Kapazitätsreserven zur Übernahme. Investitionsvolumen bis 4 Mio. €. Bevorzugtes Gebiet PLZ 7,8,9. ...

Spritzgussunternehmen

Mittelständisches Unternehmen (Metallverarbeitung und mechanische Baugruppenfertigung) sucht ein Spritzgussunternehmen zur Abrundung der Angebotspalette. Investitionsvolumen bis 5 Mio. €. Bevorzugtes Gebiet PLZ 7,8,9 ...

[weitere Kaufgesuche](#)

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

