

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

*#30jahrebpw*

**BPW  
2025**

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

# BPW 2025

---

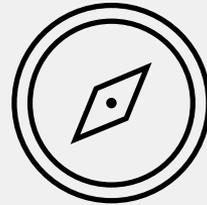
Ablauf von Nachfolge und M&A, 10.02.2025

1



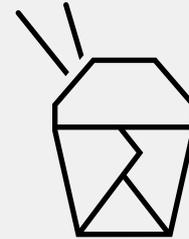
**Der Nachfolgeprozess**

2



**Quick-Guide**

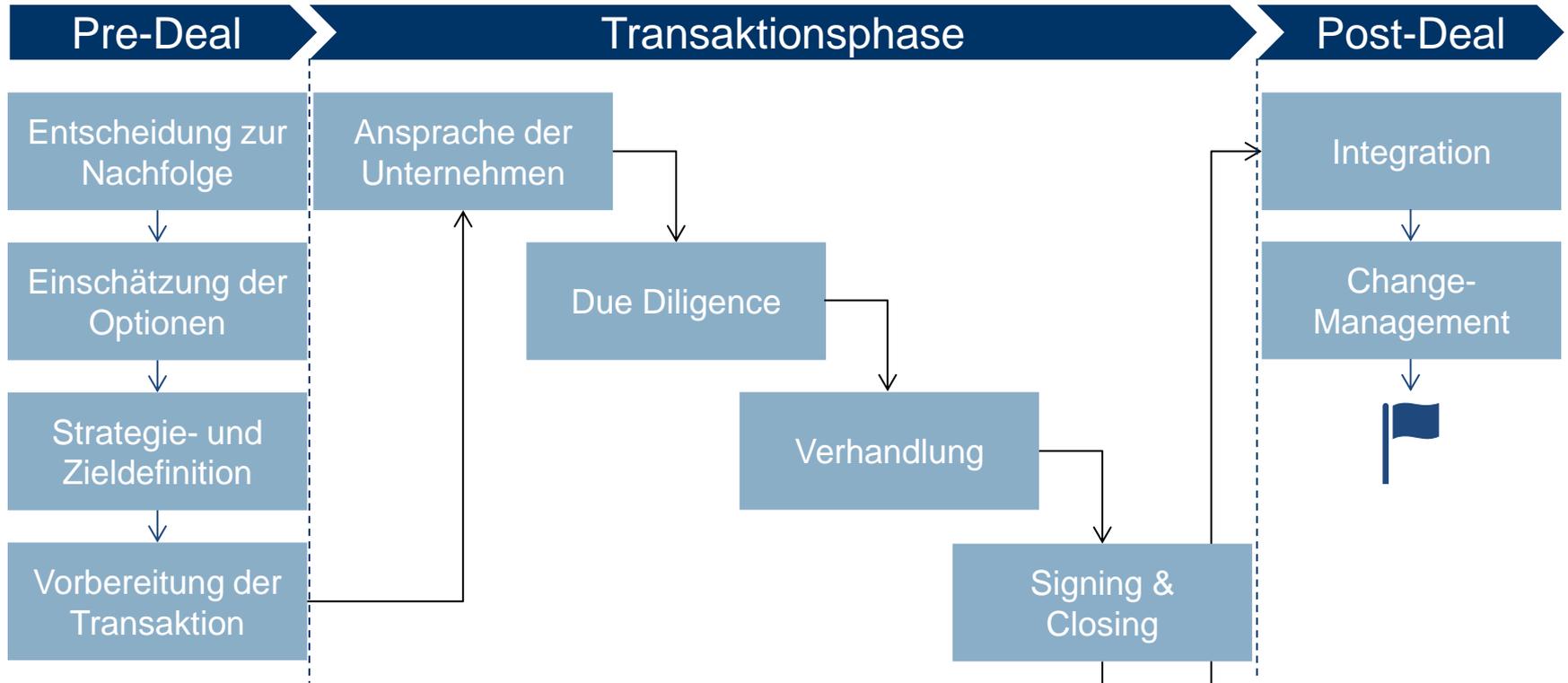
3



**Key takeaways**

# 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

### 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

Quelle: DIHK-Nachfolgereport 2024



# Die Pre-Deal Phase

## Der demografische Wandel verbessert Ihre Verhandlungsposition



### 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



# Die Pre-Deal Phase

Nachfolge ist statistisch gesehen risikoärmer



## Pre-Deal

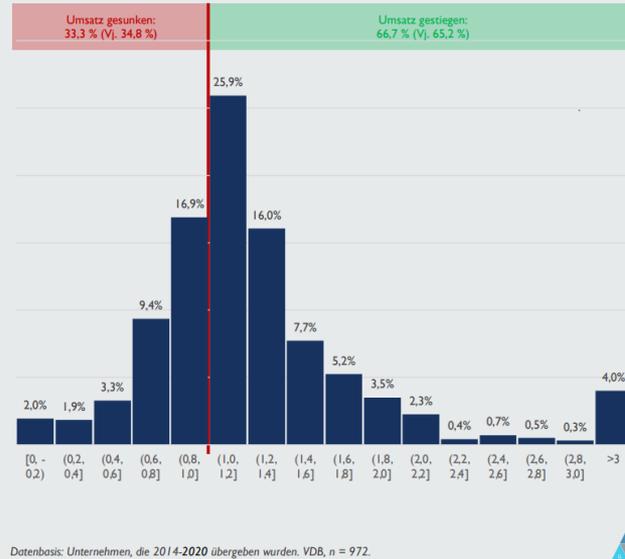
Entscheidung zur  
Nachfolge

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.

Quelle: Nachfolgemonitor 2024, FOM Hochschule für Oekonomie & Management gGmbH

### Pre-Deal

Entscheidung zur  
Nachfolge



Einschätzung der  
Optionen



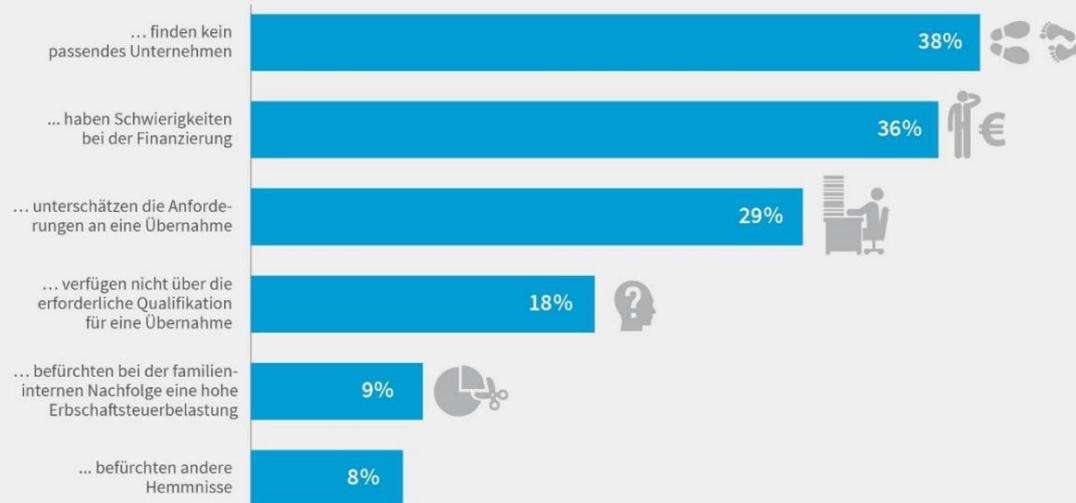
Strategie- und  
Zieldefinition



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.



# 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**

Liste von Zielunternehmen 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



## Pre-Deal **Transaktionsphase**

Ansprache der  
Nachfolger



Due Diligence



Verhandlungen



Signing &  
Closing

- (1) Ansprache der Zielunternehmen mit Kurzinformation
- (2) Bei Rückmeldung: Teaser / 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

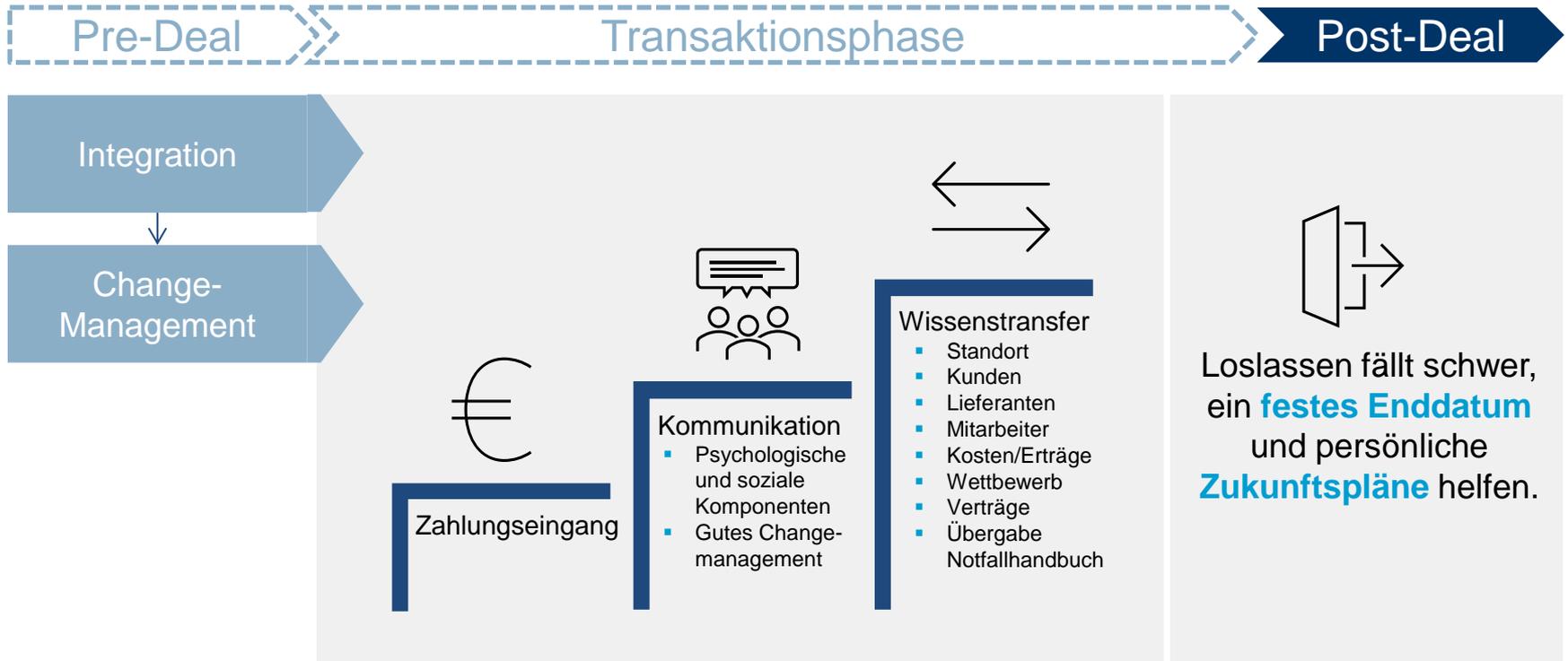
- (1) Verhandlung
- (2) Signing = Vertragsunterzeichnung
- (3) Closing = Erfüllung der Bedingungen

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



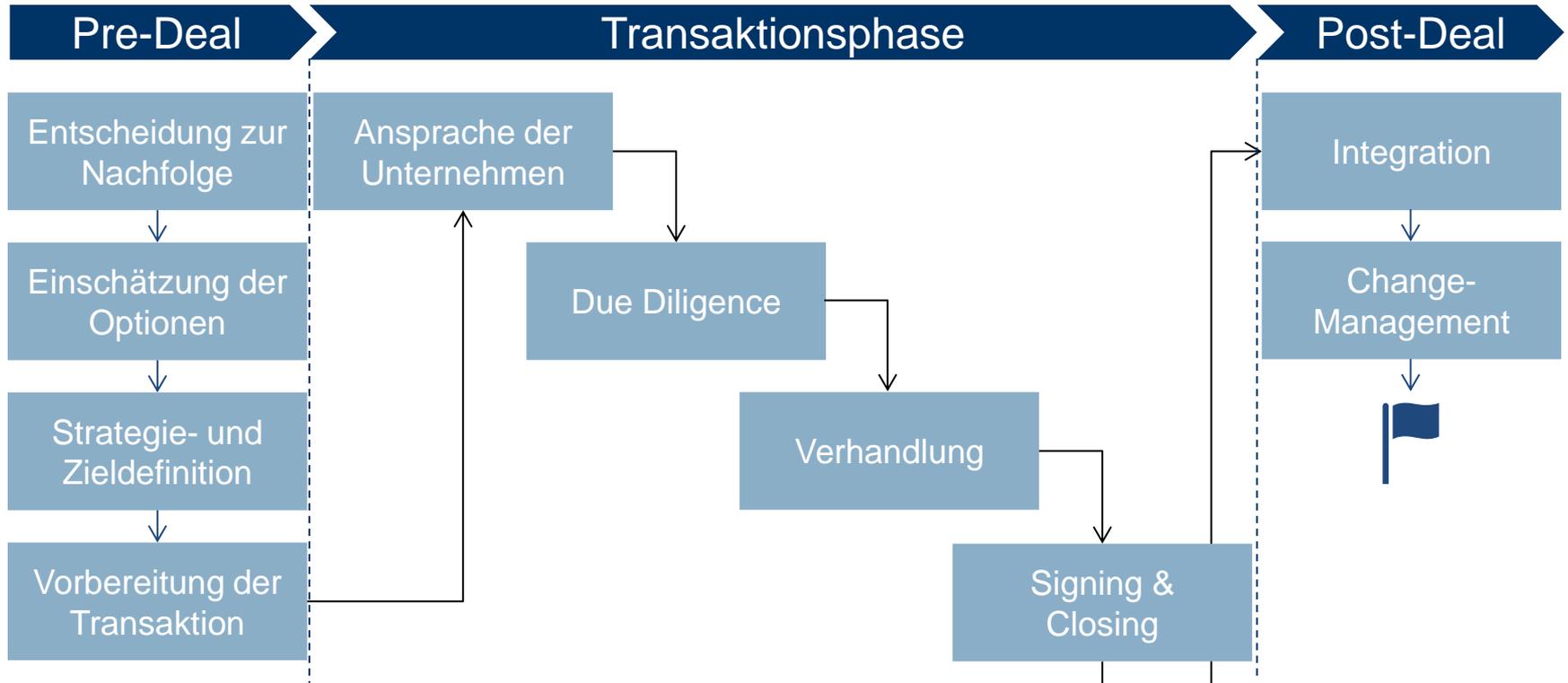
# Die Post-Deal Phase

Der Nachfolgeerfolg hängt stark vom Change-Management ab



# Der Nachfolgeprozess

Nachfolgeplanung und Umsetzung kann 1-3 Jahre dauern

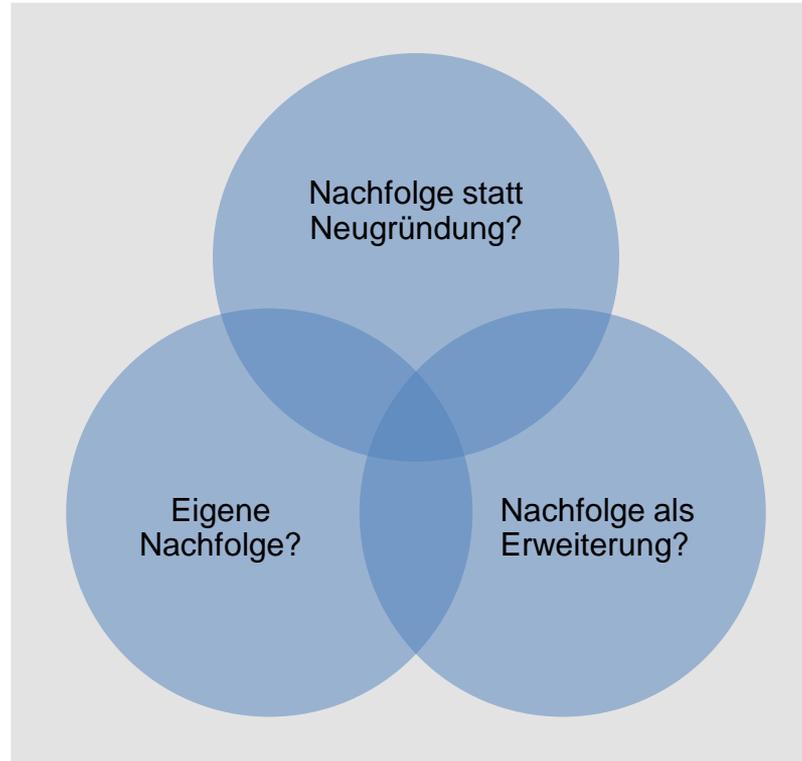




- ✓ Die emotionale Dimension des Prozesses ernstnehmen
- ✓ Informationen klar und strukturiert aufbereiten
- ✓ Finanzielle Vorstellungen realistisch prüfen
- ✓ Wesentliche Beteiligte identifizieren und einbeziehen
- ✓ Kompromissbereitschaft fördern
- ✓ Effizientes Projekt- und Terminmanagement sicherstellen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

# Quick-Guide

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



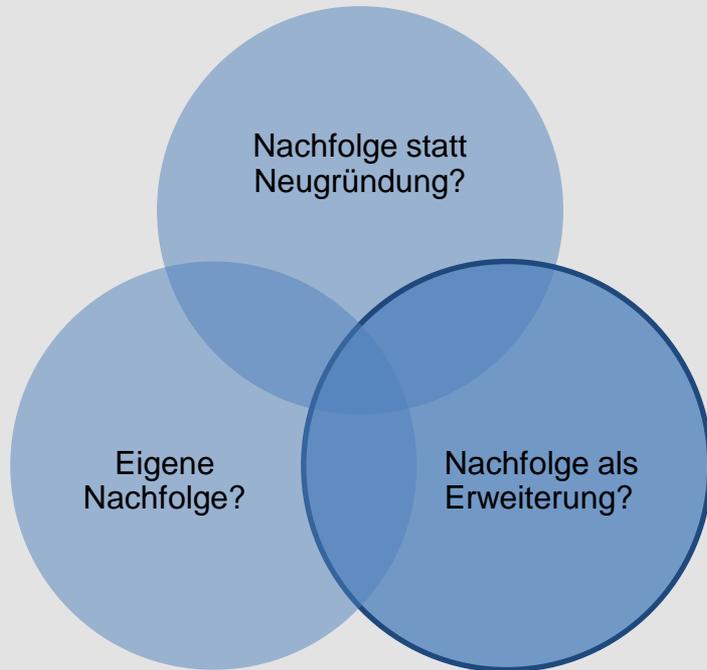


Eine Nachfolge bedeutet...

- Schneller Markteintritt
- Bestehende Infrastruktur
- Etabliertes Geschäftsmodell
- Abschätzbare Umsätze und Gewinne
- Eingespielte Fachkräfte

## Quick-Guide

Habe ich Vorteile, wenn ich Wettbewerber oder Vor-/ Nachunternehmen einkaufe?

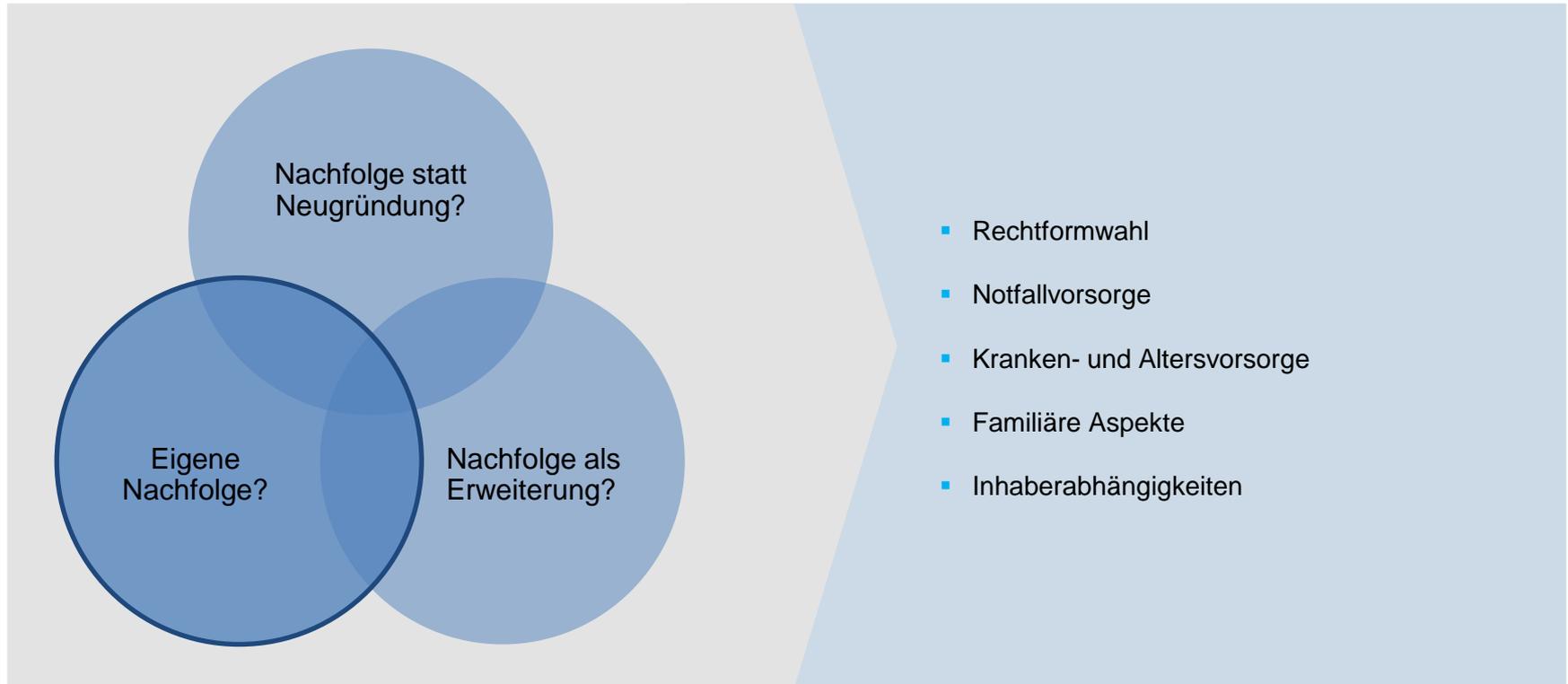


Unternehmensnachfolge, um...

- Verlust durch Marktaustritt zu verhindern
- Einkaufskosten zu senken
- sich zu Diversifizieren
- Fachkräfte zu sichern
- Markteintritt zu vereinfachen
- Knowhow zu erschließen

## Quick-Guide

Welche Überlegungen zur eigenen Nachfolge sind bereits bei der Gründung relevant?



# Key takeaways

Das sollte morgen noch im Kopf sein!



- 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
- Die Kammern unterstützen bei dem Prozess

# Key takeaways

Ihre Ansprechpartner bei den Industrie- und Handelskammern



## Dr. Axel Strasser

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



## Ronald Hamsch

**Projektleiter Unternehmensnachfolge** | IHK Cottbus  
Ronald-hamsch@cottbus.ihk.de | Tel. 0335 365-3210



## 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?

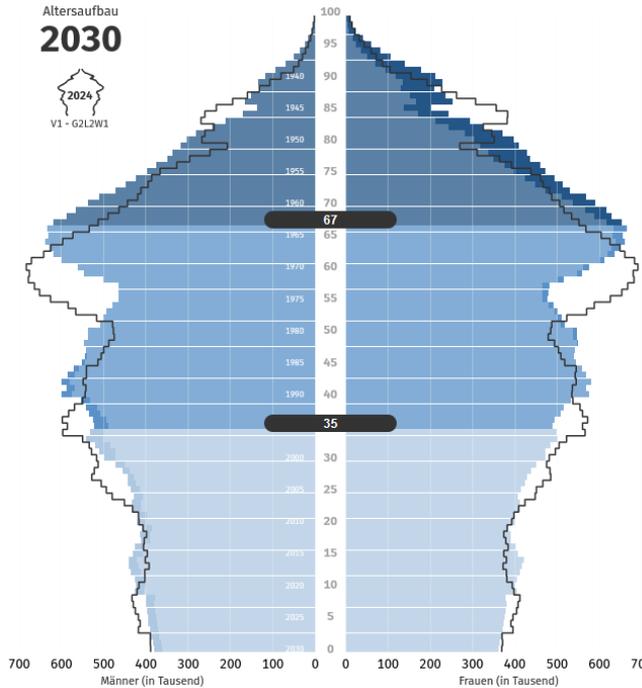
BPW-Nachfolgewoche

2025-02-10

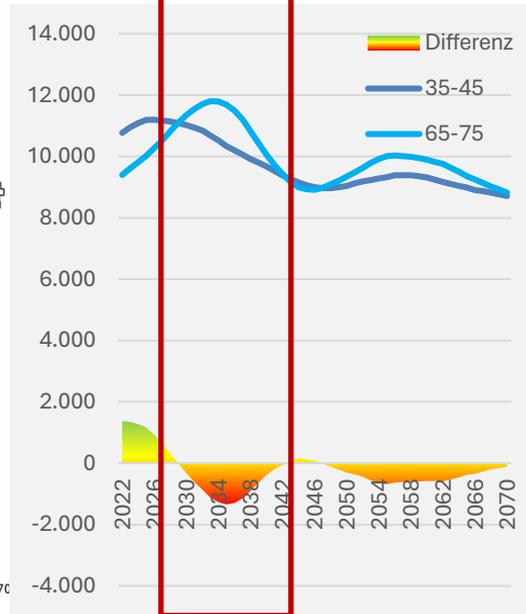
Holger Wassermann



# 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.

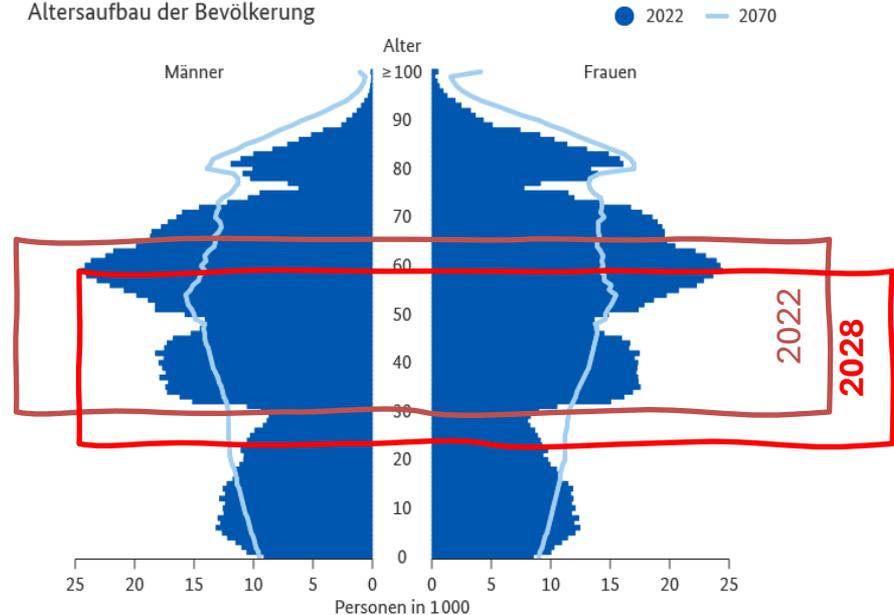
- Pillenknick (60er Jahre)
- Wendeknick (90er Jahre)

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

- Schließung
- Kein Kaufpreis, sondern Kosten

## Altersstruktur in Brandenburg

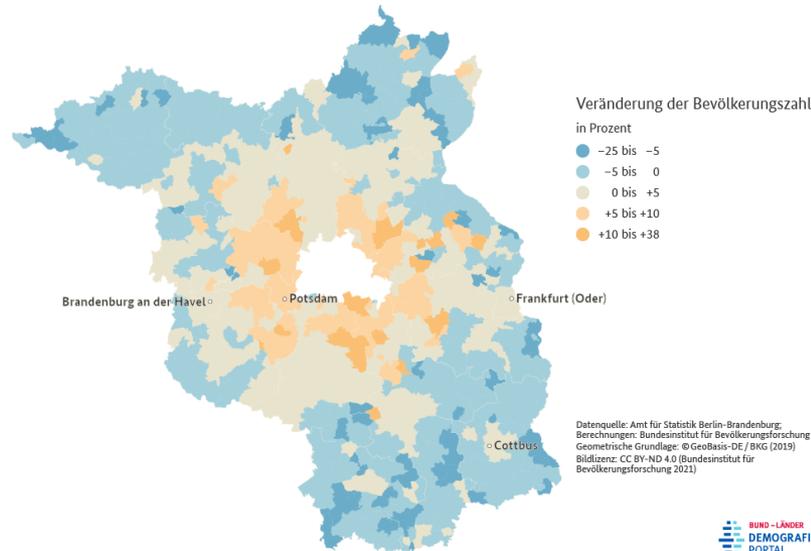
Altersaufbau der Bevölkerung



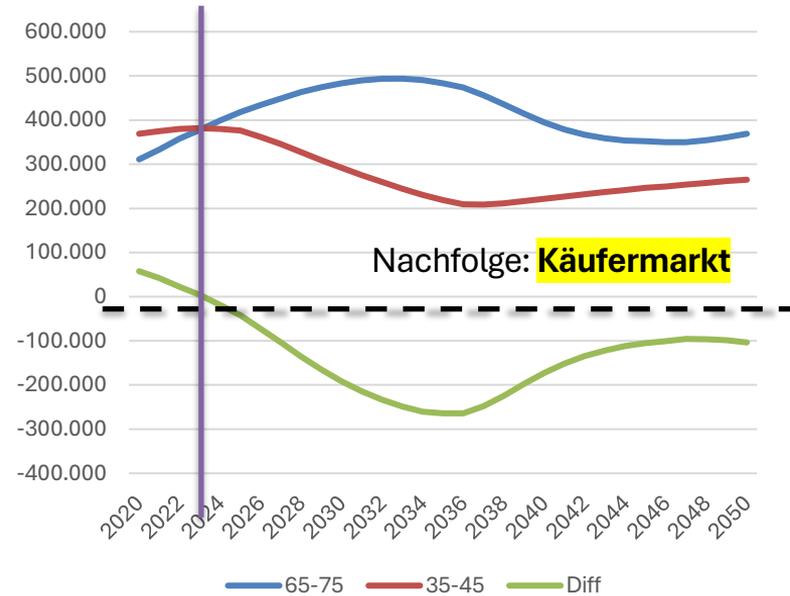
2070: 15. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Variante 2 (moderate Entwicklung)  
Datenquelle: Statistisches Bundesamt  
Darstellung: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2023); Bildlizenz: CC BY-ND 4.0

# 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:

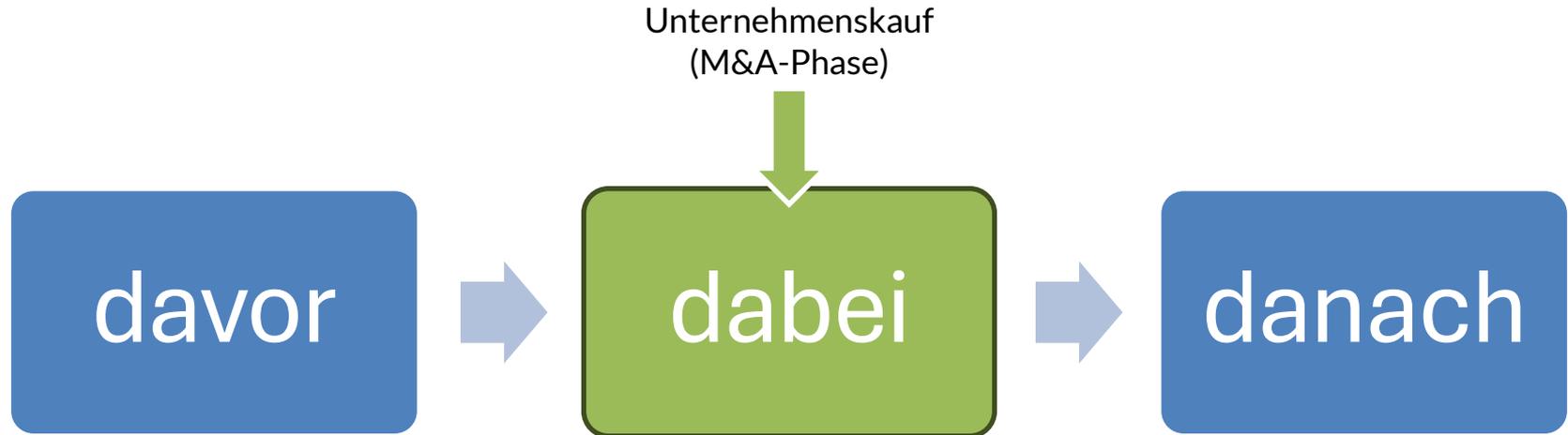
- Unternehmenscheck
- Übernahmekonzept & Businessplan



Bundesamt  
für Wirtschaft und  
Ausfuhrkontrolle

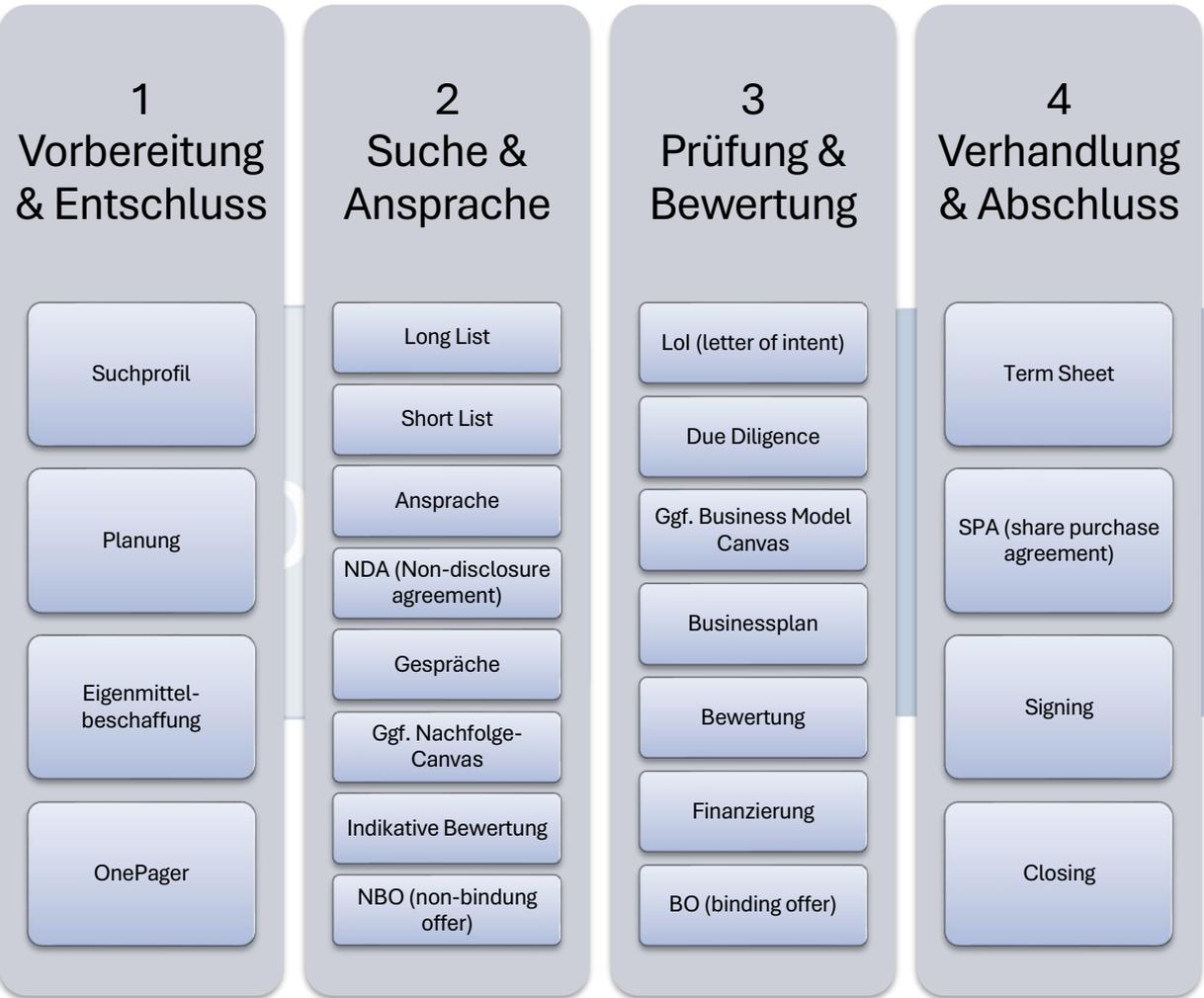
[https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung\\_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung\\_node.html](https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html)

# Übersicht: 3 Phasen



# Standard- M&A-Prozess

## aus Käufersicht



# Die Vorbereitung ist wichtig.

vor



## 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

vor



## 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)

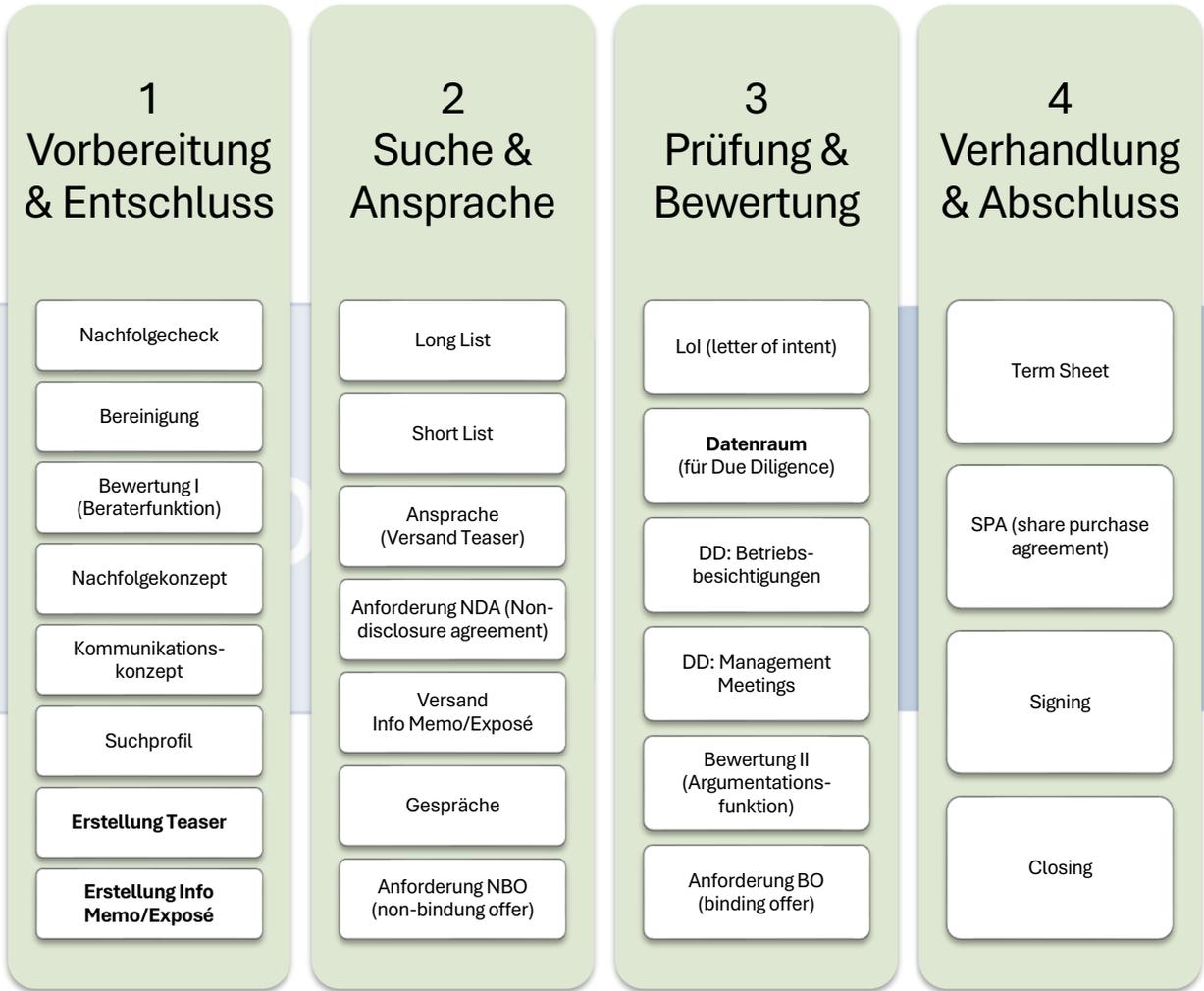
Signing

Closing

# Deal or no deal?



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



# Key take-aways



- 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



# 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](mailto:h.wassermann@wassermann-nachfolge.de)

Terminbuchung:

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

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

# 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.