

Ihre Wegbegleiter für Nachfolge und
Transition.



NachfolgeWerk.



CVT PARTNER
Consulting | Value | Transactions

Leitfrage und Agenda

Leitfrage des Webinars:

Wie können KMU ihre Nachfolge nachhaltig, attraktiv und strategisch gestalten?

Heute geht es um:

Warum Nachfolge
jetzt strategisch
relevant ist

Wie ein
Nachfolgeprozess
wirklich abläuft

Wo die größten
Stellhebel liegen

Was Sie konkret tun
können

Ihre Referenten



Martin-Sebastian Abel

● Co-Founder & Managing Director

- Unternehmer und Unternehmensberater
- MBA, WHU - Otto Beisheim School of Management
- Mitgründer der Initiative NachfolgeWerk (Düsseldorf/Frankfurt)
- Dozent für Sustainable Finance, Frankfurt School of Finance
- Alumnus Frankfurt School & Columbia Business School New York
- Schwerpunkt Strategie, Nachhaltigkeit und Investor-Readiness



Daniel Funk

● Co-Founder & Managing Director

- Geschäftsführer & Partner, CVT Partner GmbH (Frankfurt/München)
- Wirtschaftsprüfer (beurlaubt), M.Sc. Universität Mannheim
- Mitgründer der Initiative NachfolgeWerk (Düsseldorf/Frankfurt)
- Dozent für Finance & M&A, Munich Business School
- Initiator einer Nachfolge Akademie (München)
- Schwerpunkt Unternehmensbewertung, Finanzierung und M&A

Warum Nachfolge jetzt auf die Agenda gehört

Nicht wegen Druck. Sondern weil Klarheit Optionen schafft.

Wenn ich morgen ausfalle ...

- „Wer kann Entscheidungen treffen?“
- „Wer kennt alle Kundenbeziehungen wirklich?“
- „Wo liegt das Wissen wirklich?“

Was viele unterschätzen...

Nachfolge ist kein Ereignis, sondern ein Prozess über mehrere Jahre.

Wer früh beginnt, entscheidet. Wer wartet, reagiert.

Was heißt nachhaltige Nachfolge wirklich?

**Die Vorbereitung entscheidet über den Erfolg
– ESG / Nachhaltigkeit ist dabei zentral.**

Aus Käufersicht ist eine Frage zentral: **Funktioniert das Unternehmen auch ohne den bisherigen Inhaber?** Gut vorbereitete Unternehmen mit klaren ESG-Kennzahlen finden leichter Nachfolger und erzielen bessere Ergebnisse, u.a. weil Banken diese Kennzahlen für ihre Kreditscoring-Modelle nutzen: fehlende Daten führen zu höheren Risikoaufschlägen.

Klare Verantwortlichkeiten

**Stabile Strukturen &
Kosteneffizienz**

**Nachvollziehbare Zahlen &
ESG-Kennzahlen**

**Unabhängige
Organisation &
Governance**

Vorbereitung ist kein Kostenfaktor, sondern eine Investition in den Übergabewert.

Exkurs: Nachhaltigkeit - zwei Seiten einer Medaille

Relevanz für Banken

ESG-Kennzahlen und die Nachhaltigkeit eines Unternehmens, sind für Banken wesentlich:

- Vorschriften verpflichten Institute die Daten zu erheben
- Jede Volksbank / Sparkasse / Privatbank hat ein ESG-Scoring im Hintergrund, auch bei der Kreditentscheidung
- fehlende Daten führen zu Risikozuschlägen
- viele KfW-Programme / Fördermittel können entfallen
- Im Extremfall: kein Zugang zu Finanzierung

Banken bewerten Geschäftsmodell-Resilienz und nutzen Kennzahlen für Scoring.

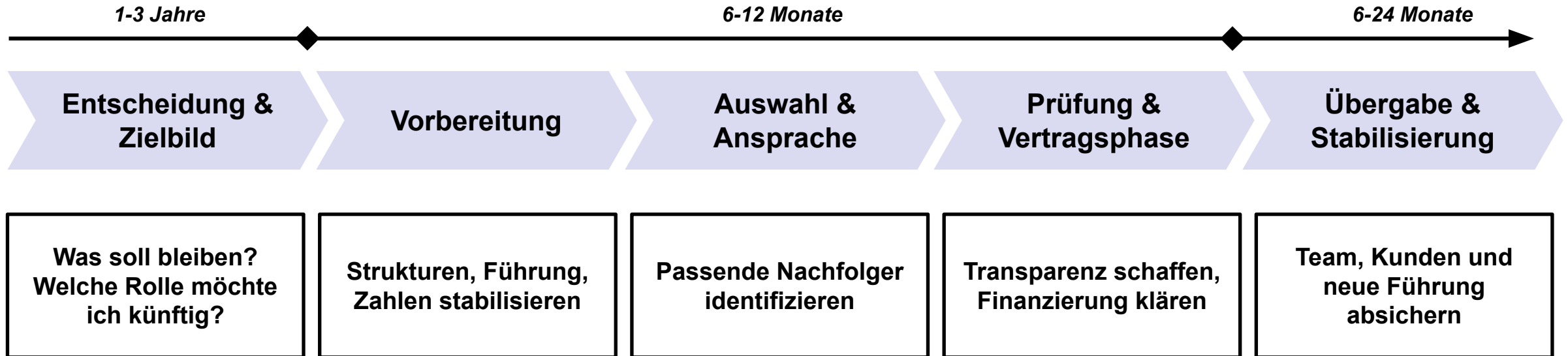
Wertvolle Indikatoren für Management

Neben Gefahren bei der Finanzierung, bieten Kennzahlen und eine Einbettung in die Strategie viele Vorteile

- Energie- und Kostenstruktur
- Hebung von Effizienzgewinnen
- Reduzierung von Risiken bspw. in der Lieferkette
- Vermeidung von Reputationsrisiken
- Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber

Richtig implementiert, sind die Kennzahlen Wachstumstreiber.

Der typische Nachfolgeprozess – in 5 Phasen



Die Vorbereitung entscheidet über Tempo, Käuferqualität und Bewertung.

Entscheidung & Vorbereitung: Die richtigen Fragen

Persönliche Ebene

- Was soll langfristig mit Unternehmen passieren?
- Was ist mir wichtiger – Preis, Fortbestand, Mitarbeitende, Standort?
- Welche Rolle möchte ich künftig spielen?

Unternehmerische Ebene

- Funktioniert Unternehmen ohne mich?
- Gibt es tragfähige zweite Führungsebene?
- Sind Zahlen und Prozesse transparent?

Ohne Klarheit über Ziel und Stabilität wird der Prozess unnötig komplex.

Welche Nachfolgeoption passt zu Ihrem Unternehmen?

Vier Wege der Nachfolge – was bedeutet das für Sie?

Familieninterne Übergabe



Kontinuität, Werte bleiben,
Rollen klar regeln.

Management Buy-out



Vertrautes Team übernimmt,
Finanzierung und Zahlen
entscheidend.

Strategischer Käufer



Synergien möglich, Kulturfitt und
Integration entscheidend.

Private Equity



Wachstumskapital, Skalierbarkeit
und Governance im Fokus.

Was ist mir wichtiger – Kontrolle, Kontinuität, Wachstum oder Preis?

Was bestimmt Bewertung und Finanzierung?

Käufer kaufen kein Lebenswerk. Sie kaufen die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens.

Käufer und Banken stellen diese drei Fragen:

Ist das Geschäftsmodell langfristig tragfähig?

- Kundenstruktur, Margen, Marktposition

Ist das Unternehmen unabhängig vom Inhaber?

- Führung, zweite Ebene, klare Verantwortlichkeiten

Sind Zahlen und Risiken transparent steuerbar?

- Reporting, Planbarkeit, nachvollziehbare Kennzahlen

Ziel: Das Unternehmen ist wirtschaftlich, organisatorisch und finanziell stabil aufgestellt.

Vergangenheit erklärt. Zukunft wird bewertet.

Was erfolgreiche Nachfolgen gemeinsam haben



Nachfolge wird als Transformationsprozess verstanden

Nicht als einmaliger Verkauf, sondern als strategische Weiterentwicklung des Unternehmens.



Zielbild und Werte sind klar definiert

Was soll bleiben, was darf sich verändern und welche Rolle übernimmt der Unternehmer künftig.



Führung und Strukturen sind tragfähig aufgestellt

Das Unternehmen funktioniert unabhängig vom Inhaber und bleibt langfristig stabil.



Transparenz schafft Zukunftsfähigkeit und Vertrauen

Zahlen, Risiken und zentrale Zukunftsfaktoren sind steuerbar. Kosten, Energie, Personal, Lieferkette und Nachhaltigkeitsrisiken werden sichtbar gemacht.



Finanzierung und Übergabe werden aktiv vorbereitet

Banken und Käufer bewerten vor allem Stabilität, Planbarkeit und Risikoprofil und honorieren Unternehmen, die langfristig resilient aufgestellt sind.

Wo stehen Sie in Ihrer Nachfolge wirklich?

Fünf Fragen zur ehrlichen Selbstreflexion:

1. Wenn ich heute ausfalle, was würde im Unternehmen als Erstes ins Wanken geraten?
2. Welche Abhängigkeiten von mir sind noch nicht gelöst?
3. Wie würde ein externer Käufer mein Unternehmen heute einschätzen: stabil, riskant oder personengeprägt?
4. Welche Risiken oder Zukunftsthemen habe ich bisher verdrängt: Personal, Energie, Marktveränderung?
5. Was müsste passieren, damit ich mein Unternehmen mit gutem Gefühl übergeben kann?

Nehmen Sie diese Fragen mit.

**Wenn Sie möchten, reflektieren wir sie gemeinsam
strukturiert, vertraulich und ohne Verkaufsdruck.**

KOSTENFREIER LEITFADEN

Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten – mit Klarheit, Struktur und Vertrauen.

Unser Leitfaden gibt Ihnen praxisnahe Impulse, wie Sie die Übergabe Ihres Unternehmens klar, strukturiert und verantwortungsvoll vorbereiten können.



Der Leitfaden von NachfolgeWerk

- Worauf es bei der Planung einer Unternehmensnachfolge wirklich ankommt
- Wie Sie Ihr Unternehmen schrittweise übergabefähig machen
- Welche Themen Sie rechtzeitig ansprechen sollten (von Strategie bis Kommunikation)
- Wie das NachfolgeWerk Sie auf diesem Weg begleiten kann



Übergang und Langfristigkeit

Bei TransitionPlan befähigen wir Unternehmer und Führungsteams, Übergänge strategisch zu gestalten, Nachfolge zu sichern und nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen.

Wir unterstützen Sie dabei, Verantwortung zu übergeben, Werte zu bewahren und Ihr Lebenswerk zukunftsfähig aufzustellen.

Martin-Sebastian Abel

Co-Founder & Managing Director



Unsere Mission: Ihr strategischer Vorteil

Wir helfen Ihnen, Nachhaltigkeit in Wachstum, Resilienz und Wertschöpfung zu verwandeln.

Die Diskussion um ESG & Nachhaltigkeit ist kein Kästchen zum Abhaken. Sie ist ein Wendepunkt. Unternehmen, die jetzt handeln, sichern sich strategische Vorteile.

Doch Compliance allein reicht nicht aus. Zukunftsorientierte Unternehmen integrieren Nachhaltigkeit in ihr Kerngeschäft und nutzen sie als Hebel für Resilienz, Innovation und Wachstum. TransitionPlan Advisory unterstützt Sie dabei, vor die Welle zu kommen, statt nur darauf zu reagieren.

Über CVT Partner

Kontakt:



Daniel Funk

Geschäftsführer

+49 176 32 15 72 75

daniel.funk@cvt-partner.com

www.cvt-partner.com

**„Langfristiger Erfolg entsteht aus
verantwortlichem Handeln“***

Über uns

Wir sind eine unabhängige Beratung für Unternehmensverkauf und Nachfolge im Mittelstand. Unser Team besteht aus ehemaligen Wirtschaftsprüfern und erfahrenen Transaktionsberatern.

Wir begleiten Unternehmer persönlich, diskret und mit dem Anspruch, das Lebenswerk verantwortungsvoll in die nächste Phase zu führen.

Was wir machen

Wir unterstützen Verkäufer dabei, ihr Unternehmen frühzeitig und professionell auf eine Übergabe vorzubereiten und Verkaufsprozess sicher zu steuern. Dabei schaffen wir Transparenz in Zahlen und Strukturen, identifizieren wertrelevante Themen und helfen, den richtigen Käuferkreis anzusprechen.

Käufer begleiten wir bei der wirtschaftlichen Einordnung und Bewertung von Zielunternehmen sowie bei der Umsetzung der Transaktion.



**TransitionPlan
Advisory**

Empower. Transform. Impact.

Martin-Sebastian Abel, MBA

● Co-Founder & Managing Director

transition-plan.eu | +491712600021

**Aus Transformation wird Ihr
Wettbewerbsvorteil.**

Lassen Sie uns ihn gemeinsam realisieren.