

THINKTANKforum M&A-BERATER · 23. JUNI 2026 · HAMBURG

Die Zukunft der M&A-Plattformen

Warum strategische Reichweite und technologische Skalierung den
Beratererfolg sichern

Kai Hesselmann

Managing Partner DEALCIRCLE · Geschäftsführer DUB

DIE AUSGANGSLAGE

Getrennte Tools, ein Ökosystem

Longlist-Tools, Datenbanken und Marktplätze waren im Verkaufsprozess lange getrennte Systeme, mit eigenem Login und doppelter Datenpflege. DEALCIRCLE führt diese drei Welten in einer Oberfläche zusammen.

LONGLIST-TOOL

Käufer im Markt identifizieren

DATENBANK

Recherche und Marktdaten

MARKTPLATZ

Reichweite, Inserate, Sichtbarkeit



DAS ÖKOsystem

Eine Oberfläche für die Verkäuferseite

Identifikation, Daten und Reichweite verschmelzen zu einem Prozess.
Ein Login, ein Datenstand, kein Wechsel zwischen Tools.

DAS ÖKOSYSTEM AUF EINEN BLICK

Drei Bausteine, ein Ökosystem

Zur Unterstützung der Verkäuferseite im Nachfolgeprozess - Aus einer Hand.

01 · DATEN & TECHNOLOGIE

 DEALCIRCLE

Käufer-Identifikation per Matching-Algorithmus auf Basis von **5 Mio.+ Käuferprofilen** — mit aktiver, anonymer Ansprache.

02 · MARKTPLATZ

 + /AMBER

Die reichweitenstärkste **Nachfolge-Börse im DACH-Raum** — Inserate, Sichtbarkeit und direkter Käufer-Zugang.

03 · ENABLEMENT

Wissen und Finanzierung

Dealfähigkeit erhöhen durch Zugang zu **Fremd- und Eigenkapital** sowie Wissen, Content, Checklisten, Muster-Dokumente etc.

Matching-Technologie für die Käufer-Identifikation

Technologie-Partner von über 1.200 M&A-Beratern — für den Zugang zu nicht öffentlichen Kaufgesuchen.

01 Big Data Ansatz

Informationen über 5 Mio.+ deutsche und internationale Käufer sowie hundertausende von abgeschlossenen M&A-Transaktionen

02 Proprietäre Daten

Über 2 Mio. proprietäre Datenpunkten mit potentiellen Käufern gesammelt durch echte Interaktionen in den letzten 8 Jahren

03 State-of-the-Art-Matching

Algorithmen gleichen Verkaufsprojekte mit Suchmandaten in Echtzeit ab.

04 Anonymität & Prozesshoheit

Der Berater entscheidet allein, wer angesprochen wird — und mit welchen Informationen.

DEALCIRCLE · SEIT JULI 2018

DEALCIRCLE in Zahlen

5 Mio.+

Käuferprofile

1.200+

M&A-Berater im Netzwerk

3.500+

M&A-Projekte pro Jahr

4.500+

Käufervermittlungen pro Monat

Ø 15

neue M&A-Projekte pro Tag

45,7 %

Closing-Rate über alle Projekte



Deutsche Unternehmerbörse

Reichweite im DACH-Raum

Eine der größten Plattformen Deutschlands für Unternehmensnachfolge
— seit Mitte 2025 Teil der DEALCIRCLE-Gruppe.

90.000

registrierte Nutzer auf DUB.de

3,5 Mio.

Seitenaufrufe pro Jahr

Top 1

Nachfolge-Börse in Deutschland für Deals
ab 1 Mio. Transaktionsvolumen

Inserate & Sichtbarkeit

Verkaufsmandate erreichen ein breites
Käuferpublikum.

Direkter Käufer-Zugang

Erstkontakt zwischen Verkäufer und Interessent.

Ideal für KMU-Nachfolge

Der Marktplatz für die vielen kleineren
Transaktionen.

/AMBER

Die Technologie-Plattform

Die technologisch modernste Plattform der Gruppe — gebaut für Self-Service, Geschwindigkeit und Skalierung.

ARCHITEKTUR

Moderne Plattform

Schnelle Iteration, sauberer Self-Service-Flow für Inserate und Käufersuche.

ERLEBNIS

Nutzerfreundlich

Geführter Listing-Prozess mit Privacy-Optionen für den Verkäufer.

ROLLE

Die technische Basis

Das technologische Fundament für die nächste Generation der Plattform.

Drei Marken, eine Aufgabe

			/AMBER
Rolle	Matching-Technologie & aktive Käufer-Identifikation	Reichweiten-Marktplatz für Nachfolge	Next Generation Plattform-Technologie
Reichweite	5 Mio.+ Käuferprofile 1.200+ Berater	90.000 Nutzer 3,5 Mio. Aufrufe p.a.	Nur 3 in DACH
Erfolge	3.500+ Projekte p.a.	Top-Nachfolge-Börse in der DACH-Region	Modernste Plattform
Stärke	Proprietäre Daten gepaart mit KI	Reichweite	Plattform-Technologie

TEIL 2

Wohin die Reise geht

Vom Nebeneinander dreier Marken zu einer integrierten Plattform für die Verkäuferseite.

SCHRITT 1 · SOMMER 2026

DUB und AMBER werden eins

Die Technologie von AMBER trifft auf die Reichweite von DUB — eine Plattform, das Beste aus beiden.



DUB powered by DEALCIRCLE

Eine Oberfläche statt getrennter Prozesse — was das für Verkaufsberater konkret bedeutet.

EIN INTERFACE

Käufermanagement an einem Ort

Mandate, Interessenten, Status und Kommunikation gebündelt — kein Wechsel zwischen Tools und Logins mehr.

WENIGER AUFWAND

Geringerer Pflegeaufwand

Mandats- und Käuferdaten einmal pflegen statt über mehrere Plattformen verteilt — keine Doppelpflege.

WENIGER DOPPELARBEIT

Kein doppeltes Anlegen

Inserat und aktive Käufersuche teilen dieselben Daten — keine doppelte Ansprache, Listen gleichen sich automatisch ab.

MEHR WIRKUNG

Reichweite und Matching in einem Schritt

Marktplatz-Sichtbarkeit und gezielte Ansprache aus einem Vorgang — die Prozesshoheit bleibt beim Berater.

VOLLE FLEXIBILITÄT FÜR VERKAUFSBERATER

Ein Interface für die Verkäuferseite

Ein Mandat anlegen — und pro Mandat frei entscheiden, welchen Weg es geht. Ohne Mehraufwand, alles aus einer Oberfläche.

WEG A

Nur Plattform-Inserat

Inserat auf DUB — mit abgestuften Privacy-Einstellungen, weil jedes Projekt anders ist.

Für jeden sichtbar

Nur für eingeloggte Nutzer sichtbar

Nur für qualifizierte Käufer sichtbar

WEG B

Nur Käuferliste

Keine öffentliche Sichtbarkeit — Käufer werden dank DEALCIRCLE-Technologie identifiziert, angesprochen und über die DUB geleitet.

WEG C

Best of both worlds

Maximale Reichweite durch Marktplatz gepaart mit pro-aktiver Käuferansprache abseits der Plattform.

DIE VISION · SUCCESSION ENGINE

Der One-Stop-Shop für Nachfolge

Verkäuferseite und Käuferseite überhaupt umfangreich unterstützen – im Hintergrund

BERATER-EMPFEHLUNG

Verkäufer mit Beratern vernetzen

Verkäufer informieren und überall wo möglich mit passenden Verkaufsberatern zusammenbringen.

KÄUFER-VERMITTLUNG

Matching & Marktplatz

Käufer finden, Mandate sichtbar machen, anonym ansprechen — die heutige Kernleistung jedoch gehebelt durch die Synergien.

BEFÄHIGUNG

Academy

Kostenloses Wissen für unerfahrene Verkäufer und Käufer — Verkaufs- und Kauffähigkeit aufbauen.

KAPITAL

Finanzierung

Zugang zu Fremd- und Eigenkapital für die Käuferseite — damit der Deal seltener an der Finanzierung scheitert.

DIE ACADEMY · KOMPLETT KOSTENLOS

Befähigung für Käufer und Verkäufer

Käufer-Academy

9 Module · ~2 Std · Readiness-Score

/AMBER

Suche

Suchaufträge

Mitteilungen

Postfach

Meine Transaktionen

Academy

DE

Deutsch

KÄUFER ACADEMY

Werde ein besserer Käufer.
Schritt für Schritt.

Die AMBER Academy bereitet dich auf jeden Schritt deiner Akquisitionsreise vor – von der Suchstrategie über die Finanzierung bis zum 100-Tage-Plan. Schließe alle 9 Module ab und erreiche 100% Readiness Score – damit erhältst du vollen Zugang zu allen Inseraten und bist optimal auf deinen Unternehmenskauf vorbereitet.

★ +15 Kernmodule

+5-10 Weitere Module

= 100 Punkte für 100% Readiness

45%
Readiness

Noch 25% bis zur vollen Inseratsfreigabe

9
Module

~2 Std.
Gesamtdauer

5
Phasen

1 Vorbereitung

1 von 3 abgeschlossen

★ Suchstrategie & Käuferprofil

✓

Welches Unternehmen passt zu dir? Definiere dein Käuferprofil mit Branche, Region und Budget – und lerne, wo du passende Unternehmen zum Kauf findest.

🕒 15 Min.

★ +15 Punkte

★ Transaktionsablauf und Deal-Strukturen verstehen

○

Wie ist ein Unternehmenskauf aufgebaut? Die wichtigsten Vertragsmodelle einfach erklärt – von Earn-Out über Verkäuferdarlehen bis zur Dealstruktur.

🕒 15 Min.

★ +15 Punkte

★ Bewertung & Preisfindung

○

Was ist ein Unternehmen wert? Lerne die gängigsten Bewertungsmethoden kennen und wie du einen realistischen Kaufpreis einschätzt.

🕒 12 Min.

📄 Template

+10 Punkte

Verkäufer-Akademie

10 Module · ~2,5 Std · Verkaufsbereitschaft

/AMBER

Mein Inserat

Interessenten

Meine Transaktionen

Mitteilungen

Postfach

Academy

DE

Deutsch

VERKÄUFER-AKADEMIE

Dein Unternehmen erfolgreich übergeben.
Gut vorbereitet in jeder Phase.

Die AMBER Verkäufer-Akademie begleitet dich durch den gesamten Verkaufsprozess – von der ersten Vorbereitung bis zur erfolgreichen Übergabe. 10 Module in 4 Phasen helfen dir, typische Fehler zu vermeiden und den bestmöglichen Deal für dein Lebenswerk zu erzielen.

★ +15 Kernmodule

+5-10 Weitere Module

= 100 Punkte für 100% Verkaufsbereitschaft

0%
Fortschritt

Starte mit Modul 1 und werde verkaufsbereit

10
Module

~2,5 Std.
Gesamtdauer

4
Phasen

1 Vorbereitung

0 von 4 abgeschlossen

★ Ist mein Unternehmen verkaufsfähig?

○

Prüfe, ob dein Unternehmen bereit für einen Verkauf ist. Exit-Readiness bewerten, Schwachstellen erkennen und Verkaufshindernisse rechtzeitig beseitigen.

🕒 15 Min.

📄 Selbsttest

★ +15 Punkte

★ Kann/Soll ich einen Verkaufsberater mandatieren?

○

Brauchst du einen M&A-Berater oder verkaufst du selbst? Kosten, Vor-/Nachteile und Entscheidungskriterien – damit du den richtigen Weg für dich wählst.

🕒 12 Min.

📄 Checkliste

+5 Punkte

★ So läuft ein Verkaufsprozess ab

○

Der typische Ablauf eines Unternehmensverkaufs – von der Vorbereitung bis zur Übergabe. Phasen, Zeitrahmen und die wichtigsten Meilensteine im Überblick.

🕒 15 Min.

★ +15 Punkte

Kostenlos:

Video-Kurse

Schriftlicher Unterricht

Quiz & Selbsttests

Muster & Templates

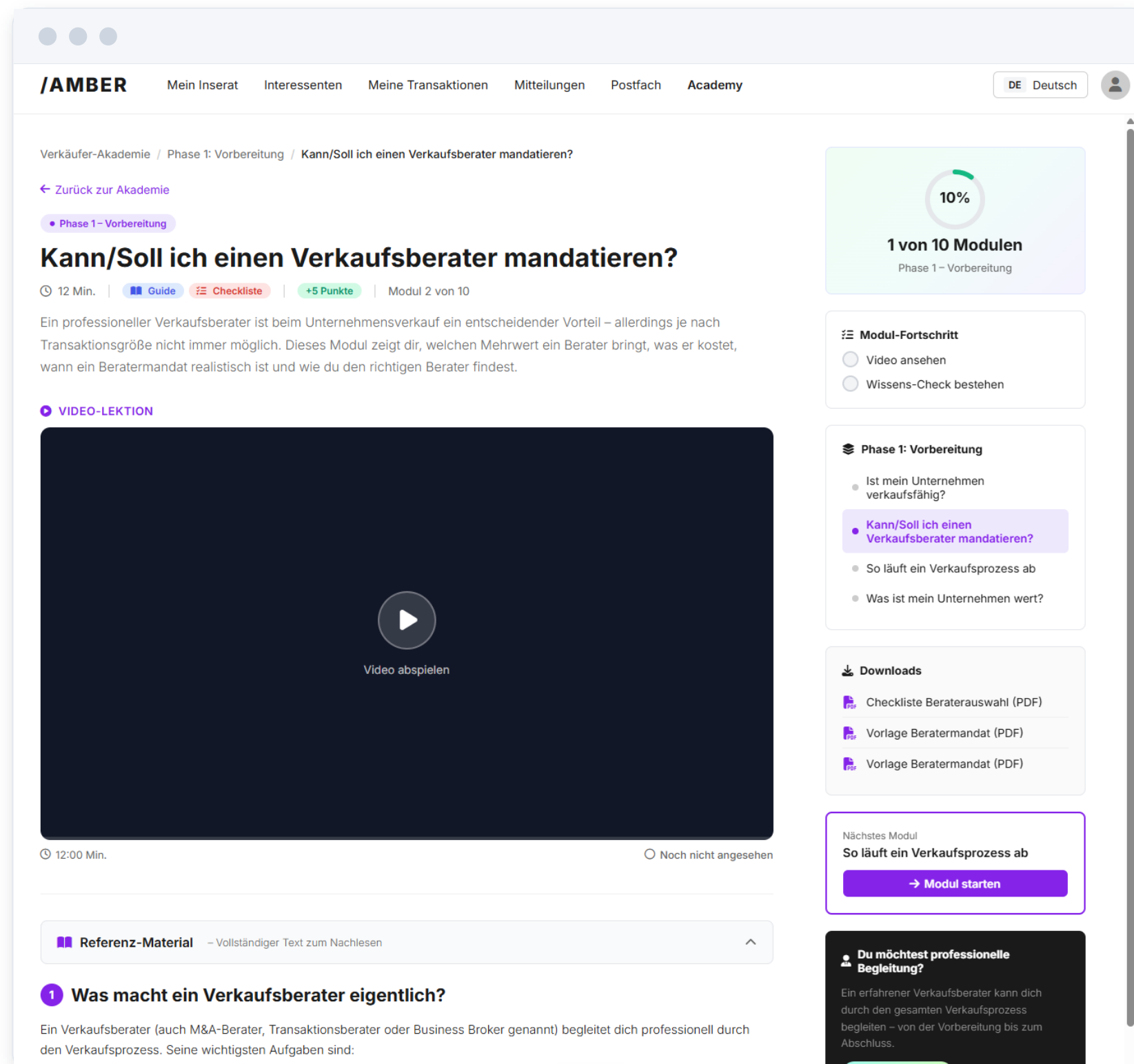
Checklisten

— gamifiziert: Punkte schalten den vollen Zugang frei.

Zukunft · Academy

THINKTANKforum

So lernt ein Nutzer — Modul für Modul



01 Video-Lektion plus Referenz-Material

Jedes Modul: ein Video und der vollständige Text zum Nachlesen.

02 Fortschritt mit Wissens-Check

Video ansehen, dann den Wissens-Check bestehen — Modul abgeschlossen.

03 Downloads im Modul

Checklisten und Vorlagen direkt zur Hand — z. B. Beratermandat, LOI.

04 Punkte schalten Zugang frei

Fortschritt über alle Phasen sammelt Punkte und öffnet den vollen Plattform-Zugang.

BRÜCKE ZUM BERATER

„Berater finden" sitzt direkt im Modul: Die Academy macht Nutzer kompetent — und führt informierte Mandanten zum professionellen Berater.

Zugang zu Kapital für die Käuferseite

Finanzierung ist bei KMU-Übernahmen oft Dealbreaker. Die Plattform hilft, die Lücke zu schließen.

FREMDKAPITAL

Anbindung an Finanzierer

Käufer mit Finanzierungsbedarf werden direkt mit Banken und Finanzierungspartnern zusammengebracht — strukturiert und vorqualifiziert.

EIGENKAPITAL

Zusätzliches Eigenkapital

Perspektivisch auch Zugang zu zusätzlichem Eigenkapital für die Käuferseite — dort, wo die EK-Quote den Deal sonst verhindern würde.

570.000

Unternehmensnachfolgen in Deutschland
bis Ende 2029 — rund 15 % aller
Unternehmen. (Quelle: KfW)

Nachfolge in Deutschland gemeinsam meistern

UNSER BEITRAG

- Eine integrierte Plattform, die Vermittlung, Befähigung und Finanzierung verbindet — als Partner der Berater.

Vielen Dank.

Ich freue mich auf den offenen Austausch.

Kai Hesselmann

Managing Partner DEALCIRCLE · Geschäftsführer DUB