IHK Potsdam

Snack & Learn - Pause mal anders
Wie finde ich einen Nachfolger!

ANDREAS LEHMANN

REFERENT UNTERNEHMENSENTWICKLUNG UND NACHFOLGE
IHK POTSDAM

IHK Potsdam

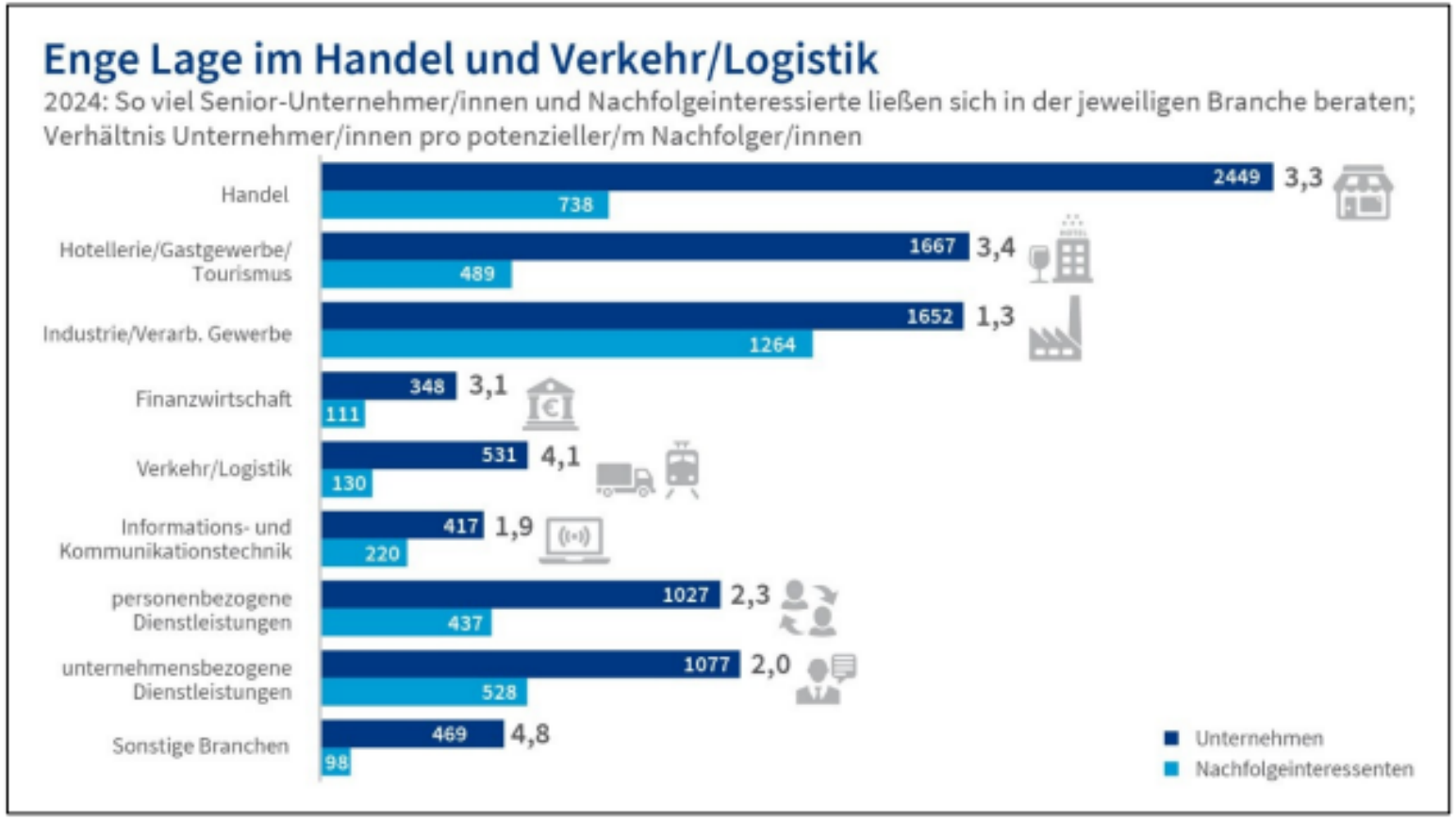
Zunehmende Relevanz: Unternehmer auf der Suche nach Nachfolger



Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2025

IHK Potsdam

Zunehmende Relevanz: Unternehmer auf der Suche nach Nachfolger



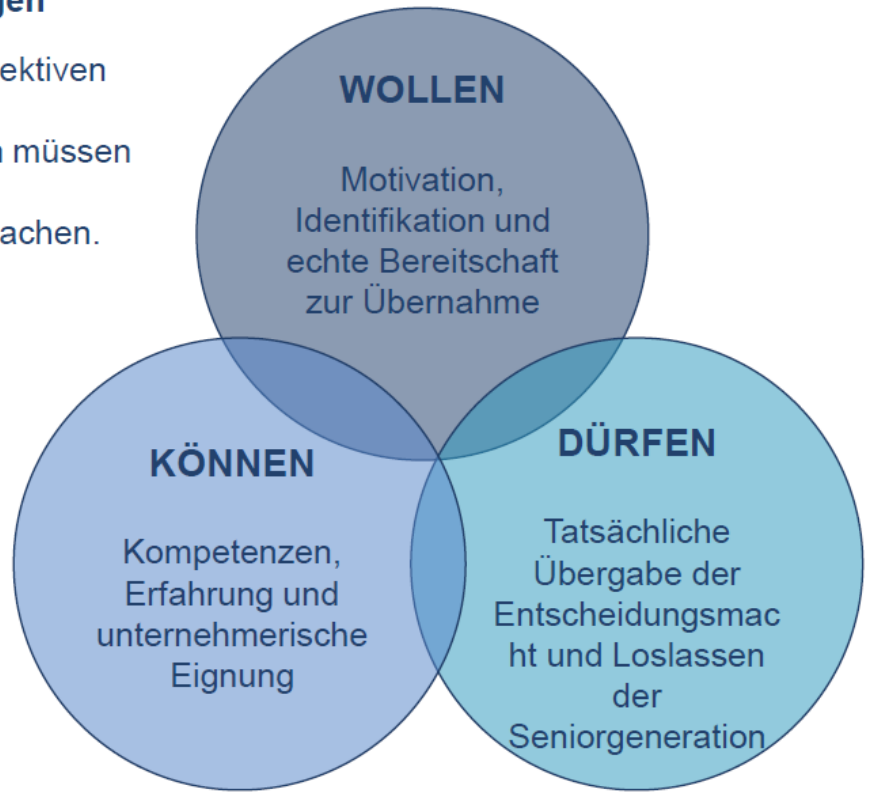
Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2025

IHK Potsdam

Vier Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Perspektiven und politische Rahmenbedingungen müssen Unternehmertum und Nachfolge attraktiv machen.



Quelle: WIFU Stiftung

IHK Potsdam

Wo finden sich Senior-UnternehmerInnen und NachfolgerInnen



nachfolge zentrale brandenburg

nexxt-change UNTERNEHMENSBÖRSE

IHK Nachfolge-Club
Kontaktplattform für Senior-Unternehmer/-innen und Nachfolge-Interessenten

IHK Potsdam

Nachfolgezentrale Brandenburg



REGISTRIERUNG

1

Im Nachfolgeportal registrieren und Daten hinterlegen. Sie werden sicher gespeichert.



SUCHE

2

Ihre Daten werden geprüft, um passende Übereinstimmungen zu ermitteln.



TREFFER

3

Sobald es ein Match (Treffer) gibt, melden wir uns umgehend bei Ihnen.



INTERESSE

4

Beide Seiten erhalten anonymisierte Profile und prüfen Ihr gegenseitiges Interesse.



ÜBERGABE/ ÜBERNAHME

5

Wir stellen den persönlichen Kontakt zueinander her und bleiben auf dem weiteren Weg an Ihrer Seite.

IHK Potsdam

Veranstaltungshinweise

17.11.2026, 16 – 18 UHR

WEBINAR: ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSNACHFOLGE – KOMMUNIKATION ALS ERFOLGSFAKTOR

26.11.2026, 9 – 11 UHR

RESTAURANT "ZUM ALTEN HAFEN", AM ALTEN HAFEN 1, 14712 RATHENOW

NACHFOLGESALON

IHK Potsdam

Kontaktdaten

ANDREAS LEHMANN

REFERENT UNTERNEHMENSENTWICKLUNG UND NACHFOLGE

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER POTSDAM

TEL.: 0331/2786-167

MAIL: ANDREAS.LEHMANN@IHK-POTSDAM.DE

TINA KURITKE
·UNTERNEHMENSNACHFOLGE·

Wenn ohne mich nichts läuft

Inhaber entlasten und Nachfolge vorbereiten

Online-Impuls: Snack & Learn - 16. November 2026

EINE VERANSTALTUNG VON

Schule & Wirtschaftsforum
POTSDAM-MITTELMARK

Tina Kuritke · Beraterin und Sparringspartnerin für Inhaber

KURZER SELBSTCHECK

Woran Sie Inhaberabhängigkeit erkennen

- ☐ Nur ich kenne die wichtigen Kunden wirklich persönlich.
- ☐ Preise und Angebote kalkuliere und entscheide ich allein.
- ☐ Wichtiges Wissen steckt in meinem Kopf, nicht im System.
- ☐ Zugänge, Passwörter und Vollmachten liegen nur bei mir.
- ☐ Wenn ich krank bin, bleibt Arbeit liegen.
- ☐ Mein Team fragt mich, bevor es etwas entscheidet.
- ☐ Bank, Lieferanten und Steuerbüro sprechen nur mit mir.
- ☐ Zwei Wochen ganz ohne Rückfragen weg? Seit Jahren nicht.

Jedes “Ja” ist kein Fehler, sondern ein Ansatzpunkt.

WAS ES IM ALLTAG BEDEUTET

Vier typische Folgen

1

Ständige Erreichbarkeit

Abschalten gelingt kaum. Urlaub ist Arbeit an einem anderen Ort.

2

Keine Weiterentwicklung

Das Team bleibt unter seinen Möglichkeiten. Gute Leute verlieren die Lust.

3

Entscheidungen bleiben liegen

Alles läuft über einen Tisch. Es staut sich und Kunden warten.

4

Wachstum wird begrenzt

Der Betrieb wird nur so groß, wie Ihr Kalender es zulässt.

DER PERSÖNLICHE ASPEKT

Loslassen: Wer bin ich, wenn es auch ohne mich läuft?

„Wenn ich es nicht selbst mache, wird es nicht richtig.“

KONTROLLE

„Ich werde gebraucht und genau das macht mich aus.“

IDENTITÄT

„Meine Kunden kommen wegen mir.“

ANERKENNUNG

ZUM NACHDENKEN

Was würde ich mit der Zeit anfangen, die frei wird?

Worauf wäre ich stolz, wenn mein Team es ohne mich schafft?

Unternehmertum erfordert Mut.
Loslassen auch.

DER BLICK DES KÄUFERS

Ein Käufer kauft nicht Sie, sondern das, was ohne Sie weiterläuft.

BEREICH	WAS KÄUFER PRÜFEN
Kunden	Hängt der Umsatz an persönlichen Beziehungen zum Inhaber?
Wissen	Sind Abläufe, Kalkulation und Know-how festgehalten?
Team	Gibt es jemanden, der Verantwortung übernehmen kann?
Entscheidungen	Läuft der Betrieb, wenn der Inhaber zwei Wochen fehlt?
Netzwerk	Laufen Bank, Lieferanten und Partner nur über den Inhaber?

Hohe Abhängigkeit kostet beim Verkauf: niedrigerer Preis, spätere Zahlungen, lange Übergangszeit oder kein Käufer. **Das Gute:** Was Käufer überzeugt, entlastet Sie schon heute.

ZUM MITSCHREIBEN

Drei Fragen für Ihren Betrieb

1

Was läuft ohne mich?

Sehen, was schon gut funktioniert und wer es trägt.

z. B. das Tagesgeschäft in der Werkstatt, die Buchhaltung mit dem Steuerbüro

2

Was läuft nur mit mir?

Ehrlich auflisten: Kunden, Entscheidungen, Wissen, Zugänge.

z. B. die Kalkulation großer Aufträge, der Kontakt zum wichtigsten Kunden

3

Was müsste übertragbar werden?

Auswählen: Was entlastet mich am meisten? Was bräuchte ein Nachfolger zwingend?

z. B. die Angebotskalkulation an eine erfahrene Mitarbeiterin übergeben

Aufgaben ans Team übertragen

HEBEL	KONKRETER ERSTER SCHRITT
Wissen	Die häufigsten Rückfragen sammeln und die Antworten als Checkliste festhalten.
Entscheidungen	Spielräume festlegen: Bis zu welchem Betrag, in welchen Fällen entscheidet das Team selbst?
Kundenbeziehungen	Wichtige Kunden zu zweit betreuen und jemanden aus dem Team mit in den Termin nehmen.
Verantwortung	Eine Aufgabe ganz abgeben – mit dem Ergebnis, nicht nur einen Arbeitsschritt.
Notfall	Notfallordner anlegen: Vollmachten, Zugänge und Passwörter, Ansprechpartner, Verträge.

Wissen aus dem Kopf ins System bringen

HÄNGT HEUTE AN IHNEN	DIGITALE LÖSUNG	WAS ES BRINGT
Kundendaten und Absprachen stecken in Ihrem Handy	Gemeinsame Kundenkartei: im CRM oder in der Branchensoftware	Jeder sieht den Stand. Kunden hängen nicht mehr an einer Person.
Anfragen und Termine laufen über Sie	Gemeinsames Postfach, geteilter Kalender, Online-Terminbuchung	Das Team antwortet selbst, Kunden buchen selbst.
Angebote kalkulieren nur Sie	Angebotsprogramm mit Vorlagen und hinterlegten Preisen	Das Team erstellt Angebote und Sie geben nur noch frei.
Belege und Ordner stapeln sich auf Ihrem Tisch	Digitaler Belegaustausch mit dem Steuerbüro, Ablage in der Cloud	Weniger Abendarbeit, alles ist auffindbar.

Was wäre, wenn KI mithilft?

Wissen sichern

Arbeitsschritt per Sprachnachricht erklären: die KI macht daraus eine Checkliste oder Anleitung.

Betriebshandbuch zum Fragen

Preislisten, Anleitungen und Vorlagen in einen KI-Assistenten laden. Das Team fragt die KI statt Sie.

Angebote und Schreibarbeit

Aus Stichworten werden Angebotstexte, Kundenmails oder Stellenanzeigen. Sie prüfen nur noch.

Erreichbarkeit

Telefonassistent oder Website-Chat nimmt Anfragen an, sortiert sie und fasst sie zusammen.

Besprechungen

Mit Zustimmung aller aufzeichnen und die KI erstellt Protokoll und Aufgabenliste.

Übergabe vorbereiten

Ihr Wissen zu Kunden, Lieferanten und Abläufen im Dialog mit der KI strukturiert festhalten.

Zum Weiterdenken, nicht als Anleitung. Wer einsteigen will, sollte vorher Fragen wie Datenschutz und passende Werkzeuge klären.

EHRLICH GERECHNET

Das kostet Geld und warum es sich trotzdem rechnet

WAS ES KOSTET

– Zusätzliche Mitarbeitende

– Besser qualifizierte Mitarbeitende

– Weiterbildung

– Software und Einrichtung

– Ihre Zeit fürs Einarbeiten

Gegenfrage: Was kostet es, wenn alles bleibt, wie es ist?

Zeit fürs Wachstum

Wenn Sie abgeben, gewinnen Sie Zeit und Fokus für Kunden, Angebote und Strategie, statt im Tagesgeschäft festzustecken.

Mehr Produktivität

Stärker digitalisierte Mittelständler sind im Durchschnitt produktiver und näher an den Besten der Branche.[1]

Höherer Unternehmenswert

Gerade bei kleinen Betrieben ist die Abhängigkeit vom Inhaber ein wichtiger Faktor für den Unternehmenswert.

Handlungsfähig bleiben

Wenn Sie krank werden oder ausfallen, läuft der Betrieb weiter für Kunden, Team und Umsatz.

Quelle: [1] KfW Research / ZEW 2026

IHR START IN 30 TAGEN

TINA KURITKE
·UNTERNEHMENSNACHFOLGE·

Eine Aufgabe abgeben – an Ihr Team oder an ein System.

WOCHE 1

Auswählen

Eine Aufgabe von Ihrer Liste: Was soll künftig ohne Sie laufen?

WOCHE 2

Weg wählen

Person oder System: Wer oder was übernimmt?

WOCHE 3

Übergeben

Erklären, festhalten, Spielraum klären – und loslassen.

WOCHE 4

Testen

Einen Tag nicht erreichbar sein. Was hat gefehlt?

TINA KURITKE
·UNTERNEHMENSNACHFOLGE·

Sie haben Fragen?
Sie brauchen Unterstützung?
Sie möchten das Thema gern vertiefen?

Dann melden Sie sich gern bei mir.

Tina Kuritke
Mobil: 0151 2984 1010
Mail: office@tinakuritke.de

Mein Schwerpunkt: persönliche und unternehmerische Klarheit, bevor der Nachfolgeprozess startet.

EINE VERANSTALTUNG VON

Schule & Wirtschaftsforum
POTSDAM-MITTELMARK

BÜRGSCHAFTSBANK BRANDENBURG

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg

Übernehmen, ohne sich zu übernehmen – Finanzierbarer Kaufpreis

Bürgschaftsbank Brandenburg und

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin · Brandenburg

Wirtschaftsforum PM

Präsentation für Snack & Learn – Pause mal anders / 16.11.2026

Karsten Kolbe – Leiter Bürgschaftsbereich

Der passende Kaufpreis (Unternehmenswert?)

- **Emotionaler Wert**
- Substanzwertmethode
- Ertragswertmethode
- "Finanzierbarer Kaufpreis"
- Gestaltungsmöglichkeiten

Der passende Kaufpreis (emotionale Faktoren)

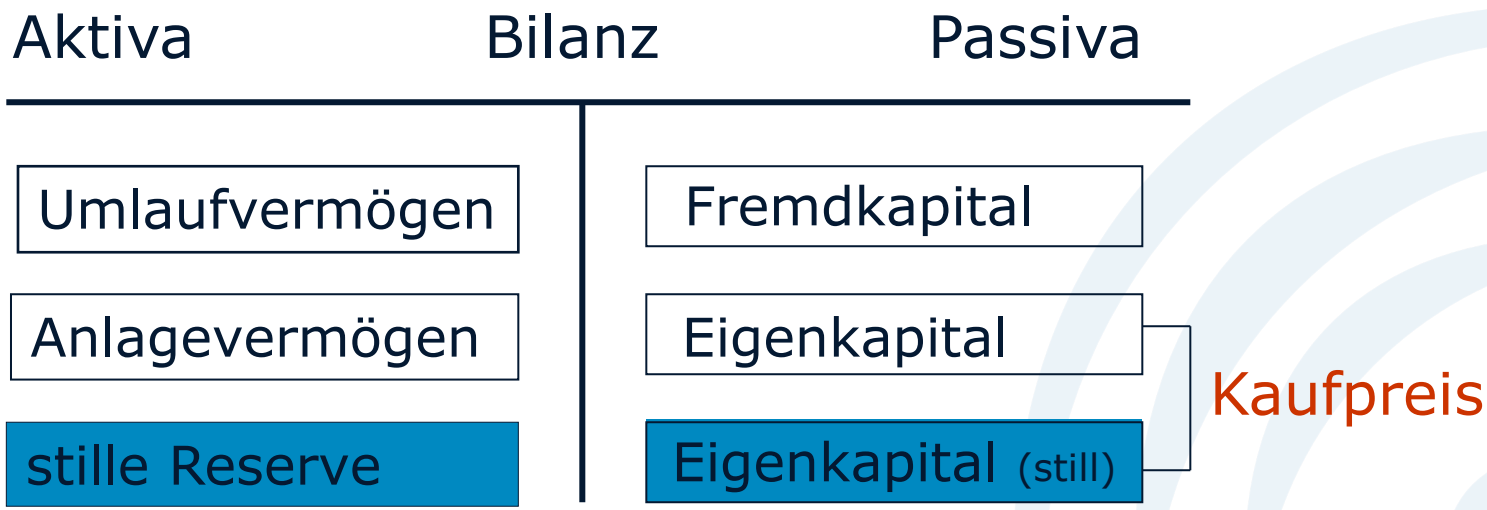
Übergebender

- Lebenswerk
- Firma
- Kundenstamm
- Ruf
- Soziales Umfeld

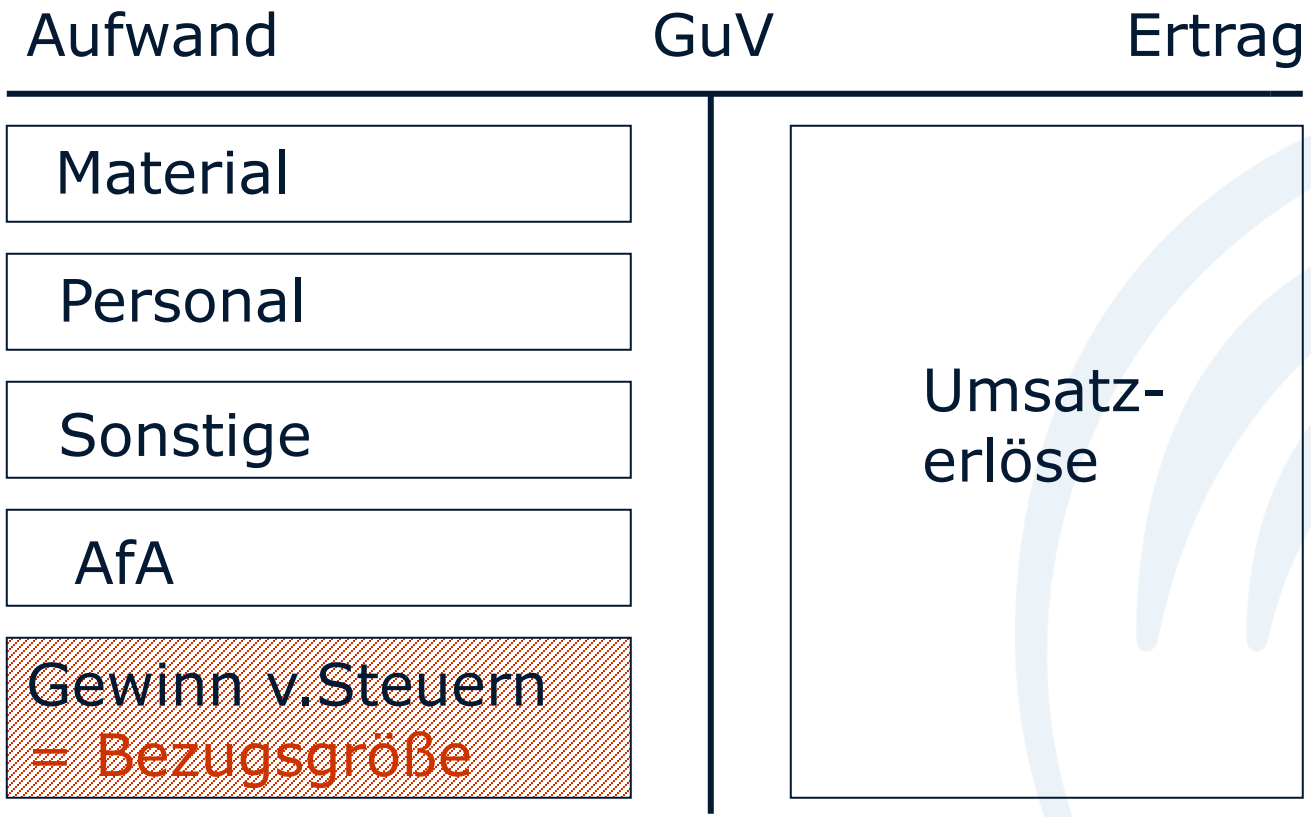
Nachfolger

- Zukunft = Risiko
- Kaufpreis = Last
- Kunden hängen am Altgesellschafter
- Neue Investitionen

Die Substanzwertmethode



Die Ertragswertmethode (I)



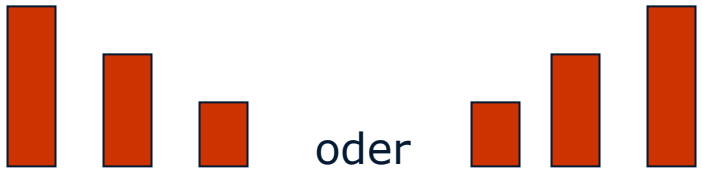
Die Ertragswertmethode (II)

G.v.St. x Multiplikator* = Kaufpreis

oder

G.v.St.
Erwartete Rendite* = Kaufpreis

*sind abhängig von der Branche, Wachstum, Innovation und Entwicklung in der Vergangenheit



oder

"Finanzierbarer Kaufpreis"

Kaufpreis-Tilgung in Jahren:	**5**	**6**	**7**	**8**
Tilgung p.a.:	20%	16,7%	14,3%	12,5%
Zins (Ø) p.a.:	2%	2%	2%	2%
Annuität (bezogen auf Kaufpreis):	22%	18,7%	16,3%	14,5%

→ zu bedienen aus dem jährlichen Gewinn nach Steuern

Beispiel: (nach 30% Steuern / in T€)

Nachhaltiger Gewinn:	100	100	100	100
Gewinn nach Steuern:	70	70	70	70
Finanzierbarer Kaufpreis:	**318**	**374**	**429**	**483**
(Finanz. Kaufpreis v. St.	455	535	613	690)

Gestaltungsmöglichkeiten

- Restkaufgeld
- Stufenmodell
- Trennung Besitz-/Betriebsges.
- Besserungsschein
  - Nachschusspflicht
  - Umsatz-/Erfolgsabhängigkeit
  - Rückabwicklungsbedingung

Der richtige Zeitpunkt

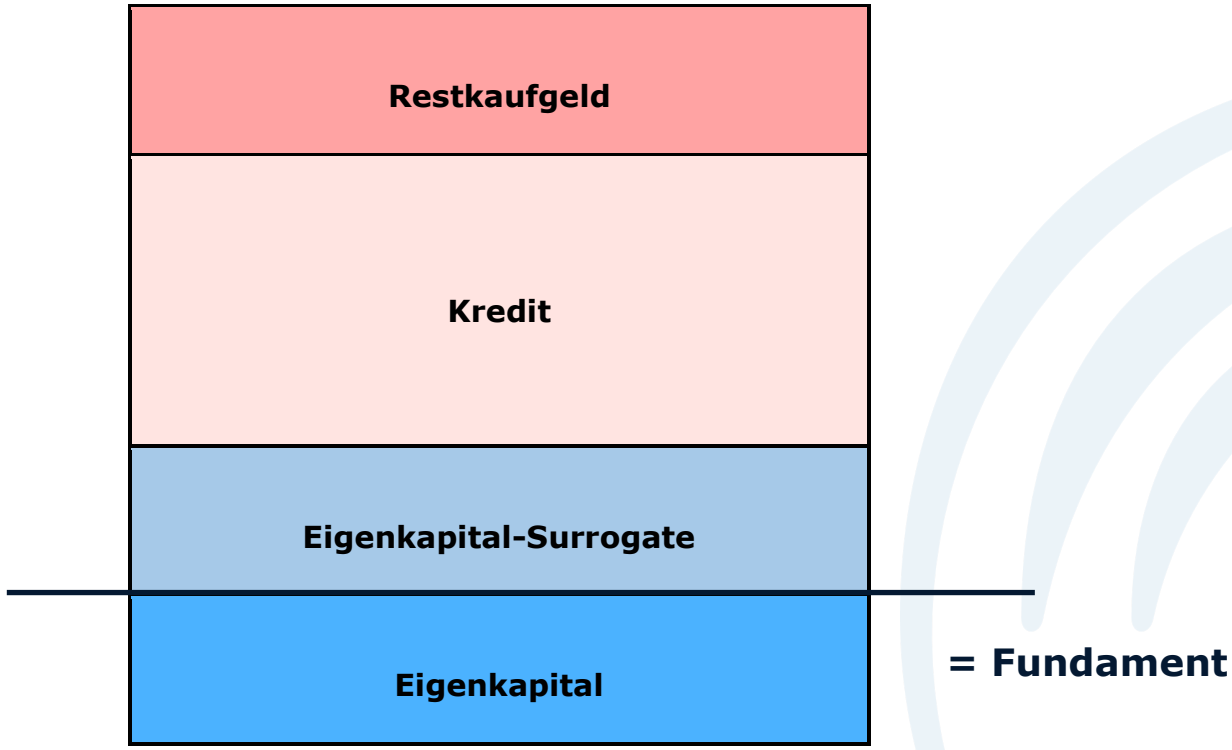
- **ein bis fünf Jahre** vorher mit Vorbereitung beginnen
- wenn es aufwärts geht
- "Möglichkeit für Nachbesserung" erhalten

Die Finanzierung II (woher?)

- Eigenkapital
- "Friends & Family"
- ERP-Kapital für Gründung und Nachfolge
- Mezzanine-Kapital
- Kredit
- Restkaufgeld



Die Finanzierung III



Der Kredit

- Laufzeit
- Zinssatz
- Besicherung
- Förderkredit?

Der Kredit/Besicherung

- Warum braucht eine Bank Besicherung?
- Welche Arten von Besicherung gibt es?
- Bewertung der Sicherheiten?
- Ersatzsicherheit durch Bürgschaftsbank?

Besicherung beim Unternehmenskauf

- Unternehmenssicherheiten i.d.R. "belegt"
- Unternehmensanteile = Sicherheit
- Sicherheit braucht die Bank für "schlechte Zeiten"
- In "schlechten Zeiten" sind Anteile nichts Wert →
- **Ersatzsicherheit durch die Bürgschaftsbank**

Unsere Empfehlungen

- Frühzeitig Suche beginnen
- Ggf. Nachfolger "aufbauen"
- Wirtschaftl. Entwicklung belegen
- Besondere Faktoren herausstellen (z.B. Ehefrauengehalt, Ford.ausfall)
- Förderinstrumente nutzen: z.B. ERP-Kapital für Gründung und Nachfolge
- Befassen Sie sich rechtzeitig mit dem Unternehmenswert



BÜRGSCHAFTSBANK
BRANDENBURG

Mittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Berlin-Brandenburg

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Die **Bürgschaftsbank Brandenburg** ist Ihr vertrauensvoller Partner für sichere Investitionen.

Tel. 0331 649 63 0
Mail info@bb-br.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Berlin-Brandenburg

Tel. 030-3110040
E-Mail berlin@mbg-bb.de

Tel. 0331-649630
E-Mail brandenburg@mbg-bb.de