

FAQ

Frequently Asked Questions

Unsere Arbeitsfelder und Kunden

Wer ist JenAcon?

JenAcon arbeitet seit mehr als einer Dekade auf den drei Geschäftsfeldern Beratung, M&A und Immobilien. In der Öffentlichkeit gilt JenAcon als Spezialist für den strukturierten Verkaufsprozess von Immobilien-Portfolios in finanzmarktfähiger Größenordnung von etwa fünfzig bis zweihundertfünfzig Millionen Euro. Dieser Aufgabenbereich ist weit gefasst. Er reicht von der Erstellung aller Verkaufsunterlagen über die Marktansprache bis zum Aushandeln des endgültigen Kaufvertrages. Im Geschäftsfeld M&A stehen die Bereiche Handel und Parken im Fokus, bei der Beratung Strategie und Restrukturierung.

Auf den Verkauf welcher Immobilien ist JenAcon spezialisiert?

Innerhalb der Immobilienbranche stehen der Handel inklusive Logistik im Mittelpunkt, aber wir verkaufen auch Büros und Wohnungen, sind auf den Gebieten Light Industrial und Projektentwicklungen unterwegs und veräußern neuerdings auch Hotels. Neben Immobilien-Portfolios übernehmen wir auch den Verkauf einzelner Objekte, sofern diese eine kapitalmarktfähige Größe erreichen.

Für welche Aufgaben im Bereich M&A ist JenAcon prädestiniert?

Bisweilen gehen der Verkauf der Immobilien und des operativen Geschäftes Hand in Hand. Dabei unterstützt JenAcon seine Klienten, z.B. große Handelsunternehmen oder Private Equity Fonds, ganzheitlich. Der Umfang kann dabei durchaus bis zu einer Milliarde Euro Umsatz erreichen und 500 Millionen Euro an Immobilienwerten.

Welche Beratungsmandate nimmt JenAcon wahr?

Einerseits analysieren wir die strategischen Herausforderungen unserer Klienten und zeigen die Lösungsoptionen auf, die von Internationalisierung bis zu Teilverkäufen reichen können. Andererseits helfen wir bei bereits klar definierten Aufgaben wie der Restrukturierung von Unternehmen. Mitunter sind wir auf unseren Fachgebieten als Gutachter und Schlichter bzw. Mediatoren tätig.



Wer sind die JenAcon-Kunden?

Wir haben unter anderem für ALDI SÜD, die Bayer AG, die Allianz AG, VINCI und EDEKA, mehrere Immobilienfonds wie MGPA, führende Vermögensverwaltungen sowie renommierte Family Offices gearbeitet. Unsere Klienten sitzen in Frankfurt und dem Ruhrgebiet, in Hamburg, München und Berlin, aber auch in London, Paris und Tel-Aviv – und manchmal in Jena und Osnabrück. Unsere Investoren kommen etwa zur Hälfte aus den deutschsprachigen Ländern und zur Hälfte aus kapitalstarken Ländern wie den USA, Kanada, Australien, Großbritannien, aus Israel, Frankreich, den Benelux-Ländern oder Skandinavien.

Unser Team und unsere Arbeitsweise

Wer ist das JenAcon-Team?

Zwei Geschäftsführer und ein Prokurist arbeiten mit erfahrenen und jungen Beratern sowie Praktikanten eng zusammen. Arbeitssprachen sind deutsch und – vor dem Hintergrund der internationalen Kunden und Investoren – auch englisch. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kommen aus Wuppertal und Mühlhausen, aus China, Indien und Transnistrien.

Was macht JenAcon anders als andere?

Um immer eine professionelle Beratung gewährleisten zu können, gelten hohe Anforderungen an die Mitarbeiter. Zudem nimmt JenAcon prinzipiell nur eine begrenzte Zahl an Mandaten an, um eine intensive und exklusive Beratung zu garantieren. Wir arbeiten, bis ein Projekt erfolgreich beendet ist – unabhängig davon, ob dies ein Quartal, ein halbes oder ein ganzes Jahr dauert oder ob wir weitere Extrameilen laufen müssen.

Im Immobilienbereich versteht sich das Unternehmen als Berater, nicht als Makler. Wir legen größten Wert auf unsere strukturierte Arbeitsweise und die bewiesene Wertschöpfungstiefe. Um jegliche Interessenskonflikte zu vermeiden, erfolgt die Incentivierung stets ausschließlich durch eine Seite.

Was genau ist die Arbeit eines Mitarbeiters bei JenAcon?

Bei einer Immobilien-Transaktion etwa analysieren wir das Portfolio eines möglichen Auftraggebers und raten dies zu verkaufen und jenes nicht, ein Paket zu schnüren oder ein Objekt einzeln zu vermarkten. Anschließend bereiten wir alle vorhandenen und notwendigen Daten auf. Ausgedruckt kann der Datenraum eines Hundertmillionen-Euro-Projektes mehrere hundert Leitzordner füllen. Hier liegt im ersten Jahr das Arbeitsfeld eines Analysts. Im zweiten Jahr, als Associate, spricht er bereits in strukturierter Form den Markt an, sucht die besten Investoren und später, als Projektleiter, verhandelt er auch die Letters of Intent und die Vereinbarungen zur Exklusivität. Die erfahrenen Mitarbeiter und Geschäftsführer schließlich verhandeln den Kaufvertrag.



Welche Qualifikationen braucht man als typischer JenAcon?

Ein JenAcon-Mitarbeiter zeichnet sich in der Regel aus durch die Liebe zur Beratung, auch zur Immobilie. Hinzu kommen ein ausgeprägtes wirtschaftliches Verständnis sowie ein Bündel an Charaktereigenschaften: Diese reichen von Sorgfalt über Fleiß bis zu Beharrlichkeit und dem Willen, stets dazu zu lernen.

Wie gut funktioniert Beratung aus Jena und Osnabrück heraus?

Als Boutique und Nischenplayer beraten wir seit über zehn Jahren mehrere Handelsunternehmen mit einem Umsatz im zweistelligen Milliardenbereich, ein halbes Dutzend Family Offices, internationale Fonds, Projektentwickler sowie mehrere DAX-30-Unternehmen und sind sogar im NPL-Sektor aktiv. Die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter, nicht der geografische Standort des Büros, sind entscheidend. Zudem hat sich die Stadt Jena mit einer der bundesweit höchsten Quoten an Akademikern und Studierenden ohne Frage als leistungsorientierter Hightech-Standort in allen Rankings etabliert. Aus Osnabrück heraus unterstützen wir zahlreiche Klienten unter anderem im nahen Hamburg oder dem Ruhrgebiet.

Unsere Erfolge

Was sind die größten JenAcon-Erfolge?

In allen drei Geschäftsbereichen zählen sich das strukturierte Arbeiten und die gewonnene Erfahrung aus.

Im Immobilienbereich können wir, gestützt auch auf eine Datenbank von 3.700 Investoren, auf über 65 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von über 2,7 Milliarden Euro zurückblicken. Stolz sind wir beispielsweise auch auf den Verkauf des ADAC-Hauptquartiers in München, als wir die Ausschreibung gegen alle Großen der Branche gewannen. Als erste Beratung überhaupt haben wir ein großes ALDI SÜD-Portfolio verkauft, ein Deal, der den European PERE Award gewann. Wir veräußerten erfolgreich im dreistelligen Millionenbereich Immobilien für Family Offices und arbeiten seit 2010 für einen großen Non-Performing Loan Servicer, den wir gerade wieder bei einer größeren Transaktion unterstützen durften. Besonders gefreut haben uns auch die erfolgreichen Projekte in Jena, für Jenoptik und die Bayer AG/Jenapharm.

Im Geschäftsfeld M&A brachte bereits die erste Transaktion, der Verkauf von 74 Karstadt Kompakt Warenhäusern mitsamt dem operativen Geschäft dem Kunden eine halbe Milliarde Euro. Gleiches gilt für den Verkauf der Deutschen Woolworth.

(Zu den Bereichen strategische Beratung und Restrukturierung dürfen wir aus Gründen der Vertraulichkeit keine Angaben machen.)





Unser Name

Was bedeutet JenAcon?

JenAcon bedeutet JenA Consulting. Auch dies ist ein Beleg dafür, dass wir uns als Berater, nicht als Makler sehen. Als Berater betreuen wir beispielsweise bei einer Immobilientransaktion unseren Klienten von der idealen Zusammenstellung seines Portfolios über ca. 50 Prozessschritte inklusive der Verhandlungen des gesamten Vertragswerkes bis zum Zahlungseingang und stehen auch danach immer zur Verfügung. Wir zeigen im Geschäftsfeld strategische Beratung alle gangbaren Optionen auf und haben bisher auch im Feld M&A stets kreative Lösungen gefunden.

Ist JenAcon eine Tochter eines Jenaer Konzerns?

Nein, JenAcon ist nicht etwa ein Spin-Off eines Großunternehmens, sondern befindet sich seit der Gründung im Januar 2006 zu einhundert Prozent im Besitz des geschäftsführenden Gesellschafters. JenAcon als inhabergeführte GmbH ist auch nicht fremdfinanziert und daher in allen Entscheidungen unabhängig von externen Geldgebern oder Miteigentümern. Andere reden über kurze Entscheidungswege – wir haben sie.

