

**GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK**

**BPW
2026**
www.b-p-w.de

BPW 2026

Ablauf von Nachfolge und M&A, 03.11.2025

Christian Borsi, Holger Wassermann



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB

Gründe mit Plan!

Agenda





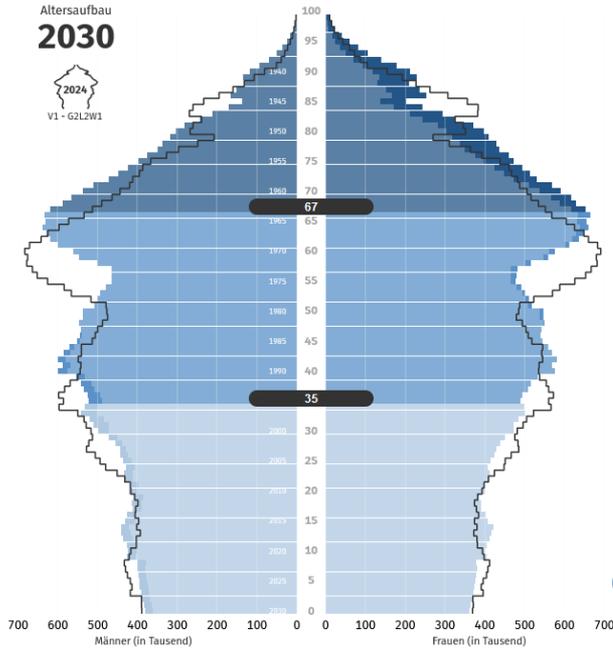
Hintergrund

Warum Unternehmensnachfolgen gerade jetzt so relevant sind.

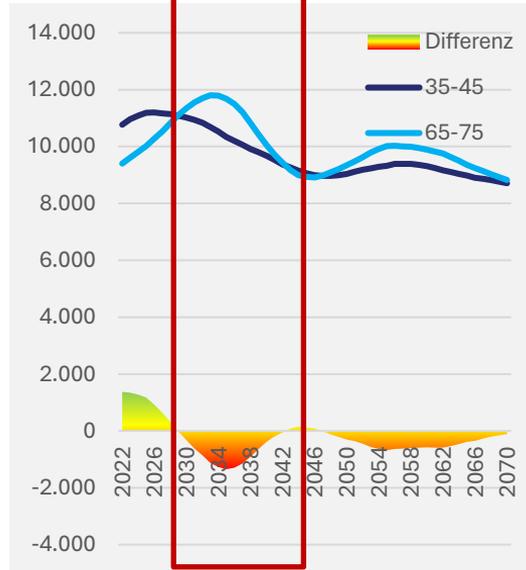
BPW-Nachfolgewoche | 2025-11-03 | Holger Wassermann



Der demografische Wandel trifft ganz Deutschland



Absolute Unterdeckung 2029-2042



Warum ist eine Vorbereitung wichtig?

Durch den demografischen Wandel stehen den geburtenstarken Jahrgängen der Babyboomergeneration viel weniger Menschen im typischen Alter von Übernehmenden (35-45) gegenüber.

- Pillenknicke (60er Jahre)
- Wendeknicke (90er Jahre)

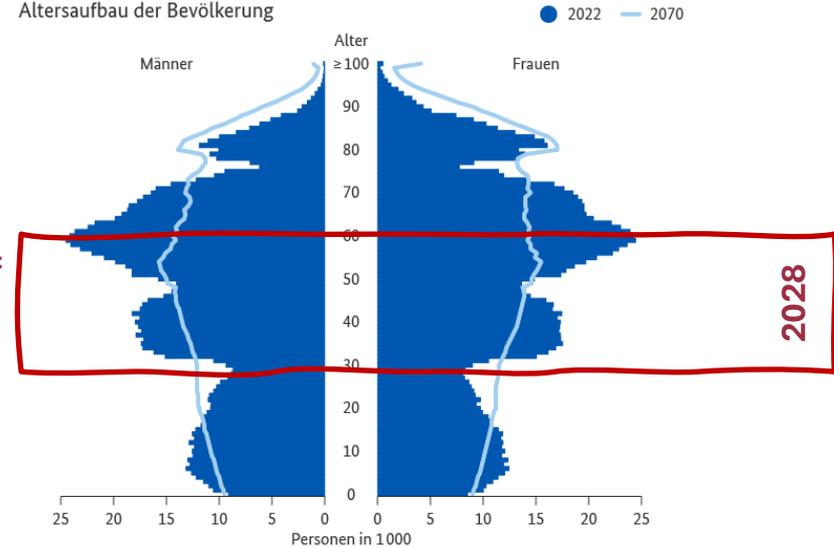
Das wird dazu führen, dass nicht jeder Unternehmer einen Nachfolger finden wird.

- Schließung
- Kein Kaufpreis, sondern Kosten

Der Griff
ins Leere

Altersstruktur in Brandenburg

Altersaufbau der Bevölkerung

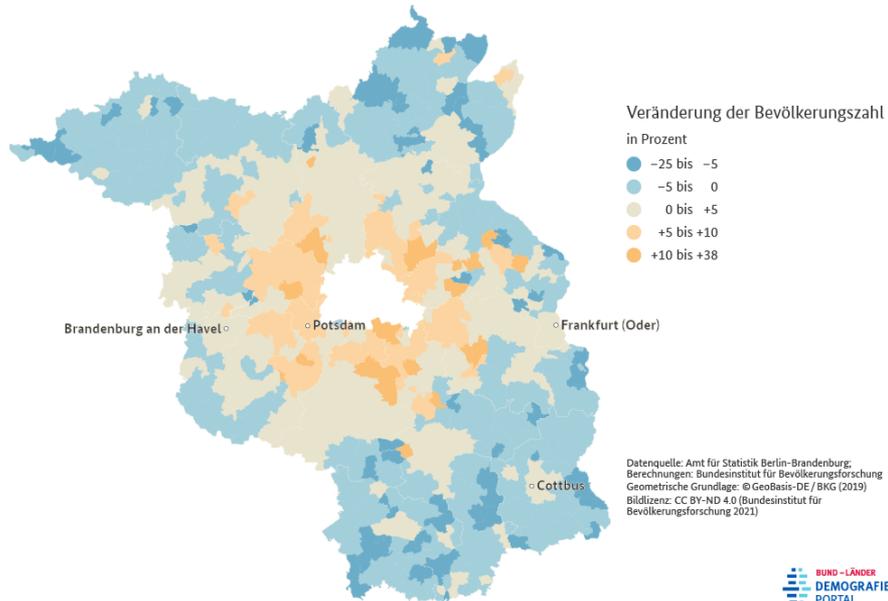


2070: 15. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Variante 2 (moderate Entwicklung)
Datenquelle: Statistisches Bundesamt
Darstellung: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2023); Bildlizenz: CC BY-ND 4.0

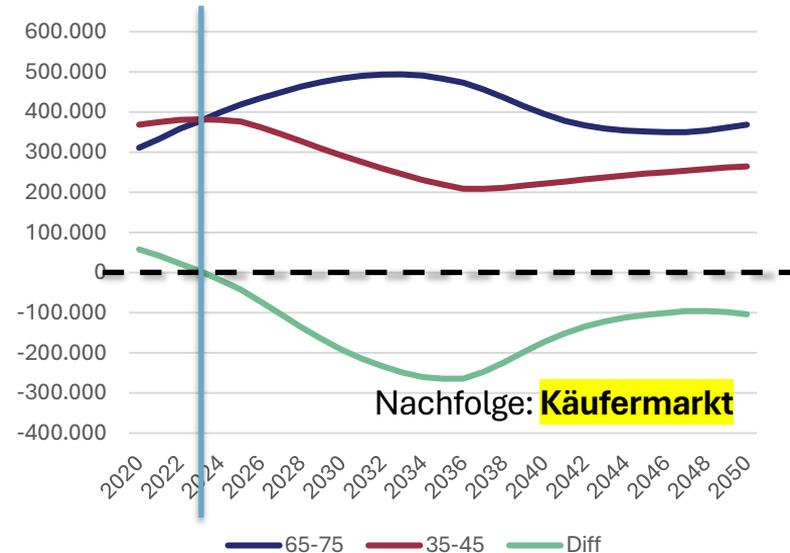
 **BUND-LÄNDER
DEMOGRAFIE
PORTAL**

Wann, wenn nicht jetzt?

Bevölkerungswachstum in Brandenburg, 2014-2019



Brandenburg 2020-2050



Hinweis: Beratungsförderung über das BAFA

aber nur für Unternehmen!

Für Verkäufer:

- Nachfolgecheck
- Nachfolgekonzept

Für Käufer:

- Unternehmenscheck
- Übernahmekonzept & Businessplan



Bundesamt
für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle

https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_no.de.html

<https://www.wassermann-nachfolge.com/vorbereitung>



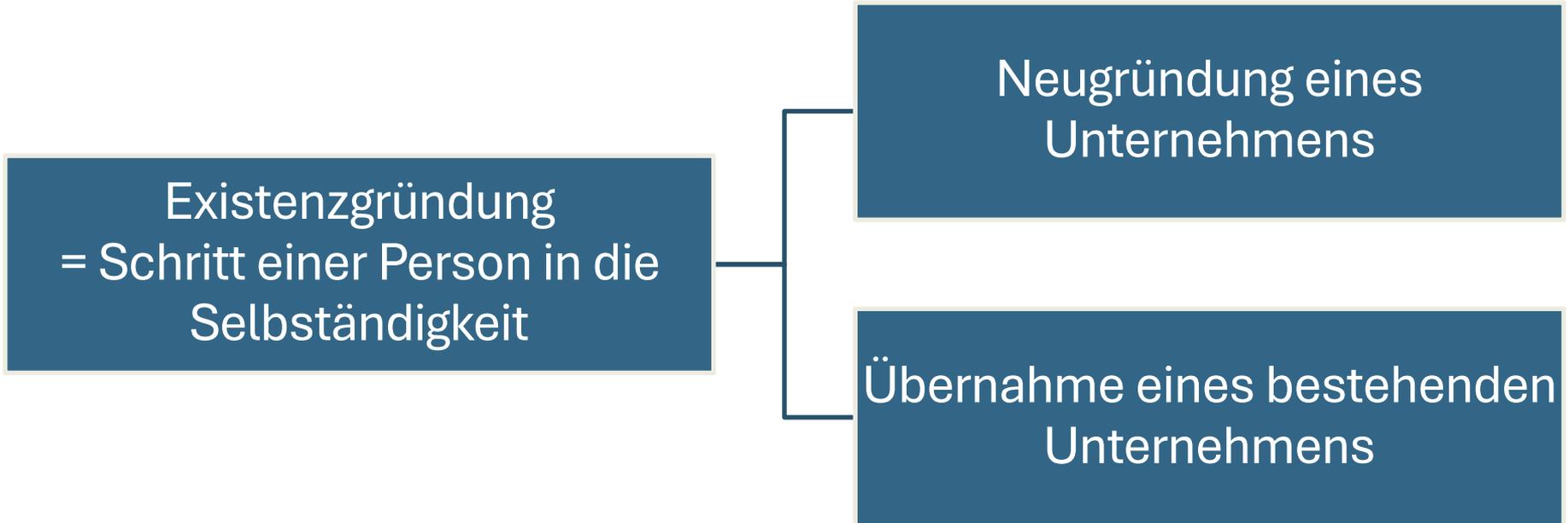
Grundlagen zur Unternehmensnachfolge

Was man über diesen Weg der Existenzgründung unbedingt wissen sollte.

BPW-Nachfolgewoche | 2025-11-03 | Holger Wassermann

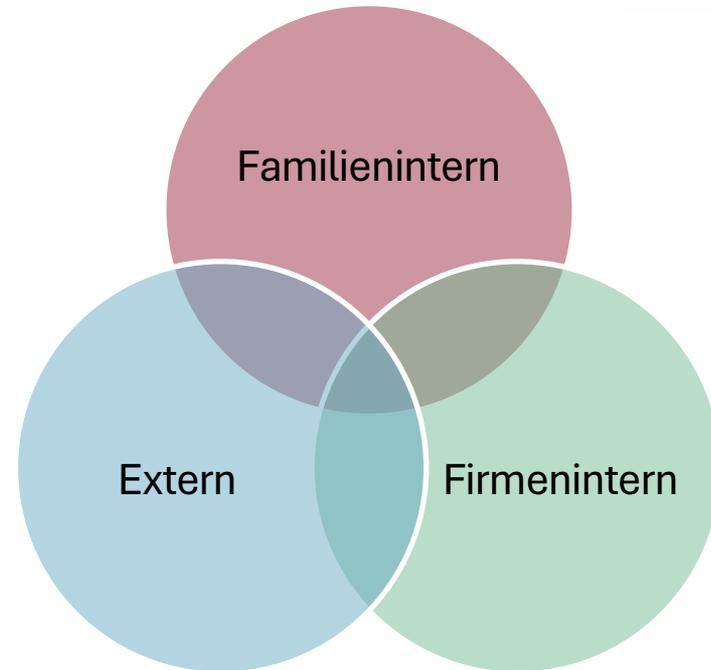


Das große Missverständnis



Nachfolge: Arten

Wunsch vieler Unternehmer/innen nach wie vor familieninterne Nachfolge
Häufig aber nicht möglich, weil entweder keine Kinder oder Kinder kein Interesse
Alle Mischformen kommen vor
Nachfolge-Teams nur bei ca. 20% der Nachfolgen
Übertragungen meistens in Form vom Unternehmenskauf, Erbe/Schenkung
eigentlich nur familienintern

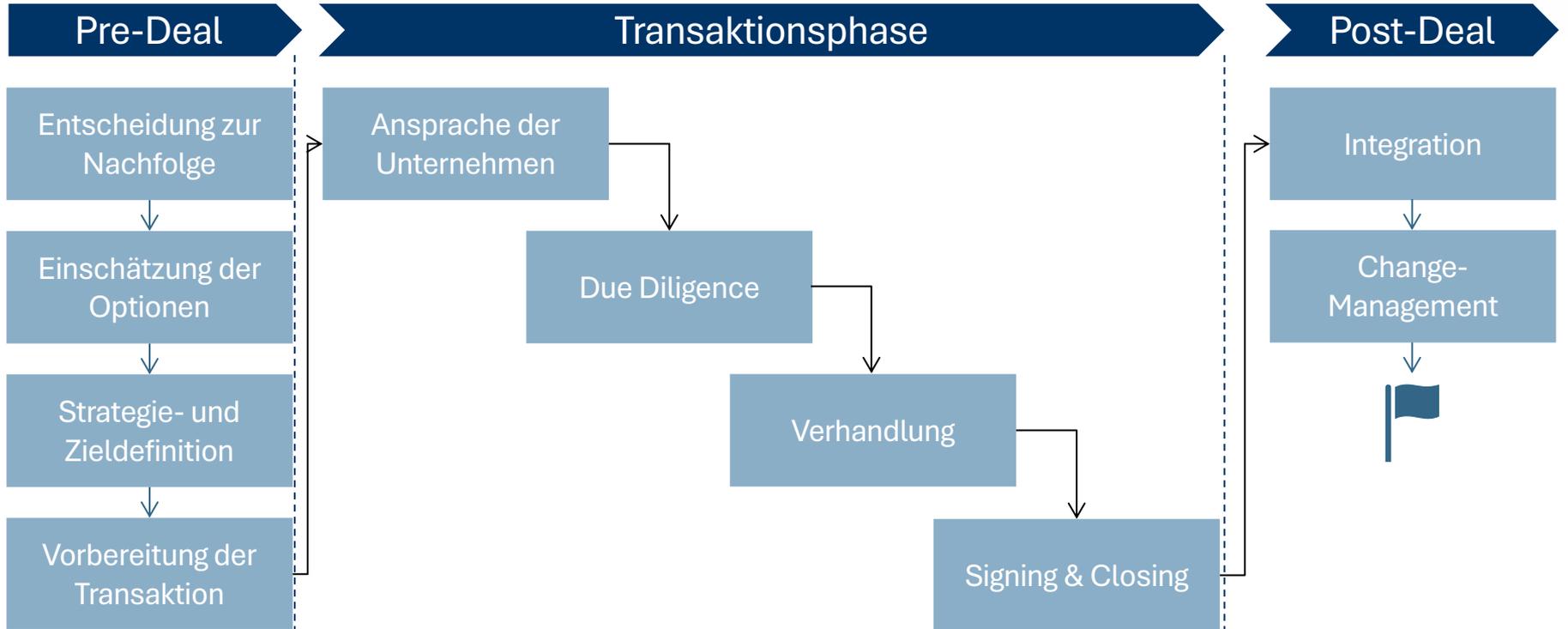


Phasenmodell



Häufig unterschätzt

Nachfolgeprozesse nehmen Zeit in Anspruch



Nachfolgelücke

Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge

Einschätzung der
Optionen

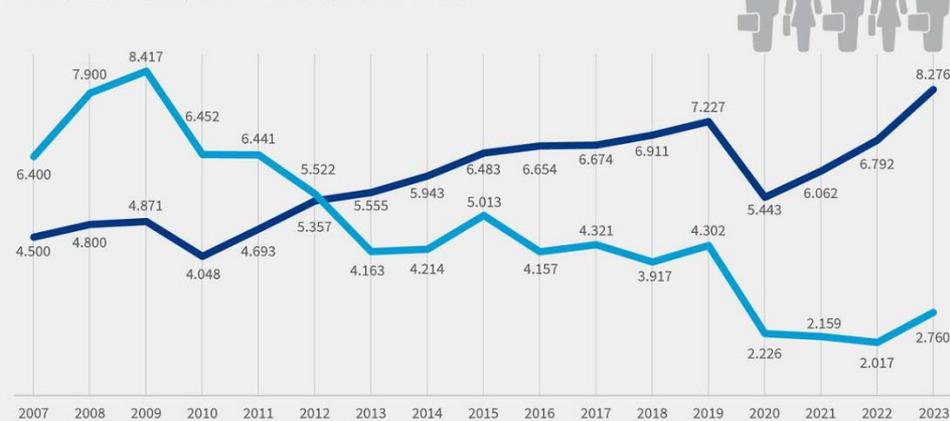
Strategie- und
Zieldefinition

Vorbereitung der
Transaktion

Anzahl Senior Unternehmer/innen auf Rekordhoch

2023: Senior Unternehmer/innen und Übernahmeinteressierte in der IHK-Beratung

■ Senior-Unternehmer/innen ■ Übernahmeinteressierte



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

Branchen unterschiedlich stark betroffen

Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge

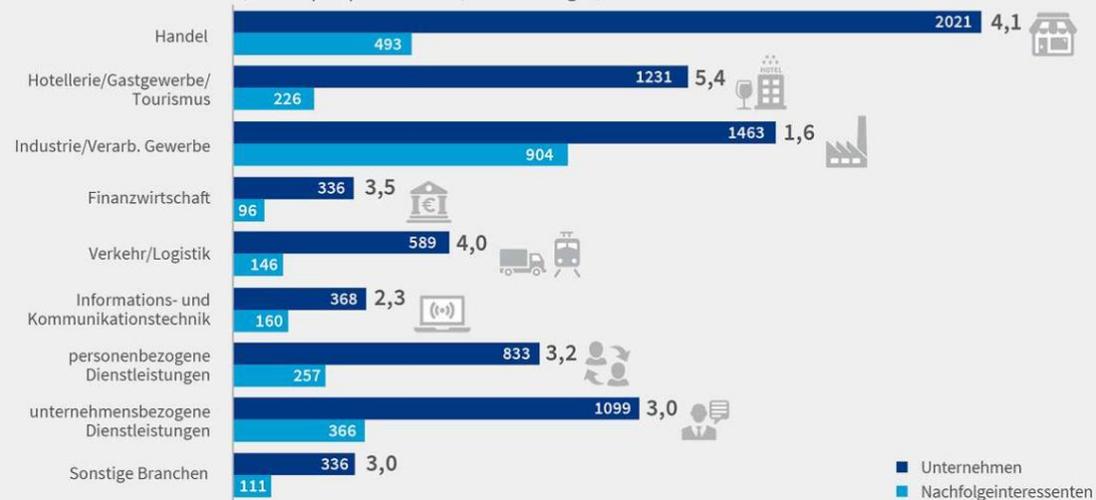
Einschätzung der
Optionen

Strategie- und
Zieldefinition

Vorbereitung der
Transaktion

Im Handel, bei Hotels und Gaststätten ist es besonders eng

2023: So viel Senior-Unternehmer/innen und Nachfolgeinteressierte ließen sich in der jeweiligen Branche beraten; Verhältnis Unternehmer/innen pro potenzieller/m Nachfolger/innen



Quelle: DIHK-Nachfolgereport 2024

Nachfolgen

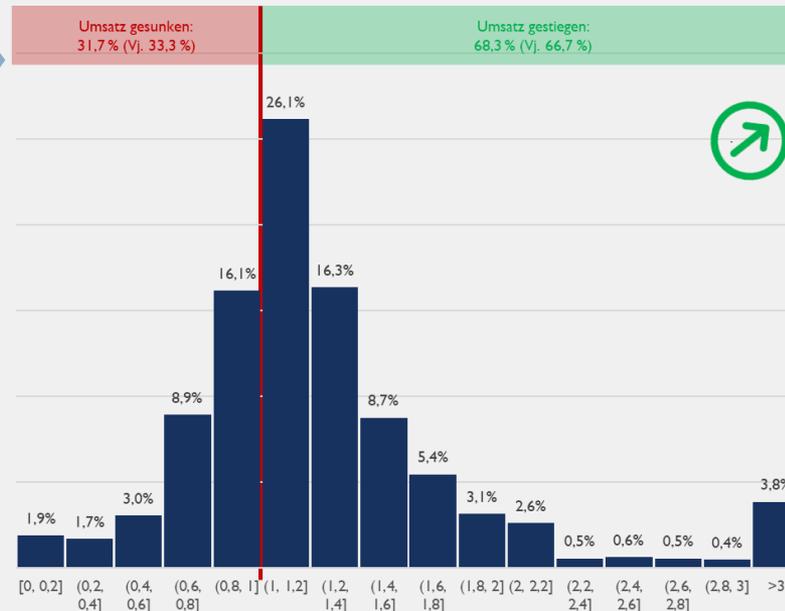
Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge

Einschätzung der
Optionen

Strategie- und
Zieldefinition

Vorbereitung der
Transaktion



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.

Quelle: Nachfolgemonitor 2025, <https://www.nachfolgemonitor.de/>

Pre-Deal

Entscheidung zur
Nachfolge

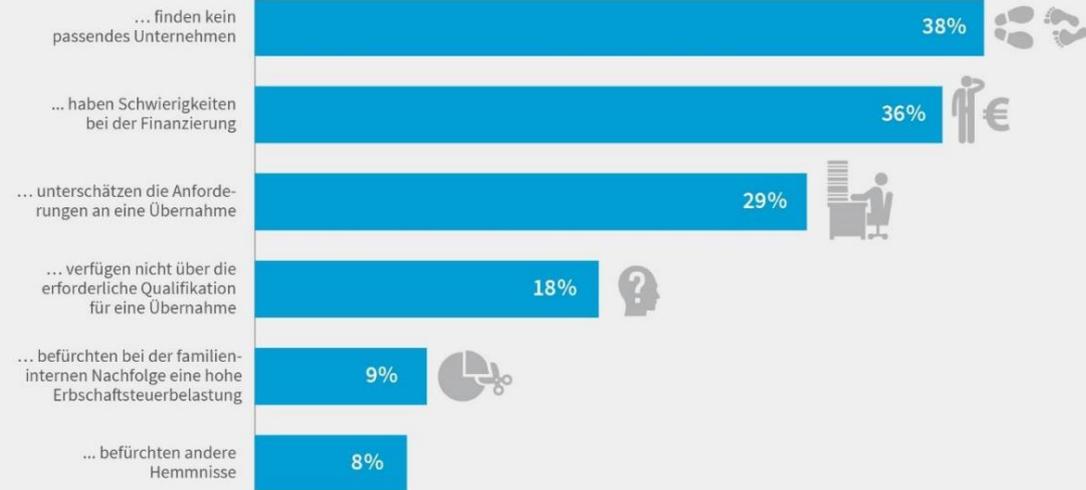
Einschätzung der
Optionen

Strategie- und
Zieldefinition

Vorbereitung der
Transaktion

Finanzierung ist der Dreh- und Angelpunkt

2024: So viel Prozent der Nachfolgeinteressierten ...



Quelle: DIHK-Nachfolgereport 2024

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.



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**

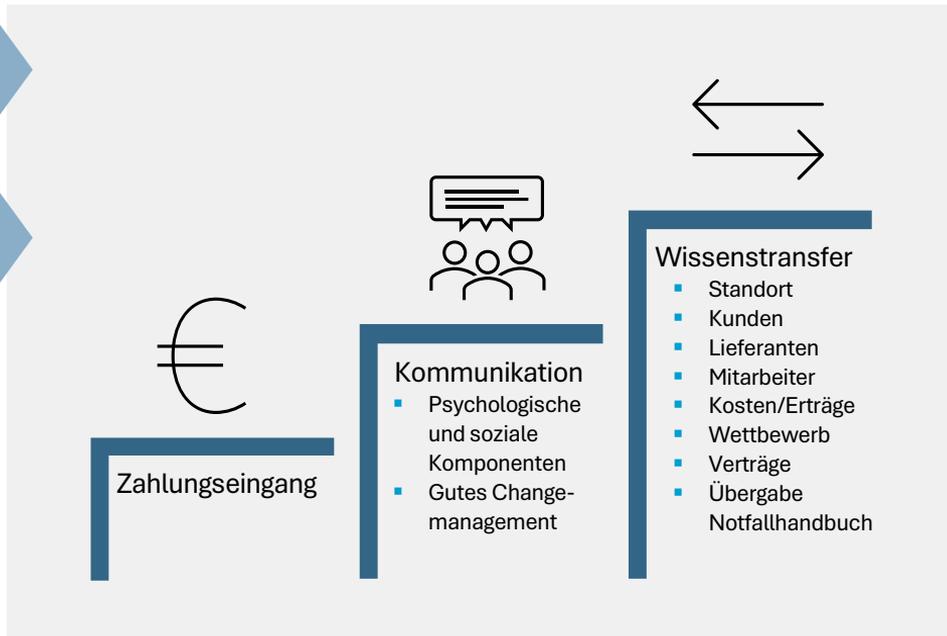
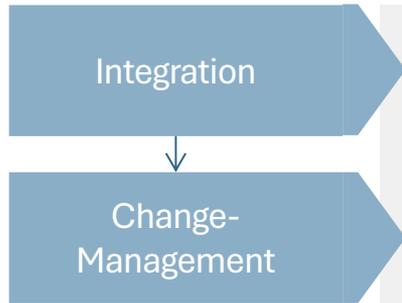
Markt- & Branchenanalyse | Kapitalstruktur und Finanzierungsquellen | Nachfolgefahplan | Netzwerkaufbau

✓ **Unternehmenssuche ist vorbereitet**

Liste von Zielunternehmen ist erstellt | Ansprache ist priorisiert | Bewerbungsunterlagen und Nachfolgeplan vorbereitet

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





3 Fragen, die sich jeder Gründer vor der Businessplanerstellung stellen sollte



Key Takeaways

Jeder Gründer sollte Nachfolge ernsthaft für sich prüfen, wenn nicht als Gründungsform, dann als Erweiterung oder in der eigenen Ausrichtung

Es gibt eine Vielzahl kostenloser Online-Tools zur Unterstützung

Es gibt Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten

Weitermachen!



WASSERMANN/NACHFOLGE

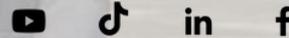
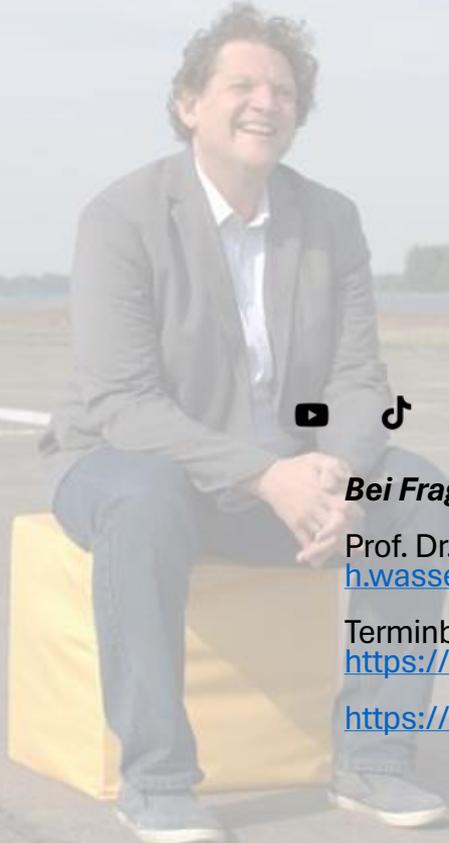
Prof. Dr. Holger Wassermann

Forstweg 1/4a
14656 Brieselang

<http://www.wassermann-nachfolge.de/>

- ✓ Unternehmensbewertung
- ✓ Nachfolgevorbereitung
- ✓ Nachfolgecenter
- ✓ Buy-and-Build-Service
- ✓ Nachfolgeakademie

BAFA-akkreditiert: Förderung möglich



Bei Fragen fragen:

Prof. Dr. Holger Wassermann
h.wassermann@wassermann-nachfolge.de

Terminbuchung:
<https://bit.ly/Termine-wn>

<https://bit.ly/Termine-2s> (inkognito)

Wie läuft ein Unternehmenskauf ab?

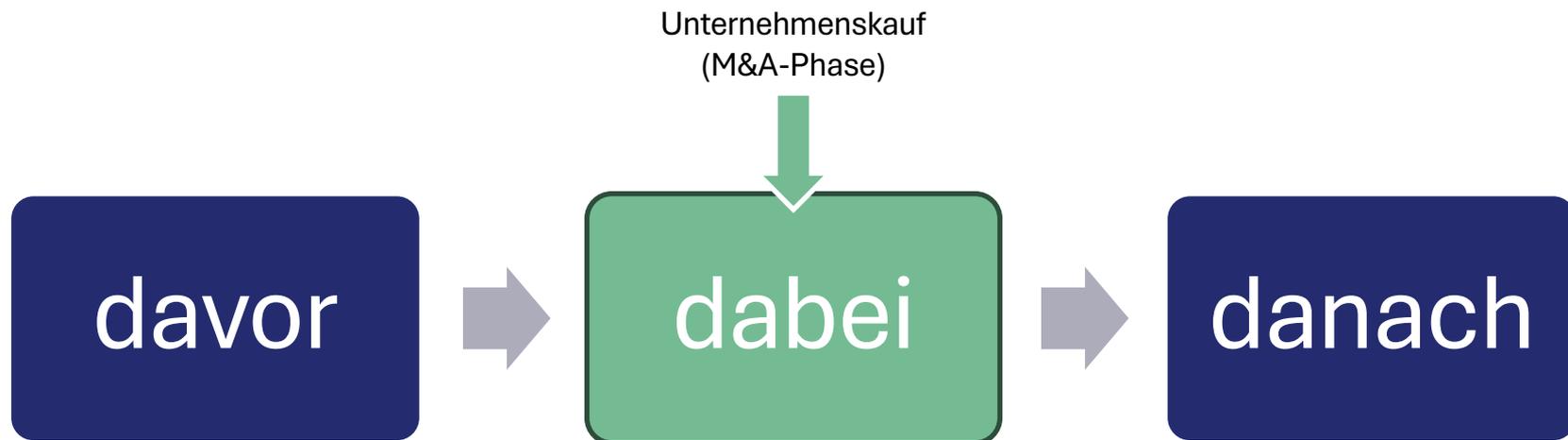
BPW-Nachfolgewoche

2025-11-03

Christian Borsi



Übersicht: 3 Phasen



Standard-M&A-Prozess aus Käufersicht

1 Vorbereitung & Entschluss

Suchprofil

Planung

Eigenmittel-Beschaffung

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

Die Vorbereitung ist wichtig.

1 Vorbereitung & Entschluss

Suchprofil

Planung

Eigenmittel-beschaffung

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

Fingerspitzengefühl bei der Ansprache

1 Vorbereitung & Entschluss

Suchprofil

Planung

Eigenmittel-beschaffung

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

Wollen Sie?

1 Vorbereitung & Entschluss

Suchprofil

Planung

Eigenmittel-beschaffung

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

Deal or No Deal?

1 Vorbereitung & Entschluss

Suchprofil

Planung

Eigenmittel-beschaffung

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

Nachfolgecheck

Bereinigung

Bewertung I
(Beraterfunktion)

Nachfolgekonzept

Kommunikations-konzept

Suchprofil

Erstellung Teaser

**Erstellung Info
Memo/Exposé**

2

Suche & Ansprache

Long List

Short List

Ansprache
(Versand Teaser)

Anforderung NDA (Non-
disclosure agreement)

Versand
Info Memo/Exposé

Gespräche

Anforderung NBO
(non-binding offer)

3

Prüfung & Bewertung

Lol (letter of intent)

Datenraum
(für Due Diligence)

DD: Betriebs-
besichtigungen

DD: Management
Meetings

Bewertung II
(Argumentations-funktion)

Anforderung BO
(binding offer)

4

Verhandlung & Abschluss

Term Sheet

SPA (share purchase
agreement)

Signing

Closing

Standard-M&A-
Prozess aus Sicht
der **Verkäufer**

Vorbereitung des Unternehmens aus Sicht des Verkäufers

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!

Vorbereitung des Unternehmens aus Sicht eines Käufers

- „Geschäft verstehen“
- Wie funktioniert der Markt?
- Wie läuft die Kundenakquise?
- Wie real sind die Einschätzungen aus Teaser und Memo?

- **Massnahmen, Treiber, KPI's selber erarbeiten und einschätzen**

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

- (idealiter) Im Dialog mit dem Unternehmen, um Geschäftsführer (Verkäufer) und sein Team besser kennenzulernen und auch einzuschätzen

- Schwächen erkennen
- Chancen und Optimierungspotentiale erkennen

Gründe für das Scheitern von Nachfolgen

- Keine oder nicht ausreichende Vorbereitung
- Ungenügende Rentabilität bzw. Zukunftsaussichten
- Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- Nicht überzeugende Darstellung der potentiellen Unternehmensentwicklung
- Unternehmensinterne Risiken, wie z.B.
 - Starke persönliche Bindung (v.a. Kunden und Mitarbeiter) an den abgebenden Unternehmer
 - Kundenabhängigkeiten
 - Fehlende Transparenz
 - Altmodische Systeme (IT und Steuerungsinstrumente)
 - Bilanzrisiken / Investitionsstau
- Nicht Loslassen können
- Vertragsrechtliche Gestaltung (insbesondere Haftungsthemen)
- Unrealistische Preisvorstellungen
- Kaufpreisfinanzierung

Key Takeaways

Unternehmenskäufe sind komplex, weil es um viele Bereiche und große Summen geht.

Der Unternehmensverkauf ist für viele Unternehmer die einzige Nachfolgeoption.

Der Nachfolgemarkt ist hochgradig dysfunktional, weil fast alle Teilnehmer anonym bleiben wollen.

Planen Sie ein Budget für die Durchführung des Projekts „Nachfolge“ ein.

Planen Sie zeitlich nicht zu eng und erstellen Sie einen Plan B, der erste Anlauf scheitert häufig.

Vielen Dank

Christian Borsi

NewMediaBiz GmbH

Corporate Finance and Strategic Advisory

christian.borsi@newmediabiz.de

0171 / 7880889

BPW 2026

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21
E-Mail: bpw@ibb-business-team.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, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.