

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

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

BPW 2026

Finden des Unternehmens

Hans-Robert Jacobsen

Martin Dolling



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB

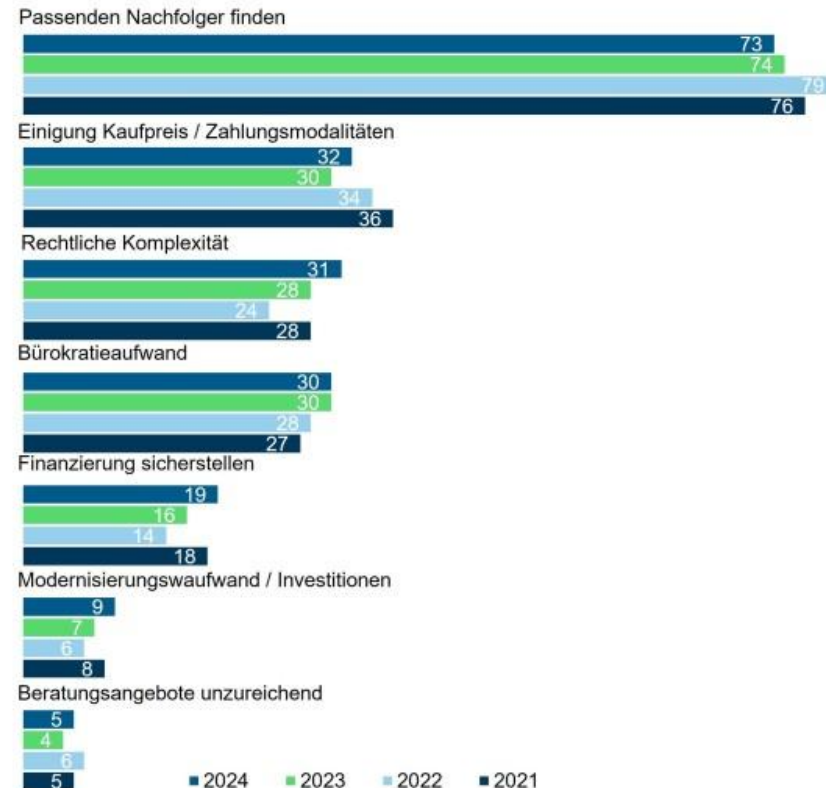


Dolling + Partners
New Consulting GmbH

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

Hürden einer Unternehmensnachfolge

Anteile am gesamten Mittelstand in Prozent; Mehrfachnennungen möglich.



Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2021–2024.

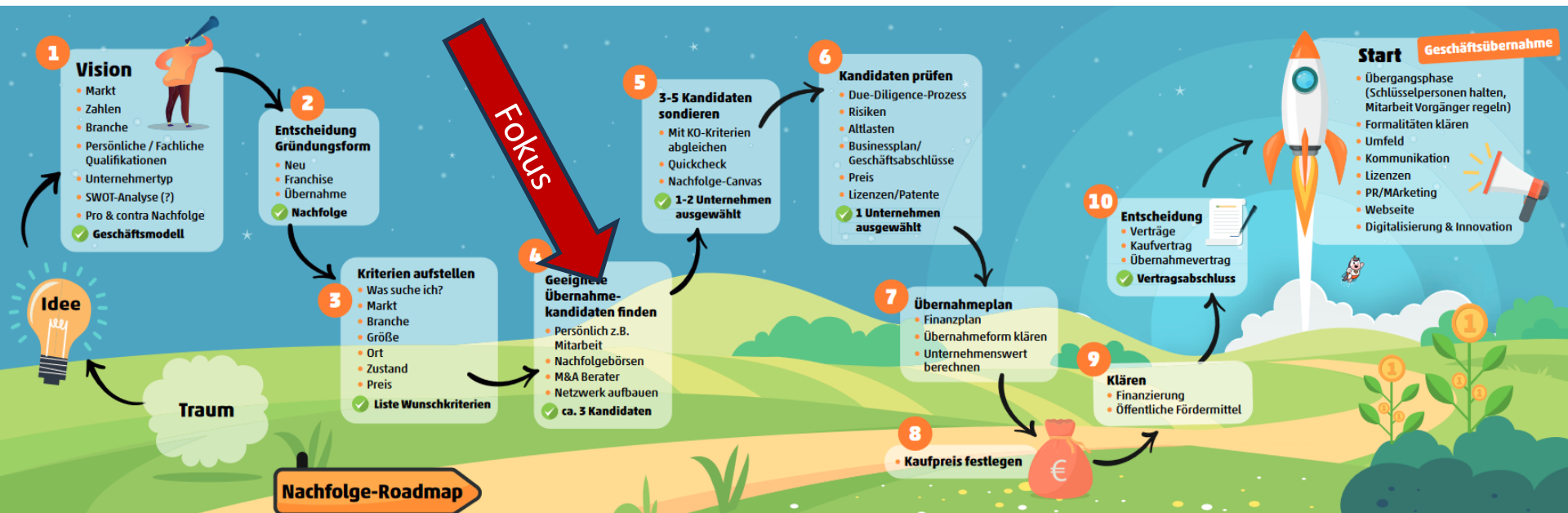
© KfW 2025

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
- Laut dem Nachfolge-Monitoring Mittelstand der KfW suchen bis Ende des Jahres 2028 rund 532.000 der insgesamt etwa 3,84 Millionen mittelständischen Unternehmen eine Nachfolge
→ Angebot ist vorhanden!

Doch wie findet man das richtige Unternehmen?

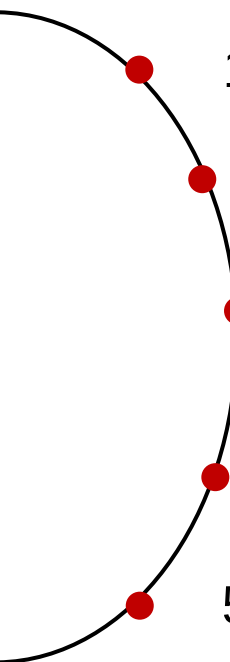
Einordnung



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

Nachfolgezentrale Berlin:

- Gemeinschaftsprojekt der BürgschaftsBank Berlin, der Handwerkskammer Berlin und der IHK Berlin
- Gefördert durch den Berliner Senat
- Etabliert im Jahr 2024
- Bieten unter anderem:
 - Erste Beratung
 - Kostenlose Online-Plattform
 - Vertrauliche und diskrete Verarbeitung der Daten
 - Matching zwischen potentiellen Käufern und Verkäufern
 - Zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Unternehmensnachfolge



Nachfolgezentrale
Berlin

Online-Plattformen

Nachfolgezentrale Brandenburg:

- Analog zur Nachfolgezentrale Berlin
- Gemeinschaftsprojekt der Bürgschaftsbank Brandenburg und verschiedener IHKs sowie HWKs
- Gefördert vom Land Brandenburg und dem europäischen Fond für regionale Entwicklung
- Ebenfalls etabliert seit 2024
- Laut eigenen Angaben: aktuell 314 Unternehmen und 605 potentielle Nachfolger im Portal registriert (Stand: 28.10.2025)
- 22 Zusammenführungen von Nachfolgern und abgebenden Unternehmern seit der Gründung
- Ähnlicher Service wie die Nachfolgezentrale Berlin, bieten ebenfalls eine kostenlose Online-Plattform mit Matching



Online-Plattformen

Auswahl:



Deep Dive auf Folgefolien

Vergleich diverser Plattformen

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
 DUB Deutsche Unternehmerbörse	D-A-CH		
 next-CHANGE UNTERNEHMENSBOERSE	Bundesweit		
 viaductus	D-A-CH		
 Stabwechsel	D-A-CH		
 DEALONE find better m&a deals faster	D-A-CH		
 KPMG Matchmaker	weltweit		

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







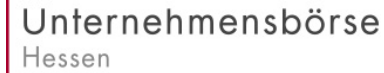


Quelle: EMF Institut

Vergleich diverser Plattformen

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

Vergleich diverser Plattformen

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









Vergleich diverser Plattformen

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
 	Rheinland-Pfalz, Saar Louis, Rhein-Ruhr, Eifel- Rheinland, Hannover	€	■ ■
 München und Oberbayern	Bayern	€	
 Nachfolgezentrale Berlin	Berlin	€	■ ■
KV Hessen 	Hessen (Arztpraxen)	€	■ ■
	Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Sachsen (Praxisbörse)	€	■ ■
	Bundesweit (Apothekenbörse)	€	■

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














Quelle: EMF Institut

Vergleich diverser Plattformen

Plattform	Region	Gebühren	Anzahl Inserate
	Bundesweit (Zahnarztbörse)		
	Bayern		
	Brandenburg		
	Europaweit		
	Bundesweit		

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



Quelle: EMF Institut

Suchprofil erstellen

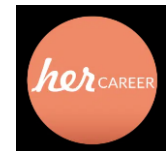
- Zusätzlich zu Ihrer Kontaktaufnahme mit Unternehmen, können Sie die Suche umdrehen und selbst ein Suchprofil auf Nachfolgebörsen platzieren.
- Auch hier ist es wichtig, dass Sie sich Ihrer persönlichen Suchkriterien bewusst sind und diese gezielt angeben. Diese Eingrenzung erhöht die Relevanz der Kontaktaufnahmen 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.

Nachfolgeberater

- 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 Marktkennntnis 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?

- Regionale 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 2026

Nachfolgewoche

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

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

Internet: www.b-p-w.de



An diesem Seminar haben mitgewirkt:

Moderation

Frank Trautner

BPW

Frank.trautner@ibb-business-team.de

Referent

Hans-Robert Jacobsen

DUP UNTERNEHMER

jacobsen@jdb.de

Tel: +494046883265

Referent

Martin Dolling

Dolling + Partners New

Consulting GmbH

m.dolling@dolling-partners.de

Tel: +491723015851



Dolling + Partners

New Consulting GmbH

#wirgründen

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.