

credicon 



Liebe Kunden und Netzwerkpartner von credicon,

wir freuen uns, Ihnen die erste Ausgabe unseres neuen credicon-Newsletters präsentieren zu können. Es hat sich viel verändert bei uns, seien Sie gespannt: So haben wir nicht nur Thomas Rohe als zusätzlichen Geschäftsführer für unser Unternehmen gewonnen, sondern auch unser Leistungsportfolio erweitert. Wir möchten die Gelegenheit nutzen, Ihnen unser [Unternehmen](#), unsere [Kompetenzen](#) als Finanzierungsexperten und unsere Partner vorzustellen.

Haben Sie in diesen herausfordernden Zeiten Fragen an unsere Experten? Dann melden Sie sich jederzeit gern. Nun aber viel Freude beim Lesen unseres Newsletters

Thomas Rohe, Raimund Dinglinger und das Team Ihrer credicon GmbH



Für diese Leistungen rund um Finanzierung und Beratung schätzen Sie uns

Wir unterstützen Sie bei Ihren [Leasing-, Factoring und Finanzierungsplänen](#). Dabei schauen wir stets individuell, welche Partner und Lösungen am besten zu Ihrem Unternehmen und Ihren Vorhaben passen. Auch die Verwaltung Ihrer [Leasing- und Finanzierungsverträge](#) liegt bei credicon in erfahrenen Händen.

Beachtenswert sind im [Factoring](#) auch unsere Lösungen im Bereich Handwerker/Baunebengewerbe und selektives Factoring (einzelne Debitoren bzw. sogar auf Rechnungsbasis).

Daneben stehen wir Ihnen bei vielen anderen Themen mit Rat und Tat zur Seite – insbesondere auch bei der Kommunikation und Pflege von Auskunftssystemen (zum Beispiel Creditreform). Profitieren Sie von unserer jahrelangen Expertise und Beratungskompetenz.

Hier finden Sie mehr zu unseren Leistungen:

<https://www.credicon.de/de/Leistungen/Vermittlung-von-Leasing-Factoring-und-Finanzierungspartnern.html>



Neu im Portfolio: Interim Management und geförderte Unternehmensberatung

Die Gründe, warum eine externe Verstärkung im Management benötigt werden kann, sind vielfältig. Manchmal sind es Krisensituationen oder projektbezogene Herausforderungen, die eine spezielle Führung benötigen. Aber auch Übergangs- oder Nachfolgeszenarien zur Neubesetzung des Managements, sind typische Anlässe für eine zeitweise externe Unterstützung. In diesen Fällen begleiten wir Sie ab sofort mit Leistungen im Bereich **Interim Management**.

Ebenfalls neu in unserem Leistungsspektrum: **geförderte Unternehmensberatung**. Wir gehen Ihnen dabei zum Beispiel bei der Erstellung von Vertriebskonzepten und Businessplänen zur Hand oder begleiten Sie zu Finanzierungsgesprächen. Sprechen Sie uns gern darauf an!



Unsere Kooperation mit dem Beratungsverbund ABG-Partner

Seit Anfang dieses Jahres arbeiten wir mit den Spezialisten des Beratungsverbundes ABG-Partner zusammen. Damit decken wir für Sie nun auch die Beratung und Betreuung bei **Unternehmensverkäufen oder -zukäufen** ab. Sie möchten Ihr Unternehmen zum Beispiel im Rahmen der Nachfolge verkaufen oder bestimmte Teile davon? Oder Sie suchen im Rahmen Ihrer Wachstumsstrategie Unternehmen, die Sie zukaufen können? Auch die **Unternehmensbewertung** gehört zum Angebot. Sprechen Sie uns einfach an, wir übernehmen das in Kooperation mit der ABG Consulting gern für Sie.

ABG-Partner unterstützt Sie darüber hinaus gern auch mit weiteren Kompetenzen aus der [Unternehmensberatung](#), [Steuern](#), Recht, [Wirtschaftsprüfung](#) oder [Marketing](#). Wir freuen uns über die Zusammenarbeit. Lernen Sie die ABG-Gesellschaften näher kennen: www.abg-partner.de und www.abg-marketing.de



Tipps für den erfolgreichen Unternehmensverkauf

Der Verkauf eines Unternehmens oder eines seiner Teile kann eine vielversprechende Option sein, manchmal ist es aber auch der einzige Ausweg. Gerade dann, wenn es um Fragen der Nachfolge oder der Sanierung geht.

Damit bei einer solchen Transaktion eine angemessene Lösung für alle Beteiligten entsteht, sind gute Vorbereitung, Weitsicht und das Vermeiden von Dealbreakern entscheidend.

Simon Leopold, Geschäftsführer von ABG Consulting-Partner, gibt in seinem [Gastbeitrag](#) wichtige Tipps, was es bei einer Unternehmenstransaktion zu beachten gilt.