A close-up photograph of two people in business attire shaking hands. The person on the left is wearing a grey suit jacket and a pink shirt. The person on the right is wearing a dark suit jacket and a white shirt. The background is blurred.

# Unternehmensnachfolge: Vorbereitung, Planung, Ausführung (Zeitschienen)

**EXIT BUDDIES**

**MKK**  
MAIN-KINZIG-KREIS

[www.exitbuddies.de](http://www.exitbuddies.de)

*„Die ‚Nachfolgelücke‘ im Mittelstand wächst“, sagt Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW.*

Pressemitteilung vom 12.02.2024 / KfW, KfW Research

## KfW Research: Nachfolge-Monitoring Mittelstand – Rückzugsplanungen der Unternehmen nehmen Fahrt auf **626.000 bis 2027**

- In der kurzen Frist 2023 und 2024 insgesamt 224.000 Mittelständler mit Nachfolgewunsch, bis Ende 2027 sind es insgesamt 626.000
- 30 % der Unternehmerschaft sind aktuell älter als 60 Jahre, gleichzeitig sinkt Zahl Gründungsinteressierter seit Jahren
- Schwierigkeiten bei der Nachfolgesuche dürften zunehmen

# Unternehmensnachfolge – DIHK Report 2024

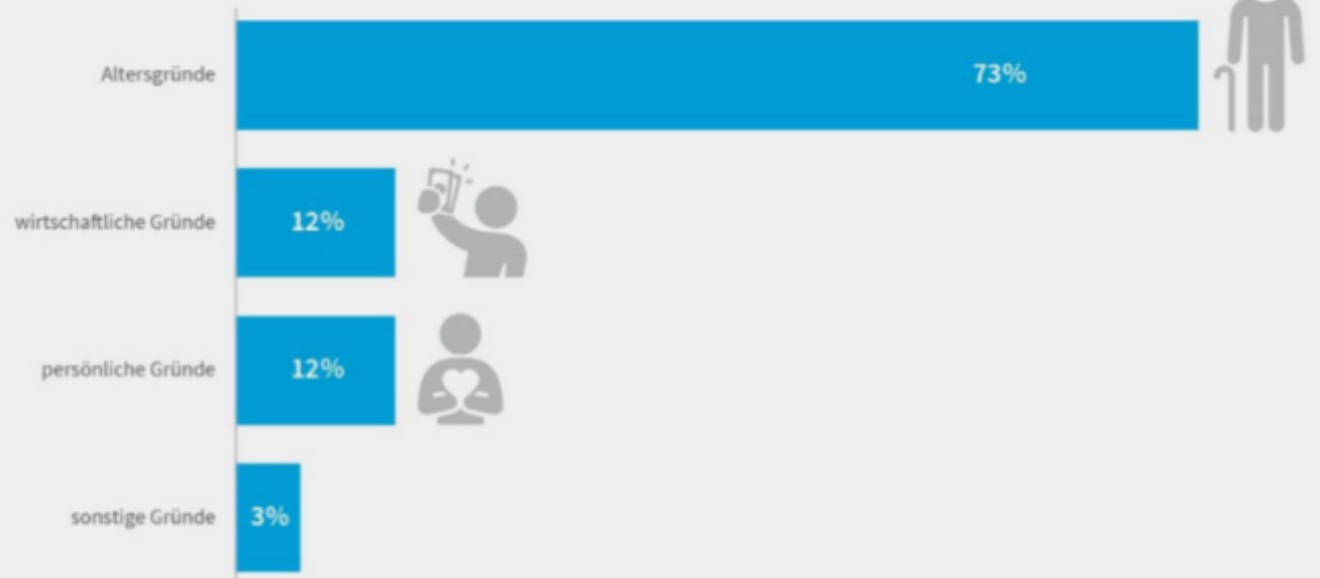


DIHK-Report zur  
Unternehmensnachfolge 2024

Zahlen und Einschätzungen zum Generations-  
wechsel in deutschen Unternehmen

## Drei Viertel wollen aus Altersgründen abgeben

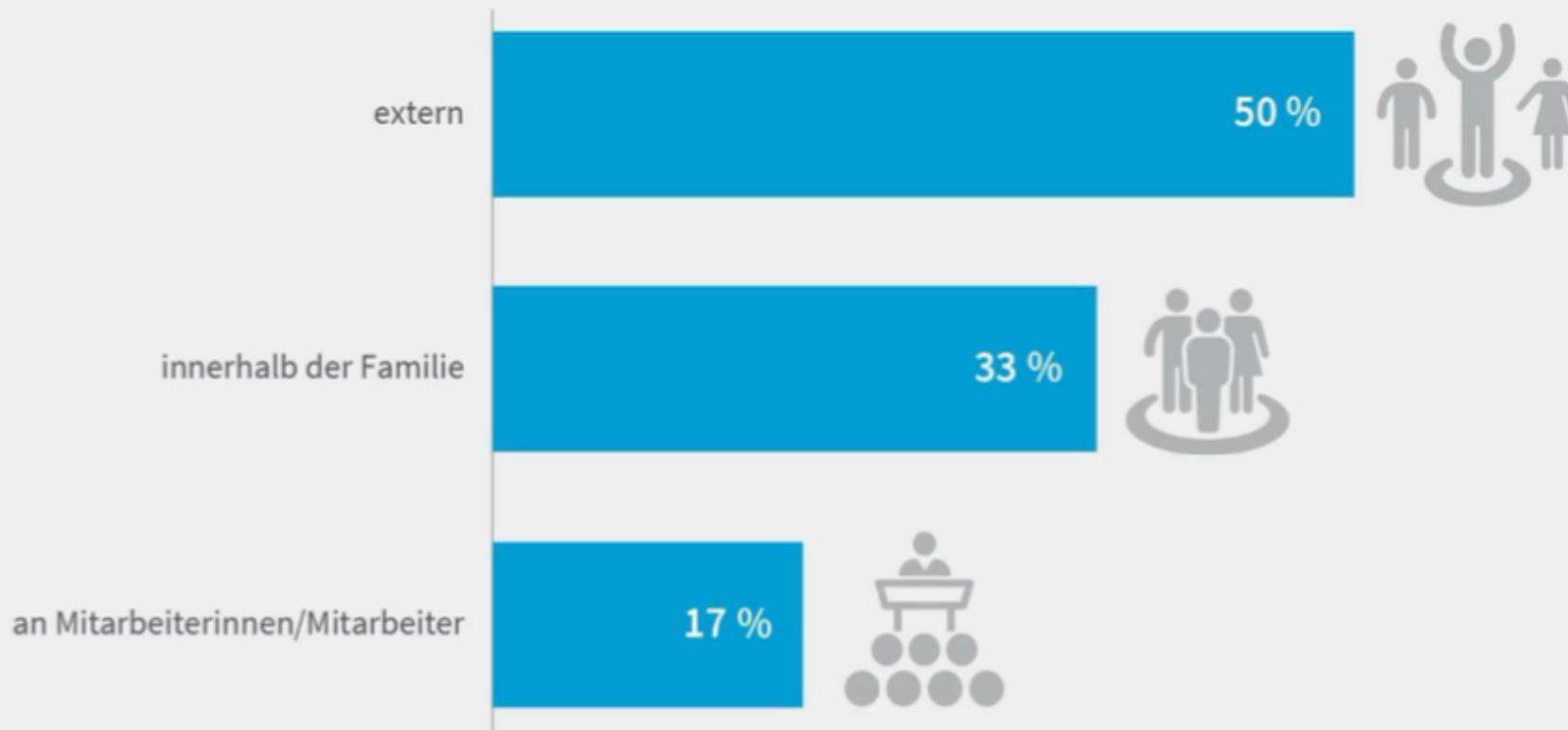
2024: So viel Prozent der Beratenen beabsichtigen, ihr Unternehmen aus den jeweiligen Gründen abzugeben



# Unternehmensnachfolge – DIHK Report 2024

## Jedes zweite Unternehmen soll verkauft werden

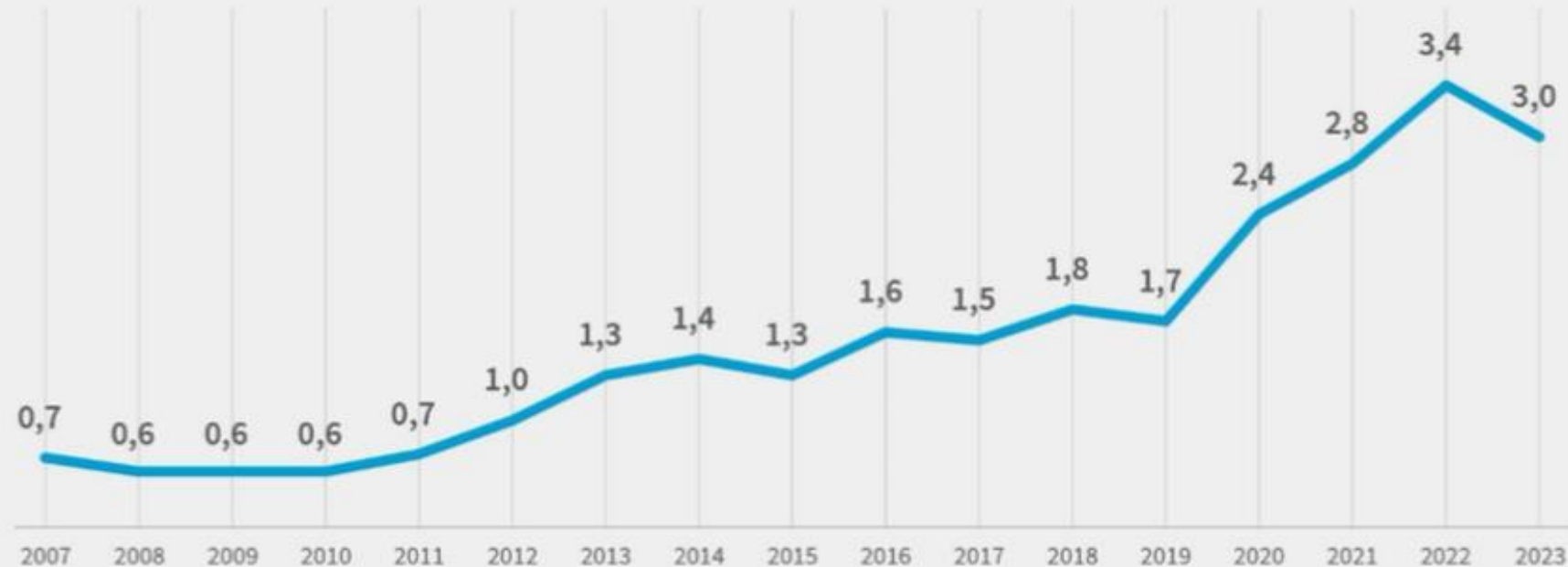
2024: So viel Prozent der Beratenen beabsichtigen, ihr Unternehmen ... abzugeben



# Unternehmensnachfolge – DIHK Report 2024

## Dreimal mehr Unternehmen als Interessenten

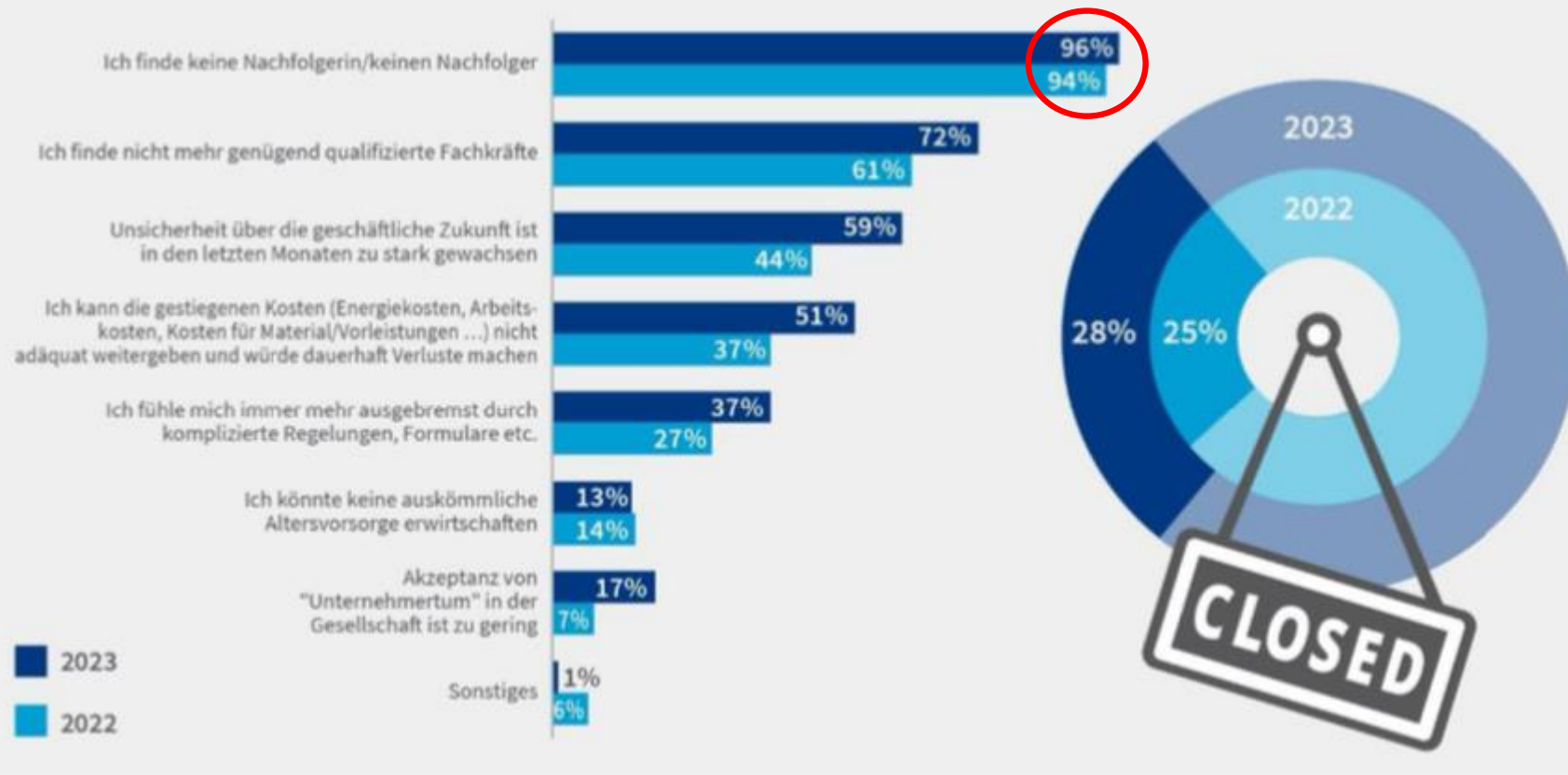
Relationen Nachfolge-Unternehmen zu Interessenten in der IHK-Beratung



# Unternehmensnachfolge – DIHK Report 2024

## 28 Prozent der beratenen Nachfolgeunternehmen erwägen die Schließung

Soviel Prozent der IHK-ExpertInnen sehen dafür die nachfolgenden Gründe



# Unternehmensnachfolge – DIHK Report 2024

## Der Kaufpreis und die "lange Bank"

2024: So viel Prozent der Senior-Unternehmer/innen ...



Verkäufer

Vorbereitung?

Begleitung?

## Finanzierung ist der Dreh- und Angelpunkt

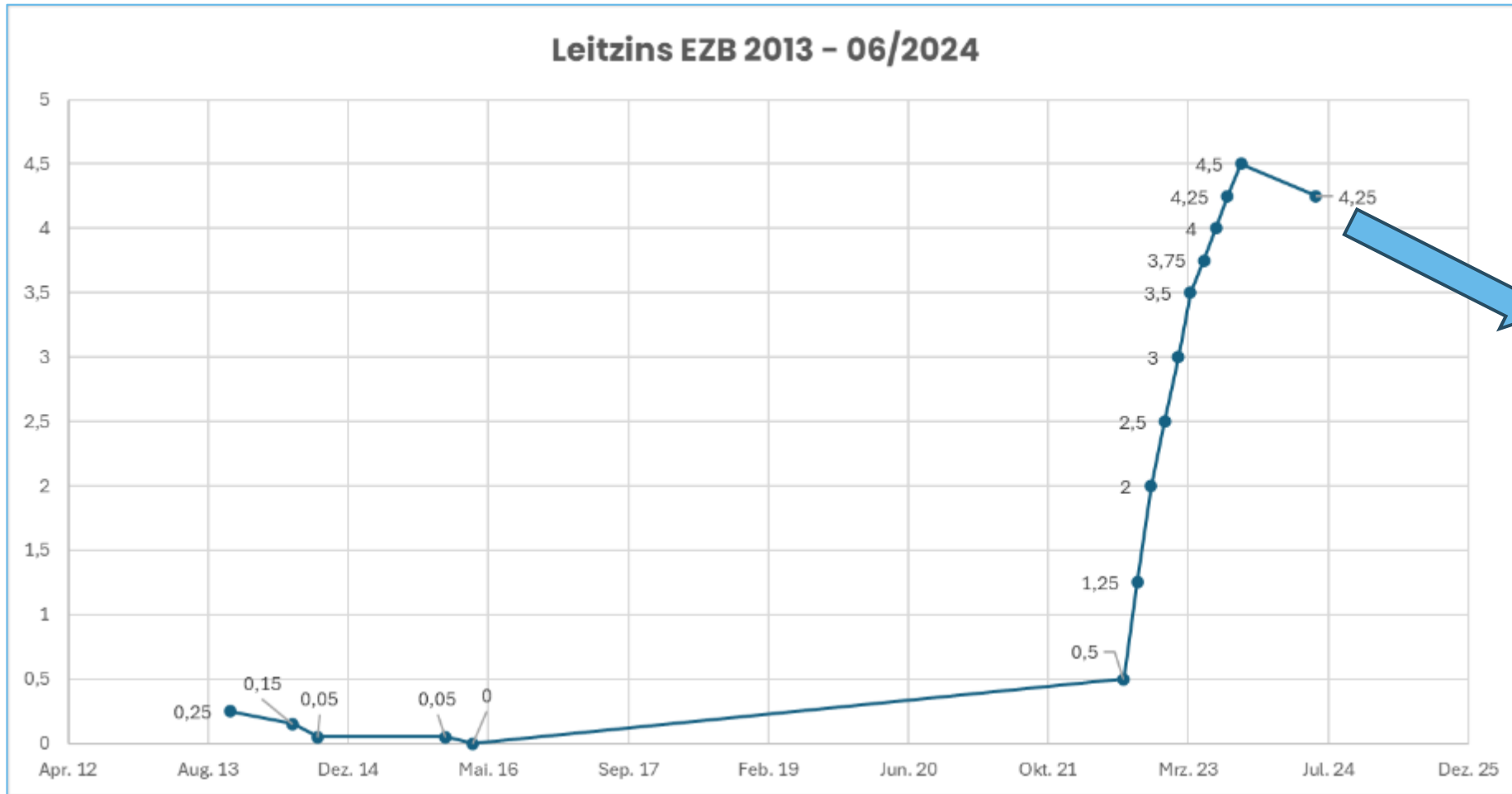
2024: So viel Prozent der Nachfolgeinteressierten ...



Käufer

Finanzierung?

# Unternehmensnachfolge – Finanzierung – Zins



09/2024

3.65 %

Entwicklung

2025

3.xx %



# Björn Mentzer



Mediator,  
Consultant,  
Rechtsanwalt

Rosenstraße 2 | 63450 Hanau | Tel: 06181 - 5085283 | Mobil:  
0171-1222831

[bjorn.mentzer@mentzer.de](mailto:bjorn.mentzer@mentzer.de) | [www.mentzer.de](http://www.mentzer.de) | [www.exitbuddies.de](http://www.exitbuddies.de)

- o Studium der Rechtswissenschaften
- o Rechtsanwaltskanzlei
- o Geschäftsführer Familienunternehmen
- o Wirtschaftsmediator (IHK)
- o Mitglied Executive Board – VP Marketing & Sales  
– Internationale Firmengruppe
- o Partner Executive Search und Leadership  
Solutions
- o Mitgründer ExitBuddies – für  
Unternehmensnachfolge

A close-up photograph of two people in business attire shaking hands. The person on the left is wearing a grey suit jacket and a pink shirt. The person on the right is wearing a dark suit jacket and a white shirt. The background is blurred.

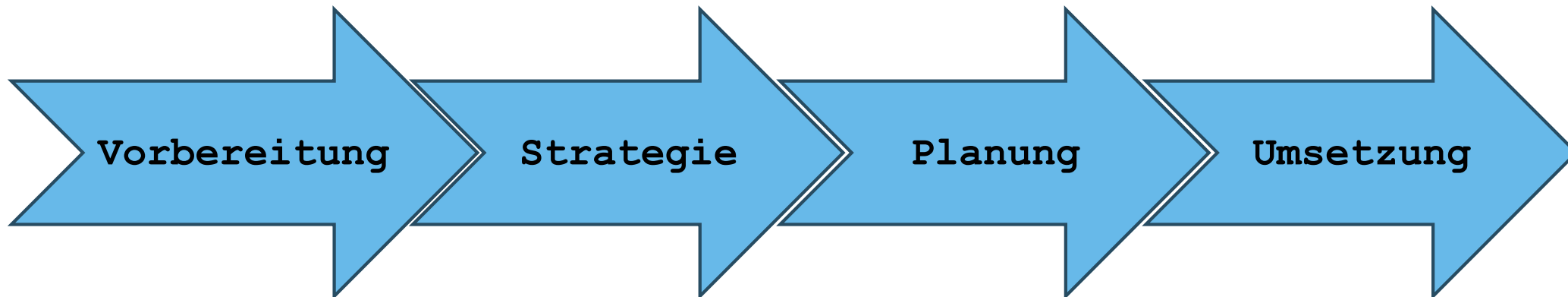
**Unternehmensnachfolge:**

**Vorbereitung,  
Planung,  
Ausführung (Zeitschienen)**

**EXIT BUDDIES**

**MKK**  
MAIN-KINZIG-KREIS

# Unternehmensnachfolge – Was nun?



**E  
R  
F  
O  
L  
G  
!**

# Unternehmensnachfolge - Blaupause?

Gibt es eine Blaupause für den Exit?



Familie



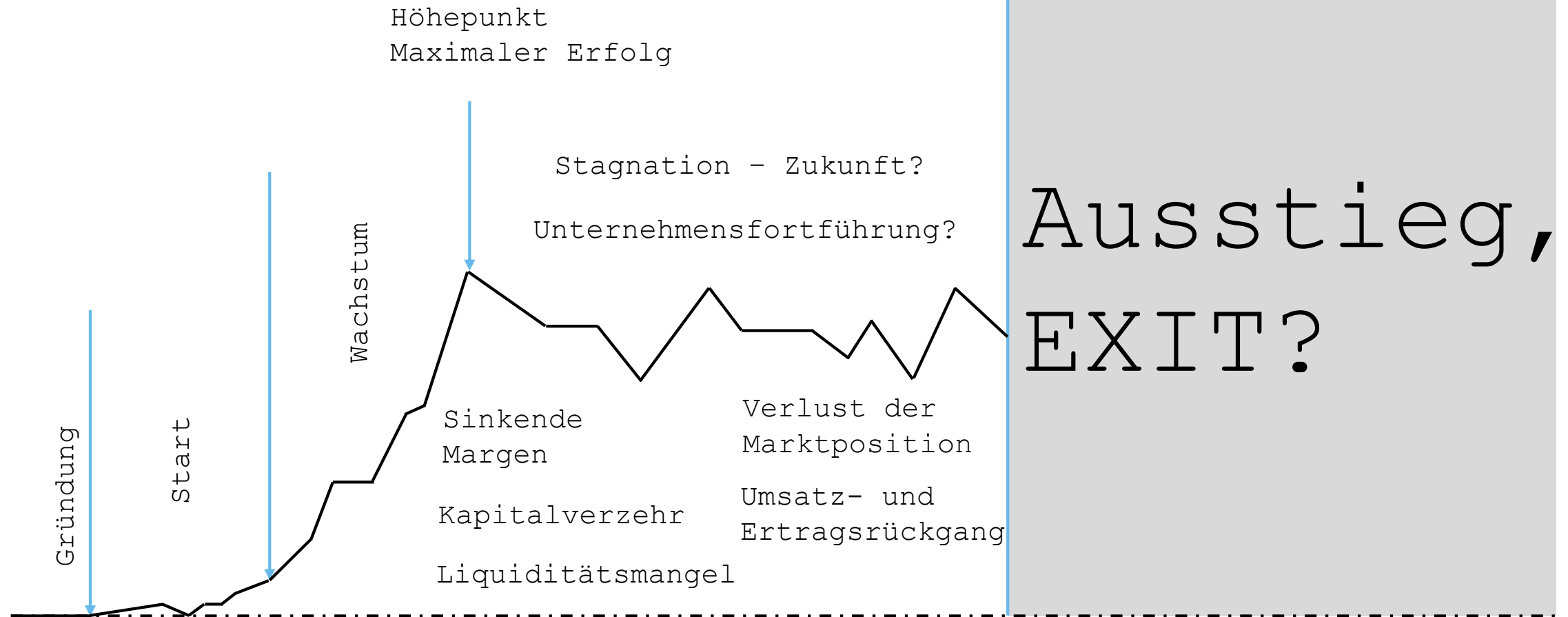
Management  
Buy-in / Buy-out



Extern

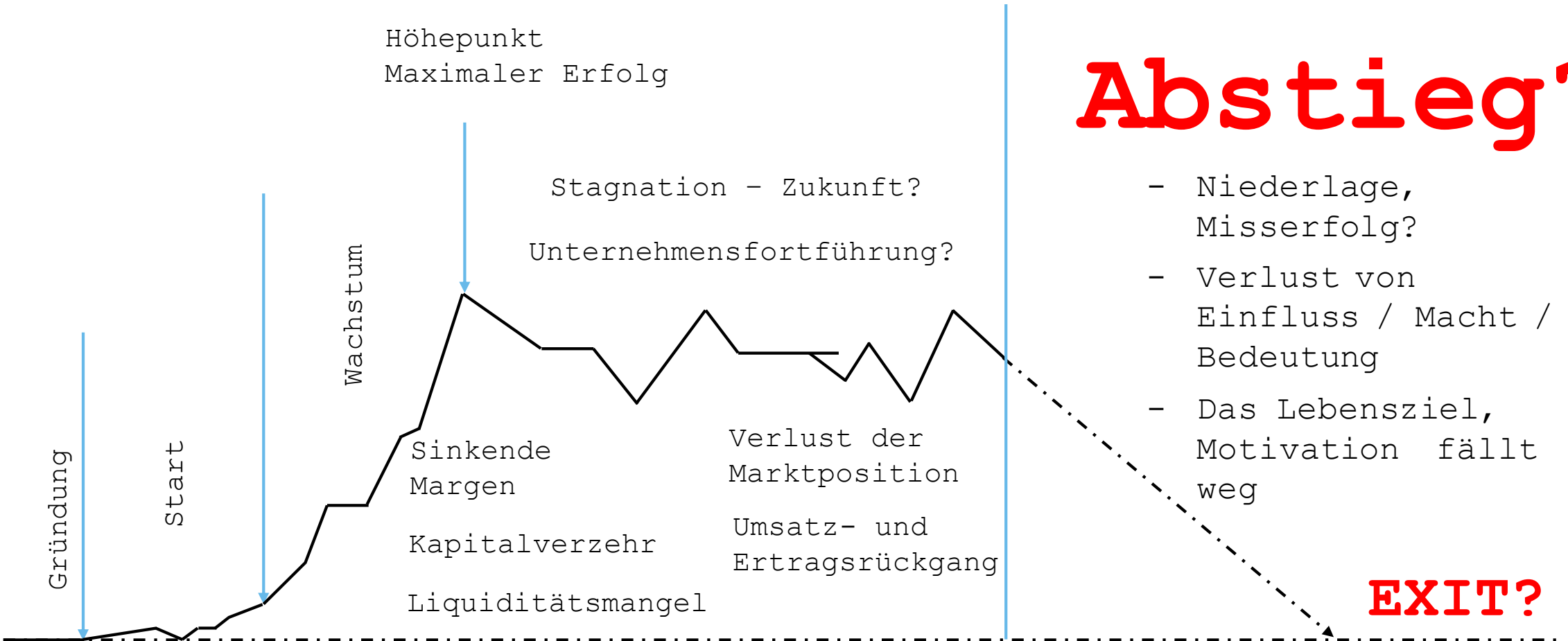
- Finanzinvestoren
- strategische Käufer
- Fusionen
- Stiftungen und gem. Organisationen
- Liquidation

# Der Weg zur Spitze – Unternehmensübergabe

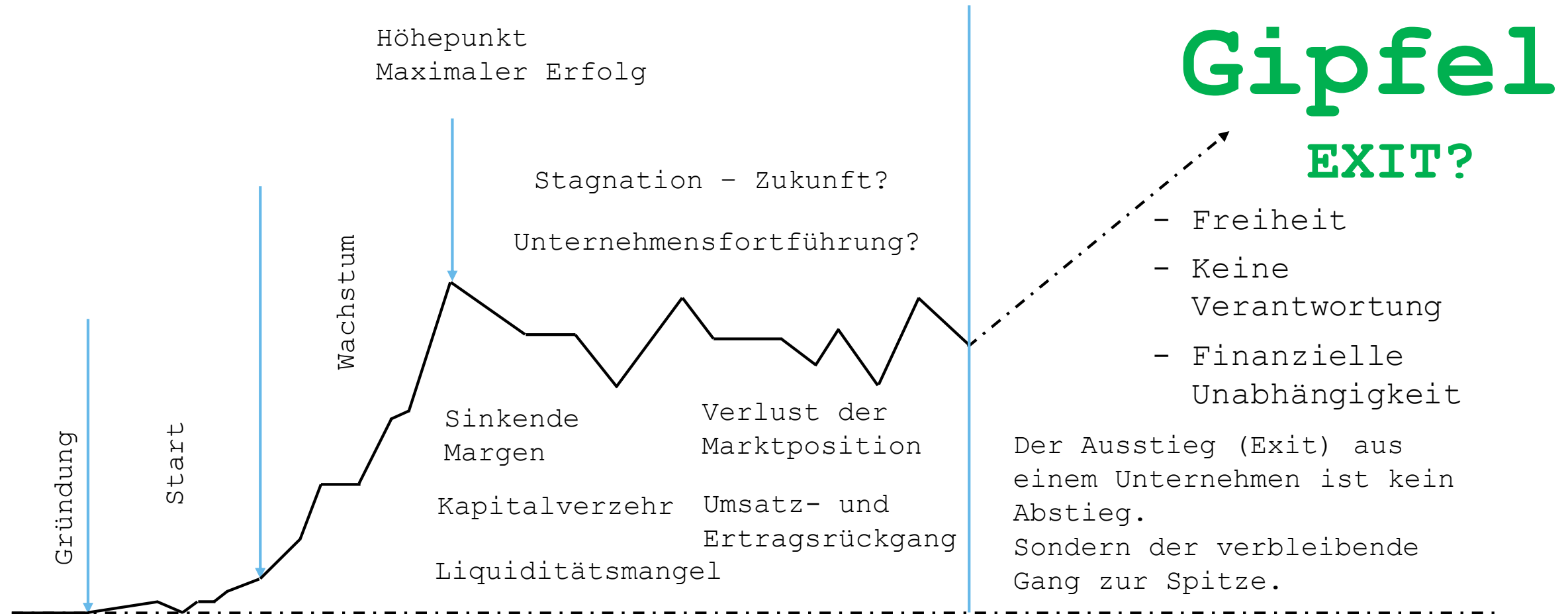


# Der Weg zur Spitze – Unternehmensübergabe

## Abstieg?



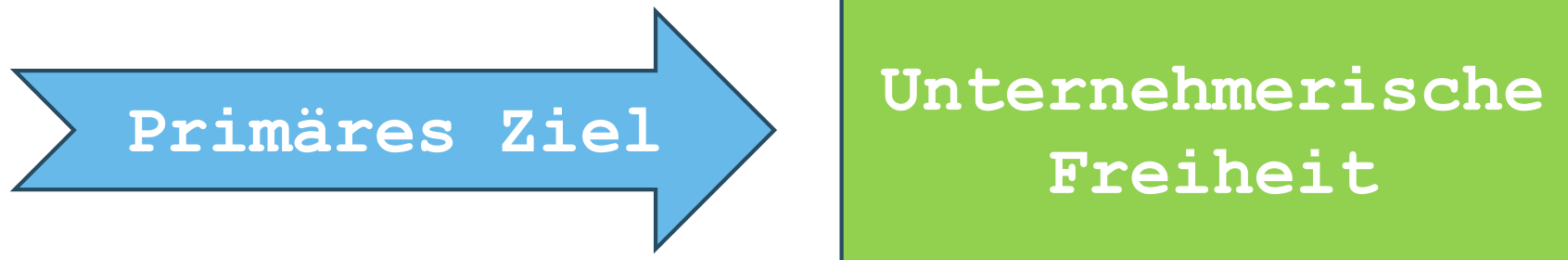
# Der Weg zur Spitze – Unternehmensübergabe



# Erfolgsquote bei der Unternehmensnachfolge

100% Erfolg bei der Unternehmensnachfolge  
bei richtiger Definition des Ziels!

Was ist MIR wichtig, welches Ziel habe ICH?





# Bin ich persönlich bereit?

was will ich  
wirklich ?

Für mich?

Für meine Familie?

Für mein Unternehmen?

was mache ich  
danach?

Hobby, Reisen

Ehrenamt, Verein, ..

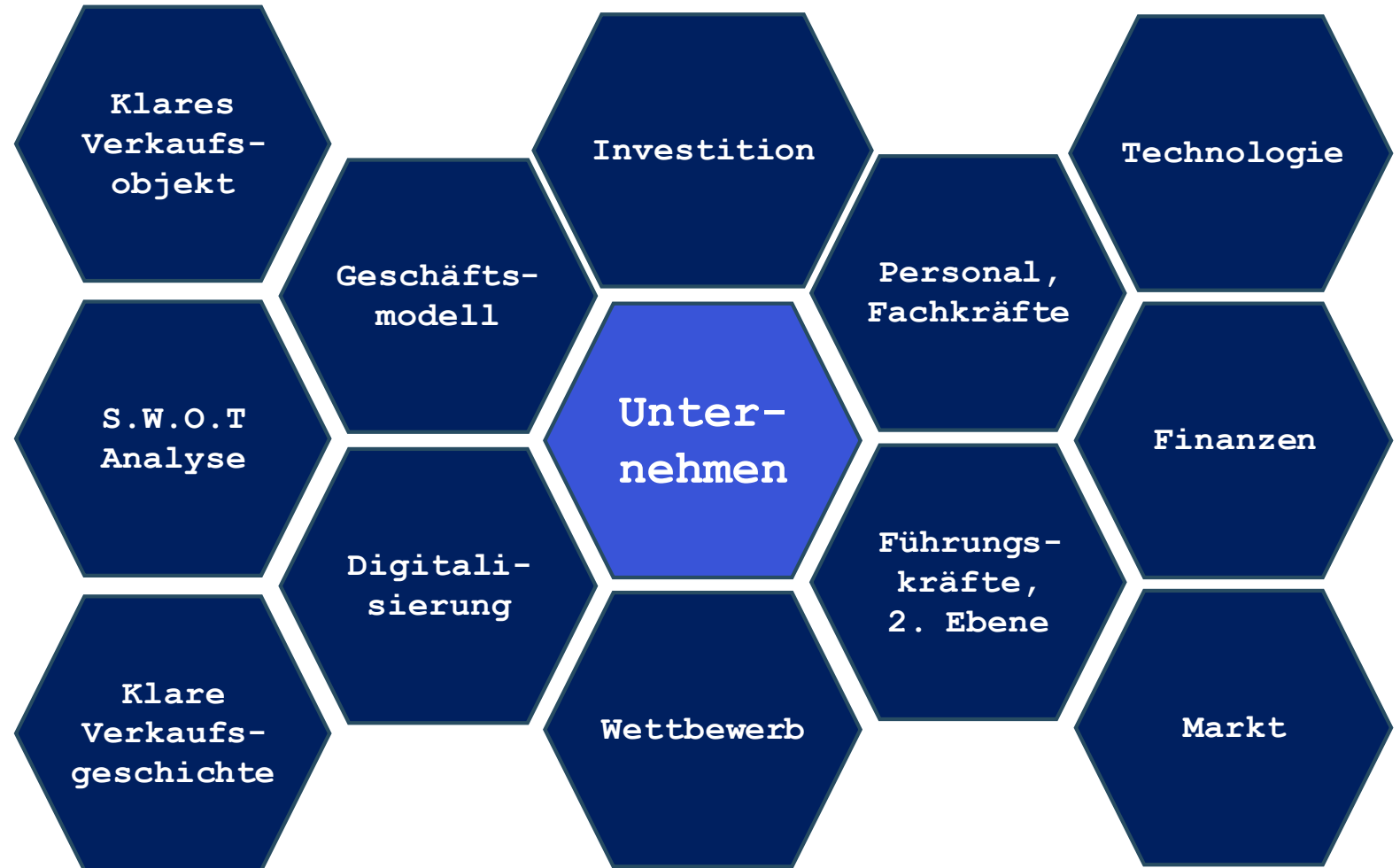
Unternehmer?

Bin ich darauf vorbereitet  
nicht mehr gebraucht zu  
werden?

bin ich finanziell abgesichert /  
unabhängig vom Bestand des  
Unternehmens?



# Ist mein Unternehmen bereit?



# SWOT – ANALYSE

## Stärken

- Was machen wir richtig?
- Was begünstigt unseren Erfolg?
- Worauf können wir stolz sein?
- Was können wir besser als andere?

## Chancen

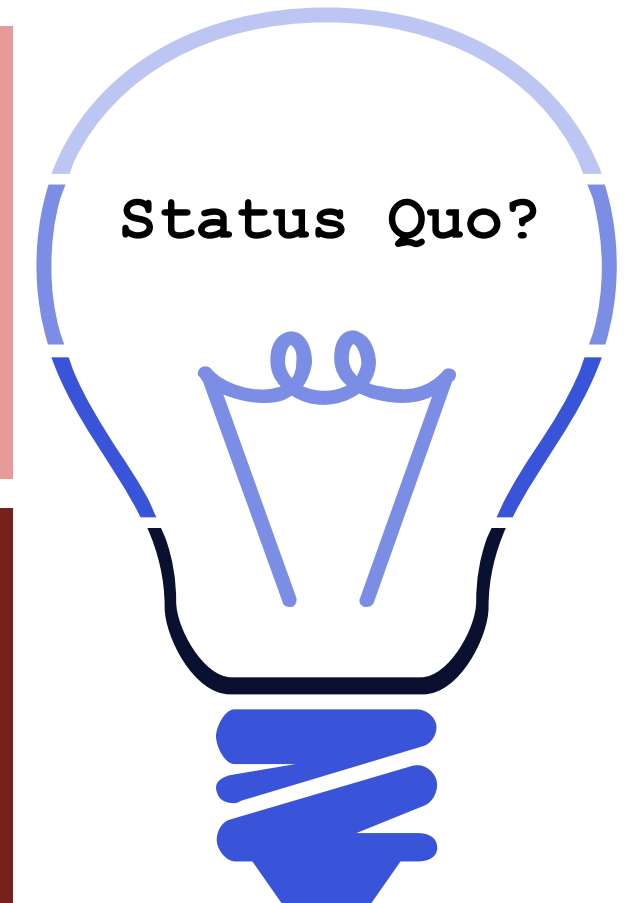
- Wo bieten sich Möglichkeiten?
- Wo liegen Zukunftschancen?
- Wo Wachstumsmöglichkeiten?
- Positive Änderungen im Umfeld?

## Schwächen

- Wobei sind wir schwach?
- Was fällt uns schwer?
- Was fehlt täglich?
- Was machen andere (besser)?

## Gefahren

- Andere Geschäftsmodelle?
- Änderungen im Umfeld?
- Geschäftsentwicklung
- Entwicklung des Wettbewerbs



# Dauer – Anfang?

Wie lange dauert die  
Unternehmensnachfolge  
und wann  
fange ich an?



# JETZT den Unternehmensausstieg vorbereiten?

## Nur wenn sie frühzeitig mit dem Unternehmensausstieg beginnen, ...

- haben Sie ausreichend Zeit, um den Wert Ihres Unternehmens gezielt zu erhöhen und es für potenzielle Käufer attraktiver zu machen (z. B. Skalierung des Geschäftsmodells - kostet Zeit!)
- können Sie finanzielle und operative Schwachstellen identifizieren und beheben
- können Sie potenzielle Risiken minimieren und sowohl Wettbewerbsfähigkeit als auch Profitabilität sicherstellen
- haben Sie genug Zeit, die optimale Verkaufsstrategie zu entwickeln, Ihr Unternehmen optimal für den Verkauf zu positionieren und sicherzustellen, dass es im besten Licht präsentiert wird
- Eine große Anzahl Unternehmer gehen in den Ruhestand - die Anzahl der Nachfolger ist deutlich kleiner

# Ablauf – Dauer

Verkäufer  
Exposé

## Best Practice Prozess Unternehmensverkauf

- Unternehmer
- EXITBUDDIES

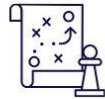


### Phase der Entscheidung

- Grundsatzentscheidung
- Persönliche Familienplanung

1-6 Monate

aktiver Unternehmer



### Phase der Vorbereitung

- Überprüfung der Verkaufsfähigkeit
- Empfehlung für Optimierung
- Umsetzung der Maßnahmen
  - Strategie & Vision
  - Geschäftsmodell
  - Wertoptimierung
  - Objektivierung der Zahlung
  - Zahlen und Bilanz Säubern
- erneute Überprüfung der Verkaufsfähigkeit

3-18 Monate

Loslass-Prozess  
beginnt



### Phase der Umsetzung

- Analyse & Erstellung des Information Memorandum
- Erstellung eines Teasers
- Recherche der Longlist
- Genehmigung der Shortlist
- Erstellung des Datenraums
- Kontaktieren der Shortlist
- Gespräche führen
- Abschluss des NDA
- Übergabe des Information Memorandum
- Kennenlernen der potenzieller Käufer
- Abschluss des LOI
- Due Diligence
- Vertragsverhandlung
- Signing
- Closing
- Kommunikation
- Übergabe

6-18 Monate

Umbruch in die neue  
Lebensphase

EXITBUDDIES



### Unternehmen abgeben

#### Genuss der unternehmerischen Freiheit

- Privatier
- Frei und glücklich
- Zeit für eigene Hobbies & Familie
- Mehr Fokus auf die eigene Gesundheit

ca 1-3 Jahre nach  
der Entscheidung

# Teaser, Exposé / IM – Investment Memorandum?

## Information Memorandum Alpha

Privat/Vertraulich

**EXIT BUDDIES**

August 2024

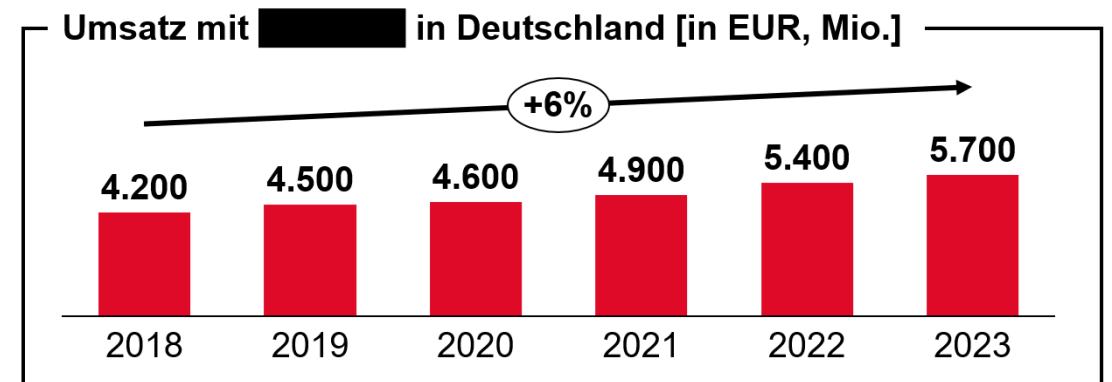
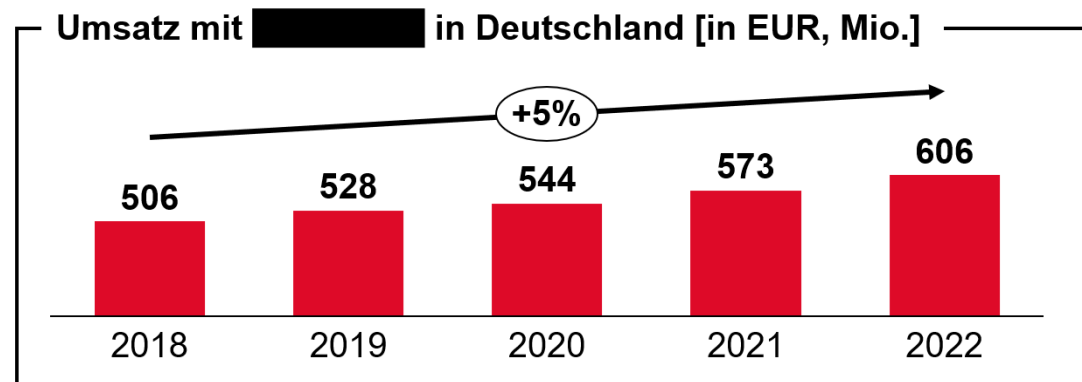
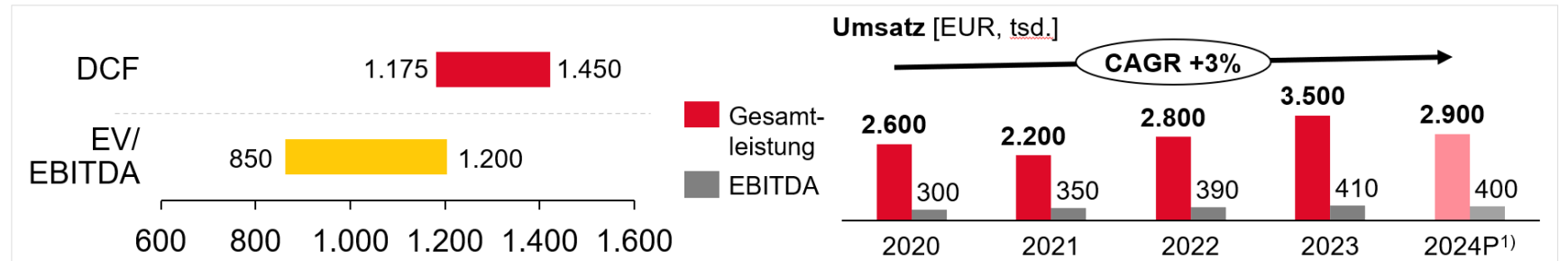
## Inhalt

- 1 Executive Summary
- 2 Unternehmensübersicht
- 3 Produktangebot
- 4 Vertriebsmodell
- 5 Marktanalyse
- 6 Finanzanalyse
- 7 Unternehmensbewertung

**EXIT BUDDIES**

# Teaser, Exposé / IM – Investment Memorandum?

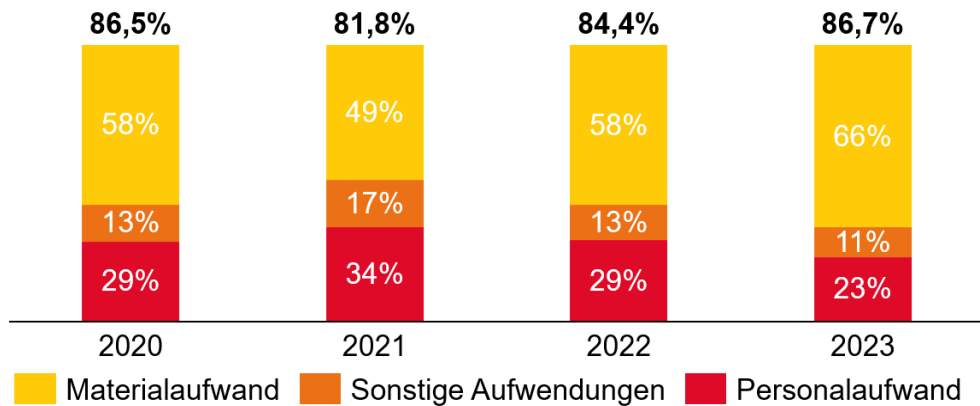
## 6 Finanzanalyse & Unternehmensbewertung



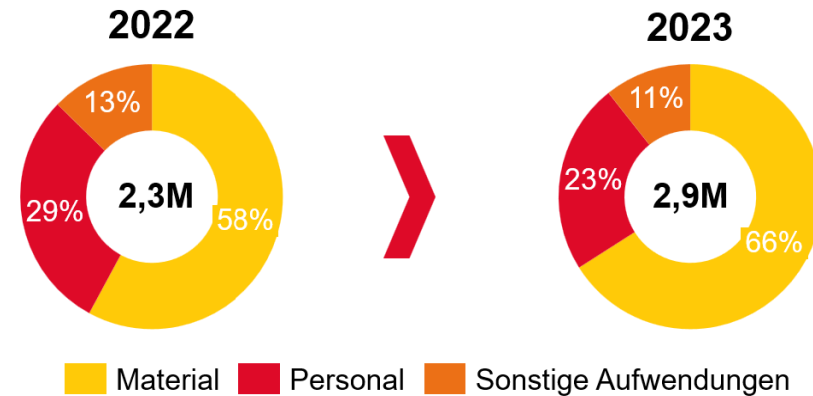


# Teaser, Exposé / IM – Investment Memorandum?

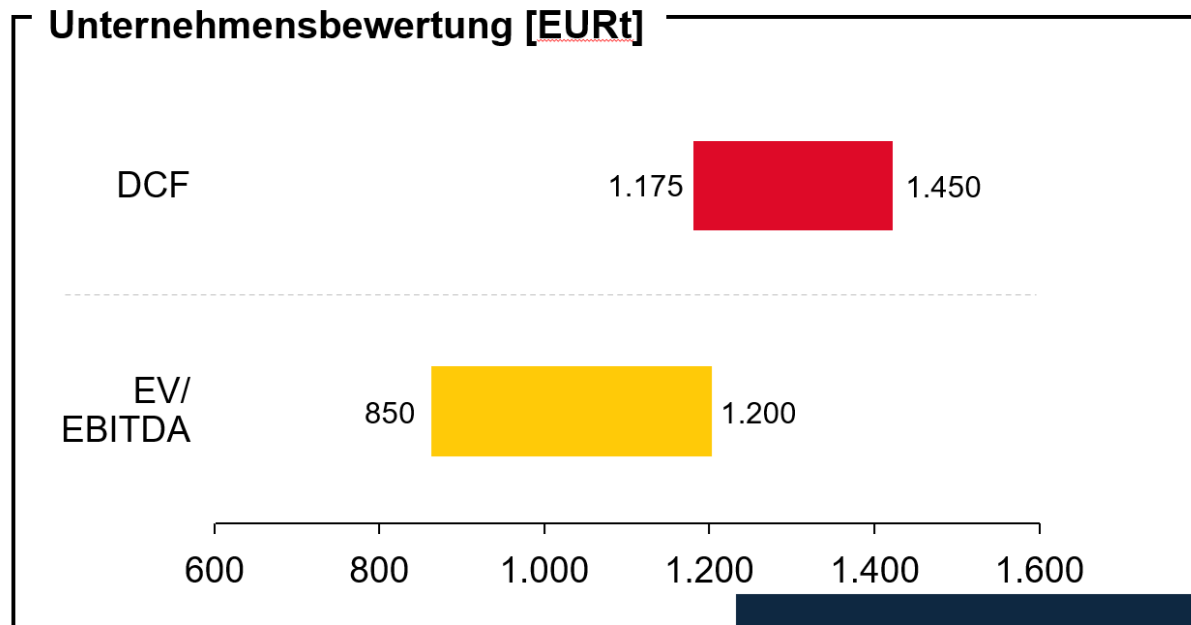
### Kostenanalyse Relativ zur Gesamtleistung



### Kostenanalyse relativ zu den Gesamtkosten



# Teaser, Exposé / IM – Investment Memorandum?



		WACC									
		19.8%	20.3%	20.8%	21.3%	21.8%	22.3%	22.8%	23.3%	23.8%	
FCF Wachstumsrate	0.50%	€ 1,376.9	€ 1,346.8	€ 1,319.7	€ 1,293.9	€ 1,269.3	€ 1,245.7	€ 1,223.1	€ 1,201.5	€ 1,180.7	
	0.75%	€ 1,383.0	€ 1,352.3	€ 1,324.9	€ 1,298.7	€ 1,273.7	€ 1,249.9	€ 1,227.0	€ 1,205.2	€ 1,184.2	
	1.00%	€ 1,389.1	€ 1,358.0	€ 1,330.2	€ 1,303.7	€ 1,278.3	€ 1,254.2	€ 1,231.1	€ 1,208.9	€ 1,187.7	
	1.25%	€ 1,395.4	€ 1,363.8	€ 1,335.6	€ 1,308.7	€ 1,283.1	€ 1,258.6	€ 1,235.2	€ 1,212.8	€ 1,191.3	
	1.50%	€ 1,401.9	€ 1,369.8	€ 1,341.1	€ 1,313.9	€ 1,287.9	€ 1,263.1	€ 1,239.4	€ 1,216.7	€ 1,195.0	
	1.75%	€ 1,408.5	€ 1,375.9	€ 1,346.8	€ 1,319.2	€ 1,292.8	€ 1,267.7	€ 1,243.7	€ 1,220.8	€ 1,198.8	
	2.00%	€ 1,415.3	€ 1,382.2	€ 1,352.7	€ 1,324.6	€ 1,297.9	€ 1,272.4	€ 1,248.1	€ 1,224.9	€ 1,202.7	
	2.25%	€ 1,422.4	€ 1,388.7	€ 1,358.7	€ 1,330.2	€ 1,303.1	€ 1,277.3	€ 1,252.7	€ 1,229.1	€ 1,206.7	

# Teaser, Exposé / IM – Investment Memorandum?

	in EUR tsd.	2020A	2021A	2022A	2023A
Umsatzerlöse					
Bestandsveränderungen					
Andere aktivierte Eigenleistungen					
<b>Gesamtleistung</b>					
Materialaufwand					
<b>Rohergebnis</b>					
Sonstige betriebliche Erträge					
Personalaufwand					
Sonstige betriebliche Aufwendungen					
<b>EBITDA</b>					
Abschreibungen					
<b>EBIT</b>					
Nettozinseinkommen (Aufwand)					
<b>EBT</b>					
Steuern					
<b>Jahresüberschuss</b>		251	294	327	2 354

# Wie finde ich den passenden Nachfolger?

- Inserate bei Online-Börsen sind **ein** Bestandteil
- **Kreativer Search** - Über den „Tellerrand“ hinaus suchen
- Erstellung einer **Longlist** (mind. 50 Kontakte)
- **Aktive, vertrauliche Suche**

# Begleitung, Unterstützung?

- Für die meisten Unternehmer ist es der **erste und einzige Unternehmensverkauf** im Leben
- **Haftungsfragen:** rechtliche Fallstricke, Probleme übersehen
- **Vertraulichkeit:** Informationen an die falschen Personen, Unsicherheiten bei Mitarbeitern, Kunden oder Lieferanten
- **Zeitaufwand:** Die Nachfolgersuche erfordert viel Zeit und belastet Sie im laufenden Geschäftsbetrieb
- **Betriebsblind:** Beschränkung auf übliche Vorgehensweise
- **Risiko,** nicht den passenden Nachfolger zu finden, der Ihr Unternehmen zu einem guten Preis kauft und Ihr Vermächtnis weiterführt.

Kann ich die Unternehmensnachfolge **alleine** durchführen ?

# Was bringt mir externe Begleitung

Anonymität

einen  
Vertrauten

Sicherheit,  
Professionalität

Kenntnis  
potenzieller  
Gefahren,  
Risiken

„Out-of-  
the-Box“  
denken

Klare,  
erreichbare  
Ziele

# Zusammenfassung

Unternehmensnachfolgeregelung ist komplex und zeitaufwendig

Unternehmensnachfolge kann zu **100%** gelingen, bei klaren, erreichbaren Zielen

Wichtig ist **gute Vorbereitung, rechtzeitiger Beginn** und **externe Unterstützung**

## Fragestellung

**Muss** ich mein Unternehmen übergeben, oder **will** ich es?

Bin ich darauf vorbereitet **nicht mehr gebraucht zu werden?**

Ist mein **Unternehmen** gut **vorbereitet?**

Kenne ich die **Stärken, Schwächen, Risiken und Gefahren** für mein Unternehmen?

Gibt es ein **Exposé / Investment Memorandum (IM)**?

Was mache ich **nach der Übergabe?**

# Ihre Partner:



JOHANNES CLAUSS

Unternehmer, Investor,  
Autor

- o 100+ Unternehmen zu nachhaltigem Wachstum und besserer Lebensqualität verholfen
- o 600+ Mitarbeiter (in 48 Ländern) geführt
- o 20+ Unternehmen aufgebaut
- o Family Office JC Investments GmbH
- o Unternehmer-Buddy



BJÖRN MENTZER

Unternehmer, Mediator,  
Rechtsberater

- o Studium der Rechtswissenschaften
- o Eigene Rechtsanwaltskanzlei
- o Geschäftsführer der Mentzer Electronic GmbH
- o Internationaler Wirtschaftsmediator
- o Partner bei Robertson Associates - International Executive Search und Talent Mapping

**Kostenloser Beratungstermin:** [www.calendly.com/bjoern-mentzer/contact](http://www.calendly.com/bjoern-mentzer/contact)



ZERTIFIZIERTER LIFE AND  
BUSINESS - COACH



GRÜNDUNGSMITGLIED DER  
EUROPEAN COACHING EXPERTS



MITGLIED IM BV. MITTELSTÄNDISCHE WIRTSCHAFT  
UNTERNEHMERVERBAND DEUTSCHLANDS E.V.



# EXIT Report für 0€.

Worauf achten potenzielle Käufer und Nachfolger wirklich bei der Übernahme? Erfahren Sie in diesem Report die 8 wichtigsten Erfolgskriterien für Ihren Exit!

**Gehen Sie auf unsere Webseite und füllen Sie das Formular aus, um den PDF-REPORT für 0€ herunterzuladen:**

**[www.exitbuddies.de](http://www.exitbuddies.de)**

**Kostenloser Beratungstermin:** [www.calendly.com/bjoern-mentzer/contact](http://www.calendly.com/bjoern-mentzer/contact)

WIE ATTRAKTIV IST IHR UNTERNEHMEN FÜR POTENZIELLE NACHFOLGER WIRKLICH?





**Vielen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit**



**[www.exitbuddies.de](http://www.exitbuddies.de)**

---

**Björn Mentzer**

Rosenstraße 2 | 63450 Hanau  
Tel: 06181 - 5085283 | Mobil: 0171-1222831  
[bjoern.mentzer@mentzer.de](mailto:bjoern.mentzer@mentzer.de) | [www.mentzer.de](http://www.mentzer.de)  
[www.exitbuddies.de](http://www.exitbuddies.de)