

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

*#30jahrebpw*

**BPW  
2025**

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

# BPW 2025

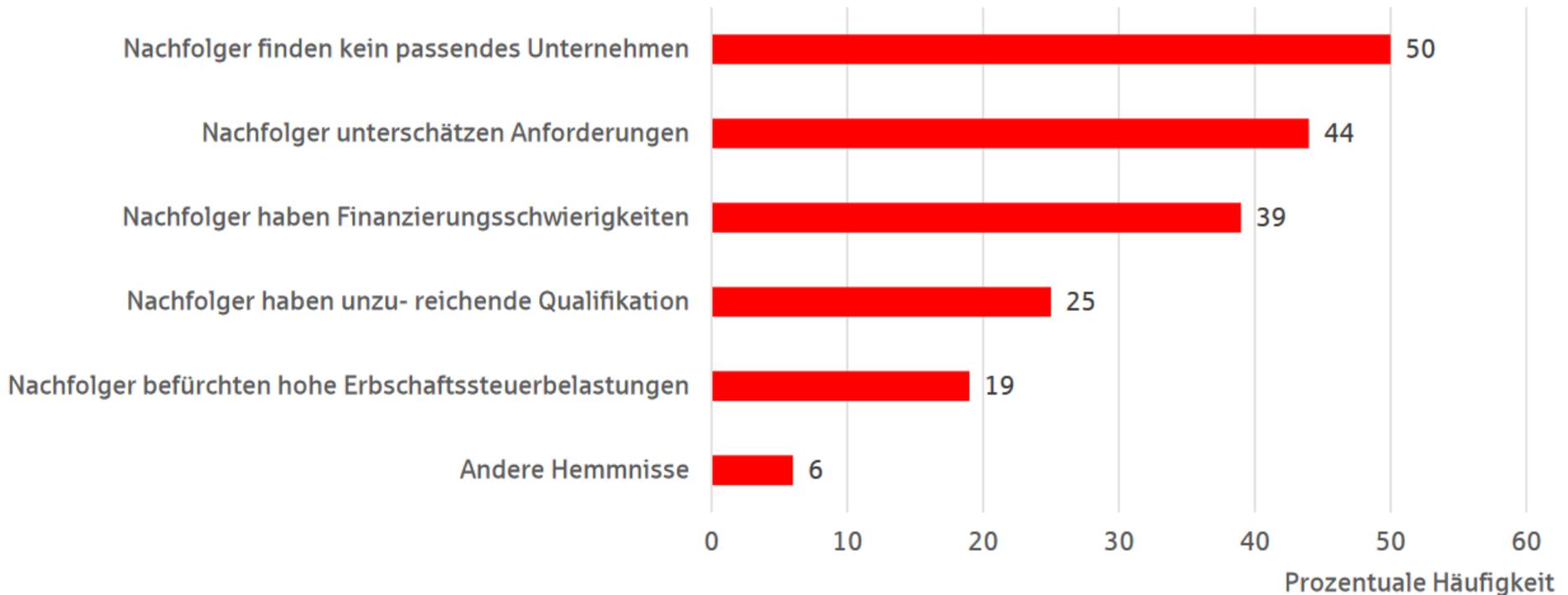
---

## Finden des Unternehmens

Hans-Robert Jacobsen  
Martin Dolling



# Das Finden des Unternehmens ist eines der größten Hemmnisse bei der Nachfolge



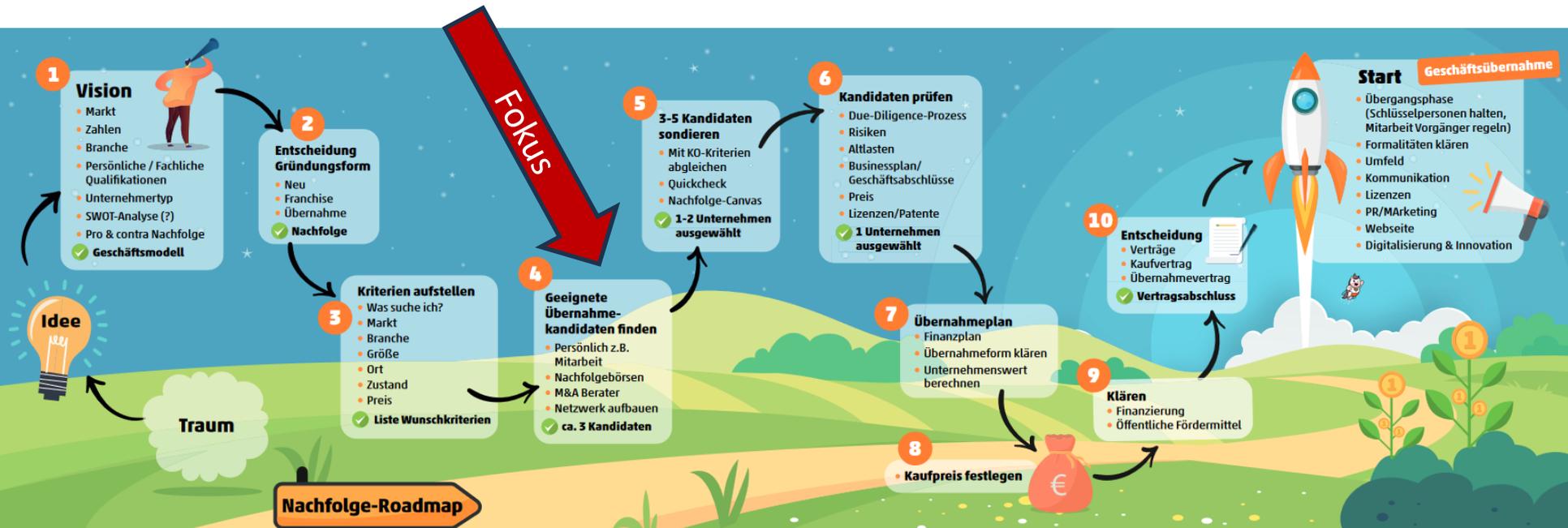
Quelle: Sparkasse

# Status Quo

- Unternehmenskauf im Trend: ein immer spannenderer Start in die Selbstständigkeit
- Gute Alternative zur Neugründung, da von einem bestehenden Mitarbeiter- und Kundenstamm profitiert werden kann. Gemeinsam mit bestehenden Produkten, Netzwerk und Lieferanten bildet dies eine starke Basis, auch verglichen mit einer klassischen Neugründung.
- Dennoch besteht Raum für die Einbindung von eigenen Ideen und Innovationen
- Lauf KfW, suchen bis Ende des Jahres 2026 rund 560.000 der insgesamt etwa 3,8 Millionen mittelständischen Unternehmen eine Nachfolge  
→ Angebot ist vorhanden

**Doch wie findet man das richtige Unternehmen?**

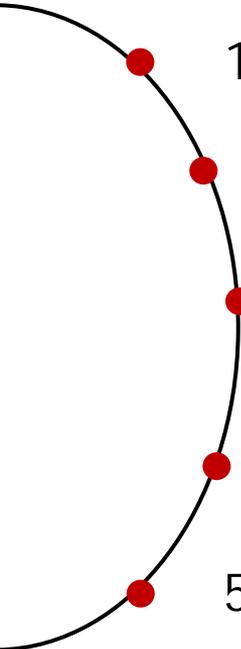
# Einordnung

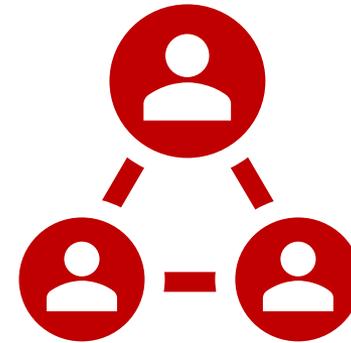


Quelle: Gründerküche

# Wie suche ich?

Zur Unternehmenssuche gibt es mehrere attraktive Kanäle:

- 
1. Direktsuche
  2. Onlineplattformen
  3. Makler
  4. Netzwerktreffen
  5. Wer/was kann noch helfen?



→ Tipp: Mit der Kombination aus mehreren Kanälen erzielen Sie die besten Ergebnisse

# Direktsuche

Eine gründliche Vorbereitung und klare Definition der Suchkriterien ist nötig, um den Prozess effizient und zielgerichtet zu gestalten. Werden Sie sich im Voraus über folgende Punkte bewusst:

- ✓ Branche: Welche Vorkenntnisse und Erfahrungen haben Sie? Bestehen bereits Kontakte?
- ✓ Unternehmensgröße: In welcher Größenordnung möchten Sie sich bewegen?
- ✓ Standort: Welcher Standort passt für Sie? Sind lokale Marktkenntnisse vorhanden?
- ✓ Maximaler Kaufpreis: Zugang zu Finanzierungsmitteln? Eigenkapital? → Tipp: nutzen Sie das vielfältige Fördermittelangebot
- ✓ Informationen: Welche Daten möchten Sie erhalten, um Unternehmen vergleichen zu können?
- Greifen Sie auf Ihr persönliches Netzwerk oder Ihnen bekannte Unternehmen zu, um geeignete Unternehmen zu finden, die demnächst verkaufen möchten und zu Ihren Suchkriterien passen.
- Diese Methode ist ideal für Käufer, die spezifische Vorstellungen von ihrem Zielunternehmen haben und den Prozess direkt steuern möchten.
- Wichtig ist hier die Entwicklung einer effektiven Ansprache- und Kommunikationsstrategie, um erfolgreich mit potenziellen Verkäufern erfolgreich in Kontakt zu treten.
- Jedoch kann es ohne ein breites Netzwerk oder die Unterstützung durch ein Beratungsunternehmen schwerfallen, einen umfassenden Überblick über den Markt und die verfügbaren Unternehmen zu erhalten.

# Online Plattformen



Ganz neu, beziehungsweise gerade im roll out:



Nachfolgezentrale  
Berlin

Gemeinschaftsprojekt der Bürgschaftsbank Berlin,  
Handwerkskammer Berlin und der IHK Berlin,  
gefördert durch den Berliner Senat



Gemeinschaftsprojekt der Handwerkskammern und  
IHKs des Landes Brandenburg sowie der  
Bürgschaftsbank Brandenburg, gefördert vom Land  
Brandenburg und dem europäischen Fond für  
regionale Entwicklung

- Kostenlose Online-Plattformen
- Ziel: Matching zwischen Nachfolge-Interessierten und  
-Suchenden



Deep Dive auf Folgefolien

#30 jahrebpw

# Online Plattformen



Auswahl:



#30 jahrebpw

# Plattformen Vergleich

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
 Deutsche Unternehmerbörse	D-A-CH		
	Bundesweit		
			
	D-A-CH		
	Bundesweit		
 INSTITUT FÜR UNTERNEHMENSVERKAUF	D-A-CH		

Kostenlos | teilweise kostenpflichtig | kostenpflichtig | ≤ 100 Inserate | ≤ 500 Inserate | ≤ 1.000 Inserate | > 1.000 Inserate



# Plattformen Vergleich

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
 M+A - Partner	D-A-CH		
 Zukunft für Lebenswerke	D-A-CH		
	weltweit (insb. DACH)		
 für Architektur- und Ingenieurbüros	Bundesweit (Architektur- & Ingenieurbüros)		
	D-A-CH		
 DIE GROÖE UNTERNEHMENSBOÖRSE	D-A-CH		

Kostenlos | teilweise kostenpflichtig | kostenpflichtig | ≤ 100 Inserate | ≤ 500 Inserate | ≤ 1.000 Inserate | > 1.000 Inserate  


# Plattformen Vergleich

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
	weltweit	€	■ ■ ■
	bundesweit (Handwerksbetriebe)	€	■
	Bundesweit (Steuerberater)	€	■ ■
	Bundesweit (Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer)	€	■ ■
	Bundesweit (Apotheken)	€	■ ■
	D-A-CH (Arztpraxen)	€	■ ■ ■ ■
Kostenlos   teilweise kostenpflichtig   kostenpflichtig   ≤ 100 Inserate   ≤ 500 Inserate   ≤ 1.000 Inserate   > 1.000 Inserate 			

# Plattformen Vergleich

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
 calandi UNTERNEHMENSBOERSE	bundesweit		■ ■
 Firmenverkauf	Süddeutschland		■
 UB Unternehmensbörse SaarLorLux	Saarland		■ ■
 Unternehmensbörse Hessen	Hessen		■
 NACHFOLGE ZENTRALE MV	Mecklenburg- Vorpommern		■ ■ ■
 Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade	Niedersachsen		■ ■

Kostenlos | teilweise kostenpflichtig | kostenpflichtig | ≤ 100 Inserate | ≤ 500 Inserate | ≤ 1.000 Inserate | > 1.000 Inserate



# Plattformen Vergleich

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
 <p>Unternehmensbörse UB S Unternehmensbörse</p>	Rheinland-Pfalz, Saar Louis, Rhein-Ruhr, Eifel- Rheinland, Hannover		
 <p>DER ENTREPRENEURS CLUB WWW.ENTREPRENEURSClub.EU - SEIT 2005</p>	D-A-CH		
 <p>DEALFLOW M&amp;A LEAD VERMITTLUNG</p>	bundesweit		
 <p>DealCircle TECH-ENABLED M&amp;A SOLUTIONS</p>			
Kostenlos   teilweise kostenpflichtig   kostenpflichtig   ≤ 100 Inserate   ≤ 500 Inserate   ≤ 1.000 Inserate   > 1.000 Inserate 			

Quelle: EMF Institut

# Online Plattformen



## Über DUB.de

### DEUTSCHLANDS GRÖSSTE ONLINEPLATTFORM FÜR UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de ist seit 2011 die reichweitenstärkste und unabhängige Onlineplattform für Unternehmenstransaktionen in der D-A-CH-Region und in Europa. Unsere ambitionierte Community besteht mittlerweile aus rund 80.000 registrierten und aktiven Nutzern. Aktuell finden Sie bei uns knapp 3.500 Inserate aus den verschiedensten Branchen. Wir sorgen gemeinsam mit unserer Zielgruppe aus Entscheidern und Premiumberatern für eine unvergleichlich hohe crossmediale Reichweite, sodass sowohl Unternehmensverkäufer als auch kompetente Nachfolger ihre Ziele erreichen.



Deutsche  
Unternehmerbörse

UNTERNEHMENS-  
BÖRSE

FRANCHISE-  
BÖRSE

BERATER-  
BÖRSE

INSOLVENZ-  
BÖRSE

DUB-  
PREMIUM

 **UNTERNEHMER**

**Frankfurter Allgemeine**  
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

**Handelsblatt**

**WELT AM SONNTAG**

 **Wirtschafts  
Woche**

UNSCHLAGBARE REICHWEITE DURCH MEDIEN

 DEUTSCHE  
UNTERNEHMERBÖRSE

*#30 jahrebpw*

# Online Plattformen

**DUB**

Deutsche  
Unternehmerbörse

## DIGITALER TRAFFIC

DUB.de verzeichnet einen vielfältigen digitalen Traffic aus unterschiedlichen Quellen. Dank gezielter Aktivitäten erreichen wir effektiv die relevanten Zielgruppen und bringen potenzielle Käufer und Verkäufer von Unternehmen zusammen. Durch kontinuierliche Analysen unserer Traffic-Daten identifizieren wir Optimierungsmöglichkeiten, um die Nutzererfahrung zu verbessern und unsere Reichweite nachhaltig zu erweitern.



# Online Plattformen

Home > Unternehmen kaufen

## Unternehmen kaufen Sie am besten über DUB.de

Suche

DUB Deutsche Unternehmensbörse

Unternehmen kaufen Unternehmen verkaufen Berater Franchise [Jetzt inserieren](#) 

Filtern Sie nach Ihren bevorzugten Branchen oder Unternehmensgrößen. Speichern Sie Ihre Suche und lassen Sie sich regelmäßig über neue Inserate informieren.

[Suche speichern](#)

Branche

Land

Region

Verkaufsgrund

Preis (in Millionen €)

Umsatz (in Millionen €)

Abzug, Anteil

Optionen

**Verkaufsangebot**

**Stanztechnikunternehmen (Stanz-/Folgeberbundwerkzeuge/Teilefertigung)**

Kernkompetenz: Fertigung hochpräziser Stanz- und Folgeberbundwerkzeuge sowie die Fertigung von Stanzteilen in Serienproduktion; Sondermaschinen. Ca. 28% des Umsatzes...

Standort	75 (DE)
Umsatz	8.000.000 €
Preis	3.700.000 €

[Metallerzeuger f...](#) [+1 weitere](#) →

**Verkaufsangebot**

**Hochprofitable Unternehmensberatung für Immobilienverwalter**

Eine sehr gut aufgestellte Unternehmensberatung mit einem spezifischen Beratungskonzept steht altersbedingt zum Verkauf. Das Unternehmen ist in einer Nische tätig und...

Standort	Süd (DE)
Umsatz	1.000.000 €
Preis	1.650.000 €

[Unternehmensdienstleistungen](#) [+1 weitere](#) →

Die Sucheinstellungen können mit individuellen Filtern versehen werden: u.a.

- Branche
- Umsatz (von/bis)
- Kaufpreis (von/bis)
- Land
- PLZ
- Freitextsuche

Die Ergebnisliste erscheint nach Eingabe der Suchangaben und die Inserate können nun einzeln aufgerufen werden. Die Suche kann kostenlos gespeichert werden (praktischer Mail-Alert).

# Online Plattformen



- Praxisbeispiel einer Unternehmenssuche bei DUB.de
- Von der Registrierung bis zum Mail-Alert

# Suchprofil erstellen



- Zusätzlich zu Ihrer Kontaktaufnahme mit Unternehmen, können Sie die Suche umdrehen und selbst ein Suchprofil auf Nachfolgebörsen platzieren.
- Auch hier ist es wichtig, dass Sie sich Ihrer persönlichen Suchkriterien bewusst sind und diese gezielt angeben. Diese Eingrenzung erhöht die Relevanz der Kontaktaufnahmen durch Verkäufer.
- Dieses Vorgehen gibt Unternehmen die Möglichkeit, Sie anzusprechen, die sich außerhalb Ihres Netzwerks befinden und die Sie ggf. ansonsten nie gefunden hätten.
- Zudem besteht hier die Möglichkeit, Ihr Interesse vorerst anonym zu bekunden, um Vertraulichkeit zu wahren.
- Jedoch ist dieser Online Ansatz weniger persönlich als andere Kanäle und es kann eine Herausforderung sein, sich von anderen Interessenten abzuheben.
- Daher sollten Sie Ihr Wertversprechen und Ihre strategischen Ziele, die Sie mit der Übernahme verfolgen, klar kommunizieren. Stellen Sie auch Ihre bisherigen Erfolge und Referenzen dar, um Vertrauen bei potenziellen Verkäufern zu schaffen.
- Beachten Sie, dass die Kosten für Inserate je nach Plattform variieren. Daher ist es wichtig, ein Budget festzulegen und das Kosten-Nutzen-Verhältnis im Auge zu behalten.

# Makler

- Das Hinzuziehen eines Maklers bzw. Nachfolgeberaters erleichtert die Suche nach dem passenden Unternehmen und gestaltet sie unternehmerisch zielführender.
- Der Makler unterstützt Sie in folgenden Punkten:
  - ✓ Die Vorauswahl der Angebote spart Zeit und Ressourcen, da der Makler in einer überschaubaren Zeit mit Marktkenntnis und -zugang systematisch nach relevanten Unternehmen sucht
  - ✓ Umfangreicher Netzwerkzugang, der die Suche durch Kontakt zu potentiellen Verkäufern erleichtert
  - ✓ Die Unterstützung bei Due-Diligence-Prüfungen ist von Vorteil, da so die wirtschaftliche Situation des Unternehmens professionell überprüft wird und alle relevanten fachlichen Fragen im Vorfeld gestellt werden
  - ✓ Sie profitieren außerdem von Expertise und Unterstützung bei Verhandlungen mit potentiellen Verkäufern sowie bei Vertragsabschlüssen
- **Tipp:** Achten Sie bei der Wahl der Nachfolgeberatung darauf, dass dieser unabhängig agiert und keine Interessenskonflikte bestehen

# Netzwerkveranstaltungen



- Darunter fallen Konferenzen, Vorträge und „Speeddating“ mit Unternehmern, die auf Nachfolgersuche sind
- Diese persönliche Kontaktaufnahme bietet Ihnen die Möglichkeit, einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen, aber sich auch selbst einen ersten Eindruck vom Unternehmen zu verschaffen und gezieltere Fragen zu stellen als es online möglich wäre.
- Zudem halten Sie durch den regelmäßigen Austausch mit Brancheninsidern wertvolle Einblicke in die verschiedensten Unternehmen auf dem Markt sowie potenzielle Übernahmeziele.
- Netzwerktreffen bieten zusätzliche Flexibilität durch die Möglichkeit, unverbindlich und ohne den Druck einer sofortigen Entscheidung Kontakte zu knüpfen → sehr gut geeignet von Beginn des Prozesses, um sich einen Überblick zu verschaffen
- Wir haben gute Erfahrungen u.a. mit folgenden Veranstaltungen gemacht:



- Seien Sie sich jedoch darüber bewusst, dass der Aufbau eines wirksamen Netzwerks viel Zeit und Engagement erfordert – doch es ist die Mühe wert!

# Wer/was kann mir noch Helfen?

- Regional IHK´s 
- Regionale HWK´s 
- Verbände im Zielkorridor 
- Institute und Stiftungen 
- Fachspezifische Medien & Plattformen 
- Seien Sie sich jedoch darüber bewusst, dass der Aufbau eines wirksamen Netzwerks viel Zeit und Engagement erfordert – doch es ist die Mühe wert! Und manchmal kann man durch Warten und weiteres Netzwerken auch zu besseren Ergebnissen kommen.

# Teamzusammenstellung



- Nachdem ein Unternehmen gefunden wurde, kann das Aufbauen effizienter Strukturen in der Unternehmens- und Mitarbeiterorganisation nach Betriebsübernahmen eine Herausforderung darstellen.
- Es kann daher sinnvoll sein, eine Personalberatung in folgenden Bereichen hinzuzuziehen:
- Zusammenstellen eines effektiven Teams: Ein breites Netzwerk hilft dabei, schnell die richtigen Mitarbeiter für Ihr Team zu finden, falls diese noch eingestellt werden müssen.
- Integrationsstrategie: Durch die Anwendung effektiver Maßnahmen, die eine Integration und Weiterentwicklung der Unternehmenskulturen fördern, wird der Übergangsprozess harmonischer gestaltet.
- Anlaufstelle für Mitarbeiter: Durch das Aufnehmen und Bearbeiten von Mitarbeiteranliegen in Gesprächen, Workshops und Trainings, tragen Personalberatungen zur Konfliktlösung und Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit bei.

Bei der Auswahl der Personalberatung sollten Sie sichergehen, dass...

- ✓ von Anfang an klare Erfolgskriterien vereinbart werden, um die Wirksamkeit der Zusammenarbeit zu messen.
- ✓ ein tiefes Verständnis für die bestehende Unternehmenskultur entwickelt und dieses in Empfehlungen und Maßnahmen berücksichtigt wird. Denn kulturelle Aspekte spielen eine entscheidende Rolle für eine erfolgreiche Integration.

# Fazit

- Investieren Sie die nötige Zeit und Energie, das für die passende Unternehmen zu finden. Dies erlaubt Ihnen den idealen Start in bzw. die ideale Weiterführung Ihrer Selbstständigkeit.
- Haben Sie über die verschiedenen Kanäle spannende Unternehmen identifiziert, vergleichen Sie diese sorgfältig mit den von Ihnen definierten Kriterien.
- Berücksichtigen Sie dabei nicht nur finanzielle Kennzahlen und Wachstumspotenziale, sondern auch weichere Faktoren wie Unternehmenskultur, Kundenbasis und den Fit zum bestehenden Marktumfeld.
- Eine gründliche Due-Diligence-Prüfung ist unerlässlich, um Risiken zu minimieren und sicherzustellen, dass das ausgewählte Unternehmen eine solide Basis hat.
- Die Kombination verschiedener Suchkanäle, gepaart mit einer gründlichen Analyse und Bewertung der gefundenen Unternehmen, ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Unternehmensübernahme.
- Dieser Ansatz erhöht nicht nur die Wahrscheinlichkeit, das ideale Unternehmen zu finden, sondern versetzt Sie auch in die Lage, eine fundierte Entscheidung zu treffen, die den Grundstein für den Erfolg Ihrer Selbstständigkeit legt.



# BPW 2025

Nachfolgewoche >>



Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [info@b-p-w.de](mailto:info@b-p-w.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)

An diesem Seminar haben mitgewirkt

Moderation

Frank Trautner

BPW

[Frank.trautner@ibb-business-team.de](mailto:Frank.trautner@ibb-business-team.de)

Referent

Hans-Robert Jacobsen

Deutsche Unternehmerbörse  
DUB GmbH

[Hans-robot.jacobsen@dub.de](mailto:Hans-robot.jacobsen@dub.de)

Tel: +494046883265

Referent

Martin Dolling

Dolling + Partners New  
Consulting GmbH

[m.dolling@dolling-partners.de](mailto:m.dolling@dolling-partners.de)

Tel: +491723015851

Die Nachfolgewochen werden vom Team des Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg gemeinsam mit Mittelstandsbroker.de organisiert.



#30 jahrebpw

# BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [info@b-p-w.de](mailto:info@b-p-w.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://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.