



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN

Mit uns auf Kurs zum Erfolg

# Max der Unternehmer – und seine Nachfolgegeschichte





**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN

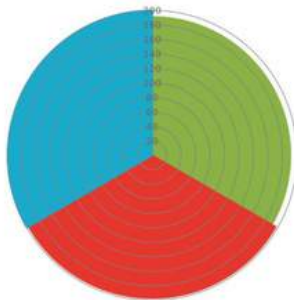
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

# G'scheit oder gar net – die **Kompetenzen**



Gemeinschaftskraft | Aufbruchkraft | Strukturkraft

Gleichverteilung



- **DualesBWL -Unternehmensberater-Studium**  
(Global CharteredManagementAccountant)
- **SystemischerBusinessCoachIHK**, TrainerIHK
- über **40 Jahre Berufserfahrung** als **Controller** und **Kfm. Leiterin** in Firmen mit **internationaler Ausrichtung** in Deutschland und Großbritannien und als erfolgreicher Coach und Berater
- Mehrere erfolgreiche Unternehmensverkäufe > 3mio. € Transaktionsvolumen, aber auch kleinere erfolgreiche Verkäufe und Nachfolgewirfindendie passende Lösung
- Allrounder-Persönlichkeit: hohe Analysefähigkeiten, hohe Empathie, starker Erfolgswille, hervorragender Netzwerker



# Was ist unser “Warum” ?

Weil langjährigerfolgreich  
geführteUnternehmenes verdient  
haben!

- Für den Unternehmerdamit sein  
Unternehmenin  
guteHandekommt
- für die Mitarbeiter deren  
Zukunft imUnternehmen  
gesichert ist
- für den Käuferder mitseiner  
Übernahmeerfolgreichund  
glücklichist

# Was ist das Problem?



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg





Abbildung 1: Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 2022 bis 2026

in 1.000

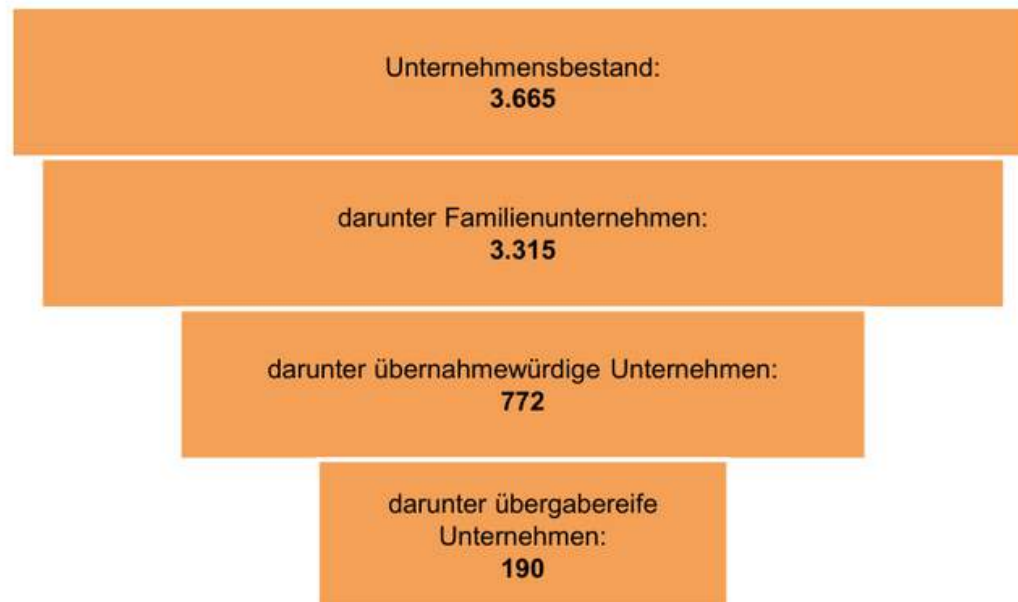




Abbildung 2: Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Wirtschaftszweigen

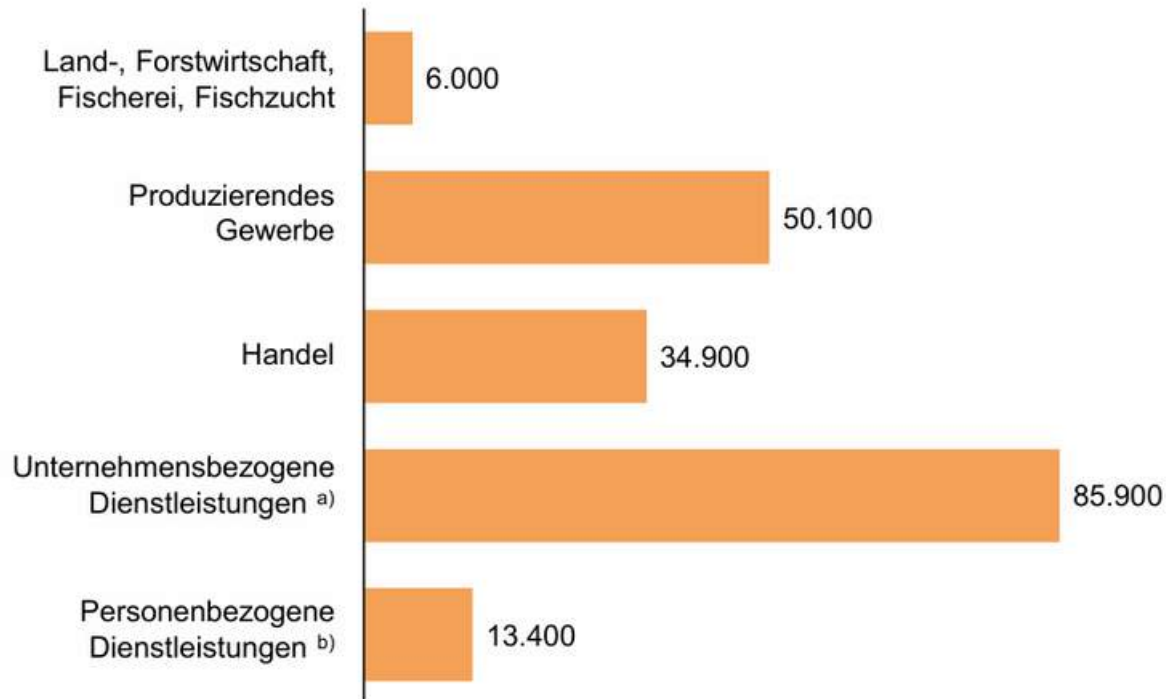
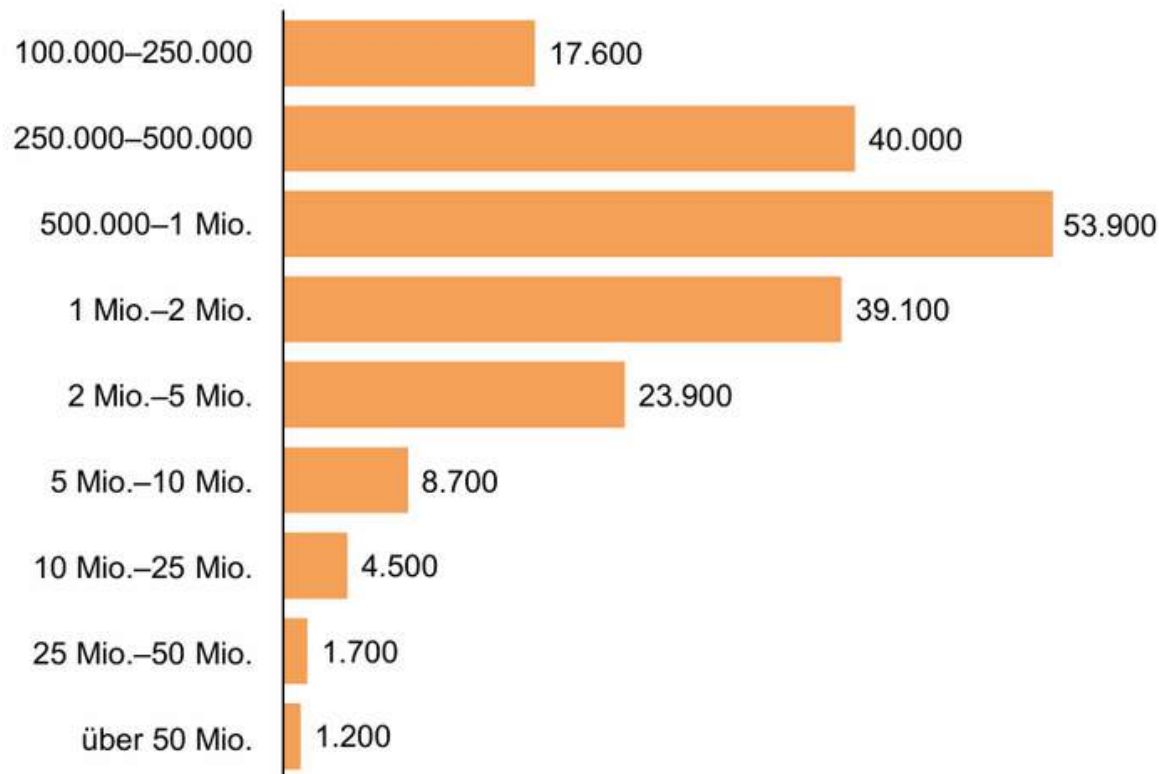


Abbildung 4: Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Umsatzgrößenklassen (in €)



© IfM Bonn 21 982103 04

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (Unternehmensregister, Umsatzsteuerstatistik, Mikrozensus, Todesfälle und Verdienste), der Deutschen Bundesbank (Jahresabschlüsse), des SOEP sowie eigener Daten

# Max – der Unternehmer



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

Max ist Unternehmer  
und leitet ein  
Maschinenbau-  
Unternehmen mit 20  
Mitarbeitern

Er ist 63 Jahre alt und  
überlegt ob er das  
Unternehmen  
übergeben soll.



# Max grübelt....



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

...aber an wen?

- Er hat 2 Kinder, aber  
einer ist Chemiker, der  
andere ist Apotheker....



**Max grübelt....**



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

...die werden den  
Betrieb nicht  
übernehmen, von den  
Mitarbeitern kommt  
auch keiner in Frage..



# Max grübelt....



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

Etwa verkaufen.....?

Aber die jungen Leute

wollen doch nicht so

lange arbeiten, die

haben doch kein

Interesse?



# Exkurs: Käuferkategorien

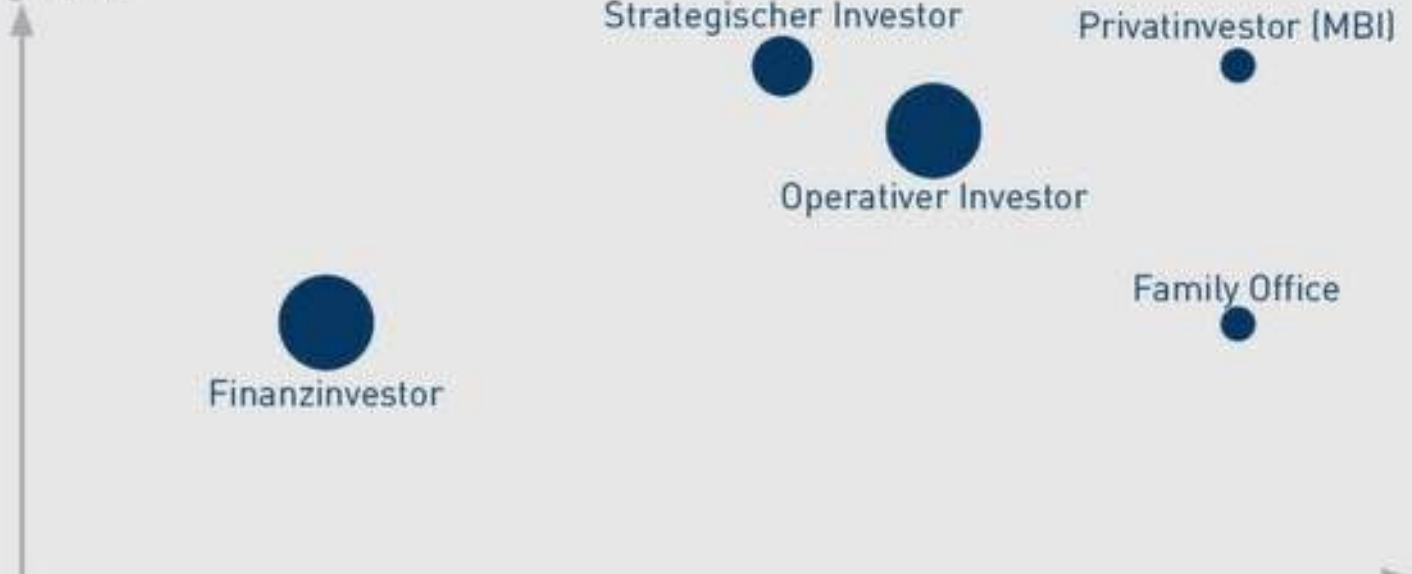


NACHFOLGE  
LOTSEN BAYERN

Mit uns auf Kurs zum Erfolg

## Anlagehorizont + operatives Engagement verschiedener Investorenklassen

Operatives  
Engagement



Kreisgröße repräsentiert Transaktionswahrscheinlichkeit,  
je größer der Kreis, desto höher die Wahrscheinlichkeit

Anlagehorizont

Grafik: IWW Institut 2022

...und grübelt weiter....



**NACHFOLGE  
LOTSSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

...über den richtigen  
Preis...

...über den richtigen  
Zeitpunkt...

...über den richtigen  
Käufer



# Exkurs: Quellen für Käufer



1. Eigene Datenbank (ca. 400 Interessenten)
2. Verkaufsbörsen
  - Long List von M&A-Firmen
3. Unternehmer-Netzwerk mit 15.000 Mitgliedern in D&A
4.
  -

**Max grübelt....**

...aber das ist doch ein  
Haufen Arbeit – und  
von  
Unternehmensverkauf  
hab ich ja nun wirklich  
keine Ahnung....



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg



**Max hat eine Idee !**



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

...er holt sich

**Unterstützung** an

**Bord!**



# Max rechnet und überlegt...



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

Und woher weiß ich jetzt was ich  
für mein Unternehmen bekomme?



# Der Betrieb wird bewertet:



- Bilanz+Gewinn-und-Verlustrechnung der letzten 3 Jahre
- Bereinigungen: z.B. kalk. Geschäftsführer-Gehalt
- Durchschn. oder Trend-Gewinn vor Steuern der letzten 3 Jahre \* Multiplikator

Nr.	Kostenart	2023					Basisjahr 2024					Status Quo laufendes Jahr vorläufig 12/2025				
		Basis	% zur Gesamt- leistung	Bereinigung	ber. Ergebnis	% zur Gesamt- leistung	Basis	% zur Gesamt- leistung	Bereinigung	ber. Ergebnis	% zur Gesamt- leistung	Basis	% zur Gesamt- leistung	Bereinigung	ber. Ergebnis	% zur Gesamt- leistung
		1	Gesamtleistung	1.056.833,35	100,00%	0,00	1.056.833,35	100,00%	1.039.201,73	100,00%	0,00	1.039.201,73	100,00%	1.313.475,05	100,00%	0,00
2	Wareneinsatz	598.771,25	56,66%	0,00	598.771,25	56,66%	595.469,79	57,30%	0,00	595.469,79	57,30%	764.546,31	58,21%	0,00	764.546,31	58,21%
3	Fremdleistungen	1.997,14	0,19%	0,00	1.997,14	0,19%	2.950,72	0,28%	0,00	2.950,72	0,28%	4.129,20	0,31%	0,00	4.129,20	0,31%
	<b>Rohertrag</b>	<b>456.064,96</b>	<b>43,15%</b>	<b>0,00</b>	<b>456.064,96</b>	<b>43,15%</b>	<b>440.781,22</b>	<b>42,42%</b>	<b>0,00</b>	<b>440.781,22</b>	<b>42,42%</b>	<b>544.799,54</b>	<b>41,48%</b>	<b>0,00</b>	<b>544.799,54</b>	<b>41,48%</b>
4	Personalkosten	105.185,75	9,95%	0,00	105.185,75	9,95%	121.239,95	11,67%	0,00	121.239,95	11,67%	126.019,56	9,59%	0,00	126.019,56	9,59%
5	Geschäftsführervergütung	239.370,00	22,65%	-83.370,00	156.000,00	14,76%	224.058,00	21,56%	-92.058,00	132.000,00	12,70%	231.370,30	17,62%	-83.370,30	148.000,00	11,27%
6	Raumkosten	21.529,74	2,04%	0,00	21.529,74	2,04%	20.060,34	1,93%	0,00	20.060,34	1,93%	21.462,43	1,63%	0,00	21.462,43	1,63%
7	Versicherungskosten	2.247,67	0,21%	0,00	2.247,67	0,21%	1.026,45	0,10%	0,00	1.026,45	0,10%	899,10	0,07%	0,00	899,10	0,07%
8	Beiträge u. Gebühren	917,16	0,09%	0,00	917,16	0,09%	1.101,02	0,11%	0,00	1.101,02	0,11%	857,50	0,07%	0,00	857,50	0,07%
9	Kfz-Kosten	8.948,56	0,85%	0,00	8.948,56	0,85%	10.333,68	0,99%	0,00	10.333,68	0,99%	10.120,01	0,77%	0,00	10.120,01	0,77%
10	Werbe-, Reise- u. Bewirt.-k.	3.083,09	0,29%	0,00	3.083,09	0,29%	2.088,76	0,20%	0,00	2.088,76	0,20%	1.999,14	0,15%	0,00	1.999,14	0,15%
11	Kosten der Warenabgabe	15.530,56	1,47%	0,00	15.530,56	1,47%	44,54	0,00%	0,00	44,54	0,00%	98,96	0,01%	0,00	98,96	0,01%
12	Reparatur u. Instandh.	81,64	0,01%	0,00	81,64	0,01%	837,00	0,08%	0,00	837,00	0,08%	127,94	0,01%	0,00	127,94	0,01%
13	Leasingkosten (ohne Kfz)	1.802,87	0,17%	0,00	1.802,87	0,17%	1.311,19	0,13%	0,00	1.311,19	0,13%	1.972,94	0,15%	0,00	1.972,94	0,15%
14	Betriebsbedarf	692,98	0,07%	0,00	692,98	0,07%	47,34	0,00%	0,00	47,34	0,00%	248,59	0,02%	0,00	248,59	0,02%
15	Werkzeuge u. Kleingeräte	55,57	0,01%	0,00	55,57	0,01%	118,99	0,01%	0,00	118,99	0,01%	269,52	0,02%	0,00	269,52	0,02%
16	Beratungskosten	15.011,55	1,42%	0,00	15.011,55	1,42%	9.499,60	0,91%	0,00	9.499,60	0,91%	15.409,16	1,17%	0,00	15.409,16	1,17%
17	Bürobedarf	2.367,07	0,22%	0,00	2.367,07	0,22%	2.378,32	0,23%	0,00	2.378,32	0,23%	3.644,52	0,28%	0,00	3.644,52	0,28%
18	Sonstige Kosten	1.027,55	0,10%	0,00	1.027,55	0,10%	1.026,73	0,10%	15.000,00	16.026,73	1,54%	1.084,75	0,08%	0,00	1.084,75	0,08%
19	Sonstige Erträge	-87,52	-0,01%	0,00	-87,52	-0,01%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
20	Forderungsverluste	217,57	0,02%	0,00	217,57	0,02%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
21	Kalkulatorische Kosten	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
22	Neutrales Ergebnis 23Zinsen	-19.881,03	-1,88%	0,00	-19.881,03	-1,88%	-202,66	-0,02%	0,00	-202,66	-0,02%	49,80	0,00%	0,00	49,80	0,00%
	kurzf. Verb.	9,28	0,00%	0,00	9,28	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
	24Zinsen langfr. Verb.	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
25	Abschreibungen	9.937,45	0,94%	0,00	9.937,45	0,94%	12.514,31	1,20%	0,00	12.514,31	1,20%	14.196,00	1,08%	0,00	14.196,00	1,08%
26	Sicherheitsabschlag	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
	<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>48.017,45</b>	<b>4,54%</b>	<b>83.370,00</b>	<b>131.387,45</b>	<b>12,43%</b>	<b>33.297,66</b>	<b>3,20%</b>	<b>77.058,00</b>	<b>110.355,66</b>	<b>10,62%</b>	<b>114.969,32</b>	<b>8,75%</b>	<b>83.370,30</b>	<b>198.339,62</b>	<b>15,10%</b>
27	Ertragsteuern	16.726,82	1,58%	0,00	16.726,82	1,58%	23.558,12	2,27%	0,00	23.558,12	2,27%	17.589,78	1,34%	0,00	17.589,78	1,34%
	<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>31.290,63</b>	<b>2,96%</b>	<b>83.370,00</b>	<b>114.660,63</b>	<b>10,85%</b>	<b>9.739,54</b>	<b>0,94%</b>	<b>77.058,00</b>	<b>86.797,54</b>	<b>8,35%</b>	<b>97.379,54</b>	<b>7,41%</b>	<b>83.370,30</b>	<b>180.749,84</b>	<b>13,76%</b>

# Der Betrieb wird bewertet: Multiplikatoren



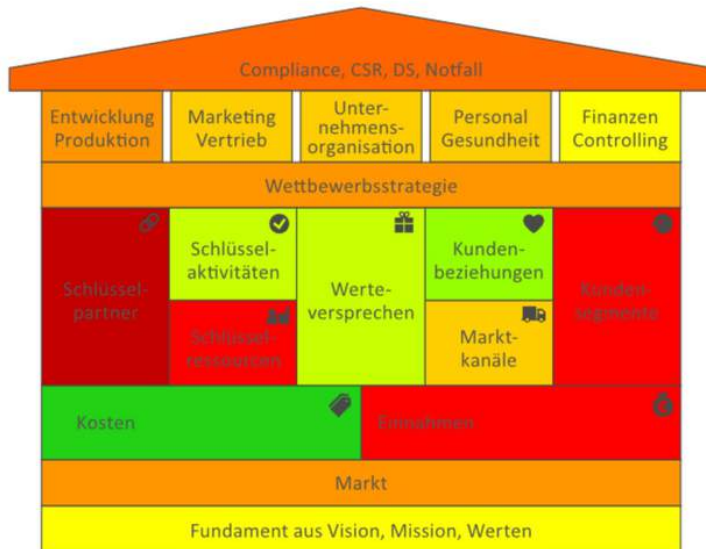
**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN

Mit uns auf Kurs zum Erfolg

BRANCHE	Micro-Cap (< 5 Mio. €)	
	VON	BIS
Maschinen- und Anlagenbau	4,0	4,9
Fahrzeugbau & Automotive	2,7	4,5
Elektrotechnik & Elektronik	4,2	6,0
Metallverarbeitung & Fertigungstechnik	3,4	4,2
Chemie, Kunststoffe & Verpackung	3,6	4,6
Medizintechnik & Life Sciences	5,9	7,5

# Analyse über die "Güte" des Unternehmens

## Alchimedus® STRATEGIE-HAUS



- Personal
  - Führung
  - Kunden
  - Lieferanten
  - Risiken
  - Etc.
- Maßnahmen
  - Umsetzung vor dem Verkauf
  - Umsetzung während des Verkaufs
  - Potential für Nachfolger

# Der Betrieb wird bewertet: Multiplikatoren



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

## **Niedriger Multiplikator:**

- Hohe Eigentümerabhängigkeit
- Hohe Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitern
- Umsatz hat hohen Projektanteil (im Gegensatz zu regelmäßigen Einnahmen aus Wartungsverträgen)
- Zielmärkte mit schlechten Zukunftsaussichten
- Hohe Abhängigkeit von einem Lieferanten oder einem Kunden...

# Der Betrieb wird bewertet:



Max erhält drei Bewertungen:

1. Substanzwert (Gutachten oder Käufer-Bewertung)
2. Ertragswert: Wie ist der zu erwartende Gewinn für die nächsten drei bis fünf Jahre?
3. Marktwert: wieviel Unternehmen werden in der Branche überhaupt angeboten und zu welchem Preis? Wie ist die Nachfrage?



# Max rechnet und überlegt ...

Und woher weiß ich jetzt was ich für mein Unternehmen bekomme bzw. bekomme ich den Kaufpreis auf einmal?





# Max rechnet und überlegt...

- Der tatsächliche Verkaufspreis

und die Konditionen hängt ab  
von:

- Tolles Marketing + Akquise:

- Verkaufsprospekt

- Memo

- Texte in Börsen

- Präsentation des Unternehmens in  
den Verkaufsgesprächen

- Rechtsform

Einzelunternehmen, GbR etc. nur  
Vermögensverkauf kein Anteilsverkauf → alle  
Verträge müssen übertragen werden



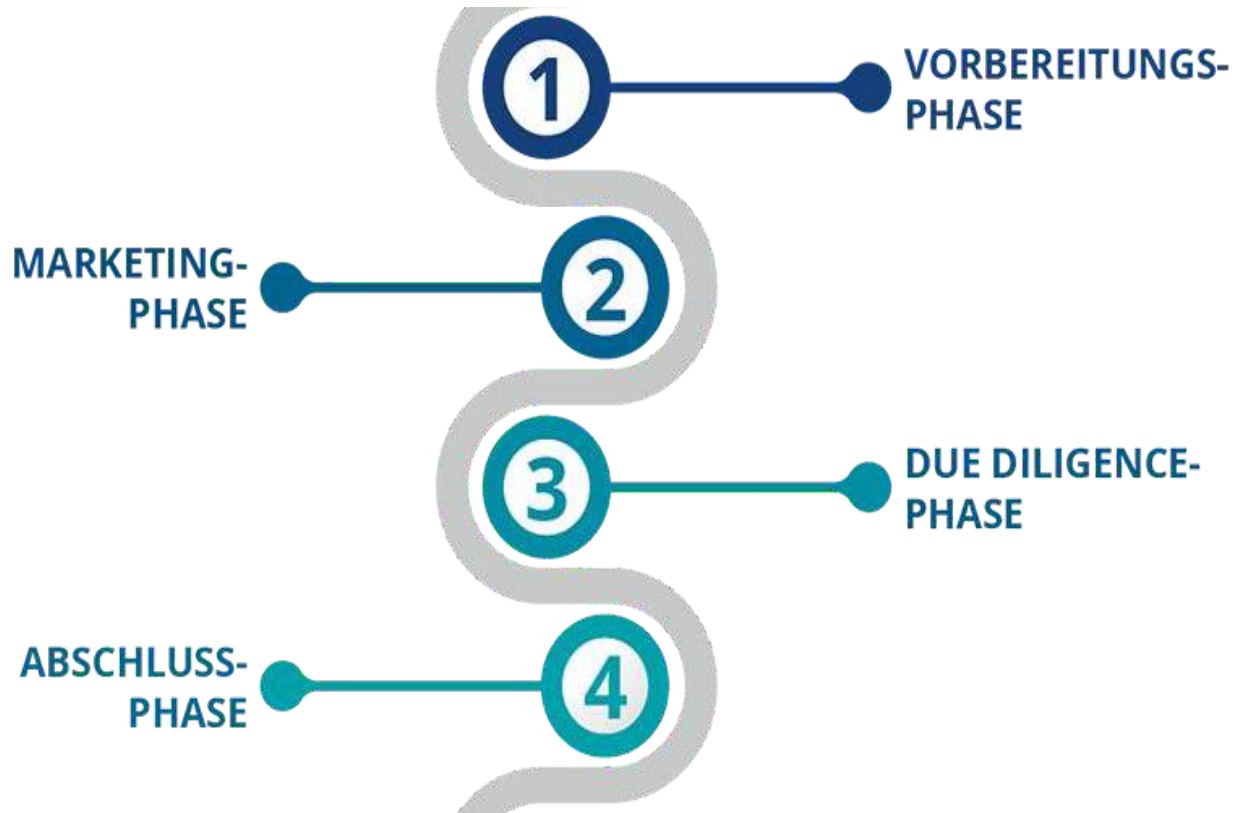
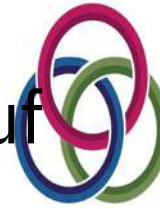


# Max fragt...

- Wie kann denn die Vergütung für mein Unternehmen überhaupt aussehen:
- Fixer Kaufpreis ggf. mit Verkäuferdarlehen
- „Earn-out“ – Umsatz- oder Gewinnbeteiligung 1-3 nach Verkauf
- Sukzessiver Übergang wenn gewisse Kriterien erfüllt sind
- Beratervertrag oder z.B. Vertriebsvertrag (Provision) für Verkäufer



# Ablauf Unternehmensverkauf



# Max genießt ...



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

**... sein neues  
Leben in vollen  
Zügen!**



# Moritz genießt ...



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN  
Mit uns auf Kurs zum Erfolg

- die Selbständigkeit
- die Möglichkeit sein  
Unternehmen nach seinen  
Vorstellungen zu entwickeln
- den unternehmerischen  
Erfolg!



# Max empfiehlt:



**NACHFOLGE  
LOTSEN**   
BAYERN

Mit uns auf Kurs zum Erfolg



[www.unternehmerlotsen.bayern](http://www.unternehmerlotsen.bayern)  
post@unternehmerlotsen.bayern