



Berliner  
Volksbank

# Ready for exit?

---

**So machen Sie Ihr Unternehmen fit für  
Übergabe oder Verkauf**

Online-Seminar | 07. Juli 2026

## Die Spezialisten Unternehmensnachfolge in der Firmenkundenberatung



**Wolfgang Köppe**

Spezialist  
Nachfolgeberatung

[LinkedIn](#)



**Daniela Delert**

Spezialistin  
Nachfolgeberatung

[LinkedIn](#)



**Céline Nickol**

Spezialistin  
Nachfolgeberatung

[LinkedIn](#)



**Ulrike Lichtnow**

Spezialistin  
Nachfolgeberatung

[LinkedIn](#)



**Sandra-Katharina  
Bröcker**

Vertriebsassistentin



**Sascha Schoenheit**

Beratungcenter  
Leiter

[LinkedIn](#)

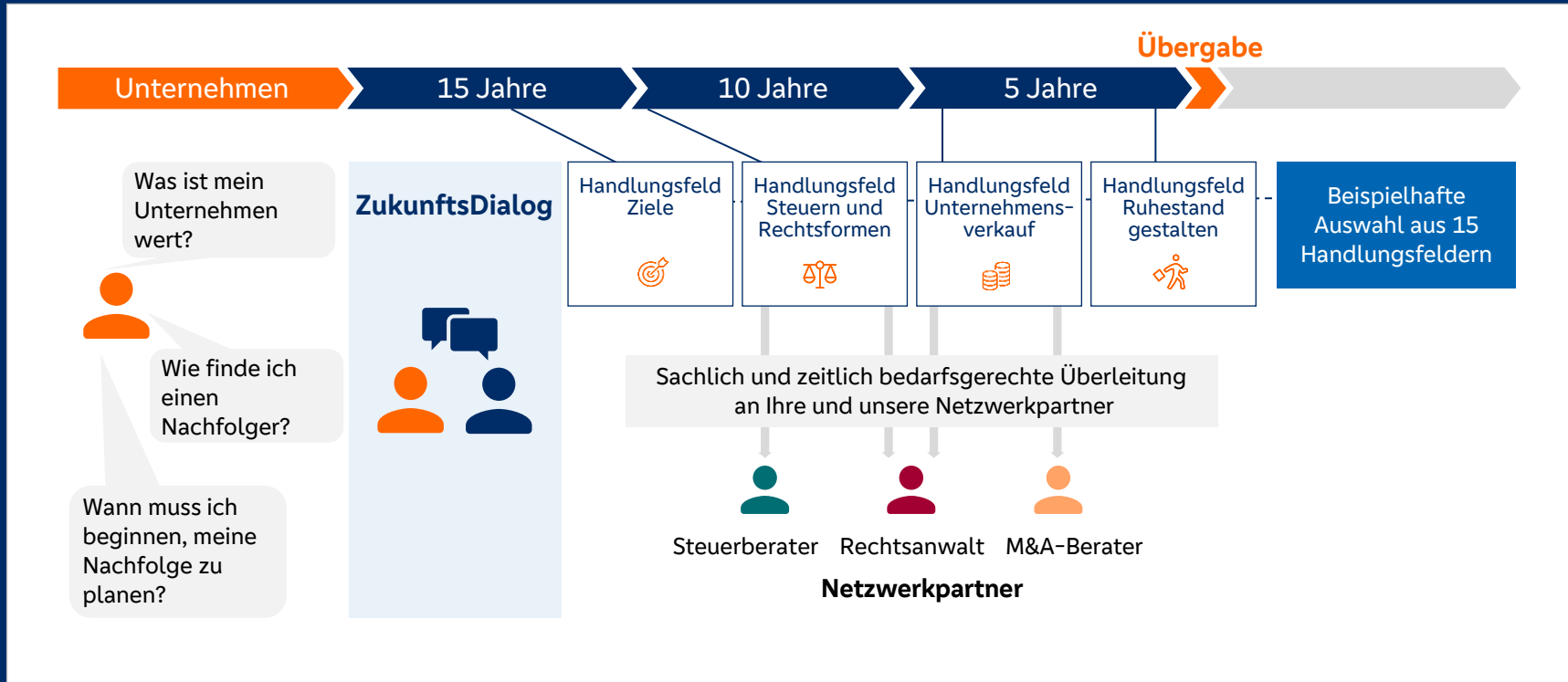


[nachfolge@berliner-volksbank.de](mailto:nachfolge@berliner-volksbank.de)

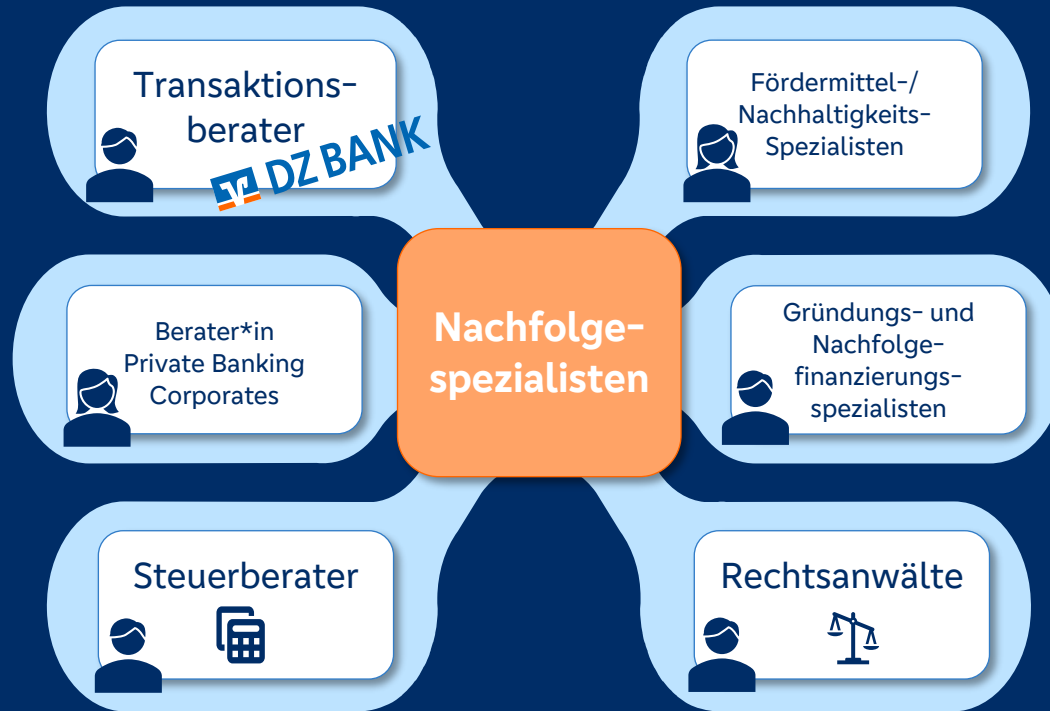


030 3063-9393

# Beispielhafter Verlauf einer Nachfolgeberatung



# Hinter jeder guten Nachfolge steht ein **starkes Netzwerk.**



## Referenten



**Sascha Schoenheit**

Beratungcenter Leiter

Telefon: 030 3063-1570  
Mobil: 151 55632480

[sascha.schoenheit@berliner-volksbank.de](mailto:sascha.schoenheit@berliner-volksbank.de)

[LinkedIn](#)



**Thomas Gabbert | DZ BANK**

Leitung Corporate Finance  
VR NachfolgeBeratung



**Wolfgang Köppe**

Spezialist  
Nachfolgeberatung

Telefon: 030 3063-9393  
Mobil: 0175 931 98 48

[wolfgang.koeppe@berliner-volksbank.de](mailto:wolfgang.koeppe@berliner-volksbank.de)

[LinkedIn](#)



**Ulrike Lichtnow**

Spezialistin  
Nachfolgeberatung

Telefon: 030 3063-9396  
Mobil: 0151 14 34 30 42

[ulrike.lichtnow@berliner-volksbank.de](mailto:ulrike.lichtnow@berliner-volksbank.de)

[LinkedIn](#)

# Agenda

1. Einordnung: Nachfolge in Deutschland
2. Die zentrale Frage: Ist Ihr Unternehmen übergabefähig?
3. Wie Übernehmer wirklich denken
4. Was den Unternehmenswert steigert – und mindert
5. Exit Readiness: Wie vorbereitet ist Ihr Unternehmen?
6. Die Übergabephase verstehen
7. Fragen & Austausch

## Die Nachfolge in Deutschland Ein Blick auf die Fakten – und das ungenutzte Potenzial

### 25 % legen ihr Unternehmen still

jährlich rund 114.000 bis Ende des Jahres 2029.

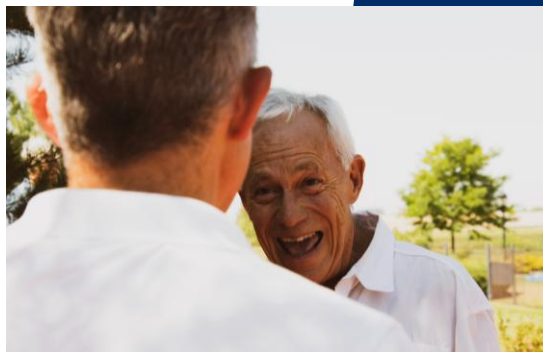
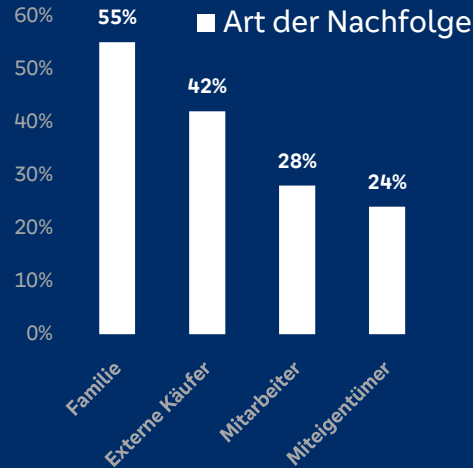
### Kaufpreiserwartung liegt bei 1,2-fachen des Jahresumsatzes

Wert der Abgebenden (Median: 0,6).

### 32% streben eine Nachfolge an

rund 109.000 Nachfolgewünsche bis Ende 2029

### Durchschnittsalter der Abgebenden über 54 Jahre



## Ist Nachfolge heute anspruchsvoller geworden?



### Früher

mehr Nachfolgen in der Familie

weniger Wettbewerb um Nachfolger

geringere Transparenz- und Prüfungsanforderungen

„Handschlagmentalität“



### Heute:

Nachfolger prüfen genauer, sowohl in als auch außerhalb der Familie

weniger Menschen wollen unternehmerisches Risiko tragen

Banken prüfen selektiver

mehr Unternehmen suchen Nachfolger

Die Frage, die niemand gerne hört:

**Würde heute jemand Ihr Unternehmen  
übernehmen wollen?**

**Nicht kaufen. Sondern wirklich übernehmen.**

## Vergleichbare Zahlen – aber völlig unterschiedliche Nachfolgefähigkeit

*Wer wird leichter einen Nachfolger finden?*



### **Andreas:**

25 Mitarbeitende

7 Mio. Umsatz

30 Jahre aufgebaut

Familienunternehmen



### **Bernd:**

27 Mitarbeitende

8 Mio. Umsatz

27 Jahre aufgebaut

Unternehmer

# Stellen Sie sich vor, Sie wären Übernehmer.

**Würden Sie heute in Ihr eigenes Unternehmen investieren?**

Wie stabil und planbar sind die **Ergebnisse**?

Welche **Risiken** übernehme ich?

Welche **Zukunft** kaufe ich?

## Welches Unternehmen würden Sie übernehmen?



### Andreas

- Transparente Kennzahlen
- Klare Verantwortlichkeiten
- Skalierbare Prozesse
- Diversifizierte Kundenbasis



### Bernd

- Wissen konzentriert auf Inhaber
- Hohe Kundenabhängigkeit
- Fehlende Nachfolgeplanung
- Kaum dokumentierte Prozesse

Nicht die Größe entscheidet. Sondern die Übergabefähigkeit.

# So denkt ein Unternehmer

## Übernehmer bewerten nicht Vergangenheit – sondern Zukunftsfähigkeit

### Zukunft



Ist dieses Unternehmen auch in fünf Jahren noch erfolgreich?

Werttreiber:

Strategie

Wachstum

Marktposition

### Zahlen



Kann ich den Zahlen vertrauen?

Werttreiber:

Reporting

Transparenz

Planung

### Organisation



Hat das Unternehmen eine funktionierende Struktur?

Werttreiber:

Organisationsstruktur

Kapitalstruktur

Kundenstruktur

### Kunden



Wie stabil sind die Umsätze und Erträge?

Werttreiber:

Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells

### Unternehmerabhängigkeit



Kaufe ich ein Unternehmen oder den Unternehmer?

Werttreiber:

Abhängigkeit vom Unternehmer ist ein „Dealkiller“

# Was Übernehmern nicht gefällt

Übernehmer wollen Sicherheit, Transparenz und Skalierbarkeit.



fehlende Transparenz



Abhängigkeiten



schwache Organisation



fehlende Zukunftsstrategie

## Der **Exit-Readiness-Check**



**Organisation**

Was passiert, wenn Sie zwei Monate nicht im Unternehmen sind?



**Strategie**

Kann auch ein Dritter Ihre Zukunftsstrategie erklären?



**Zahlen**

Sind ihre Zahlen prüfungs- und finanzierungsfähig?



**Kundenstruktur**

Sind Sie abhängig von einzelnen Kunden?



**Nachfolgefähigkeit**

Gibt es jemanden, der morgen Ihre Rolle übernehmen könnte?

Wieviele der fünf Fragen sind für Sie  
schon **geklärt**?

# Und wenn es dann ernst wird: Die Übergabephase

## Erwartungen, Rollen und Spannungsfelder in der Übergabephase

Perspektive	Zentrale Erwartungen	Typische Risiken
Abgebende	Hoher Kaufpreis, schneller Ausstieg, geringe Bindung	Kontrollverlust, emotionale Abgrenzung, Motivationseinbruch
Übernehmende (extern)	Wachstum, niedriges Risiko, schnelle Integration	Widerstand gegen Veränderungen, Informationsasymmetrien
Übernehmende (intern)	Kontinuität, Wissenserhalt, Stabilität	Unklare Rollen, familiäre Konflikte, fehlende Autorität

**Ready for Exit bedeutet nicht, übergeben zu müssen.**

**Ready for Exit bedeutet,  
ein Unternehmen aufzubauen,  
das auch ohne Sie erfolgreich ist.**

# Zeit für Ihre Fragen



Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen

Nutzen Sie die **F&A-Funktion**, um jetzt Ihre Fragen zu stellen. Oder senden Sie uns im Nachgang eine E-Mail.



[nachfolge@berliner-volksbank.de](mailto:nachfolge@berliner-volksbank.de)

**Wir wünschen Ihnen den Mut zu beginnen, die  
Ausdauer dranzubleiben und den Erfolg, den Sie sich  
wünschen.**

**Alles Gute für Ihre Unternehmensnachfolge.**



# Würde heute jemand Ihr **Unternehmen** übernehmen wollen?



Falls Sie diese Frage nicht sicher beantworten können, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, sich damit zu beschäftigen.



[nachfolge@berliner-volksbank.de](mailto:nachfolge@berliner-volksbank.de)

## Wir prüfen Ihre Möglichkeiten.

## Disclaimer

**Die in diesem Webinar bereitgestellten Informationen dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken und stellen keine individuelle rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Beratung dar.**

**Trotz sorgfältiger inhaltlicher Aufbereitung kann keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte übernommen werden. Die dargestellten Beispiele und Empfehlungen sind allgemeiner Natur und ersetzen keine auf den Einzelfall zugeschnittene Beratung.**

**Insbesondere im Bereich der Unternehmensnachfolge können individuelle Gegebenheiten zu abweichenden Bewertungen und Entscheidungen führen. Eine Haftung für etwaige Schäden, die direkt oder indirekt aus der Nutzung der im Webinar vermittelten Inhalte entstehen, ist ausgeschlossen, soweit gesetzlich zulässig.**

**Wir empfehlen, bei konkreten Fragestellungen qualifizierte Fachberater (z. B. Steuerberater, Rechtsanwälte oder Unternehmensberater) hinzuzuziehen.**