

# Vorbereitung Unternehmensnachfolge – Was macht ein attraktives Unternehmen aus?



# Vorstellung Ecovis

Persönlich gut beraten

## Beratungsunternehmen für den Mittelstand

### In Deutschland:

- Über **2.000** Beschäftigte
- in über **100** Büros



### Betreuung und Beratung von:

- Familienunternehmen
- inhabergeführten Betrieben
- Freiberufler
- Privatpersonen



### Weltweit

- mehr als **9.000** Beschäftigte
- in über **80** Ländern



Individuelle und kreative Lösungen  
mit Augenmaß für den Mittelstand



Versicherungs-  
beratung

Steuerberatung

Rechtsberatung

Wirtschafts-  
prüfung

IT-Beratung

Unternehmens-  
beratung



# Vorstellung Ecovis

Die Hanseatische Mittelstandsberatung



- **Geschäftsführende Gesellschafter:**  
Robert Kowalski, Matthias Laudahn, Ralf Peter Perschke und Thomas Born
- **Standorte:**  
Rostock, Lübeck, Hamburg, Bremen, Hannover, Berlin
- **Spezialisiert auf KMU**



# Vorstellung Ecovis

Die Hanseatische Mittelstandsberatung



## Team

- 4 Berater, 10 Businessanalysten, 1 Werkstudent und 2 Assistentinnen an den Standorten Rostock und Berlin



## Matthias Laudahn



### Beratungsschwerpunkte

- Unternehmensnachfolge (M&A)
- Unternehmensbewertung
- Finanzierung
- Vertriebsberatung

### Branchenfokus:

- Dienstleistung
- Erneuerbare Energien
- Maritime Wirtschaft
- Hotellerie- und Gastgewerbe
- Maritime Wirtschaft

**Geschäftsführender Gesellschafter,  
Unternehmensberater**

### Ausbildung

2020	Zertifizierter Berater für U-nachfolge (TU Dresden)
2015	Berater „Offensive Mittelstand“
1997 - 2002	Studium der Betriebswirtschaft an der FH Wismar Studienbegleitende Tätigkeit in der Marketing- sowie Coaching-/Trainerbranche

### Beruflicher Werdegang

seit 2015	Geschäftsführender Gesellschafter Ecovis HMB
2008 - 2015	Mitgründer HMB Hanseatische Mittelstandsberatung
2004 - 2008	Marketing-Berater, Kommunikations- und Managementtrainer für mittelständische Unternehmen
2002	Firmengründung „Laudahn Marketing“

# Vorstellung Ecovis

Die Hanseatische Mittelstandsberatung



Finanzierung / Fördermittel



Unternehmensnachfolge



Restrukturierung / Sanierung



Wirtschaftlichkeitsanalysen

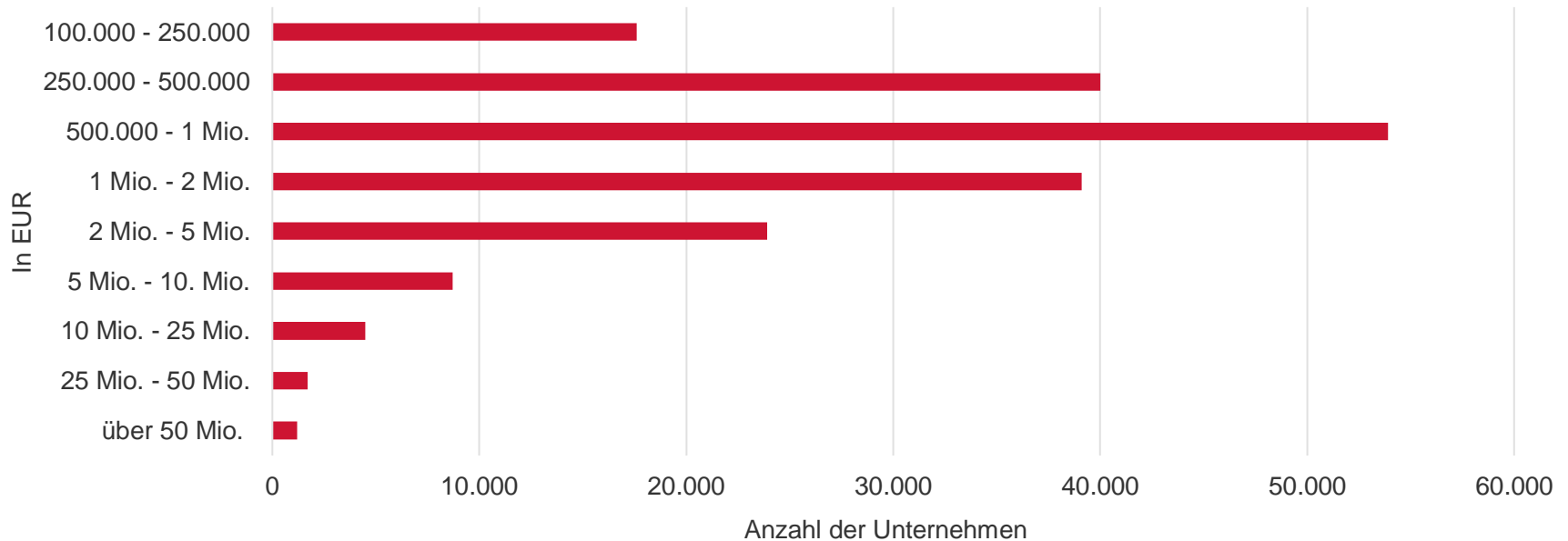


Organisationsberatung /  
Strategie / Digitalisierung



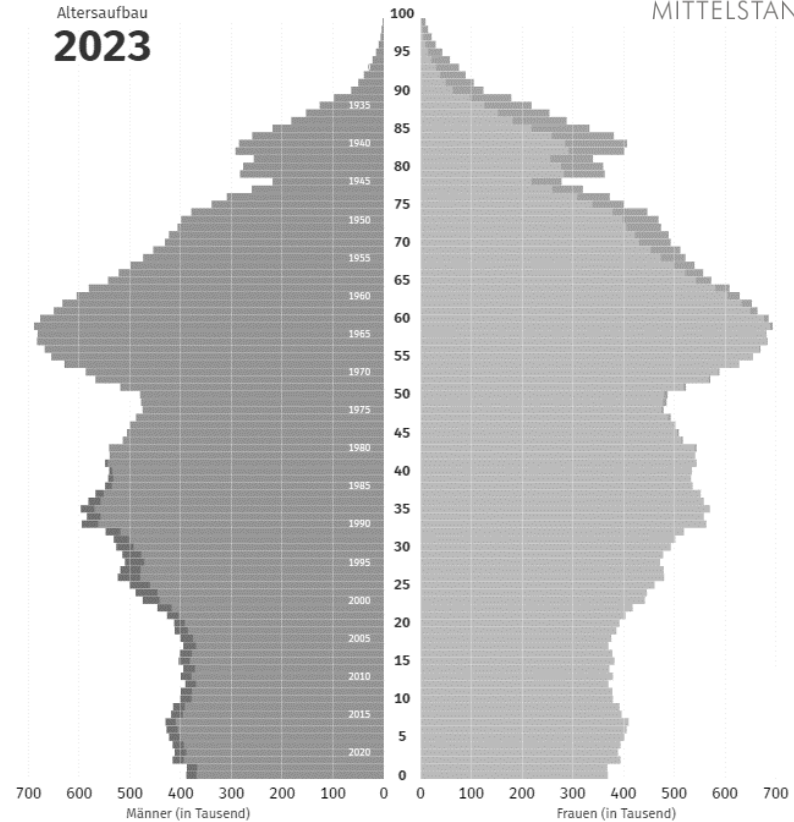
Existenzgründung

## Zur Übergabe anstehende Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen



Quelle: IfM Bonn 2021 (Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026)

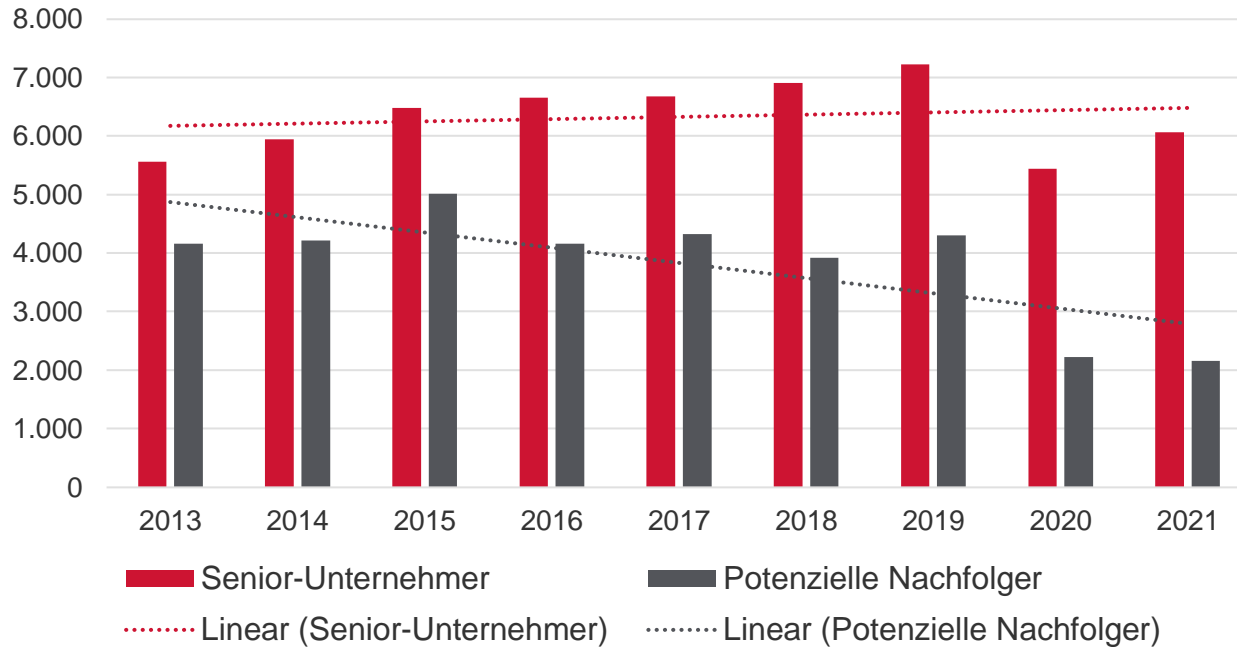
## Bevölkerungsvorausberechnung Deutschland



Quelle: Destatis, Wiesbaden 2023



## Senior-Unternehmer und potenzielle Nachfolge bis 2021



Rechtzeitige Suche /  
Vorbereitung steigert die  
**erfolgreiche**  
Unternehmensnachfolge

Quelle: DIHK, 2021

Möglichkeiten in der Unternehmensnachfolge sind vielen Unternehmern oftmals nicht bekannt.

## Familieninterne Unternehmensnachfolge

Erbe /  
Schenkung

Übertragung  
durch Gegen-  
leistung

## Familienexterne Unternehmensnachfolge

Unternehmensintern

Unternehmensextern

MBO

EBO

MBI

Verschmel-  
zung

Stiftung

## Möglichkeiten der Unternehmensnachfolge:

### Asset Deal

Kauf von Unternehmens**TEILEN**

#### Vielzahl von Einzelübertragungen

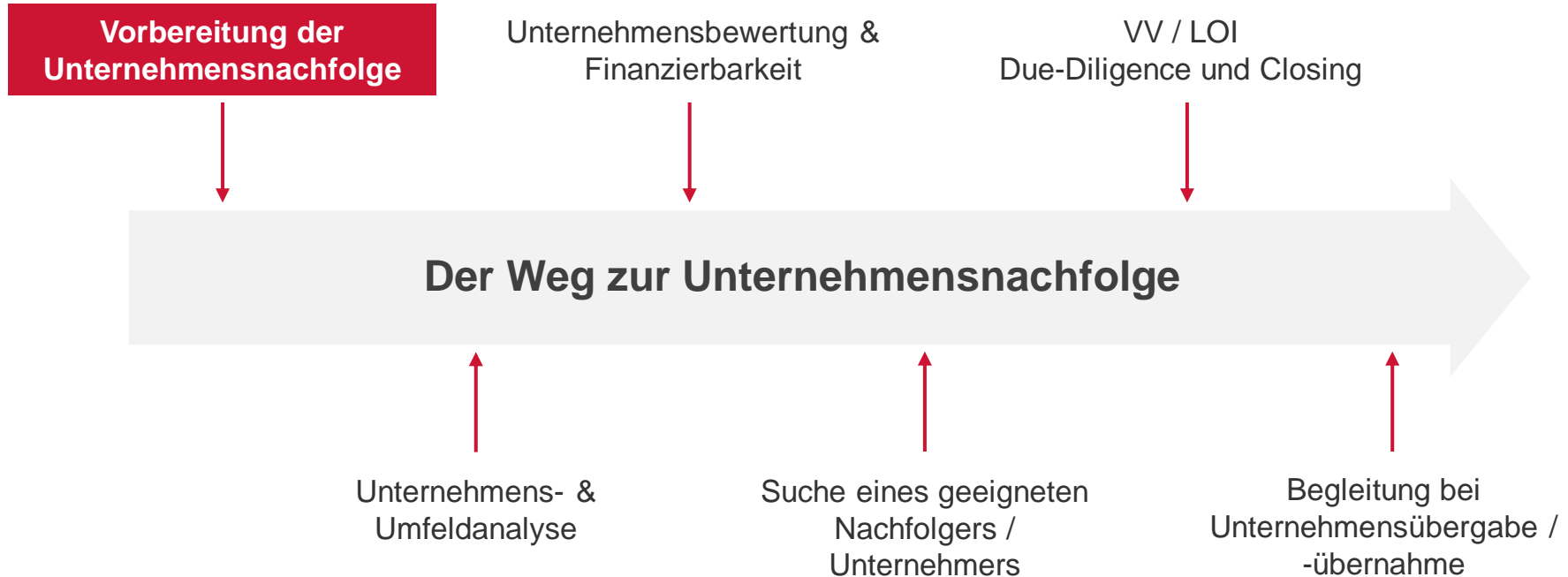
- Vielzahl von Einzelübertragungen, bspw. Anlagen & Maschinen, Warenlager, Fahrzeuge, Arbeitsverträge, Mietverträge
- höheres Abschreibungspotential für den Käufer

### Share Deal

Kauf von Unternehmens**ANTEILEN**

- Übertragung des Unternehmens in seiner Gesamtheit

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge



# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 1. Schritt: Vorbereitung der Unternehmensnachfolge



- Besprechung mit Gesellschaftern (Ziele, Wünsche, Vorstellungen)



- Definition der Zielrichtung, Workshops



- Vorstellungen aus Sicht des Unternehmensnachfolgers

### Praxisfall: Vertrieb von techn. Ausrüstungen

- **Umsatz:** ca. 2.800 TEUR
- **Rechtsform:** GmbH
- **Auftrag:** ganzheitliche Begleitung des Nachfolgeprozesses (Verkäufer-Seite)
- **Besonderheiten:**
  - 3 Gesellschafter mit einem Geschäftsführer
  - Unterschiedliche Zielvorstellungen

»»» Mediation erforderlich

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

Vorbereitung der  
Unternehmensnachfolge

Unternehmensbewertung &  
Finanzierbarkeit

VV / LOI  
Due-Diligence und Closing



**Der Weg zur Unternehmensnachfolge**

**Unternehmens- &  
Umfeldanalyse**

Suche eines geeigneten  
Nachfolgers /  
Unternehmers

Begleitung bei  
Unternehmensübergabe /  
-übernahme

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 2. Schritt: Unternehmens- und Umfeldanalyse



- Analyse des Unternehmens und des Umfeldes / Vendor Due Diligence
- Entwicklung mittelfristiger Zielsetzungen
- Steigerung des Verkaufserfolges

### Strategisches Leistungsprogramm

- Prüfung Rentabilität
- Anpassung SGF an Marktentwicklung

**Ziel:** Verbesserung Betriebsergebnis (BE)

### Management & Organisation

- Prüfung Aufgabenverteilung, Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung, -suche, -qualifizierung

**Ziel:** Verbesserung Mitarbeiterzufriedenheit, Leistungsfähigkeit, BE

### Finanzwirtschaftl. Entwicklung

- Überwachung Liquidität, Eigenkapitalausstattung
- Kontrolle Kennzahlen, Anlagen, **Finanzierungsstruktur**

**Ziel:** Verbesserung Rating, Liquidität, Bonitätsindex

### Marketing & Vertrieb

- Prüfung vorhandener Marketing- und Vertriebsplanung

**Ziel:** Verbesserung Marktpositionierung, BE

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 2. Schritt: Unternehmens- und Umfeldanalyse

### Praxisfall: Betriebseinrichtungen

- **Umsatz:** ca. 2.500 TEUR
- **Rechtsform:** GmbH
- **Auftrag:** ganzheitliche Begleitung des Nachfolgeprozesses (Verkäufer-Seite)
- **Besonderheiten:**
  - Abhängigkeit zum Hersteller
  - Auslaufende Vertragsbindung bzgl. Einkaufskonditionen



# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

Vorbereitung der  
Unternehmensnachfolge

**Unternehmensbewertung  
& Finanzierbarkeit**

VV / LOI  
Due-Diligence und Closing



**Der Weg zur Unternehmensnachfolge**

Unternehmens- &  
Umfeldanalyse

Suche eines geeigneten  
Nachfolgers /  
Unternehmers

Begleitung bei  
Unternehmensübergabe /  
-übernahme

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 3. Schritt: Unternehmensbewertung - Wertfindung

### Praxisfall: Unternehmen der Umweltbranche

Umsatz: 1,75 Mio. EUR



Käufer



Berater  
Bank



Verkäufer

Ein **objektiverer und finanzierbarer** Unternehmenswert  
ist notwendig.

Unterschiedliche  
Preisvorstellungen reduzieren  
den Kreis der potenziellen  
Interessenten und verringern  
die Erfolgsaussichten.

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 3. Schritt: Unternehmensbewertung - Wertfindung

### Verfahren zur Berechnung des Unternehmenswertes

Einzelbewertungsverfahren	Gesamtbewertungsverfahren	Mischwertverfahren
<b>Substanzwert</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ertragswert</b></li><li>• Discounted Cashflow</li></ul>	Mittelwert-Verfahren
<b>Liquidationswert</b>	Marktpreisorientierte Verfahren <ul style="list-style-type: none"><li>• Multiplikator-Verfahren</li></ul>	Stuttgarter-Verfahren
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Betrachtet jeweilige Vermögensgegenstände und summiert diese auf</li><li>▪ Keine zukunftsorientierte Betrachtung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ zukunftsorientiert</li><li>▪ Wertbestimmung durch finanzielle Überschüsse in der Zukunft</li><li>▪ Abzinsung des Barwertes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Zusammenspiel auf Einzelbewertungs- und Gesamtbewertungsverfahren</li><li>▪ Bildung des arithmetischen Mittels</li></ul>

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 3. Schritt: Unternehmensbewertung - Wertfindung

### Unternehmensbewertung nach dem Ertragswertverfahren

IDW S 1 i. d. F. 2008

	Detailplanungsphase			Ewige Rente
	PJ 1	PJ 2	PJ 3	TV
EBIT	381.968 EUR	397.690 EUR	408.580 EUR	400.080 EUR
Zu kapitalisierende Ergebnisse	177.092 EUR	196.774 EUR	209.379 EUR	214.201 EUR
Kapitalisierungszinssatz	7,34 %	7,31 %	7,29 %	7,28 %
<b>Marktwert des Eigenkapital</b>				<b>2.884.818 EUR</b>

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 3. Schritt: Finanzierbarkeit – Auslastung der Kapitaleinsatzgrenze

### Finanzierbarkeit des Unternehmens

Szenario	Kaufpreis inkl. Investitionen	Eigenkapital	Fremdkapital	Kapitaldienst	Auslastung im 1. Jahr
1	2.000 TEUR	400 TEUR	1.600 TEUR	205 TEUR	75 %
2	2.200 TEUR	440 TEUR	1.760 TEUR	225 TEUR	82 %
3	2.400 TEUR	480 TEUR	1.920 TEUR	246 TEUR	90 %
4	2.600 TEUR	520 TEUR	2.080 TEUR	266 TEUR	97 %
5	2.800 TEUR	560 TEUR	2.240 TEUR	287 TEUR	105 %



#### Annahmen:

Eigenkapitalquote: 20 %  
Laufzeit: 10 Jahre  
Zins: 4,75 %

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

Vorbereitung der  
Unternehmensnachfolge

Unternehmensbewertung &  
Finanzierbarkeit

VV / LOI  
Due-Diligence und Closing



**Der Weg zur Unternehmensnachfolge**

Unternehmens- &  
Umfeldanalyse

**Suche eines geeigneten  
Nachfolgers /  
Unternehmers**

Begleitung bei  
Unternehmensübergabe /  
-übernahme

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 4. Schritt: Suche eines geeigneten Nachfolgers



Erarbeitung eines Unternehmensprofils / Zusammenfassung aller verkaufsrelevanten Unternehmensdaten (Exposé)



Definition Eigenschaften / Anforderungen an den Nachfolger



Steuerung des Suchprozesses

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 4. Schritt: Suche eines geeigneten Nachfolgers

Familienumfeld /  
Unternehmensintern

Wirtschaftliches Umfeld  
*(Lieferanten/Partner/Kunden/Wettbewerber)*

Unternehmensbörsen / ECOVIS Netzwerk (Unternehmensbörse)  
*(Suche / Gesuche)*



Permanenter Informationsaustausch innerhalb der Familie kann gravierende Konflikte im Prozess der Unternehmensnachfolge verhindern.

### Praxisfall: Unternehmen der Metallverarbeitung

- **Rechtsform:** Einzelunternehmen
  - **Auftrag:** ganzheitliche Begleitung innerhalb des Prozesses der Unternehmensnachfolge  
**(Vorbereitung und Sensibilisierung, Unternehmensbewertung)**
  - **Besonderheiten:**
    - Begleitung eines externen Nachfolgers bis zur positiven Kreditentscheidung
    - Sohn entscheidet sich um und möchte das Unternehmen zukünftig weiterführen.
- Aus einer anfangs externen wird abschließend eine familieninterne Unternehmensnachfolge.

**Informationsaustausch und Diskussionen** aller Betroffenen innerhalb der Familie vor und während des Nachfolgeprozesses über sich ändernde Positionen ist erforderlich. Durch einen externen, moderierenden Berater können gravierende Konflikte vermieden werden.

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

Vorbereitung der  
Unternehmensnachfolge

Unternehmensbewertung &  
Finanzierbarkeit

**VV / LOI**  
**Due-Diligence und Closing**



**Der Weg zur Unternehmensnachfolge**

Unternehmens- &  
Umfeldanalyse

Suche eines geeigneten  
Nachfolgers /  
Unternehmers

Begleitung bei  
Unternehmensübergabe /  
-übernahme

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 5. Schritt: VV/LOI Due-Diligence und Closing



Beginn üblicherweise nach Schließung einer Vertraulichkeitserklärung  
und eines Letter of Intent (LOI)



Durchführung und Steuerung der Bewertung der Interessentenseite



Begleitung bei den Verhandlungen



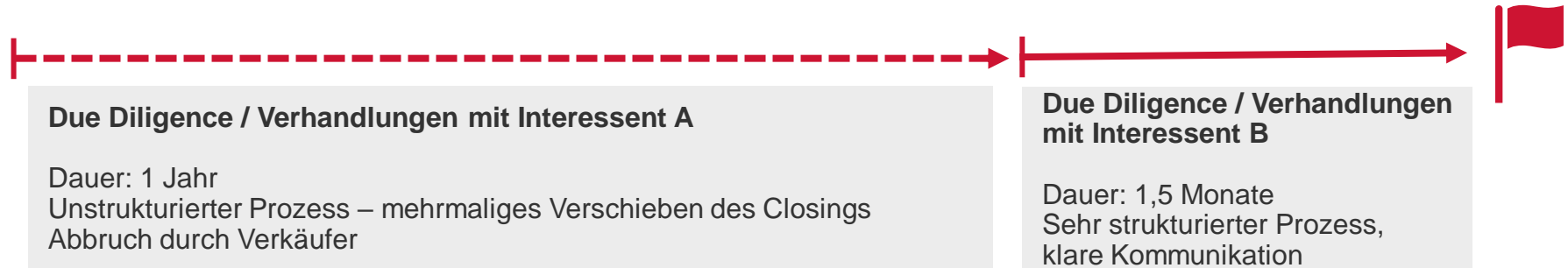
Finaler Übergabeprozess

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 5. Schritt: VV/LOI Due-Diligence und Closing

### Praxisfall: Ingenieurgesellschaft Tiefbau

- **Umsatz:** ca. 2.800 TEUR
- **Rechtsform:** GmbH
- **Auftrag:** Ganzheitliche Begleitung des Nachfolgeprozesses (Verkäufer-Seite)



# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

Vorbereitung der  
Unternehmensnachfolge

Unternehmensbewertung &  
Finanzierbarkeit

VV / LOI  
Due-Diligence und Closing



**Der Weg zur Unternehmensnachfolge**

Unternehmens- &  
Umfeldanalyse

Suche eines geeigneten  
Nachfolgers /  
Unternehmers

**Begleitung bei  
Unternehmensübergabe /  
-übernahme**

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

## 6. Schritt: Begleitung bei der Unternehmensübergabe / -übernahme



Einarbeitung Team



Coaching während der Übergabe- / Übernahmephase



Überwachung, Sparringspartner, laufendes Reporting

### Ein nachgelagertes Coaching auf Augenhöhe sichert ein reibungsloses Weiterführen des Unternehmens.

#### Praxisfall:

- **Umsatz:** ca. 3.600 TEUR
- **Branche:** Hotellerie & Gastronomie
- **Rechtsform:** GmbH
- **Auftrag:** ganzheitliche Begleitung innerhalb der familieninternen Unternehmensnachfolge  
**(Bankenreporting (Soll-Ist-Vergleich, Forecast, Coaching))**
- **Besonderheiten:** hoher Kapitaldienst

Innerhalb des Coaching konnte der Unternehmer seine **Managementfähigkeiten ausbauen** und Stakeholdern - vornehmlich der Hausbank - sicher gegenüber treten, so mit Sicherung des Vertrauens zwischen Hausbank und Unternehmer.

→ **Absicherung der Finanzierung** zukünftiger Investitionen

# Der Weg zur Unternehmensnachfolge

Vorbereitung der  
Unternehmensnachfolge

Unternehmensbewertung &  
Finanzierbarkeit

VV / LOI  
Due-Diligence und Closing



**Der Weg zur Unternehmensnachfolge**

Unternehmens- &  
Umfeldanalyse

Suche eines geeigneten  
Nachfolgers /  
Unternehmers

Begleitung bei  
Unternehmensübergabe /  
-übernahme



**Vielen Dank**  
für Ihre Aufmerksamkeit!



**Matthias Laudahn**  
Unternehmensberater  
Dipl.-Kfm.(FH)

**Tel. Direkt:** +49 381-128 740 10  
**E-Mail:** Matthias.Laudahn@ecovis.com

Besuchen Sie uns gerne auf unserer [Webseite](#) oder auf unseren Social Media Accounts:

