

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

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

BPW 2026

Unternehmensnachfolge: M&A und Strategie



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB



Dolling + Partners
New Consulting GmbH



WASSERMANN/
NACHFOLGE



M&A und Strategie

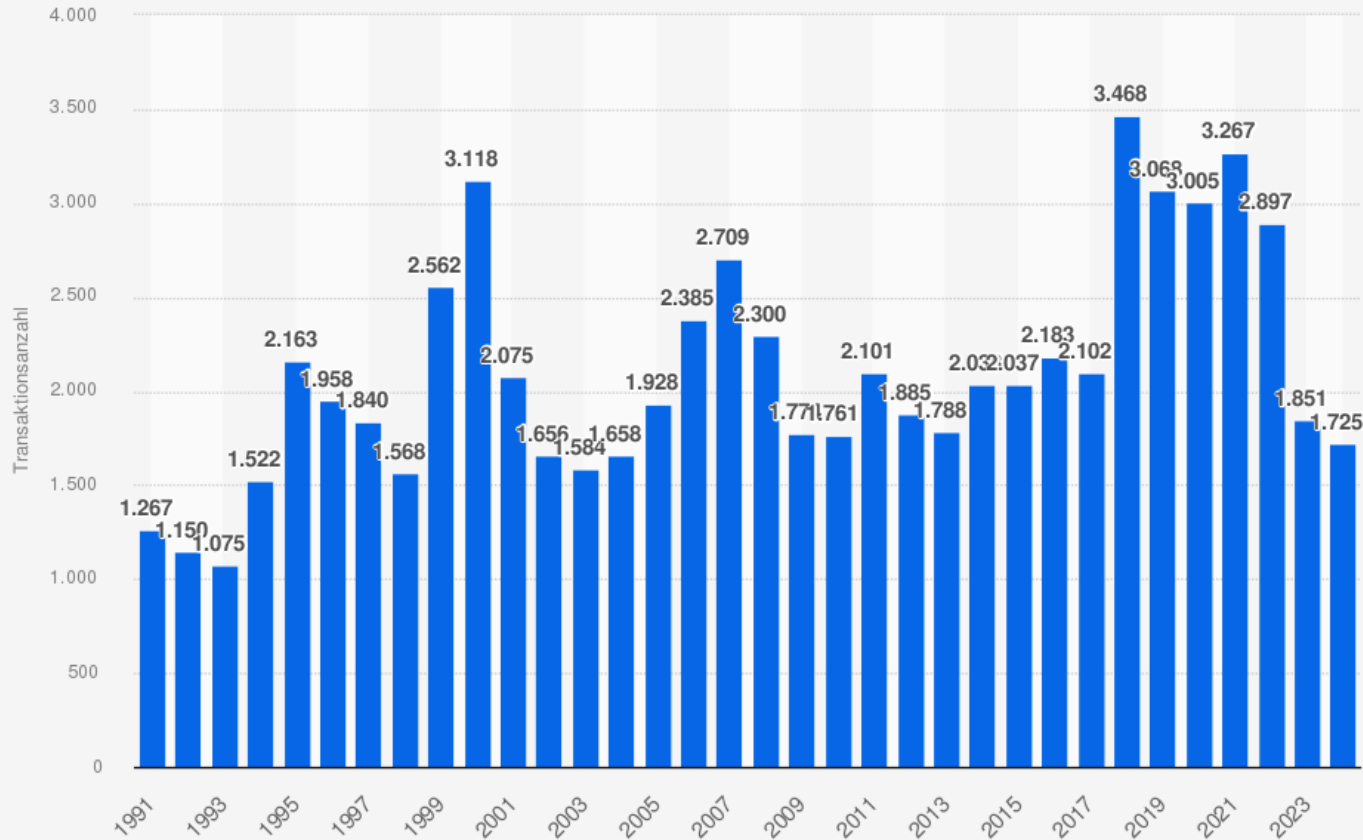
BPW26 Nachfolgewoche
2026-11-06

Holger Wassermann (WASSERMANN/NACHFOLGE)
Martin Dolling (Dolling + Partners New Consulting)

M&A und Strategie

- **Wie lässt sich eine Unternehmensstrategie durch den Kauf oder Verkauf von Unternehmen umsetzen?**
- **Du hast vielleicht bereits ein Unternehmen und fragst Dich, wie Du es durch den Kauf eines weiteren Unternehmens weiterentwickeln kannst?**
- In diesem Online-Seminar geben wir Dir einen Überblick darüber, wie Du M&A als Instrument für die Umsetzung Deiner strategischen Ziele einsetzen kannst.
- Das **strategische Management** eines Unternehmens umfasst die Bildung strategischer Ziele, die Formulierung und Umsetzung von Strategien zu ihrer Erreichung und die strategische Kontrolle. Der Verkauf von Tochterunternehmen oder Unternehmensteilen, die nicht die erwartete Rendite erwirtschaften oder die nicht zur Strategie passen, kann die nötigen Mittel freisetzen, um zur Strategie passende Investitionen zu tätigen. Durch den Kauf eines Unternehmens können **Synergieeffekte** erzielt werden.
- In dem Online-Seminar ordnen wir M&A in den Prozess des Strategischen Managements ein, beleuchten die unterschiedlichen Synergieeffekte und diskutieren die verschiedenen Vor- und Nachteile einer M&A-Transaktion.

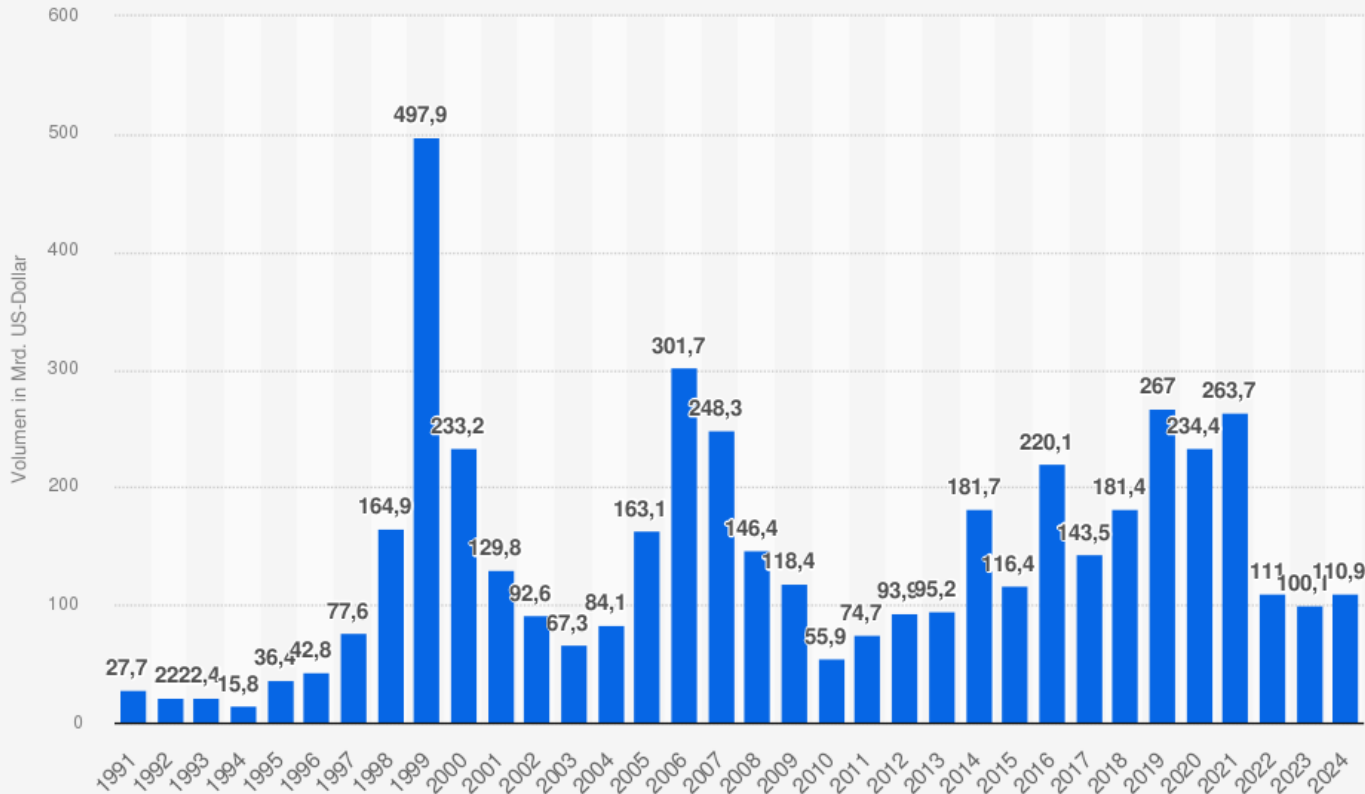
Anzahl der M&A Deals in Deutschland von 1991 bis 2024



M&A-Markt – Daten und Fakten

Quelle: statista.de, Primärquelle: Institute for
Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

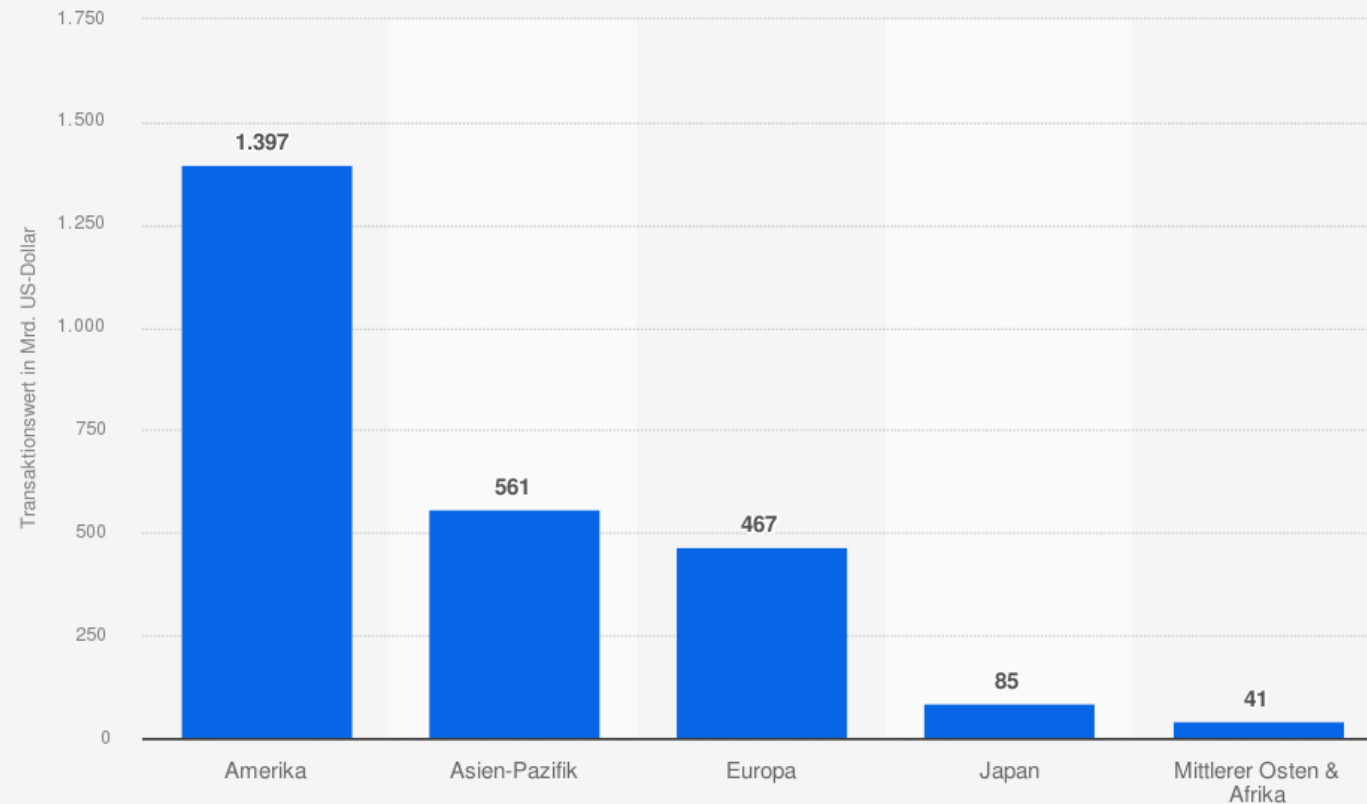
Volumen der M&A Deals in Deutschland von 1991 bis 2024 (in Milliarden US-Dollar)



M&A-Markt – Daten und Fakten

Quelle: statista.de, Primärquelle: Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA)

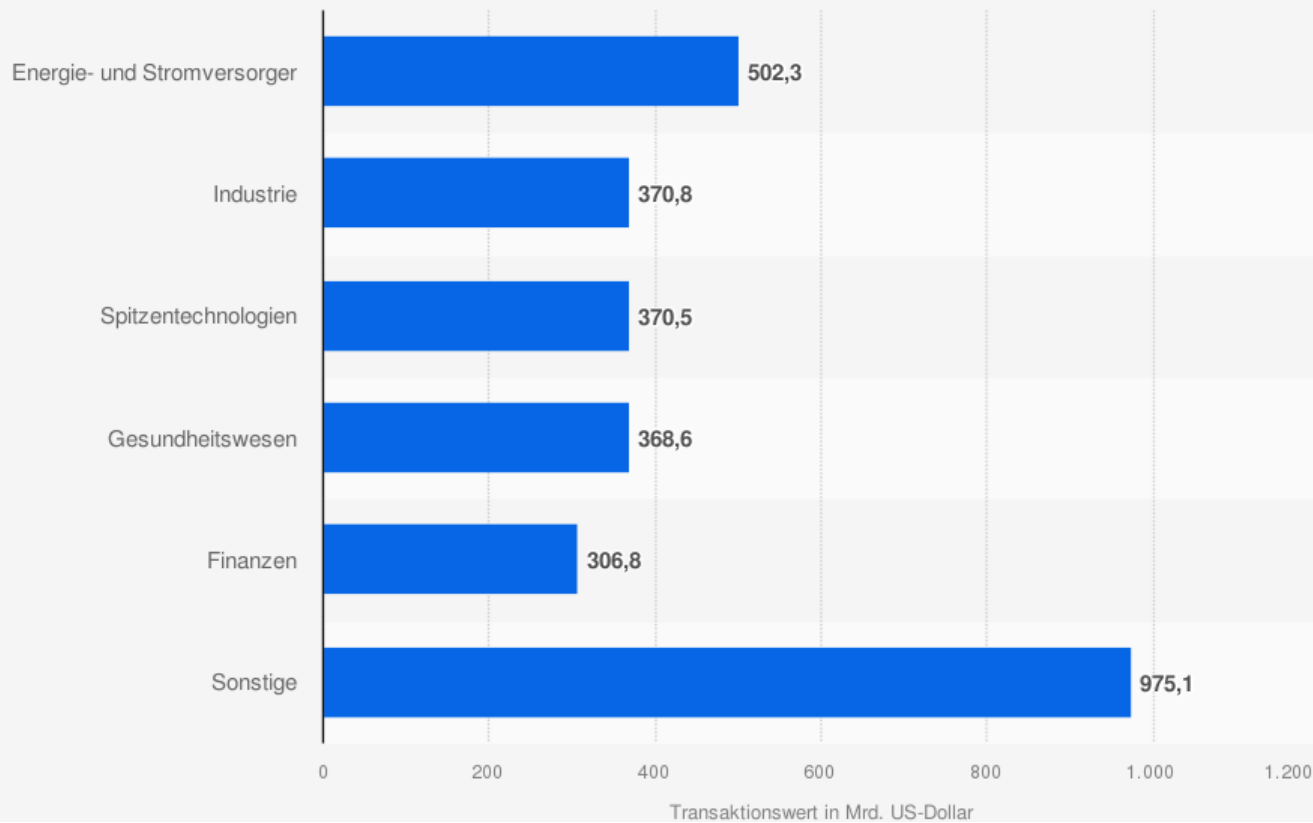
Wert der weltweiten M&A Deals im Jahr 2023 nach Regionen (in Milliarden US-Dollar)



M&A-Markt – Daten und Fakten

Quelle: statista.de,

Verteilung der weltweiten M&A Deals im Jahr 2023 nach Branchen (in Milliarden US-Dollar)



M&A-Markt – Daten und Fakten

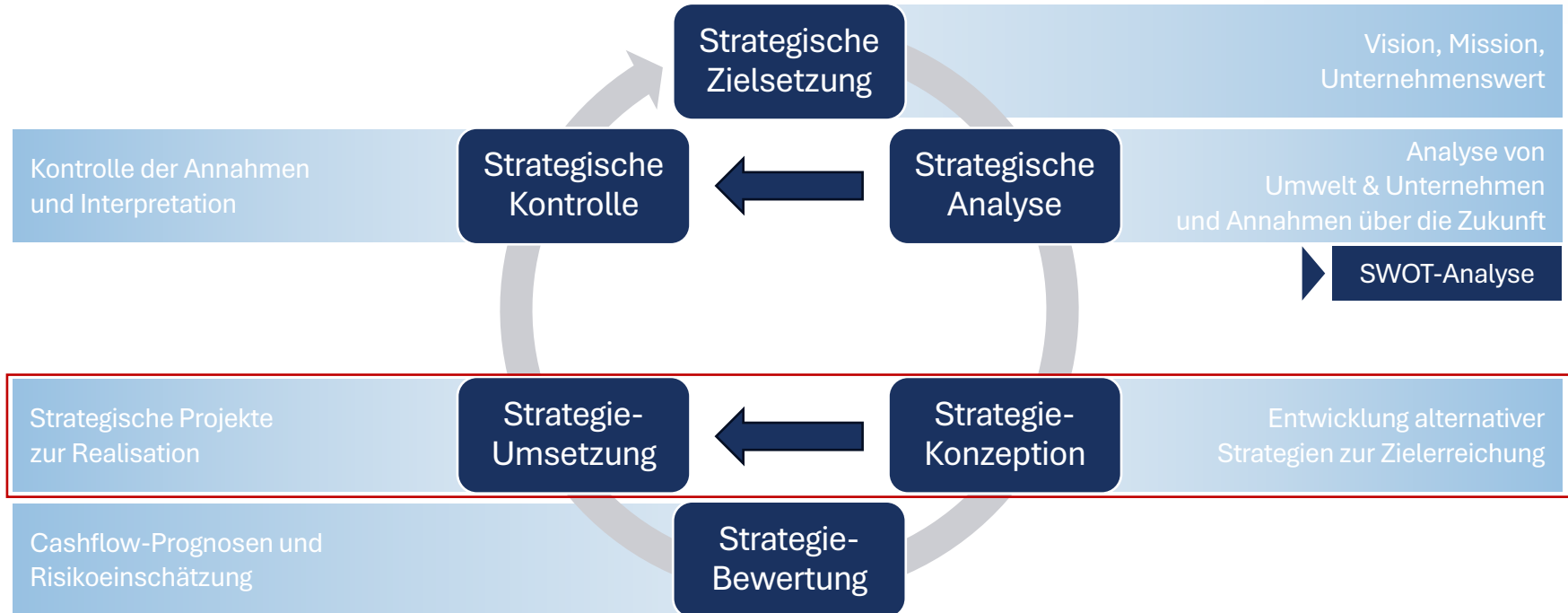
Quelle: statista.de,

Aktuelle Trends im Bereich M&A

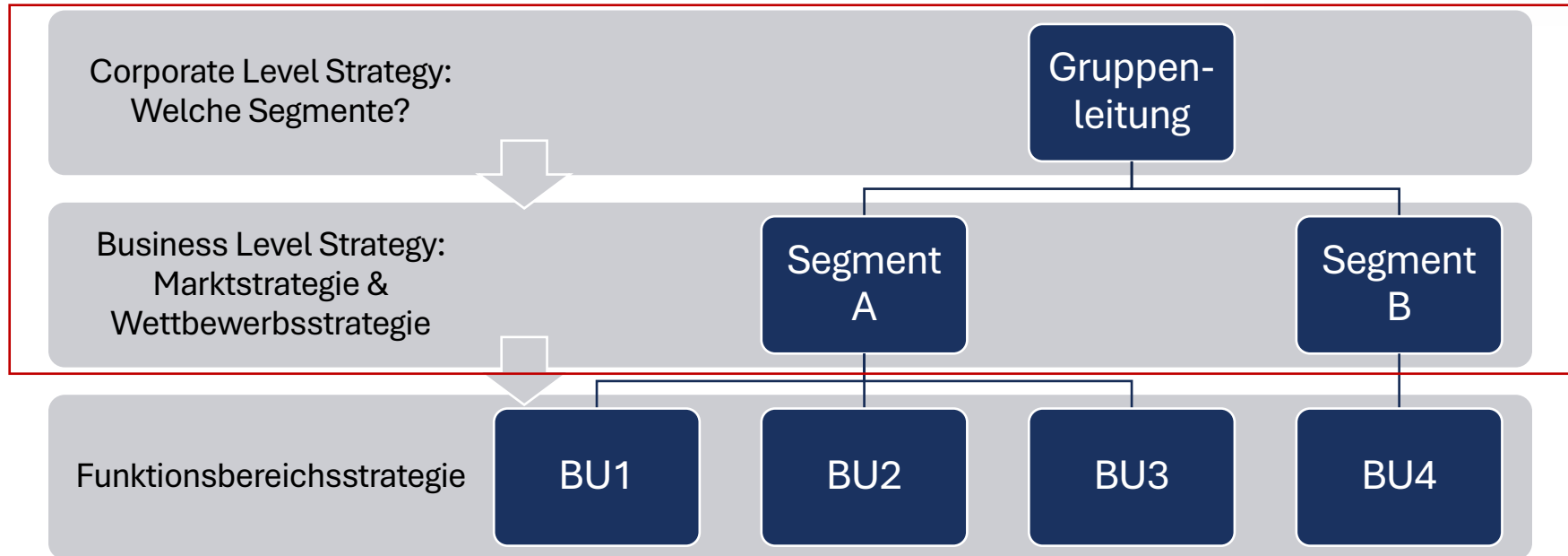
- **Wachsende Anzahl an Transaktionen:** In einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung KPMG geben 77% Prozent der Befragten (200 „Entscheider:innen aus dem M&A-Umfeld“) an, im Jahr 2025 mindestens eine Transaktion zu planen.
- **Hoher Anteil internationaler Deals („Cross-Border“):** Laut dem Portal goingpublic.de, welches von einem Fachverlag mit dem Fokus Investment und Finanzierung betrieben wird, wird der Anteil von Cross-Border-Deals weiterhin auf einem hohen Niveau von ca. 70% verbleiben. Wichtigste Käufer- und Target-Nation sind die USA.
- **Wachsende Bedeutung von ESG-Themen:** Laut goingpublic.de werden ESG-Themen (ESG = Environmental, Social and Governance → Umwelt, Soziales, Aufsichtsstrukturen) aufgrund von strikteren Umweltrichtlinien und wachsender Bedeutung von z.B. der Förderung von Diversität oder vorbildliche Geschäftspraktiken in der Zukunft immer größere Bedeutung bei Transaktionsentscheidungen eingeräumt.

Quellen: “M&A-Trends und Herausforderungen für 2025”, kpmg.de; “Ausblick zum M&A-Markt 2025”, goingpublic.de

Strategisches Management



Strategie ≠ Strategie



Wert $\neq$ Preis

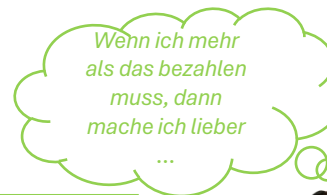
Volker
(Verkäufer)



400

500
Spielraum

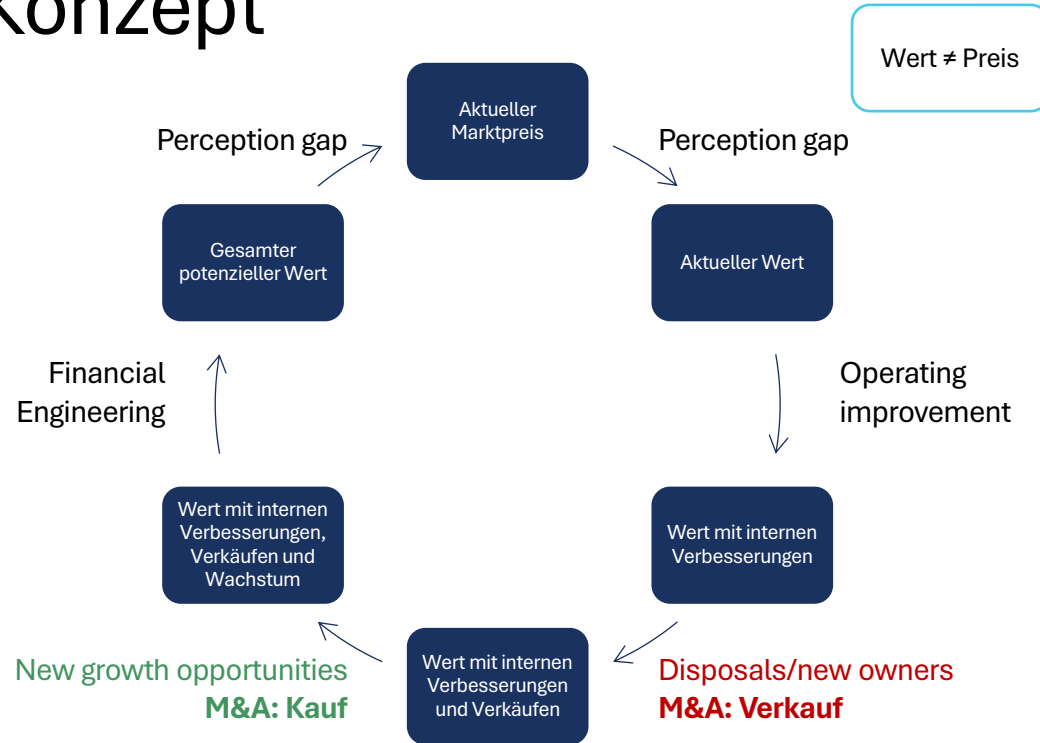
900



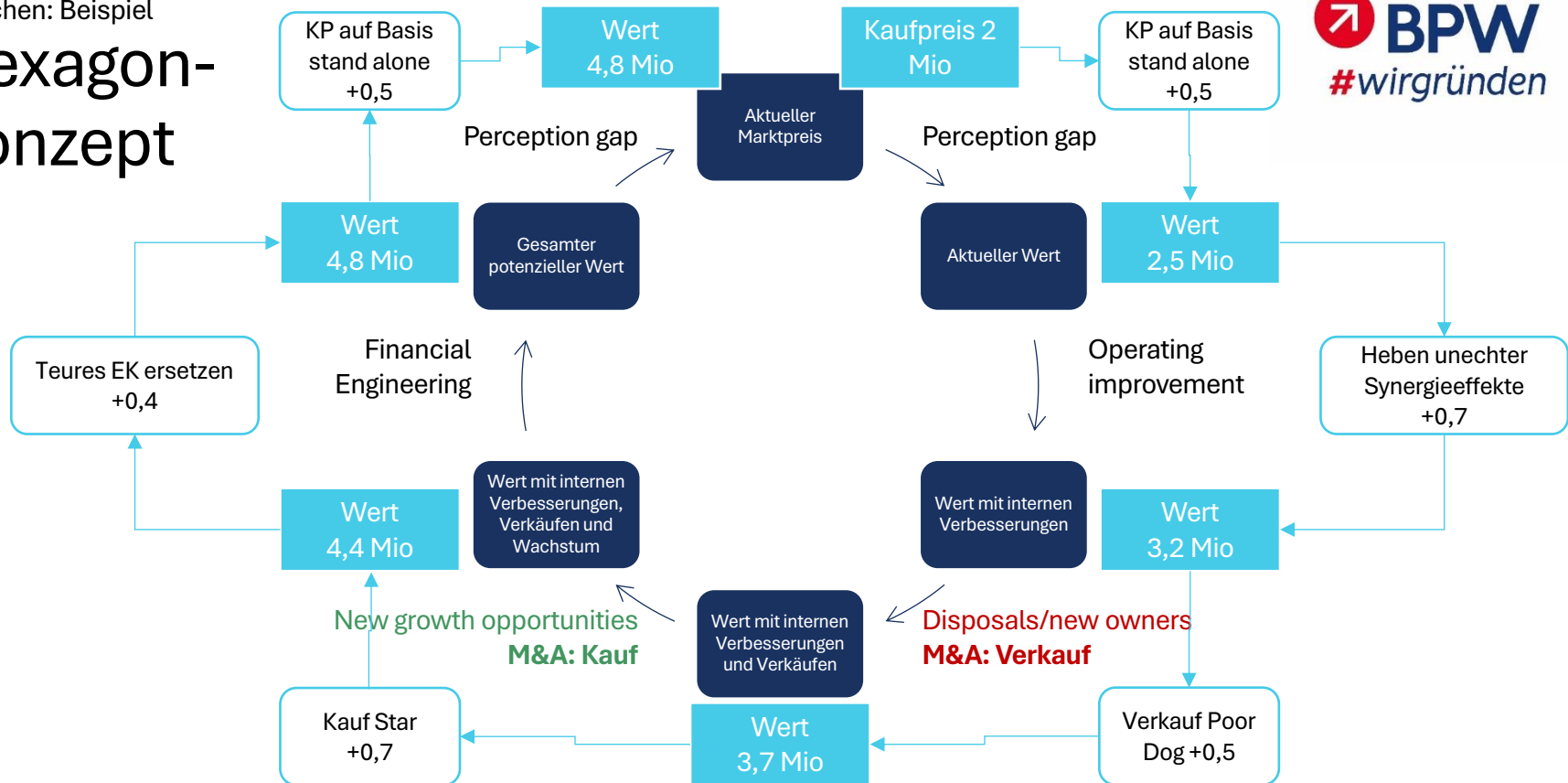
Karla
(Käuferin)

Wertsteigerung systematisch erreichen

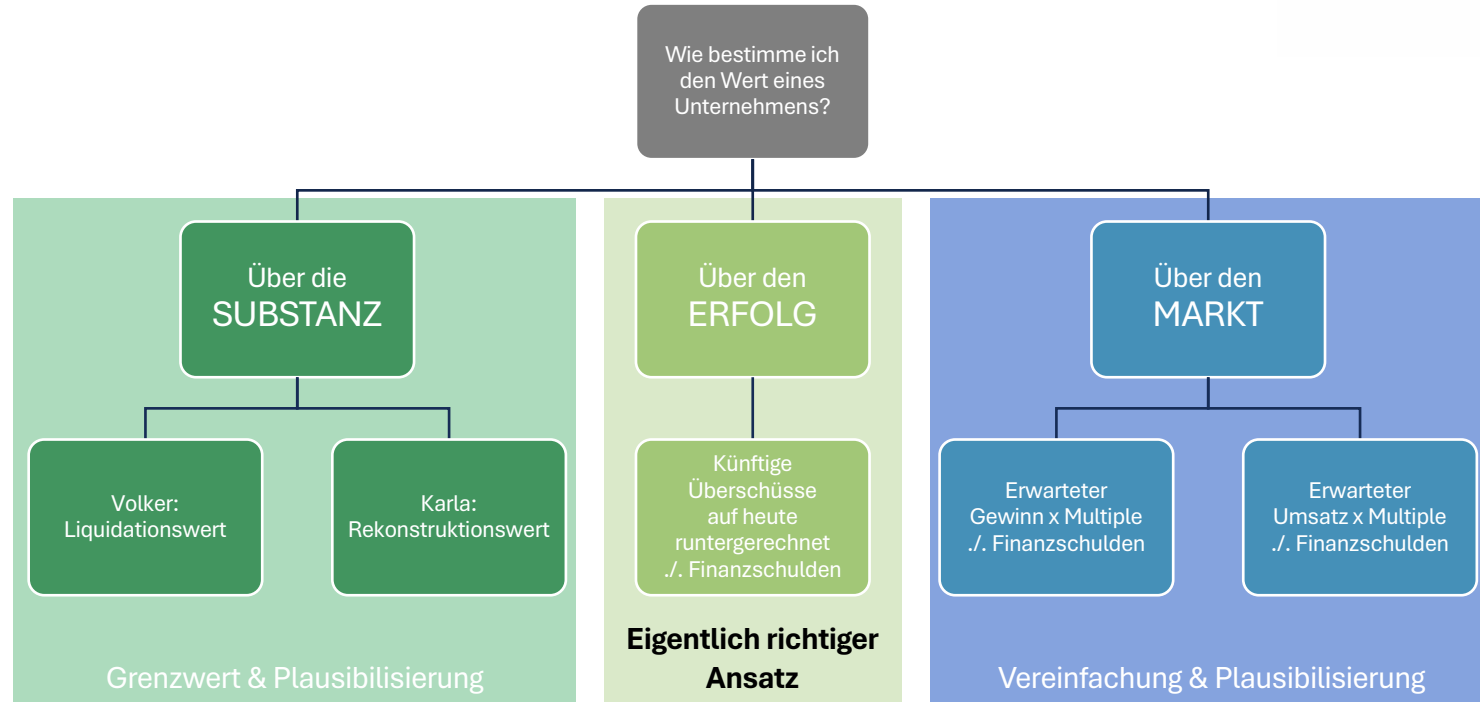
Hexagon-Konzept



Hexagon-Konzept



Bewertungsverfahren



Welcher Typ von M&A passt zu mir?



Horizontale Mergers

Firmen bringen ähnliche Produkte zusammen und stärken ihre Wettbewerbsposition



Vertikale Mergers

Zwei Firmen teilen ihre Lieferkette und erweitern ihre Geschäftsfähigkeiten



Markterweiterung

Firmen bieten dasselbe in anderen Märkten an, wodurch sie einen mehr Kunden erreichen können



Zirkuläre Mergers

Firmen mit verwandten Produkten in der gleichen Industrie verkaufen zusammen und erreichen mehr Kunden



Konglomerate Mergers

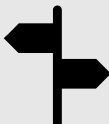
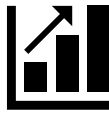
Firmen in verschiedenen Märkten tun sich zusammen, um ihr Angebot zu erweitern



Konzentrische Mergers

Firmen in der gleichen Industrie tun sich zusammen, um ihr Angebot zu erweitern und den gleichen Kundenstamm anzusprechen

Typen von Mergern & Akquisitionen

	Phase	Motivation	Umfeld
Unternehmensverkauf	 Perspektive	• Nachfolge regeln • Wertschätzung für das Lebenswerk • Verantwortung in die Region (Arbeitsplätze sichern, Standort entwickeln) • Wachstumsperspektiven schaffen	• Gesellschafter/Familie • Wesentliche Stakeholder: Management, Familie
Unternehmenskauf	 Wachstum	• Wachstumsstrategien umsetzen • Erschließung neuer Märkte • Ergänzung des Produktportfolios • Vertikalisierung der Wertschöpfung • Internationalisierung	• Gesellschafter • Geschäftsführer des strategischen Investors oder der Beteiligungs-gesellschaft
Kauf aus Insolvenz	 Krise	• Verkauf unter hohem Zeitdruck • Stakeholder wollen schnelle Lösung • Werte und Arbeitsplätze erhalten	• Unternehmen in der Krise • Insolvenzverwalter • Banken/Finanzierer • Geschäftsführer • Agentur für Arbeit



Deep Dive auf Folgefolie

Quelle: Quest Consulting

Kauf aus Insolvenz

- In Zeiten zunehmender Insolvenzen versuchen viele Insolvenzverwalter einen Investor zu finden, der den Geschäftsbetrieb nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens kauft und weiterführt.
- Dies ist eine Chance für das Unternehmen, den **Betrieb und Arbeitsplätze zu sichern** und **neue Perspektiven** abseits des Insolvenzverfahrens zu schaffen.
- Dabei sind folgende Faktoren relevant für den Erfolg:
 - ✓ Gute Markt- und Branchenkenntnis
 - ✓ Kenntnis der unterschiedlichen Interessenlagen
 - ✓ Wahl der Transaktionsstruktur
 - ✓ Geschwindigkeit der Transaktion
 - ✓ Stakeholdermanagement und Kommunikation
 - ✓ Zugang zu relevanten Informationen und Dokumenten
 - ✓ Know-how und Erfahrung des Beraterteams

Quelle: Angermann Consult

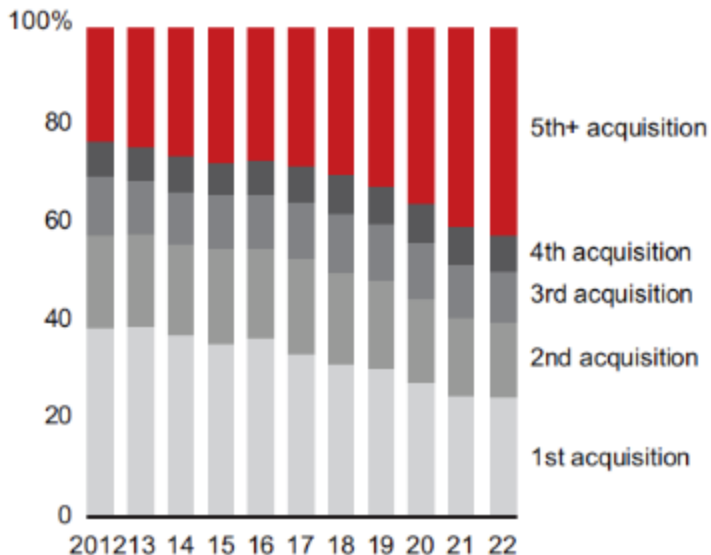
Buy & Build

Der Multiple-Effekt

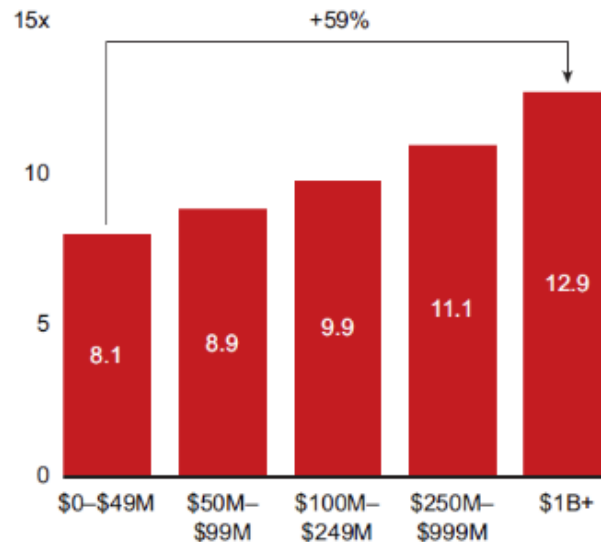


Buy & Build

Anteil der weltweiten Add-on-Geschäfte, geordnet nach Sequenz für Plattformunternehmen



Globaler Median des EV/EBITDA-Multiplikators nach Größe des Zielunternehmens bei der Übernahme, 2010-22



Quelle: Training the Street

Hauptsächlich 2 verschiedene Strategien:



Grundstrategie	Kostenorientierte Konsolidierung	Leistungsorientiertes Wachstum
Systeme sind idealerweise	Kongruent	Komplementär
Typische M&A Ausrichtung	Horizontal <u>ohne</u> deutliche Produkt- oder Marktausweitung	Horizontal <u>mit</u> deutlicher Produkt- oder Marktausweitung
Synergierrealisation	Durch Rationalisierungsmaßnahmen und Ressourcenabbau	Durch ergänzende Integration
Berechenbarkeit der Synergierrealisation	Hoch	Gering
Kosten der Synergierrealisation	Hoch, fallen auf einmal an	Geringer, fallen in Abständen an
Zentrale Elemente der Wertkette	Sämtliche Elemente relevant	Marketing/Vertrieb, Operationen, Technologieentwicklung
Relevanz der kulturellen Integration	Gering	Hoch
Reaktion der Belegschaft	Tendenziell ablehnend	Nicht ablehnend

Quelle: Timo Grünert: Mergers & Acquisitions in Unternehmenskrisen (2007)

Buy & Build

- Die Add-on-Akquisitionen sind in der Regel Unternehmen, die in der gleichen Branche oder in angrenzenden Sektoren tätig sind und die Geschäftstätigkeit, Produkte oder Marktreichweite des Plattformunternehmens ergänzen.
- Eine erfolgreiche Buy-and-Build-Strategie sollte **Synergieeffekte** erzielen. Dies könnte die Konsolidierung von Operationen, Nutzung gemeinsamer Ressourcen oder auch Kosteneinsparungen beinhalten. Ziel ist die Schaffung einer **stärkeren und wettbewerbsfähigeren gemeinsamen Einheit**.
- Diese sind jedoch nicht die einzige Möglichkeit, wie ein kombiniertes Unternehmen mehr wert sein kann als die Summe seiner Teile: Bei ansonsten gleichen Bedingungen erzielen größere Unternehmen in der Regel **höhere Multiples** als kleinere, da sie über eine größere Größe und eine höhere Widerstandsfähigkeit verfügen.
- Das Plattformunternehmen erwirbt demnach kleinere Unternehmen zu niedrigeren Multiplikatoren, um sie in ein größeres Unternehmen einzubauen, das dann eine höhere Bewertung erhält.
- Eine Buy-and-Build-Strategie kann also eine Möglichkeit sein, eine Multiple Arbitrage zu erzielen, bei der der Unternehmenswert über die Auswirkungen von Kosteneinsparungen und operativen Gewinnen hinaus gesteigert werden kann.

Quelle: Business Growth Fund (BFG)

Strategische Motive und Vorteile von M&A

Verschiedenste Vorteile lassen sich im Rahmen von M&A über verschiedene Hebel realisieren:

- ✓ **Ausschöpfen von Synergieeffekten:** Durch die Kombination von Ressourcen und Kompetenzen der Unternehmen können Kosten gesenkt und Effizienzen gesteigert werden
- ✓ **Steigern des Wachstums in der eigenen Branche:** M&A ermöglicht den Zugang zu neuen Kundengruppen und Absatzkanälen, wodurch das Wachstum des Unternehmens angekurbelt wird
- ✓ **Erschießen neuer Märkte:** Durch strategische Akquisitionen in neuen Sektoren können Unternehmen ihr Portfolio diversifizieren und neue Einnahmequellen erschließen
- ✓ **Diversifizieren von Risiko:** Die Erweiterung des Geschäftsmodells verringert die Abhängigkeit von einzelnen Märkten und Kundengruppen und somit das Geschäftsrisiko

**Die Definition des strategischen M&A Ziels ist zu Beginn äußerst wichtig,
da darauf die Suche nach potenziellen Zielunternehmen aufbaut**

Ausschöpfen von Synergieeffekten

M&A bieten Unternehmen die Möglichkeit, umfassende Synergien auszuschöpfen:

- **Economies of Scale:** Durch die Zusammenlegung von Produktionsprozessen oder die Erhöhung der Produktionsmenge können Unternehmen ihre Durchschnittskosten pro Einheit senken und diese ggf. neu verhandeln. Als Folge können niedrigere Preise angeboten oder höhere Margen realisiert werden, woraus sich ein Wettbewerbsvorteil ergibt.
- **Economies of Scope:** Die gemeinsame Nutzung von Ressourcen und Technologien über verschiedene Prozesse hinweg kann zur gesteigerten Effizienz führen und ermöglicht es Unternehmen, Kosten zu sparen.
- **Risikoreduzierung:** Durch den Zusammenschluss der Unternehmen kann deren Gesamtrisiko reduziert werden.
- **Verringerung der Kapitalkosten:** Nach einem Zusammenschluss können Unternehmen aufgrund des geringeren Risikos aus der Sicht der Kapitalgeber oft zu günstigeren Konditionen Kapital beschaffen als kleinere Einheiten.
- **Höhere Verschuldungskapazität:** Ein Zusammenschluss kann zu einer verbesserten Kreditwürdigkeit führen und die Fähigkeit des Unternehmens, Fremdkapital aufzunehmen, erhöhen.

Im eigenen Markt wachsen

Durch interne Erweiterungen, Innovationen und den Ausbau bestehender Kapazitäten im eigenen Markt über M&A, können Unternehmen auf nachhaltige Weise wachsen:

- **Ressourcenzugang:** Durch M&A können Unternehmen Zugang zu Ressourcen wie Informationen, Technologien und Innovationspotenzialen erhalten, wodurch entscheidende Wettbewerbsvorteile entstehen können.
- **Marktpositionierung:** Dank strategischer Akquisitionen können Unternehmen ihre Marktposition stärken und zusätzlichen Marktanteil erschließen, was das Vertrauen von Kunden und Partnern stärkt.
- **Diversifizierung:** Die Erweiterung des Unternehmensportfolios und der Zugang zu neuen Produkten, Dienstleistungen oder Fähigkeiten ermöglichen es, weitere Potenziale zu realisieren.
- **Erschließen weiterer Stufen in der Wertschöpfungskette:** Indem Unternehmen entweder rückwärts integrieren, um Kontrolle über Lieferanten zu erlangen, oder vorwärts integrieren, um sich direkten Zugang zu Vertriebskanälen zu sichern, können sie ihre Position in der Wertschöpfungskette stärken.
- **Lern- und Anpassungsfähigkeit:** Die Integration von Unternehmen mit unterschiedlichen Kulturen und Prozessen kann die Agilität und Anpassungsfähigkeit im Unternehmen erhöhen, was für langfristigen Erfolg entscheidend ist.

Erschließen neuer Märkte, Technologien und Kundenstämme

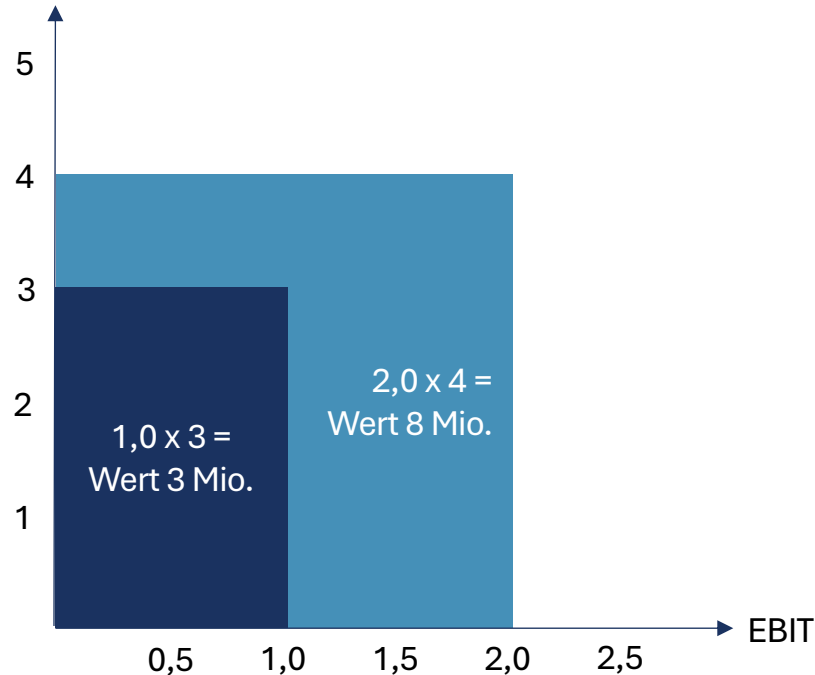
M&A ermöglicht es Unternehmen, neue Märkte, Technologien und Kundenstämme zu erschließen und so gemeinsam zu wachsen:

- **Marktzugang:** Über M&A können Unternehmen schnell in neue Märkte eintreten und so die eigene Reichweite maximieren. Beispielsweise können dadurch Kundenstämme erweitert und Cross-Selling-Möglichkeiten geschaffen werden.
- **Portfolioerweiterung:** Neue Produkte oder Dienstleistungen können in das bestehende Portfolio aufgenommen werden, wodurch die Wettbewerbsposition gestärkt wird.
- **Wissen und Technologien:** Durch den Erwerb von Unternehmen mit speziellen Technologien oder Fähigkeiten wird die Innovationskraft und das Dienstleistungsangebot des Unternehmens erweitert.

Multiples sind größenabhängig

Je größer, desto teurer

EBIT-Multiple

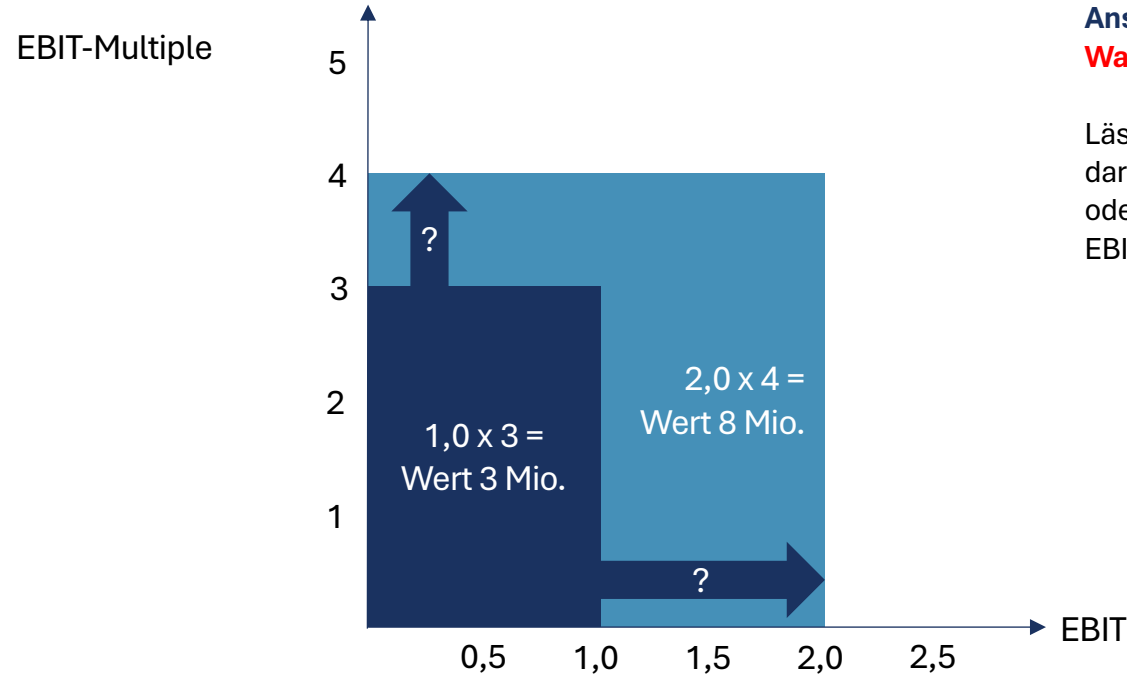


Multiples sind größenabhängig

$$2 \times 3 = 8?$$

**Ansatz für die eigene
Wachstumsstrategie:**

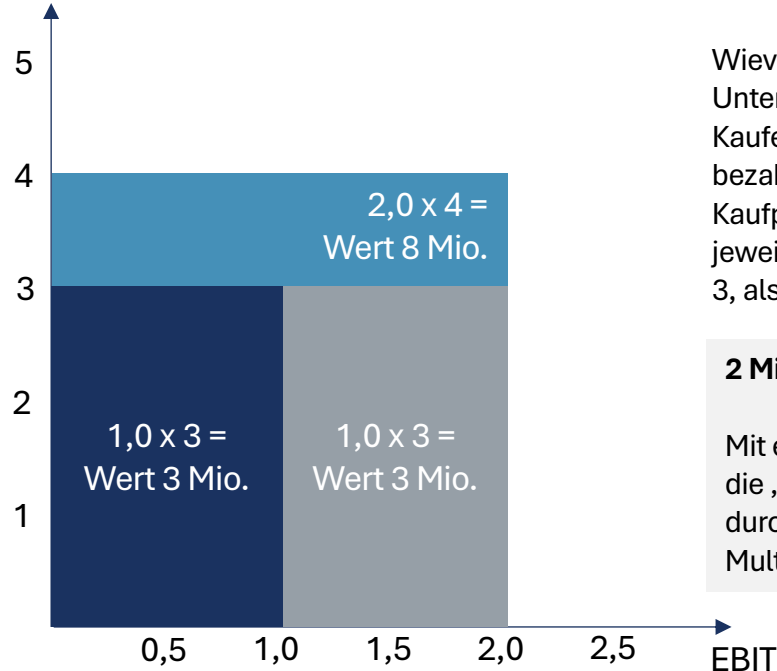
Lässt sich der Unternehmenswert besser darüber steigern, dass ich den Gewinn erhöhe, oder eher darüber, das ich für ein höheres EBIT-Multiple Sorge?



Multiples sind größenabhängig

$$2 \times 3 = 8!$$

EBIT-Multiple



Ansatz für die eigene Akquisitionsstrategie:

Wieviel muss ich bezahlen, wenn ich ein Unternehmen mit 2 Mio EBIT erwerben will?
Kaufe ich ein Unternehmen mit 2 Mio. EBIT und bezahle ein Multiple von 4, also insgesamt 8 Mio Kaufpreis, oder kaufe ich zwei Unternehmen mit jeweils 1 Mio EBIT und bezahle nur ein Multiple von 3, also 6 Mio Kaufpreis?

2 Mio. Kaufpreis sparen?

Mit einem **Buy-and-Build**-Ansatz kauft man die „Einzelteile“ günstig ein und verdient sich durch das Zusammenfügen den höheren Multiple.



Finanzierungs- strategie

Es bieten sich verschiedene Partner zur Finanzierung an (1/2):

Finanzierungspartner	Vorteile	Nachteile
Hausbank	• Eine oftmals langjährig bestehende Beziehung vereinfacht die Kommunikation und Verhandlung	• Kreditvergabe oft an strenge Sicherheitsanforderungen und Bonitätsprüfungen gebunden • Konditionen von Zinssätzen abhängig, daher teils schwer planbar
Venture Capital	• Wertvolles Branchenwissen und -kontakte sowie Management-erfahrung vorhanden	• Meist Abgabe von Unternehmensanteilen erforderlich • Teils hoher Druck, schnell Rendite zu erzielen
Private Equity	• Oft wird strategische und operative Unterstützung geboten	• Beteiligung kann mit Kontrollverlust einhergehen • Teils hoher Druck, schnell Rendite zu erzielen
Family Offices	• Verfolgen oft langfristige Investitionsstrategie, was Stabilität und Geduld in den Investitionsprozess bringen kann • Flexiblere Finanzierungsbedingungen möglich durch private Kapitalquellen	• Teils sehr spezifisches Investitionsprofil und daher stark selektiv • Eventuell weniger relevante Erfahrung als spezialisierte Finanzinstitute

Quelle: DUB, DevenSoft

Es bieten sich verschiedene Partner zur Finanzierung an (2/2):

Finanzierungspartner	Vorteile	Nachteile
Familie & Freunde	• Schnelle und weniger formale Abwicklung • Häufig günstigere und flexiblere Zinsen und Bedingungen	• Verfügbare Mittel begrenzt und oft nicht ausreichend • Mögliche Komplikationen können persönliche Beziehungen belasten
Teammitglieder	• Individuelle, flexible Rückzahlungsvereinbarungen • Kann Bindung der Teammitglieder zum Unternehmen stärken	• Verfügbare Mittel begrenzt und oft nicht ausreichend • Beteiligung kann Interessenskonflikte hervorrufen
KfW und andere öffentliche Fördermittel	• Haftungsfreistellungen/Bürgschaften sowie tilgungsfreie Jahre zu Beginn der Laufzeit möglich • Förderkredite oft zu günstigeren Zinsen angeboten	• Bürokratischer und zeitintensiver Antragsprozess • Zahlreiche Förderkriterien müssen erfüllt werden



Deep Dive auf Folgefolie

Quelle: Finanzierung.com, DUB, DevenSoft

Finanzierung über die Bürgschaftsbank

- Durch die Leitzinserhöhungen der EZB hat sich das Finanzierungsumfeld für Bankkredite verschlechtert: „Eine Befragung des ifo- Instituts ergab im September 2022, dass **etwa jedes dritte Unternehmen** zähe Verhandlungen oder gleich die **Ablehnung des Kreditantrags** seitens der Hausbank erlebt“
→ Zurückgreifen auf Angebot der Bürgschaftsbanken
- Deutschlandweit unterstützen 16 regionale Bürgschaftsbanken bei der Finanzierung der Unternehmensnachfolge und bieten Sicherheiten in Form von **Ausfallbürgschaften**.
- Sie entlasten die Hausbank durch eine Risikoaufteilung und erleichtern so die Kreditvergabe.
- Auch bieten die Investitionsbank des Landes Brandenburg und die Investitionsbank Berlin geförderte **Nachfolgecoachings** an, die sich speziell an KMU richten
- Neben Kreditverbilligungen bieten sie auch Eigenkapital-ähnliche Finanzierungsbausteine an.

Quelle: IBB, Bürgschaftsbank Berlin, Bürgschaftsbank Brandenburg

Key take-aways

- Wert $\neq$ Preis
- Wert ist Basis für Entscheidung, ob ein verhandelter Preis akzeptabel ist
- Du als Käufer bewertest die Firma, um herauszufinden, wieviel du höchstens zahlen darfst
- Wenn dein Entscheidungswert $>$ Preis, dann kaufe, denn sonst verlierst du Wert!
- Kleine Firmen sind günstiger als größere.
- Denke daran, dass du den Kaufpreis auch finanzieren können must.
- Die Finanzierung eines Kaufs ist leichter als die einer Neugründung.

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

Prof. Dr. Holger Wassermann

WASSERMANN/NACHFOLGE

holger.wassermann@wassermann-nachfolge.de
+49 33232 236278

Referent

Martin Dolling

Dolling + Partners New

Consulting GmbH

m.dolling@dolling-partners.de
+49 30 577108891

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

BPW 2026

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.

Anhang

Das System der Synergieeffekte

