



Sehr geehrter Herr Guhlke,

Monat für Monat ist das Ergebnis der Analyse gleich: einer großen Zahl Nachfolge suchender Unternehmen in Deutschland stehen (immer) wenige(r) potenzielle Käufer gegenüber. Das liegt auch daran, dass eine wichtige Zielgruppe eine viel zu geringe Rolle spielt: Nachfolgerinnen. Deren Zahl sinkt momentan sogar (s. Zahlen / Zitat des Monats). In unserem Interview bestätigt Ayse Mese, Geschäftsführerin Deutsche Unternehmensbörse DUB, eindrücklich, dass die Herausforderungen für Frauen in der Unternehmensnachfolge vielfältig und tief in gesellschaftlichen Strukturen verwurzelt sind. Zugleich zeigt sie zahlreiche Ansätze auf, um den Weg für mehr Unternehmerinnen zu ebnen – von gezielten Förderprogrammen über den Abbau traditioneller Rollenbilder bis hin zu einer verstärkten Sichtbarkeit weiblicher Vorbilder. Ihr Appell an Frauen und abgebende Unternehmer ist klar: Frühzeitige Planung, fundierte Information und ein Umdenken in der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft im Unternehmertum.

Ihr con|cess Team

Top-Platzierung bei Dealsuite: con|cess unter den Besten Europas

Dealsuite.com, eine der führenden europäischen Plattform für M&A-Sourcing, hat con|cess M+A Partner als Top 2-Unternehmen mit den meisten Sell Side Projekt-Veröffentlichungen auf Dealsuite ausgezeichnet. „Dies zeigt nicht nur Ihr Engagement und Ihre Expertise, sondern auch den wertvollen Beitrag, den Sie und Ihr Team für die M&A-Community leisten. Ihre Projekte bereichern den Markt und setzen einen hohen Standard für Qualität und Professionalität!“, heißt es von den Betreibern der Plattform, die Kunden in 60 Ländern hat und den M&A-Prozess mit intelligenten und innovativen Softwarelösungen, Markteinblicken und Networking-Möglichkeiten unterstützt.

Zahl(en) des Monats 14,3 Prozent

„Der Anteil von kleinen und mittleren Unternehmen mit einer Frau an der Spitze ist weiter zurückgegangen. Von den rund 3,84 Millionen mittelständischen Unternehmen in Deutschland wurden im Jahr 2024 nur 14,3 Prozent von einer Chefin geleitet – so wenige wie noch nie seit Beginn der Erfassung im Rahmen des KW-Mittelstandspanels im Jahr 2003. Auch in anderen Führungspositionen zeigt sich eine rückläufige Entwicklung. Der Anteil weiblicher Führungskräfte an sämtlichen Managementpositionen in KMUs mit Mitarbeitenden nahm im Jahr 2024 im Vergleich zum Vorjahr um 4,9 Prozentpunkte auf 21 Prozent ab.“

Quelle: KfW Research – Pressemitteilung aus 03.2025

Transaktionsprozess step by step

Teil 2 - Exposé, Käufer, Akquisition

Der Nachfolgemarkt ist voll, umso wichtiger für eine erfolgreiche Transaktion ist nach der Bestandsaufnahme ein gelungener Einstieg in den Prozess. An erster Stelle – noch vor der Akquise – steht ein aussagekräftiges Exposé, das umgehend an erste Interessenten verschickt werden kann. Dauert die Antwort auf eine Interessensbekundung zu lange, zum Beispiel weil ein Verkaufsangebot noch erstellt werden muss, hat sich der potenzielle Käufer längst einem anderen spannenden Objekt zugewandt.

[Mehr zum Transaktionsprozess](#)

Strukturelle Hürden überwinden

Ayse Mese über weibliche Nachfolge und notwendige Veränderung

Sie haben umfassende Erfahrung unter anderem im Employer Branding und Recruiting sowie bei der DUB. Wie sehen Sie die Rolle von Frauen in der Unternehmensnachfolge?

Es ist erfreulich zu sehen, dass immer mehr Frauen in diesem Bereich sichtbar werden – Beispiele wie Elena von Metzler, der Gesellschafterin des Bankhauses Metzler, zeigen eindrucksvoll, wie kompetent und sympathisch Frauen in Führungspositionen agieren können. Dennoch bleiben die Zahlen hinter den Erwartungen zurück: Der Anteil von Nachfolgerinnen erreicht selten mehr als 20 Prozent.

[Lesen Sie das ganze Interview](#)

Deal

ETW Wollmershäuser GmbH wird Teil der ARENIT Gruppe

Nur sieben Monate lagen zwischen dem Erstkontakt und dem erfolgreichen Signing: Die 1993 von Manfred Wollmershäuser gegründete ETW Wollmershäuser GmbH aus Wolpertshausen ist nun Teil der Hamburger ARENIT Industrie SE – übrigens bereits der vierte erfolgreiche Deal der Unternehmensgruppe mit einem con|cess M+A-Partner.

[Zum Deal Report](#)

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!

Zitat des Monats

„Von einer Aufholjagd bei der Frauenquote in mittelständischen Führungsetagen sind wir weit entfernt. Dabei gibt es für Deutschland und den Mittelstand mehr als genug Gründe, das große Potenzial von Frauen stärker auszuschöpfen. Nicht zuletzt die schrumpfende Erwerbsbevölkerung und die hohe Zahl mittelständischer Unternehmen, die in den nächsten Jahren eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger suchen, macht es sogar zu einer absoluten Notwendigkeit.“

Quelle: Katharina Herrmann, KfW-Vorstandsmitglied

Dos / Don'ts beim Unternehmensverkauf

Dos:

- Im Erstgespräch effizienten Informationsaustausch in angemessener Zeit ermöglichen
- Den Markt der Unternehmenskäufer durchdringen und beackern, als ginge es um eigene Produkte oder Dienstleistungen des täglichen Geschäftes
- Die steuerlichen Konsequenzen des Unternehmensverkaufes kennen – mit Unterstützung eines (Steuer-)Beraters

Don'ts:

- Nach ein oder zwei Fehlversuchen aufgeben...
- Mauern, verzögern, Informationen zurückhalten, offene oder latente Risiken verschweigen
- Viel vom Kaufpreis-Einfluss vermeintlicher zukünftiger Synergien erwarten

Details zu diesen und anderen Tipps finden Sie auch auf unserer Website www.concess.de auf [LinkedIn](#), im [„Ratgeber Unternehmensverkauf“](#) oder direkt bei Ihrem con|cess M+A-Partner.

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein
Manfred Rinderer

06591 / 9899 809
bonn@concess.de

Angebote des Monats

Bundesweit tätiger Großhandel für Bauartikel

In einer Kombination aus Asset und Share Deal stehen 100 Prozent der Anteile dieses Großhändlers von Garten-, Landschafts- und Straßenbauartikeln aller Art zum Verkauf. Sitz der GmbH ist in Nordrhein-Westfalen. Das Unternehmen mit rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bildet den gesamten Prozess von der Herstellung von Betonwaren über Sonderanfertigungen bis zum Vertrieb ab. Ein komplettes Sortiment für spezielle Infrastrukturmaßnahmen wird – teilweise exklusiv – bundesweit vertrieben. Produktionsstandorte diverser Pflastersorten in fast allen Bundesländern ermöglichen optimale Logistikangebote. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begleiten Bauvorhaben umfassend, sie betreuen ihre Kunden in der Planungsphase, beraten bei der Auswahl der geeigneten Betonsorte und deren Verarbeitung und übernehmen Logistikleistungen.

Das Unternehmen ist seit fast 30 Jahren am Markt, die hohe Kundenzufriedenheit spricht für sich. Nach jahrzehntelangem erfolgreichem Schaffen möchte sich der Inhaber nun altersbedingt aus seinem Betrieb zurückziehen. Bei Bedarf steht er für eine gewisse Zeit auf Beraterbasis zur Verfügung. Die Betriebsimmobilie kann weiter angemietet, ggf. auch erworben werden.

Chiffre 19838

Spezialist für die Präzisionsbearbeitung von Rohmetallteilen

Weil sich der Gesellschafter neu orientieren möchte, steht dieses etablierte Unternehmen der Metallverarbeitungsindustrie mit hervorragenden Zukunftsaussichten zum Verkauf und zwar 100 Prozent als Share Deal. Es bietet ein nahtloses Leistungsspektrum im Entgraten, dem Reinigen und der spanenden Weiterverarbeitung von Rohmetallteilen für Geschäftskunden. Dies umfasst zudem das Lackieren, fertigungsintegrierte Prüfverfahren sowie die Bevorratung und Logistik für Kunden von Metallrohteilern. Diese synergetische Kombination und die integrierte Fähigkeit zur internen Weiterverarbeitung sind ein USP des Unternehmens und machen es zu einem wertvollen Partner in der Lieferkette von Metallerzeugnissen. Die Kunden, namhafte Hersteller von Metallerzeugnissen, sparen so substantiell Logistikkosten und können Prozesse verschlanken. Qualität, Zuverlässigkeit und der umfassende Service sorgen darüber hinaus für langjährige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

Die hohe Rentabilität des Unternehmens in der Vergangenheit wird sich voraussichtlich in der Zukunft weiter steigern. Vorliegende Vereinbarungen mit Kunden und Kluge, intensive Investitionen in den vergangenen Jahren, nahezu komplett aus dem wirtschaftlichen Cash Flow realisiert, lassen dies erwarten. Außerdem sorgt eine fortschreitende Marktberreinigung der Anbieter für hervorragende Perspektiven dieses Unternehmens.

Chiffre 19893

Lebensmittelimporteur im Nischenbereich der Gastronomie

Ebenfalls als Share Deal stehen 100 Prozent der Geschäftsanteile eines seit Jahren bestens bekannten und etablierten regionalen Lebensmittelimporteurs und Großhändlers mit starkem Kundenstamm in einem Nischenmarkt zum Verkauf. Das Unternehmen mit Sitz in einer Großstadt im Osten Deutschlands ist seit mehr als 20 Jahren aktiv und zeichnet sich durch hohe Qualität, attraktive Preise und einen besonderen Kundendienst aus. Es wurde bereits mehrfach als „Beste Importeur des Jahres“ ausgezeichnet und vertreibt verschiedene Marken exklusiv. Die Belegschaft ist langjährig „an Bord“, fachliche Personallücken bestehen keine. Eine kurzfristige Übernahme der Verantwortung ist möglich, der bisherige Inhaber und Geschäftsführer, der aus persönlichen Gründen verkaufen möchte, steht für einen geordneten Übergang und eine gute Einarbeitung bereit.

Das Unternehmen erlebt ein starkes Wachstum nach der Corona-Pandemie. Auch die Zukunftsaussichten sind hervorragend: Sowohl über die eigene Produktpalette als auch durch die prosperierende Entwicklung der Kunden lässt sich weiteres Wachstum generieren. Last but not least ist die Wettbewerbssituation überschaubar. Durch die Spezialisierung auf einen Nischenmarkt in der Gastronomie ist das Unternehmen in einer Vielzahl der Produktkategorien der einzige Anbieter.

Chiffre 19848

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage



BETRIEBS BÖRSE

saner consulting



con|cess Marketing und
Verwaltungs GmbH
Saarstr. 9A
55590 Meisenheim

Tel.: 06131 921240
Fax: 06131 921241
www.concess.de
info@concess.de

HRB 23379, AG Frankfurt
UST-IdNr.: DE204141634