

**DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
SO GEHT
GRÜNDEN!**

#30jahrebpw

**BPW
2025**

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

BPW 2025

Seminarprogramm Berlin

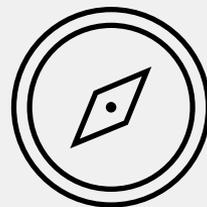


1



Der Nachfolgeprozess

2



Quick-Guide

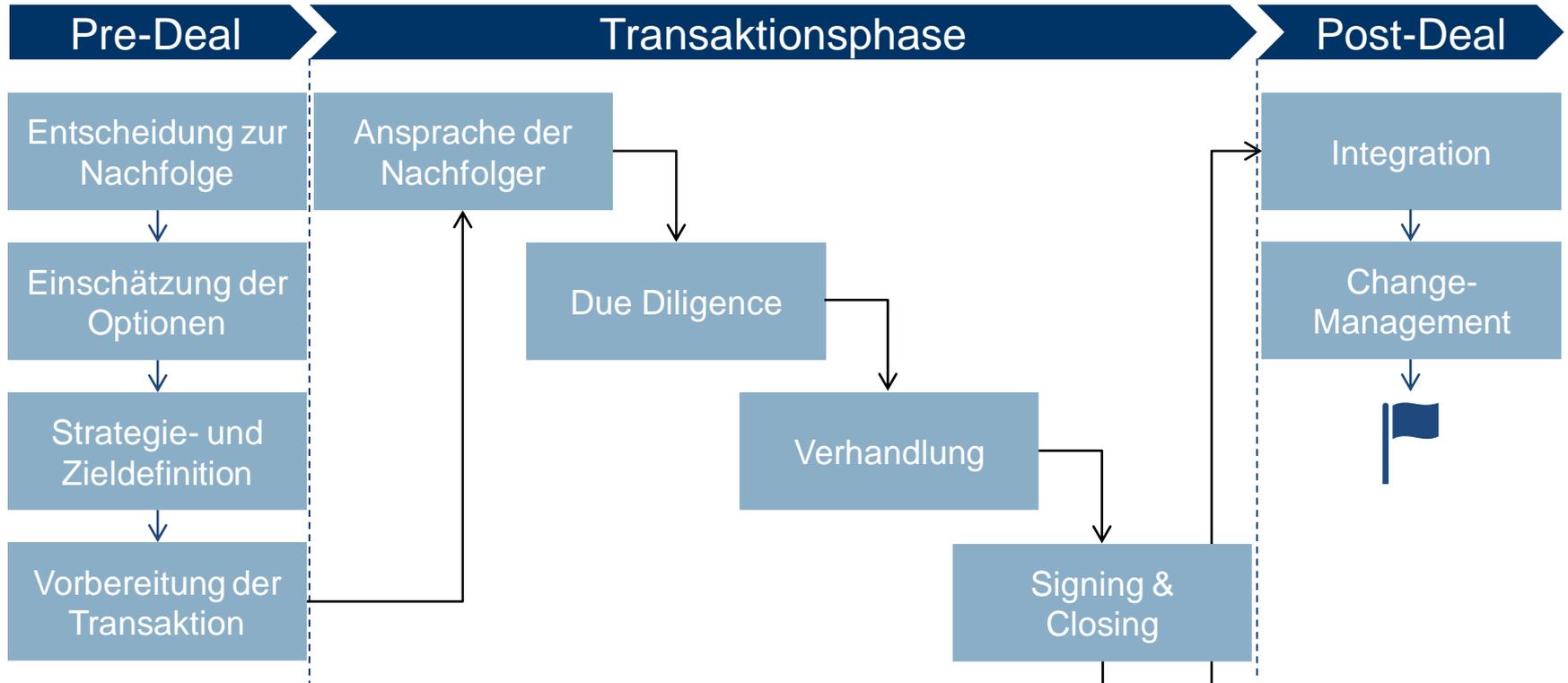
3



Diskussion & Fragen

Der Nachfolgeprozess

Nachfolgeplanung und Umsetzung kann 1-3 Jahre dauern



Die Pre-Deal Phase

Der demografische Wandel verbessert Ihre Verhandlungsposition



Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge



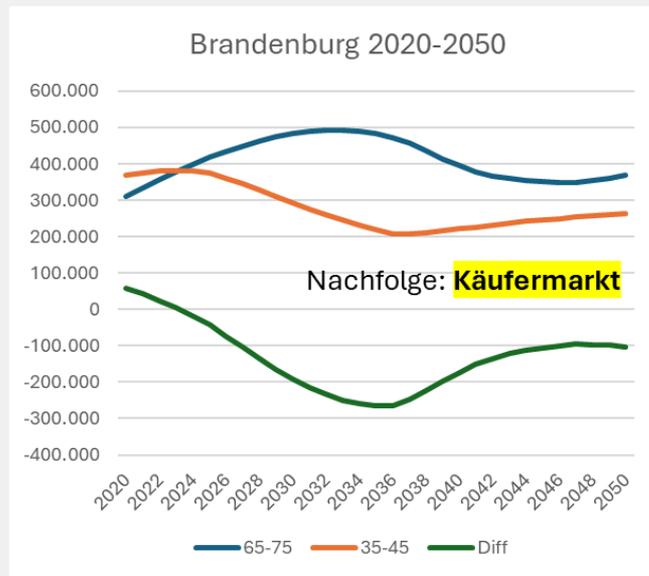
Einschätzung der
Optionen



Strategie- und
Zieldefinition



Vorbereitung der
Transaktion



Wann, wenn nicht jetzt?

- ! Fast jeder zweite Inhaber ist 55+ Jahre alt
- ! 40% finden keinen passenden Nachfolger
- ! Im Schnitt 3,4x mehr Unternehmen als Nachfolger

Grafik: Prof. Dr. Holger Wassermann, Geschäftsführer Mittelstandsbroker.de

Die Pre-Deal Phase

Nachfolge ist statistisch gesehen risikoärmer



Pre-Deal

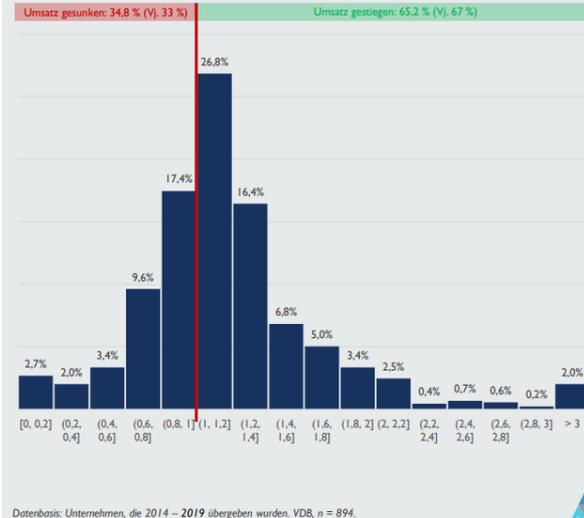
Entscheidung zur
Nachfolge

Einschätzung der
Optionen

Strategie- und
Zieldefinition

Vorbereitung der
Transaktion

Abb. 3.1: Umsatz zwei Jahre nach der Übernahme als Vielfaches des Umsatzes zwei Jahren vor der Übergabe



Nachfolge hat langfristige Ertragschancen

- ! 90% der Neugründungen scheitern.
- ! 80% der Nachfolgen sind nach 10 Jahren noch am Markt.
- ! 25% der Nachfolger machen > 40% mehr Umsatz im Vergleich zu 2 Jahren vor der Übergabe.

Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge



Einschätzung der
Optionen



Strategie- und
Zieldefinition



Vorbereitung der
Transaktion

Quick-Check Fragen

- Was motiviert mich zur Unternehmensnachfolge?
- Welche Branche und Art von Unternehmen passen zu meinen Fähigkeiten?
- Bin ich bereit für die Verantwortung und das Risiko?
- Wie viel Kapital und Finanzierungsmöglichkeiten habe ich?
- Welche Übernahmeform (vollständig, schrittweise) kann ich mir vorstellen?
- Wie viel Zeit und Einsatz kann ich in die Einarbeitung investieren?
- Habe ich ein unterstützendes Netzwerk oder Zugang zu Beratung?
- Bin ich flexibel bei Standort und Branche?
- Was sind meine langfristigen Ziele für das Unternehmen?

Hier geht's zum
[Nachfolg-O-Mat](#)
Selbsttest zum Thema
Nachfolge und
Unternehmertum.



Die Pre-Deal Phase

Beantworten Sie sich die Fragen Wer? Was? Wann? Wie? An Wen?



Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge



Einschätzung der
Optionen



Strategie- und
Zieldefinition



Vorbereitung der
Transaktion

✓ **Transaktionsstrategie ist definiert**

Zeitliche Aspekte geklärt | Kriterien für Zielunternehmen |
Finanzielle Möglichkeiten analysiert

✓ **Transaktion ist vorbereitet**

Markt- & Branchenanalyse | Kapitalstruktur und
Finanzierungsquellen | Nachfolgefahrplan | Netzwerkaufbau

✓ **Unternehmenssuche ist vorbereitet**

Long & Short List ist erstellt | Ansprache ist priorisiert |
Bewerbungsunterlagen und Nachfolgeplan vorbereitet

Hier geht's zur
[Unternehmenswerkstatt](#)
mit Musterverträgen,
Merkblättern, Checklisten
und vielem mehr.



Die Transaktionsphase

Nutzen Sie Ihr Netzwerk und digitale Reichweite zur Unternehmenssuche



- (1) Schriftliche Ansprache der Short-List mit Kurzinformation / Teaser
- (2) Bei Rückmeldung:
Vertraulichkeitsvereinbarung
- (3) Übersendung des Investment Memos
- (4) Abgabe eines indikativen Angebotes
- (5) Zulassung zur Due Diligence

Nachfolgezentrale
Brandenburg



Nexxt-Change



Die Transaktionsphase

Lassen Sie sich durch Experten begleiten



Ansprache der
Nachfolger



Due Diligence



Verhandlungen



Signing &
Closing

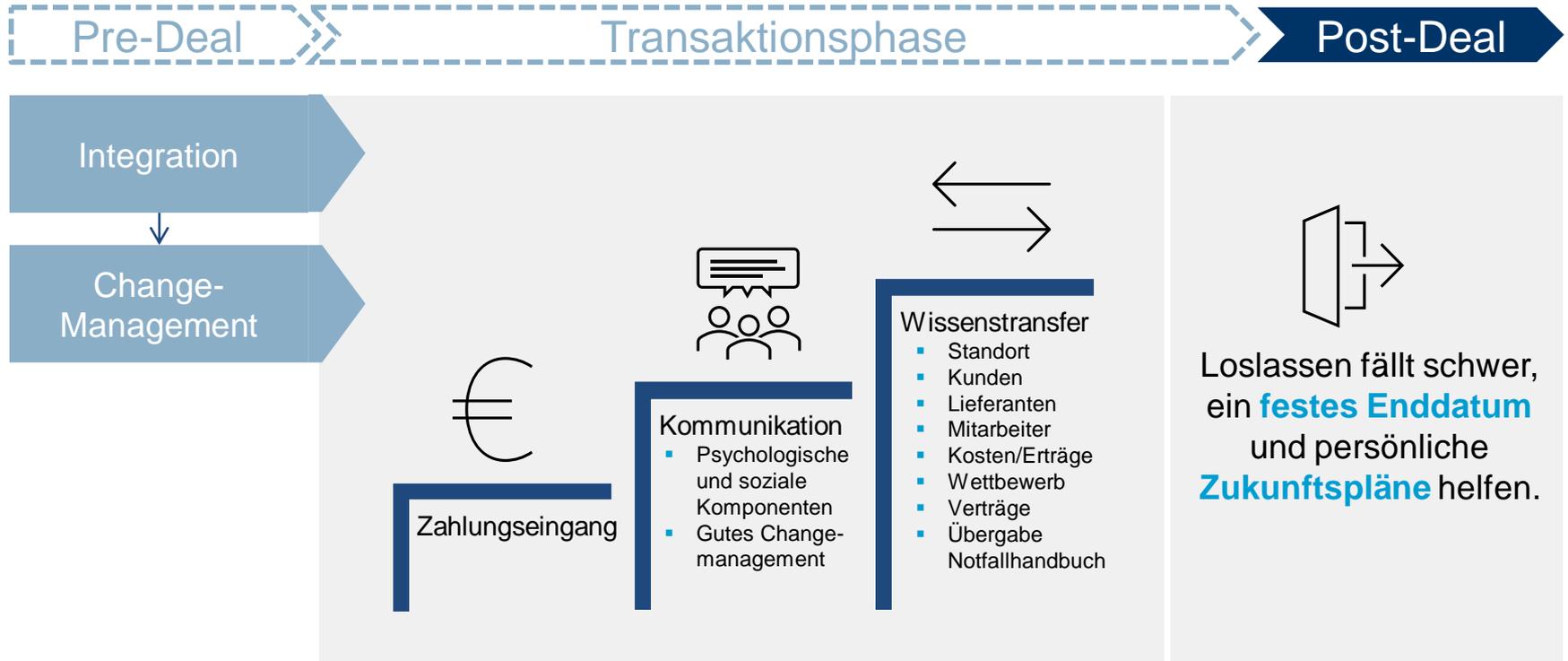
- (1) Verhandlung
- (2) Signing = Vertragsunterzeichnung
- (3) Closing = Erfüllung der Bedingungen

Hier geht's zum [Fördernavigator](#).
Besser informiert sein,
welche Förderungen
für Ihr Vorhaben
relevant sein können.



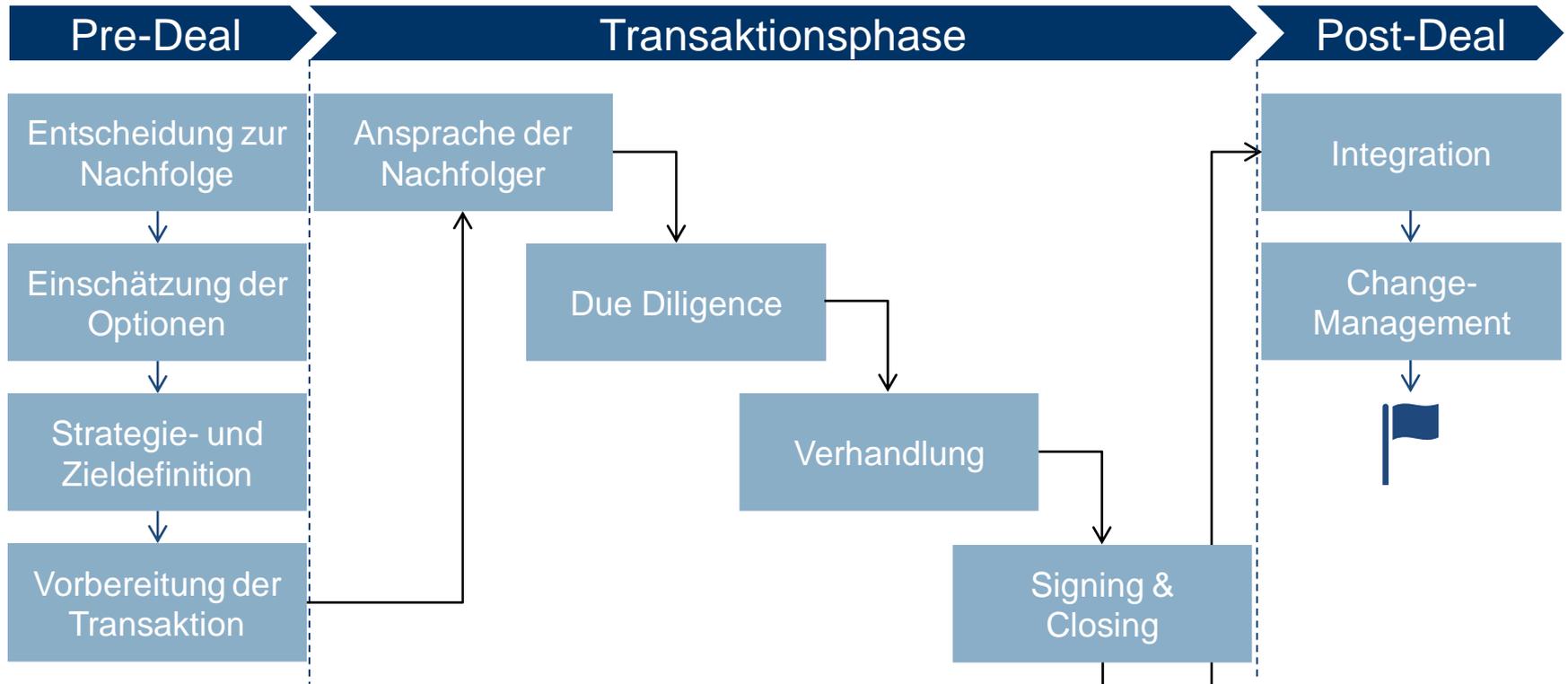
Die Post-Deal Phase

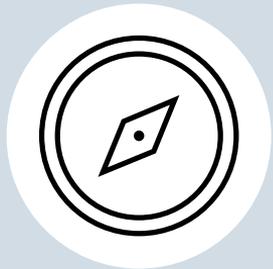
Der Nachfolgeerfolg hängt stark vom Change-Management ab



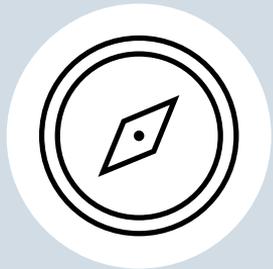
Der Nachfolgeprozess

Nachfolgeplanung und Umsetzung kann 1-3 Jahre dauern





- ✓ Die emotionale Dimension des Prozesses ernstnehmen
- ✓ Informationen klar und strukturiert aufbereiten
- ✓ Finanzielle Vorstellungen realistisch prüfen
- ✓ Wesentliche Beteiligte identifizieren und einbeziehen
- ✓ Kompromissbereitschaft fördern
- ✓ Effizientes Projekt- und Terminmanagement sicherstellen
- ✓ Ergebnisse konsequent einfordern
- ✓ Die Bindung von Ressourcen nicht unterschätzen
- ✓ Anwälte und Steuerberater frühzeitig einbinden



Key takeaways

Ihre Ansprechpartner bei den Industrie- und Handelskammern



Anna-Lena Liebscher

Projektleiterin Unternehmensnachfolge | IHK Cottbus
anna-lena.liebscher@cottbus.ihk.de | Tel. 0335 365-1404



Dr. Axel Strasser

Projektmitarbeiter Nachfolge | IHK Ostbrandenburg
strasser@ihk-ostbrandenburg.de | Tel. 0335 5621-1316



Andreas Lehmann

Unternehmensentwicklung und Nachfolge | IHK Potsdam
Andreas.lehmann@ihk-potsdam.de | Tel. 0331 2786-167



Jana Pintz

Fachreferentin Unternehmensnachfolge | IHK Berlin
jana.pintz@berlin.ihk.de | Tel. 0303 1510-582



Der Nachfolgeservice ist Teil des Projektes „Sensibilisierung zur Unternehmensnachfolge“ und wird vom Land Brandenburg, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg (MWAE) geförderte und aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) kofinanziert.



Kofinanziert von der
Europäischen Union

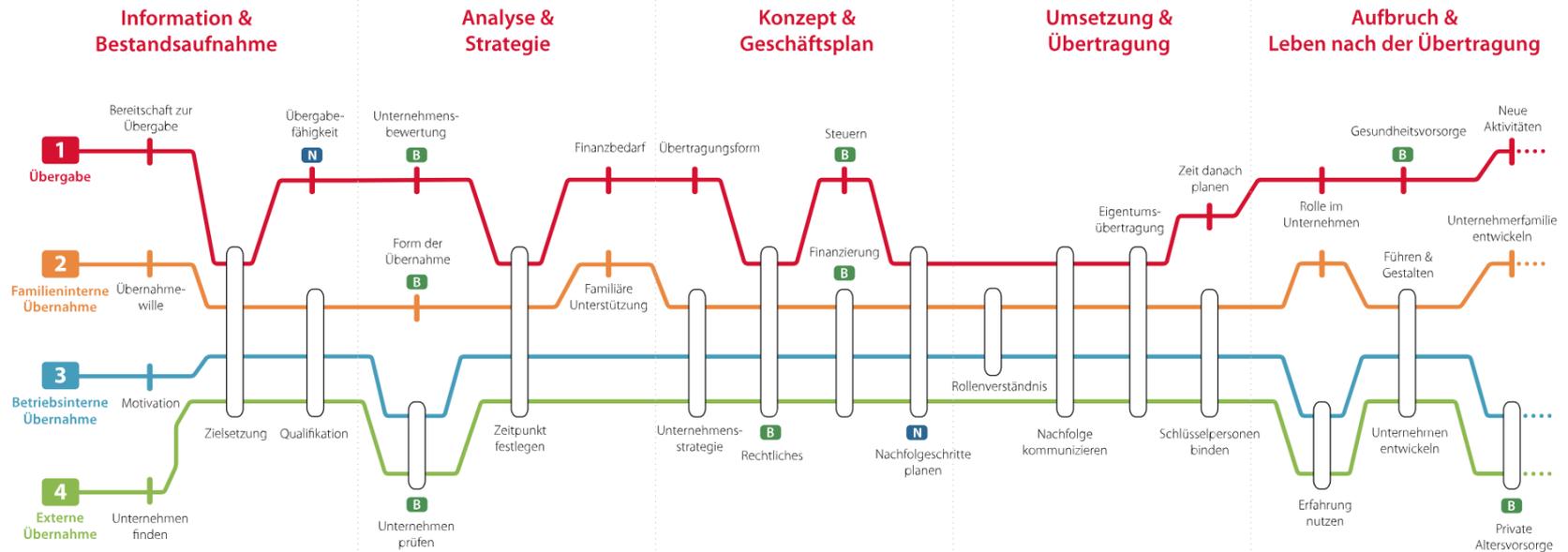


Wie läuft ein Unternehmenskauf ab?

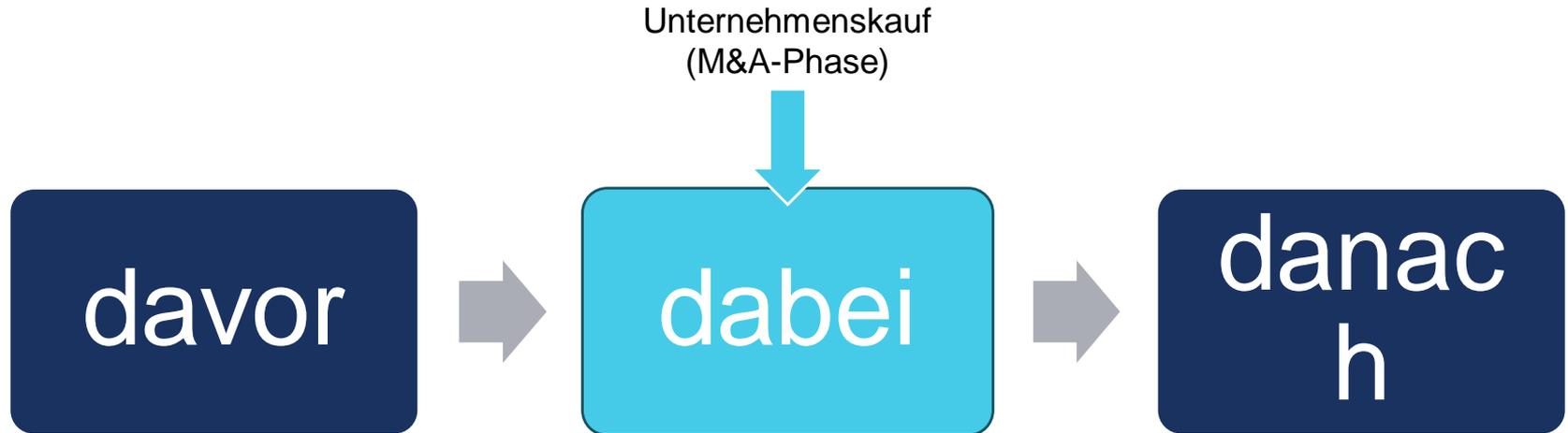
BPW 24 Nachfolgewoche
2024-11-04

Holger Wassermann (Mittelstandsbroker)

Der Ablauf insgesamt auf vier Perspektiven



Übersicht: 3 Phasen



Standard- M&A- Prozess aus Käufersicht



1 Vorbereitung & Entschluss

Suchprofil

Planung

Eigenmittel

OnePager

2 Suche & Ansprache

Long List

Short List

Ansprache

NDA (Non-disclosure
agreement)

Gespräche

Ggf. Nachfolge-
Canvas

Indikative Bewertung

NBO (non-binding
offer)

3 Prüfung & Bewertung

Lol (letter of intent)

Due Diligence

Ggf. Business Model
Canvas

Businessplan

Bewertung

Finanzierung

BO (binding offer)

4 Verhandlung & Abschluss

Term Sheet

SPA (share purchase
agreement)

Signing

Closing

1 Vorbereitung & Entschluss



- Suchprofil
- Planung
- Eigenmittel
- OnePager



2 Suche & Ansprache

+

•

○

- Long List
- Short List
- Ansprache
 - Erhalt: Teaser
- NDA (Non-disclosure agreement)
 - Erhalt: Exposee
- Gespräche
- Ggf. Nachfolge-Canvas
- Indikative Bewertung
- NBO (non-binding offer)

3 Prüfung & Bewertung



- Lol (letter of intent)
 - Zugang: Datenraum
- Due Diligence
- Ggf. Business Model Canvas
- Businessplan
- Bewertung
- Finanzierung
- BO (binding offer)

4 Verhandlung & Abschluss

- Term Sheet
- SPA (share purchase agreement)
- Signing
- Closing



Vielleicht haben wir schon die passende Firma für dich ...

Prof. Dr. Holger Wassermann

holger.wassermann@mittelstandsbroker.de

Teams-Termine gerne direkt buchen über

<https://outlook.office365.com/owa/calendar/Mittelstandsbroker2@fivehunters.de/bookings/>



MITTELSTANDBROKER.de
WEIL ES PASST.

BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: info@b-p-w.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.