



Sehr geehrte Damen und Herren,

war im ersten Halbjahr auf dem Markt der Transaktionen schon Licht am Ende des Tunnels zu sehen, so nimmt das Geschäft nun endgültig weiter Fahrt auf. Die Zeichen für erfolgreiche Transaktionen im inhabergeführten Mittelstand stehen immer mehr auf Grün, wie unsere aktuellen Zahlen des Monats zeigen. Sie weisen aber auch auf den derzeit größten Hemmschuh für gelungene Deals hin, dem wir verschiedene Texte in dieser Ausgabe widmen. Interessanterweise steckt der Grund weniger in Zahlen, Märkten und Branchen, sondern in Bauch und Herz der Verkäufer, es geht um Emotionen. Wir wünschen eine spannende Lektüre!

Ihr con|cess Team

News des Monats:

Exklusives con|cess-Käuferportal

Zeit ist Geld, Information ist alles: Noch bevor interessante Objekte auf anderen Plattformen veröffentlicht werden, erfahren Nutzer des neuen con|cess-Käuferportals automatisch als erste von passgenauen Angeboten, die frisch auf den Markt kommen. Mit dem Käuferportal haben Investoren und Unternehmensnachfolger die Möglichkeit, ihr Suchprofil – zum Beispiel nach Branchen, Regionen, Investitionsvolumen etc. – zu hinterlegen. Sobald con|cess exklusive Objekte hat, die zu ihren Kriterien passen, werden sie informiert und können tätig werden. Damit ergänzt das in Deutschland, Österreich und der Schweiz führende Beraternetzwerk für Unternehmensnachfolge seine erfolgreichen Angebote für Nachfolger, Investoren und Nachfolgesuchende. Dazu gehört auch die bereits mehrfach ausgezeichnete con|cess-Unternehmensbörse mit ständig rund 150 Verkaufsmandaten bzw. 2.500 geprüften Käufern im Portfolio. Zugang zur neuen Käuferplattform erhalten Interessenten auf persönliche Einladung ihres zuständigen con|cess-Partners. Sprechen Sie uns an!

Zahl(en) des Monats:

79 Prozent ...

...der M&A-Beraterinnen und Berater sind optimistisch, was die Transaktionen im inhabergeführten Mittelstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz im zweiten Halbjahr 2026 angeht. „Viele in den rezessiven vergangenen Jahren zurückgestellte Transaktionen werden jetzt zunehmend nachgeholt,“ bewertet M+A-Partner Gunter Klippel, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, die Zahlen eines aktuellen M&A-Marktberichtes. Danach sind die Auftragsbücher der Berater gut gefüllt, fast die Hälfte berichtet von einem Zuwachs. Auch das Käuferinteresse zieht an: Im Schnitt zeigen 8,5 ernsthafte Kandidaten Interesse an einem zum Verkauf stehenden Unternehmen. Deutliche Zuwächse verzeichnen die Branchen Gesundheitswesen & Pharma, Unternehmensdienstleistungen und Industrie & Produktion. Zentrales Prozessrisiko für eine erfolgreiche Transaktion ist die Bewertungslücke: In 55 Prozent aller Transaktionsprozesse liegt die Wertvorstellung des Verkäufers nach Beratereinschätzung zu hoch. Dies führt in einem Drittel der Fälle zum Abbruch der Verhandlungen.

Quelle:

M&A-Marktbericht con|cess-Gruppe und Dealsuite
Research, August 2026

„Vermeiden Sie diese fünf größten Fehler bei der Unternehmensnachfolge!“

KLARTEXT von con|cess M+A-Partner Manfred Rinderer, Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

Die größten Risiken einer Unternehmensnachfolge liegen häufig nicht in Zahlen oder Verträgen, sondern in Erwartungen und Emotionen. Ein KLARTEXT-Interview.

[Zum KLARTEXT-Interview](#)

DEAL! IBT.PAN Gruppe wird Teil der Vambiant GmbH

Nach fast zwei Jahren intensiver Begleitung ist die Transaktion gelungen: Die Berliner IBT.PAN Gruppe wird Teil der Vambiant GmbH – der bisherige Inhaber bleibt Geschäftsführer.

[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!

Ihre Fragen – unsere Antworten

Teil 6: Bin ich emotional bereit, mein Unternehmen loszulassen?

Loslassen fällt vielen Unternehmerinnen und Unternehmern schwer – verständlicherweise. Wir zeigen, warum Gefühle im Nachfolgeprozess ernst genommen werden sollten.

[Mehr erfahren](#)

Ihr Ansprechpartner



con|cess Bonn / Gerolstein

Manfred Rinderer

[06591 / 9899 809](tel:065919899809)

bonn@concess.de

Angebote des Monats

E-Commerce Champion mit KI-Kompetenz

Als Share Deal zum Verkauf stehen bis zu 100 Prozent Geschäftsanteile eines profitabel skalierten, markengetriebenen Direct-to-Consumer / E-Commerce-Anbieters im resilienten Aftermarket eines großen Freizeit- / Mobilitätsmarktes. Das in Süddeutschland beheimatete Unternehmen ist seit rund fünf Jahren am Markt, verfügt über mehr als zehn Ländershops und erreicht mit seiner EU-geschützten Eigenmarke mehr als 750.000 Kunden.

Attraktiv ist das Unternehmen mit einem Wachstum von +76 Prozent alleine im ersten Halbjahr 2026 insbesondere für Strategen und Finanzinvestoren mit Buy-and-Build-Logik. Die Prozesssteuerung ist durchgängig KI-gestützt. Dadurch kann die Prozess- und Automatisierungskompetenz auf weitere E-Commerce-Portfolios übertragen werden. Ein weiterer Wertsteigerungshebel ist ein möglicher Kanal-Shift und die geografische Expansion in weitere Märkte zum Beispiel in Nordamerika. Cross-Selling & Retention über Zubehör / Replenishment sowie Premium- / Bundle-Strategien heben außerdem Warenkorb, Customer Lifetime Value und Marge.

D109V20248

Junges und wachsendes Bildungsunternehmen mit digitalen Prozessen

Im Großraum Berlin steht derzeit eine GmbH aus dem Bildungsbereich (AZAV) zum Verkauf. Sowohl Online-Präsenz sowie Präsenzkurse werden angeboten. Dank moderner und digitaler Prozesse werden Teilnehmer generiert und die Kommunikation mit der Agentur für Arbeit standardisiert und automatisiert. Neue Angebote für die weitere Expansion sind bereits entwickelt.

D110V20183

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf - überarbeitete Neuauflage