



FÜR GESELLSCHAFTER UND UNTERNEHMENSINHABER

KLARHEIT. STABILITÄT. WACHSTUM.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE VORBEREITEN

IHR LEBENSWERK ERFOLGREICH UND ZUKUNFTSSTARK ÜBERGEBEN.



JETZT HANDELN:

**SICHERN SIE IHR LEBENSWERK – GESTALTEN SIE
IHRE NACHFOLGE GEZIELT UND RECHTZEITIG**

WARUM DIE VORBEREITUNG DER UNTERNEHMENS-NACHFOLGE DEN ERFOLG SICHERT

Im Mittelstand laufen mehrere Entwicklungen gleichzeitig zusammen: demografischer Wandel, Konsolidierung in vielen Märkten, steigende Anforderungen an Compliance und Reporting, hoher Investitionsdruck (Digitalisierung, Energie, Automatisierung) und ein deutlich härterer Banken- und Investorenblick auf Risiken. Nachfolge ist heute ein Transformationsprojekt: Strategie, Finanzen, Organisation, Menschen und Kommunikation müssen zusammen gedacht werden - bevor der Prozess startet.

WAS DAS KONKRET BEDEUTET

- Käufer und Nachfolger bewerten Unternehmen rationaler als früher: Prozessfähigkeit, zweiter Führungskreis, Planungsqualität.
- Inhaberabhängigkeit wird zum Wertekiller: Wissen, Kundenbeziehungen und Entscheidungen müssen im System stecken.
- Transaktionsprozesse werden professioneller: Vendor Due Diligence, Datenräume, Haftungslogiken, Earn-Out-Strukturen.
- Zeit spielt gegen Sie: je näher der Übergabezeitpunkt, desto weniger Optionen und desto stärker der Verhandlungsdruck.

3 FAKTOREN BEEINFLUSSEN DIE NACHFOLGEREGELUNG IM MITTELSTAND

DER ENGPASS IST NICHT KAPITAL – DER ENGPASS IST VERLÄSSLICHKEIT.

Viele Unternehmen sind grundsätzlich attraktiv. Aber attraktiv heißt nicht automatisch übergabefähig. Entscheidend ist, ob ein Dritter das Unternehmen ohne den Inhaber stabil führen kann.

WERT ENTSTEHT NICHT AUS VERGANGENHEIT – SONDERN AUS ZUKUNFTSFÄHIGKEIT.

Historie, Name und Tradition sind wichtig – aber Käufer bezahlen dafür nur begrenzt. Klare Kunden- und Leistungsstruktur und damit Planbarkeit von Ertrag und Cashflow, Skalierbarkeit, robuste Prozesse, geringe Personenabhängigkeit und transparente Zahlen sind dabei ausschlaggebend.

DER PREIS WIRD HEUTE STÄRKER ÜBER RISIKEN DEFINIERT ALS ÜBER POTENZIALE.

In der Realität gilt: Risiken sind Preisabschläge.

WAS DAS FÜR SIE BEDEUTET

Die meisten Nachfolgen scheitern nicht am Markt, sondern an zu später Vorbereitung, unklaren Rollen, falschen Preisvorstellungen, fehlender Prozessführung oder an falscher Kommunikation. Dieses Whitepaper zeigt Ihnen die typischen Fallstricke - und wie Sie diese systematisch vermeiden.

WAS SIE ALS UNTERNEHMER IM NACHFOLGEPROZESS BESCHÄFTIGT

Sie tragen Verantwortung für Mitarbeiter, Kunden, Familie und Vermögen - und sollen gleichzeitig im Tagesgeschäft liefern. Genau deshalb wird die Nachfolgefrage oft verdrängt, bis ein Trigger kommt: Gesundheit, Marktdruck, Konflikte, Bankgespräche oder ein attraktives Kaufangebot.

TYPISCHE INNERE KONFLIKTE

- „Ich will es richtig machen und die Kontrolle behalten - aber ich habe keine Zeit für einen zweiten Vollzeitjob.“
- „In der Familie ist nichts klar - und jeder vermeidet das Gespräch.“
- „Wer bin ich nach Übergabe?“ Identität gekoppelt an Status, Sinn, Struktur – blockiert den Prozess unbewusst.
- „Ich möchte loslassen - habe aber keine Idee was Danach kommt.“

OPERATIVE RISIKEN AUS DER PRAXIS

- Fehlende oder zu späte Nachfolgerqualifizierung / Management Buy-In ohne echte Führungsfähigkeit.
- Überschätzte Kaufpreisvorstellungen, weil „Wert“ und „Preis“ verwechselt werden.
- Altlasten in Verträgen, Pensionszusagen, Haftungsfragen, die in der Due Diligence eskalieren.
- Unsaubere Zahlen, fehlende Planung, fehlende KPIs - das reduziert Vertrauen und drückt den Multiple.
- Kommunikationsfehler: Unruhe im Team, Kundenverlust, Gerüchte - weil Timing und Botschaften fehlen.
- Zeit als Faktor: Frühe Initiierung sichert Verhandlungssouveränität.

KURZ GESAGT

Sie brauchen keine zusätzliche Theorie. Sie brauchen klare Struktur, Tempo und einen neutralen Blick von außen, damit Sie Entscheidungen treffen können, bevor der Prozess Sie zwingt.

- Schaffen Sie Klarheit, welche Nachfolgeoption für Sie realistisch und strategisch sinnvoll ist.
- Einen belastbaren Fahrplan (Zeit, Rollen, Meilensteine) statt Bauchgefühl.
- Höhere Transaktionssicherheit: weniger Überraschungen in Due Diligence und Vertragswesen.
- Mehr Verhandlungsmacht durch klare Vorbereitung, Story und Kennzahlen.

STIMMEN AUS DER PRAXIS

3 PRAXISBEISPIELE, MIT PROFESSIONELLER NACHFOLGEBEGLEITUNG

”

Wir hatten eine klare Nachfolgeidee - aber keinen konkreten Umsetzungsplan. Durch die strukturierte Vorbereitung waren Rollen, Zeitplan und Kennzahlen und künftiges Geschäftsmodell in 6 Wochen sauber aufgesetzt. Das hat Diskussionen in der Familie deutlich entschärft und die Bank überzeugt die Transformation zu begleiten.

Inhaber, Maschinenbau, ca. 280 Mitarbeitende

In der Due Diligence kamen keine unangenehmen Überraschungen. Vendor-DD, Datenraum und Story waren professionell vorbereitet. Das hat uns Verhandlungsmacht gegeben und den Prozess beschleunigt.

CFO, produzierendes Unternehmen, ca. 600 Mitarbeitende

Der grösste Hebel war die Inhaberabhängigkeit: wir haben gezielt eine zweite Führungsebene aufgebaut und Entscheidungen operationalisiert. Damit wurde das Unternehmen erst verkäufsfähig.

*Beirat / Gesellschafter, Familienunternehmen,
> 40 Mio. EUR Umsatz, Sanitärbranche*

“

Hinweis: Referenzen anonymisiert; Details auf Anfrage.

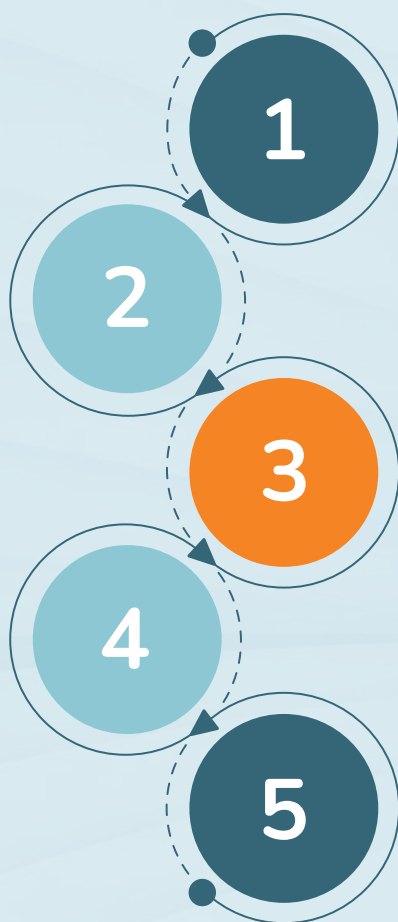
ZIELE UND LÖSUNG

SO FÜHRT CLAUDIA HOFFMANN SIE DURCH DEN PROZESS

IHRE ZIELE

- Transaktionssicherheit: klare Phasen, Verantwortlichkeiten und Meilensteine.
- Wertsicherung und Wertsteigerung: Risiken vorab bereinigen, Potenziale sichtbar machen.
- Emotionale Neutralität und klare Kommunikation in Familie, Management und Belegschaft.

DER ANSATZ IM 5 PHASEN MODEL



Vorbereitung & Zielbild

Nachfolgeoptionen, Ziele, Timing, persönliche Perspektive für „Danach“

360-Grad Nachfolge-Check

Geschäftsmodell, Organisation, Zahlen, Risiken, Inhaberabhängigkeit, Stakeholder

Wertermittlung & Wertsteigerung

Bewertungsverfahren, Bilanzbereinigung, KPI-System, Management-Setup, Dokumentation, Roadmap

Transaktions- bzw. Übergabeprozess

Exposé / Story, Interessentenansprache, NDA, Due Diligence, LOI, Vertrag, Closing

Übergabe & Stabilisierung

Kommunikation, Rollen in der Übergangsphase, Post-Merger / Integration, Governance

ERFOLGSSICHERUNG DURCH GUTE VORBEREITUNG:

- Sie behalten Kontrolle über Tempo und Optionen
- Sie reduzieren Haftungs- und Abbruchrisiken
- Sie erhöhen die Attraktivität für Nachfolger und Käufer
- Sie entlasten sich operativ durch klare Projektsteuerung

ÜBER UNS

MITTELSTAND IM FOKUS – DYNAMIK MIT WEITBLICK



CLAUDIA HOFFMANN-HIESTERMANN
CEO & TRANSFORMATIONSPARTNERIN FÜR
PERFORMANCE UND WACHSTUM

Claudia Hoffmann-Hiestermann begleitet seit vielen Jahren mittelständische Unternehmen in komplexen Situationen - von Transformation und Ergebnisverbesserung bis zur strategischen Neuausrichtung. Ihr Schwerpunkt: Klarheit schaffen, Entscheidungen beschleunigen und Umsetzung sicherstellen.

WAS ZEICHNET UNS AUS:

- Neutraler Blick von außen - ohne interne Politik.
- Klare Sprache und belastbare Struktur für Entscheidungen.
- Empathie in schwierigen Familien- und Stakeholder-Konstellationen.
- Hands-on Umsetzung: Roadmap ist nur so gut wie die Realisierung.

ARBEITSPRINZIP:

Klarheit - Umsetzung - Erfolg.

TYPISCHE EINSATZFELDER

- Begleitete Unternehmensnachfolge (intern / extern / Mischformen).
- Wertsicherungs- und Wertsteigerungsprogramme vor Verkauf oder Übergabe.
- Aufbau von Führungs- und Steuerungsstrukturen (zweite Ebene, KPIs, PMO).
- Moderation von Familien- und Gesellschafterprozessen.

”

Unternehmensnachfolge ist ein Neuanfang und eine Chance, um den Unternehmensfortbestand zu bewahren, Geschäftsmodelle weiter auszubauen und erfolgreich an die nächste Generation zu übergeben.

“

STARTEN SIE JETZT – MIT DEM NACHFOLGE-KOMPASS

Eine Nachfolgeplanung, die nebenbei betrieben wird, birgt erhebliche strategische Risiken für die langfristige Stabilität und Wertsteigerung des Unternehmens. In einem kurzen Gespräch klären wir, wo Sie stehen - und welche nächsten Schritte sinnvoll sind.

Nachfolge-Potentialgespräch (15 Minuten, telefonisch oder per Videocall)

IHR NUTZEN:

- Eine erste Einordnung Ihrer Situation (intern / extern / Mischform).
- Transparenz über Chancen & Risiken, die Sie vor dem Start des Prozesses adressieren sollten.
- Empfehlung für einen realistischen Fahrplan (nächste 30-90 Tage).

WENN ES PASST: DER NÄCHSTE SCHRITT

DER 360°-KOMPASS

als strukturierter Einstieg in die professionelle Vorbereitung.



TERMIN SICHERN

www.eco-profit.gmbh/potentialgespräch

ECO PROFIT COACHING GMBH

UNTERNEHMENSANGABEN

ECO PROFIT COACHING GMBH

Zum Thing 2

58802 Balve

Telefon: +49 (0) 174 2770022

E-Mail: info@eco-profit.gmbh

Web: www.eco-profit.gmbh

Scannen Sie den QR-Code
oder nutzen Sie den Link:



Terminlink: www.eco-profit.gmbh/potentialgespräch

Hinweis: Dieses Whitepaper ersetzt keine rechtliche oder steuerliche Beratung.
Es dient der Orientierung und Strukturierung der nächsten Schritte.



ECO PROFIT COACHING GMBH