



# GRÜNDE MIT PLAN

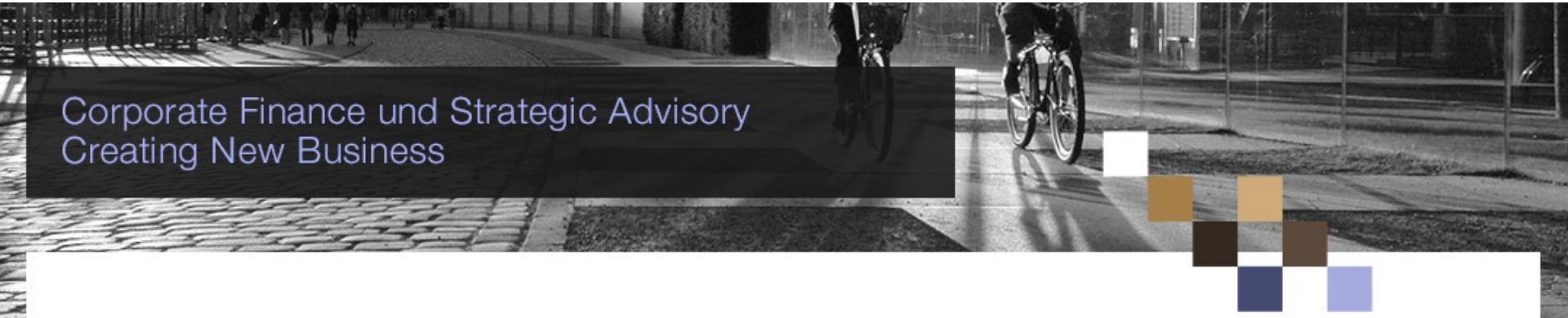
# BPW 2024

w w w . b - p - w . d e



# BPW 2024

## Seminarprogramm



Corporate Finance und Strategic Advisory  
Creating New Business

# Nachfolge - Businessplan in der Unternehmensnachfolge als Basis der Unternehmensbewertung

Nachfolgewoche - Eine Veranstaltung des PPW

Berlin, 20. Februar 2024

Christian Borsi

---

# Wer bin ich ? Beratung und Coaching

---

Strategie, Wachstum und Finanzierungen sind untrennbar miteinander verbunden. Wir begleiten Sie von einer ersten Idee und der strategischen Konzeption über die Finanzierung oder Nachfolgelösung bis hin zu einem möglichen Exit.

**newmediabiz** begleitet und unterstützt Unternehmen und ihre Gesellschafter in den Themen:

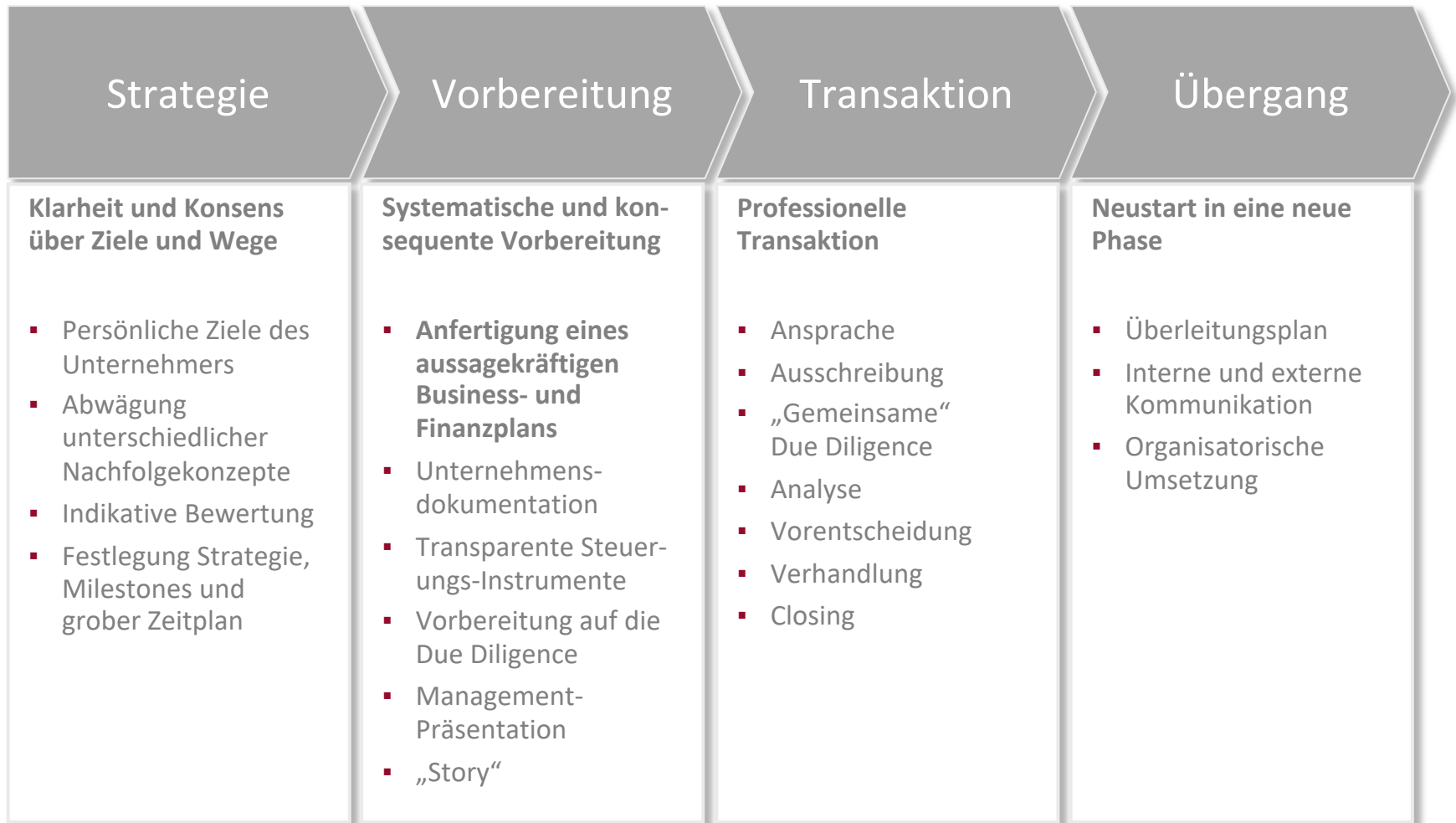
- **Nachfolgelösungen**
  
- **Corporate Finance**
  - Venture Capital
  - Mergers & Acquisitions
  - Finanzierungen
  - Restrukturierung
  
- **Strategic Advisory**
  
- **Business Plan und Business Development**
  
- **Entwicklung und Begleitung bei Wachstumsstrategien**

# Thema: Der Businessplan als Basis der Unternehmensbewertung

---

1. Die Phasen des Nachfolgeprozesses
2. Der Businessplan – Inhalt und Einordnung im Thema der Nachfolge
3. Der Businessplan aus den unterschiedlichen Sichtweisen
  - » Aus Sicht des Verkäufers
  - » Aus Sicht des Nachfolgers / Käufers
4. Wie gehe ich als potentieller Nachfolger vor?

# Die Phasen des Nachfolgeprozesses aus Sicht des Verkäufers



Dauer: 12 – 24 Monate für die konkrete Umsetzung

# Der Businessplan = InfoMemo / Verkaufsmemo / Expose

---

## Inhalte

- **Historie** - Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?
- Was ist der **Markt** und wie funktioniert er?
- **Zielgruppe** - Wer sind die Kunden, auf was legen sie wert, wie kann man sie erreichen?
- **Produkt** - Was bietet das Unternehmen an?
- **Technologie**
- **USP** - Was ist das Besondere? Wettbewerbsvorteile?
- **Unternehmen** - Wie ist es aufgebaut und **organisiert**?
- **Personal** - Wie ist das Team / Personal zusammengesetzt?
- **SWOT** - Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken?
- **Finanzen** - Wie sieht die GuV und Liquiditätsplanung aus

# Der Businessplan bzw. InfoMemo aus unterschiedlicher Sicht I

---

## Aus Sicht Verkäufer

Infomemo / Dokumentation  
Werblicher Verkaufsprospekt



### Hauptziel:

- » Werben
- » Verkaufen



## Aus Sicht Käufer / Nachfolger

Informations-Unterlage  
Teil der Unternehmensprüfung / DD

### Hauptziel:

- » „Geschäft verstehen“
- » Wie funktioniert der Markt?
- » Wie läuft die Kundenakquise?
- » Wie real sind die Einschätzungen?

...



## Der Businessplan bzw. InfoMemo aus unterschiedlicher Sicht II

---

### Aus Sicht Verkäufer

„Best Case“

Hohe Zuwachsraten



Psychologische Komponente

„Mein Lebenswerk“



Hoher Preis



Stärken und Vorteile

herausstellen



### Aus Sicht Käufer / Nachfolger

„Real Case“

reale Risikoabwägung / Abschläge

„Sachliche“ Investitionsentscheidung  
Chance der Selbständigkeit

Realistischer, marktüblicher Preis,  
der auch refinanzierbar ist

Schwächen erkennen

Chancen und Optimierungspotentiale  
erkennen

# Der Businessplan aus Sicht des Nachfolgers I

---

Drei Motive warum man einen BP selbst erstellen sollte:

**1. Massnahmen, Treiber, KPI's selber erarbeiten und einschätzen**

*Churchill: »Ich glaube nur der Statistik, die ich selbst gefälscht habe...«*

**2. Im Team mit dem Unternehmen, um Geschäftsführer (Verkäufer) und sein Team besser kennenzulernen und auch einzuschätzen**

**3. Als potentielle Grundlage eines Finanzierungsantrages**

Deshalb selber erstellen :-)

## Der Businessplan aus Sicht des Nachfolgers II

---

### **Merke:**

- » Nachfolger lernt das Geschäft und die Beteiligten v.a. **im persönlichen Dialog** kennen
- » Nachfolger kann den BP/Memo realistischer einschätzen/bewerten, wenn dieser in Kooperation mit dem abgebenden Verkäufer erstellt wurde

**Fazit:** Businessplan besser zusammen erstellen, durch Verkäufer & Nachfolger! Nur so können auch die weichen Faktoren besser berücksichtigt werden:

### **Die „weichen Faktoren“**

- » Welche Rollen spielt(e) der Inhaber und Verkäufer?
- » Ist er unersetzlich? Oder kann er ersetzt werden?
- » Hat er eine gute 2. Ebene aufgebaut oder nur Ja-Sager um sich geschart?
- » Wie kann eine erfolgreiche Übergabe erfolgen?

## Der Businessplan aus Sicht des Nachfolgers II

---

UND NICHT ZULETZT:

**Potentiale** zu erkennen ist **das** entscheidende **Kriterium** für eine **erfolgreiche** Übernahme.

Es gilt:

» Je mehr Potentiale desto besser !

Aus der Erarbeitung lässt sich aus Sicht des Käufers am Besten ableiten, **welchen Wert man dem Unternehmen zumessen kann.**

# Vorbereitung des Unternehmens

---

**Eine gute langfristige und rechtzeitige Vorbereitung ist werterhöhend !!!**

Idealerweise ...

- längere Periode der Profitabilität
- längere Wachstumsphase
- Aufbau gutes mittleres Management
- Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen
- Professionelle Steuerungssysteme und Unternehmensdokumentation
- Erreichen der Reports /IST-Zahlen

.... oder eine gute Turn-Around Story!

Und: Zumeist fängt der Unternehmer zu spät an!

# Kontakt

---

## **Christian Borsi**

Founder

NewMediaBiz GmbH

Corporate Finance & Strategic Advisory

Rappoltsweilerstr. 20, 14169 Berlin, Germany

mobile +49 171 788 08 89

[christian.borsi@newmediabiz.de](mailto:christian.borsi@newmediabiz.de)

[www.newmediabiz.de](http://www.newmediabiz.de)

[linkedin.com/in/christianborsi](https://www.linkedin.com/in/christianborsi)

[xing.com/profile/Christian\\_Borsi](https://www.xing.com/profile/Christian_Borsi)