



Sehr geehrter Herr Guhlke,

direkt nach dem Ende der Sommerferien melden wir uns bei Ihnen mit einem Newsletter voller spannender und nützlicher Informationen rund um das Thema Transaktionen. Die aktuellen – fast schon alarmierenden – Zahlen des Monats zeigen, dass die Nachfolgesuche nicht einfacher wird. Gleichzeitig wissen wir aus unserer täglichen Praxis: Für sehr viele Unternehmen gibt es einen Markt.

Worauf es bei der Vorbereitung einer erfolgreichen Übergabe ankommt, was Unternehmen schon heute tun können und welche Rolle Big Data sowie KI dabei spielen – all das lesen Sie in dieser Ausgabe.

Ihr con|cess Team

## Zahl des Monats

**250.000**

Bis zu 250.000 Betriebe stehen nach Hochrechnungen der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) in den kommenden zehn Jahren vor dem Aus – weil die Inhaber keinen Nachfolger finden. Der Erhebung zufolge hat sich die Lücke zwischen Altinhabern und potenziellen Nachfolgern seit dem Vorkrisenjahr 2019 fast verdoppelt. „Dabei geht es auch um tausende gesunde, erfolgreiche Unternehmen“, sagte DIHK-Präsident Peter Adrian anlässlich der Vorstellung des Reports. Im Gastgewerbe und im Handel ist die Lage den Angaben zufolge besonders angespannt. Hier übersteigt das Angebot an Unternehmen die Nachfrage sogar um mehr als das Dreifache, in der Verkehrsbranche sogar um das Vierfache. Aber auch bei den Dienstleistern und in der IT-Branche sind gut doppelt so viele Unternehmen im Angebot, heißt es im Report.

*Quelle: DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025*

## Transaktionsprozess step by step

### Teil 4 - Letter of Intent (LOI)

Der LOI ist ein entscheidender Meilenstein im Verkaufsprozess – unverbindlich, aber oft mit bindenden Elementen wie Exklusivität oder Vertraulichkeit. Erfahren Sie, was hineingehört, welche Stolperfallen es gibt und warum besondere Vorsicht bei Asset Deals geboten ist.

[Zum Artikel](#)

## Umfassende Vorbereitung führt zum Transaktionserfolg!

### Diese Fragen sollten angehende Verkäufer beantworten (und was KI damit zu tun hat)

Früh anfangen, ehrlich analysieren, strukturiert vorgehen – so erhöhen Sie Ihre Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf. Von steuerlichen Fragen über stille Reserven bis hin zu Marketing und Digitalisierung: Wir zeigen, welche Punkte Verkäufer im Blick haben sollten – und wie KI dabei helfen kann..

[Zu den Leitfragen](#)

## Big Data:

### Professioneller Datenraum als Erfolgsfaktor

Ein sauber strukturierter Datenraum signalisiert Professionalität, verkürzt die Due Dilligence und schützt vor Missverständnissen. Warum er auch ein strategisches Instrument ist und welche Inhalte typischerweise hineingehören, erfahren Sie hier:

[Mehr erfahren](#)

## Deal!

### Modernste Technik und versiertes Handwerk: Cereda Systems übernimmt Varolux

Begleitet von con|cess-Partnerin [Jana Köhne](#), hat die Lüdenscheider Cereda Systems GmbH zum 1.6.2025 die Varolux GmbH & Co. KG übernommen. Ziel: Bündelung der Kompetenzen in Beratung, Planung, Entwicklung, Installation und Service für Pflegeeinrichtungen. Arbeitsplätze und Serviceinfrastruktur bleiben erhalten.

[Lesen Sie mehr zum Deal](#)

## 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!

## Dos / Don'ts beim Unternehmensverkauf

### Dos:

- Mit einem erfahrenen M&A-Berater die Transaktion beschleunigen, dann lassen sich viele Prozesse innerhalb von sechs bis neun Monaten oder sogar schneller umsetzen.
- Sich nicht abschrecken lassen, wenn kein offensichtlicher Nachfolger da ist – es gibt für viele Unternehmen einen Markt.
- Der absoluten Diskretion professioneller M&A-Experten – aber nur dieser! – vertrauen.

### Don'ts:

- Finanzinvestoren als vermeintliche „Heuschrecken“ ausschließen.
- Das Zukunftspotenzial des eigenen Unternehmens über- oder unterschätzen.
- Sich kleiner machen, als man ist: Gerade Nischenunternehmen sind für manche Käufergruppen hoch attraktiv.

*Details zu diesen und anderen Tipps finden Sie auch auf unserer Website [www.concess.de](http://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](tel:065919899809)  
[bonn@concess.de](mailto:bonn@concess.de)

## Angebote des Monats

### Etablierter Anbieter von Gebäudedienstleistungen

Im Rahmen eines Share-Deals stehen 100 Prozent der Gesellschaftsanteile dieses in Nordbayern ansässigen etablierten Dienstleisters für professionelle Gebäudereinigung und maßgeschneiderte Reinigungslösungen zum Verkauf. Der Inhaber möchte sich nach dem erfolgreichen Aufbau des Unternehmens umorientieren und sucht deshalb nach einer geeigneten Nachfolgelösung. Er steht bei Bedarf für eine gewisse Zeit weiterhin zur Verfügung. Das Unternehmen fokussiert auf B2B-Kunden aus verschiedenen Branchen und bietet innovative und nachhaltige Services. Das erfahrene Team – neben dem geschäftsführenden Gesellschafter 26 weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – gewährleistet hohe Qualitätsstandards und legt großen Wert auf transparente Kommunikation, um individuelle Kundenwünsche präzise umzusetzen. Ein umfassender Hausmeisterservice sorgt für hygienisch einwandfreie Arbeitsumgebungen – von der Unterhaltsreinigung über Glas- und Teppichreinigung bis hin zu intensiven Grundreinigungen.

Umsatz und Ertragslage haben sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich positiv entwickelt. Dank der langfristigen Kundenbeziehungen, der hohen Kundenzufriedenheit und der fundierten Expertise ist das Unternehmen hervorragend positioniert, um auch in Zukunft ein gesundes Wachstum und eine positive Geschäftsentwicklung zu erzielen. Besonders geeignet erscheint das Unternehmen für andere Player aus dieser Branche, finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices sowie Existenzgründer / MBI mit entsprechendem Knowhow und ausreichender Eigenkapitalausstattung. Die Betriebsimmobilie ist angemietet und kann bei Interesse weiter gemietet werden.

### Chiffre 20000

### Weltweit erfolgreich tätiger Spezialist im Bereich Karosserie, Fahrzeug- und Metallbau

Zunächst zwischen 10 und 25,1 Prozent der Anteile dieses Herstellers von Karosserien, Aufbauten und Anhängern mit einzigartigem Leistungsspektrum stehen zum Verkauf. Damit will der Inhaber sowohl das weitere Unternehmenswachstum mitfinanzieren als auch den Nachfolgeprozess vorantreiben.

Das Unternehmen ist der Keyplayer seiner Branche und einer der innovativsten Hersteller in Europa mit mehr als 30 Jahren Erfahrung und rund 370 Beschäftigten, deren stetige Aus- und Weiterbildung zum Markenkern des Unternehmens gehören. Es bietet eine breite Produktpalette, hält mehr als 100 Patente bzw. Schutz- und Markenrechte und liefert weltweit. Das Unternehmen legt bei der Produktentwicklung großen Wert auf Nachhaltigkeit und ist nach den Normen DIN EN ISO 9001:2015 und DIN EN ISO 14001:2015 zertifiziert. Die Kundenzufriedenheit ist hoch, auch mit der Qualität der Serviceleistungen, zu denen ein umfassendes Reparatur- und Wartungsangebot gehört. Das Unternehmen ist verkehrsgünstig gelegen in einem Industriegebiet, mit Anbindung an die nahegelegene Bundesstraße und Autobahn. In der Region gibt es eine Vielzahl qualifizierter Arbeitskräfte. Die Immobilie befindet sich im Eigentum des Unternehmens. Ideale Erwerber sind finanzkräftige Holdings und Beteiligungsgesellschaften / Family Offices. Besonders geeignet erscheint das Unternehmen für vermögende Einzelpersonen, die an einer renditestarken Investition interessiert sind.

### Chiffre 19880

## Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage

**con|cess**  
M+A - Partner

BETRIEBS BÖRSE

**saner**  
consulting



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

Tel.: 06131 921240  
Fax: 06131 921241  
[www.concess.de](http://www.concess.de)  
[info@concess.de](mailto:info@concess.de)

HRB 23379, AG Frankfurt  
UST-IdNr.: DE204141634