So geht NACHFOLGE

Der Newsletter des KompetenzCenter Nachfolge

Ausgabe 02 | 2025

Weichen stellen

Es sieht ganz danach aus, als stünden wir an der Schwelle zu einer neuen Weltwirtschaftsordnung. Für Unternehmer heißt das, sich gegebenenfalls auf ganz neue Wertschöpfungsketten, neue Märkte und Partner einzustellen. Mancher Unternehmer wird diese Zeit nutzen, sein Haus an einen Nachfolger zu übergeben, der diese Aufbauarbeit nach eigenen Vorstellungen umsetzen will. Andere werden einen starken Finanzpartner hinzuziehen, damit die notwendigen Investitionen gestemmt werden können. Beides hilft, die Zukunft zu sichern.

Wir unterstützen Sie dabei gern.

Ihr KCN — sogehtnachfolge.de

Nachfolge per Verkauf

Mit dem Verkauf der Mehrheitsanteile an der Medizintechnik Rostock GmbH (MTR) an SHS Capital wurde eine erfolgreiche Nachfolgelösung für den Gründer und Geschäftsführer Matthias Liewehr und den langjährigen Geschäftsführer Andreas Markschies gefunden. Beide Geschäftsführer werden sich im Rahmen der Transaktion an der Erwerbsgesellschaft rückbeteiligen. Herr Markschies bleibt Geschäftsführer, Herr Liewehr begleitet MTR als Berater weiter aktiv. Beraten wurde der neunmonatige Verkaufsprozess durch die DZ BANK Corporate Finance, die damit ihren zwölften MedTech-Deal seit 2019 abgeschlossen hat. Der Erstkontakt zu den Unternehmern war durch die Berliner Volksbank eG hergestellt worden.

alfa27l – stock.adobe.com

NACHFOLGE

Nachfolge per Plattform

Einen Nachfolger über eine Internet-Plattform zu finden – funktioniert das? Ein Überblick über das aktuelle Angebot.

Es gibt sie schon lange: Unternehmensbörsen im Internet, die insbesondere bei der Nachfolge beide Seiten zusammenbringen wollen. Abgabewillige Unternehmer können die wichtigsten Angaben zu ihrer Firma (Standort, Branche, Größe und Preisvorstellung) anonymisiert veröffentlichen und so vielleicht von kaufwilligen anderen Unternehmen oder Unternehmern in spe gefunden werden. Letztere wiederum können selbst inserieren, bei welcher Art von Unternehmen sie gern die Nachfolge antreten würden.

Zwei Anbieter dominieren den Markt: die Deutsche Unternehmerbörse, die mit dem „Handelsblatt“ verbunden ist, und Nexxt Change – eine Kooperation der KfW mit dem Bundeswirtschaftsministerium, den IHKs, den Genossenschaftsbanken und dem Sparkassensektor. Nexxt verzeichnet aktuell knapp 1.500 Übernahme- oder Nachfolge-Suchende und mehr als viermal so viele Nachfolgeangebote. Mindestens die Hälfte der über 6.000 übergabewilligen Unternehmen erwirtschaftet weniger als 500.000 Euro Jahresumsatz. Gerade einmal knapp 500 Unternehmen erzielen einen Umsatz von mehr als 2,5 Millionen Euro.

Etwas größer sind die Unternehmen bei der Deutschen Unternehmerbörse (DUB). Bei aktuell etwa 3.800 Inseraten suchen mehr als 700 Unternehmen mit über 2,5 Millionen Euro Umsatz eine Nachfolgelösung. Allerdings finden sich auch Franchisegeber unter den Inserenten. Bei der DUB sind auch die Informationen im Exposé teils ausführlicher. Dafür fehlt aber ein Datum, wann das Inserat eingestellt worden ist. Außerdem fällt auf, dass viele Inserate von M&A-Beratern eingestellt werden. Fortsetzung auf Seite 3 →

© 2025 sogehtnachfolge.de – eine Initiative von DZ BANK, VR Equitypartner und DZ PRIVATBANK

fangphotolia – stock.adobe.com

INTERNATIONAL

Die Rückkehr der Zölle

Nach der deutlichen Erhöhung von Importzöllen auf Warenlieferungen in die USA steht nicht nur die Automobilbranche vor der Frage: Lohnt es sich, die Produktion in die USA zu verlagern oder bestehende Fertigungskapazitäten auszubauen? Diese Frage lässt sich pauschal nicht beantworten, weil nicht nur die bestehenden Lieferketten berücksichtigt werden müssen, sondern auch der zeitliche und finanzielle Aufwand oder die Frage, ob überhaupt Management vor Ort zur Verfügung steht.

Für Greenfield-Transaktionen, also den Neubau einer eigenen Fertigung, aus Zoll-Gründen dürfte es tendenziell zu spät sein. Denn von der ersten Vorüberlegung bis zur Inbetriebnahme eines neuen Werks vergehen in der Regel mehrere Jahre – bis dahin könnte Trumps Zollpolitik längst wieder revidiert sein. Der Vliesstoffproduzent Norafin, der 2016 den Eigenkapitalinvestor VR Equitypartner als Minderheitsgesellschafter an Bord genommen hatte, benötigte rund zwei Jahre: Ende 2016 konnte ein Grundstück in North Carolina erworben werden, auf dem dann Mitte 2018 die neue Produktionsstätte eröffnet werden konnte. Bei diesen Überlegungen sollte auch nicht vergessen werden, dass es zudem Zeit (und ein entsprechendes Vertriebsteam) braucht, um die neuen Produktionskapazitäten vor Ort auch voll auszulasten.

Mit M&A expandieren

Eine schnellere Alternative könnte die Akquisition eines bestehenden Produktionsstandorts bzw. die Übernahme einer US-Firma sein. Ein solcher Schritt sollte aber nicht übereilt, sondern unbedingt mit einem professionellen M&A-Begleiter mit Cross-Border-Erfahrung sorgfältig vorbereitet und umgesetzt werden. DZ BANK Corporate Finance beispielsweise verfügt über einen auf mittelständische M&A-Transaktionen spezialisierten US-Berater im eigenen Netzwerk.

Das Timing kann gerade im Hinblick auf eine geplante Nachfolge relevant werden: Lohnt sich der Aufwand noch vor der Nachfolge oder kommt die Realisierung vielleicht zu spät? Die neue Zoll-Politik könnte zudem die Wertschöpfungsketten und die Bedeutung von Absatzmärkten dauerhaft verändern. Diese Aussicht hat die Kapitalmärkte auf Talfahrt geschickt; und auch die Bewertungen von Mittelständlern werden davon beeinflusst werden. Das sind keine guten Aussichten für Mittelständler, die bald ihr Unternehmen verkaufen wollten. Doch für ein belastbares Urteil ist es noch zu früh. Sinnvoll ist es daher auch hier, mit einem Experten für die Nachfolge zu sprechen, strategische Optionen abzuwägen und einen gemeinsamen Zeitplan aufzustellen.

© 2025 sogehtnachfolge.de – eine Initiative von DZ BANK, VR Equitypartner und DZ PRIVATBANK

FORTSETZUNG VON SEITE 1

Nachfolge per Plattform

Beide Plattformen konzentrieren sich auf kleine oder sehr kleine Unternehmen. Sie sind damit eine Option für all jene Unternehmen, für die die Einbindung einer M&A-Beratung zu aufwendig wäre. Für ein geringes Entgelt können sie eine größere Zahl von Interessierten erreichen; auch um den Preis, dass die Filtermöglichkeiten, wer sie kontaktieren darf, klein sind. Professionellere Nachfolge-Interessierte – beispielsweise Finanzinvestoren – werden die beiden Plattformen kaum nutzen, da die Vorfilterung nach relevanten Kriterien über die Kern-Finanzkennzahlen hinaus schwierig ist.

Seit einigen Jahren versuchen „Plattformen der nächsten Generation", sich deutlich von den beiden Großen abzuheben. Sie arbeiten in aller Regel mit M&A-Beratern zusammen und versprechen den Zugang zu einem Pool meist vorqualifizierter Kaufinteressenten. Zu diesen Plattformen zählen Companylinks, Dealcircle/AMBER oder KPMG Matchmaker. Diese setzen meist auf moderne Technologie wie Künstliche Intelligenz und Zugang zu zahlreichen Investoren. Dabei stellen diese Plattformen meist aber eher eine Ergänzung des klassischen „analogen" M&A-Beratungsgeschäfts dar.

Dennoch lohnen die Plattformangebote einen näheren Blick für alle Unternehmen, die für eine M&A-Beratung zu klein sind oder diese Kosten scheuen. M&A-Berater wiederum können dank der digitalen Angebote den Kreis möglicher Adressaten mit geringem Aufwand erweitern. Allerdings sollte nicht vergessen werden: Die Nachfolge ist stets eine sehr persönliche Sache. Über ihren Erfolg oder Misserfolg entscheiden daher Menschen. Es braucht Erfahrung mit Übergabeprozessen sowie die Fähigkeit, sich in die beteiligten Personen hineinversetzen zu können – also alles, was einen guten M&A-Berater auszeichnet. Wie wichtig das ist, sollte niemals unterschätzt werden.

- Plattformen eignen sich vor allem für kleinere Unternehmen ohne komplexe M&A-Strukturen
- Plattformen wollen und können nicht Transaktionsberater ersetzen.
- Für größere Übergaben bleiben erfahrene Berater die erste Wahl
- Der Markt der Plattformen ist in Bewegung – es lohnt sich, regelmäßig einen Blick auf die neuen Anbieter und Funktionen zu werfen

Auswahl weiterer Plattformangebote

Plattform	USPs/Besonderheiten
Company-links	» Matching per Algorithmus plus interner Verifizierungsprozess » Fokus auf diskreten mittelständischen Unternehmensverkauf ab 3 Mio. Euro Unternehmenswert
Dealcircle/ AMBER	» kostenlose Inserate für Verkäufer und Verkaufsberater » keine Größeneinschränkung » Angaben zu Markt, Wettbewerb etc. können hinterlegt werden
KPMG Matchmaker	» Kooperation u.a. mit dem Verband „Die Familienunternehmer" » kostenfreie Nutzung
Dealsuite	» Internationale „Community of Dealmakers" aus >60 Ländern » „unangefochtene europäische Plattform für M&A-Sourcing" » 14-tägige Probeversion
Slister	» „keine Unternehmensbörse", sondern um Erstkontakt zu erleichtern » kostenlos für Verkäufer » Fokus auf Erstellung einer Käufer-Longlist » Kooperation mit dem Deutschen Institut für Unternehmensnachfolge (DIfU)

IMPRESSUM
Redaktionell Verantwortliche:
Thomas Gabbert, DZ BANK AG | Alexander Roßbach, VR Equitypartner GmbH | Mathias Semar, DZ PRIVATBANK S.A.
Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main, Tel. +49 69 7447 94215, E-Mail: KompetenzCenterNachfolge@vrep.de
Das vollständige Impressum finden Sie hier: www.sogehtnachfolge.de/impressum

© 2025 sogehtnachfolge.de – eine Initiative von DZ BANK, VR Equitypartner und DZ PRIVATBANK