



So sichern sich erfolgreiche
Unternehmer heute ab

Finanzielle Stabilität: Von Gründung bis Nachfolge erfolgreich planen

Die Bank an Ihrer Seite

Erfolgreiche Unternehmer brauchen eine **Strategie** für Stabilität.

Ist Ihr Unternehmen in jeder Phase von der Gründung über das Wachstum bis zur Nachfolge finanziell abgesichert und stabil?
Steht Ihr Unternehmen vor einschneidenden Veränderungen?
Nutzen Sie Wachstumschancen?
Benötigen Sie eine Strategie für die nächste Unternehmensphase?

In erster Linie sollte die Erfolgsstrategie für Ihr Unternehmen auf finanzielle Stabilität ausgerichtet sein, um Ihre unternehmerischen Ziele und Visionen mit den verfügbaren Ressourcen umzusetzen.

Dies erreichen Sie durch eine ganzheitliche Betrachtung aller geschäftlichen, finanziellen und persönlichen Faktoren, die für Ihren langfristigen Erfolg entscheidend sind.

Und die entscheidenden Faktoren ändern sich in jeder Phase Ihrer Unternehmensgeschichte:

Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Wir zeigen Ihnen, worauf Sie achten sollten.

Inhalt

Gründen. Liquidität vs. Verbindlichkeiten	> Seite 3-4
Wachsen. Expansion vs. Rentabilität	> Seite 5-6
Nachfolge. Kontrolle vs. Loslassen	> Seite 7-8
Checkliste.	> Seite 9
ZukunftsDialog.	> Seite 10
Die Commerzbank.	> Seite 11

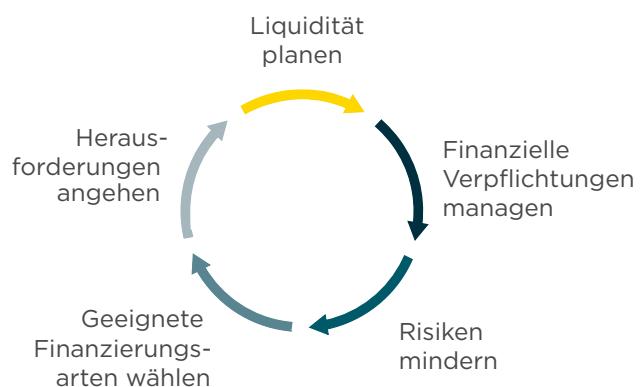
Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Sie haben gegründet und möchten Ihr Unternehmen sicher durch die **Gründungsphase** führen? Eine **solide Finanzbasis** schafft den Raum, mutig und frei zu agieren.

Erfolgreiche Unternehmer in der **Gründungsphase** stellen sich diese 5 Fragen:

- 1** Wie stelle ich sicher, dass meine Liquidität **stabil bleibt**, um trotz schwankender Einnahmen und gestiegener Betriebskosten **handlungsfähig** zu bleiben?
- 2** Wie plane ich, **finanzielle Verpflichtungen** wie Kredite oder Leasingverträge nachhaltig zu bedienen, insbesondere bei steigenden Zinsen?
- 3** Wie sichere ich meine Abhängigkeit von wenigen Kunden oder Märkten ab, um das Risiko plötzlicher **Umsatzverluste** zu minimieren?
- 4** Welche **Finanzierungsformen** (Gewerbe-/ Förderkredite, Leasing, Avale) passen am besten zu meinem Vorhaben?
- 5** Wie gehe ich mit den unterschiedlichsten Herausforderungen wie **steigenden Anforderungen an die Cybersecurity, dem Schutz meines geistigen Eigentums und dem Versicherungsschutz** um?

Zyklus der finanziellen Stabilität



- Erfolgsgeschichten -

Kostenmanagement ist eines der größten Themen von Unternehmen.

In der Mitte ihres Lebens machen sich die Manager Hans Allmendinger und Sönke Voss selbstständig. Sie beleben die Marke Zimtstern, positionieren sie neu und schreiben damit eine Erfolgsgeschichte im Bekleidungsmarkt des Bikesports. Sie sind sehr gute Generalisten, das heißt, sie wissen von vielem wenig, aber sie kennen unglaublich viele Spezialisten, die von wenig viel wissen.

*„Wir haben immer versucht, uns **Sparringspartner** zu suchen.“*

Hans Allmendinger und Sönke Voss,
Gründer und Inhaber von Zimtstern

Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Die Gründungsphase: Chancen nutzen, Herausforderungen meistern.

Die Gründungsphase ist eine Zeit voller Potenziale, aber auch Unsicherheiten. Solide Planung und kluge Entscheidungen in den ersten Jahren sind entscheidend für den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens. Hier finden Sie die wichtigsten Aspekte, die Sie berücksichtigen sollten:

Finanzierung der Gründung



Egal, ob Sie neu gründen oder eine Nachfolge antreten – die Wahl der richtigen Finanzierungsstrategie ist entscheidend.

- » Eigenkapital bietet **Unabhängigkeit**, ist aber oft nur begrenzt verfügbar.
- » Fremdfinanzierung ermöglicht **volle Kontrolle**, belastet jedoch den Cashflow durch Rückzahlungen.
- » Investoren bringen **Kapital und häufig Expertise** ein, verlangen jedoch Mitspracherecht und Beteiligung am Erfolg.

Denken Sie sorgfältig darüber nach, welche Option am besten zu Ihren Zielen und Ihrer Unternehmensstrategie passt.

Liquiditätsmanagement in den ersten drei Jahren



Eine stabile Liquidität ist entscheidend:

- » Planen Sie Einnahmen und Ausgaben **realistisch**.
- » Überwachen Sie den **Cashflow** regelmäßig.
- » Halten Sie finanzielle **Reserven** für unvorhergesehene Ausgaben bereit.

Absicherung und Versicherungen



Sichern Sie sich gegen Risiken ab. Notwendig sind:

- » Betriebshaftpflicht
- » Berufsunfähigkeit
- » Cybersicherung

Ein Experte hilft Ihnen, den richtigen **Schutz** zu finden.

Schutz Ihres geistigen Eigentums und Cybersicherheit



- » Patentieren oder markieren Sie **innovative** Produkte.
- » Cybersicherheit umfasst alle Maßnahmen und Technologien, die darauf abzielen, Computer- und Informationssysteme vor **unberechtigtem Zugriff, bös willigen Angriffen** und **Datendiebstahl** zu schützen.

Fazit:

Eine erfolgreiche Gründung erfordert eine klare Finanzplanung und eine stabile Liquidität.

Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Sie möchten Ihr wachsendes Unternehmen **zukunftssicher** gestalten?
Setzen Sie auf Prozessoptimierung, kulturelle Weiterentwicklung und vorausschauendes Risikomanagement für langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

Erfolgreiche Unternehmer in der **Wachstumsphase** stellen sich diese 5 Fragen:

- 1** Wie kann ich das **Wachstum** meines Unternehmens **finanzieren**, ohne die Liquidität oder Eigenkapitalbasis zu gefährden, z. B. bei der Neuausrichtung des Geschäftsmodells?
- 2** Wie kann ich **Geschäftsprozesse skalieren** und durch Diversifikation oder Internationalisierung neue Märkte erschließen?
- 3** Wie gehe ich mit den unterschiedlichsten Herausforderungen um, die sich z. B. aus dem **Fachkräftemangel** ergeben?
- 4** Wie gehe ich mit steigendem **Wettbewerbsdruck und Marktveränderungen** um, während ich mein Risikomanagement verbessere, um meine Marktstellung zu behaupten?
- 5** Wie sichere ich den **Auslandszahlungsverkehr** ab, wenn ich in neue Märkte expandiere (Dokumenteninkasso oder Akkreditiv)?

Strategien zur Stärkung der Unternehmerstabilität



- Erfolgsgeschichten -

„Nicht dass es in den letzten 30 Jahren keine Krisen gab, aber dann nur eine Krise at a Time. Jetzt haben wir diese Komplexität, dass viele Krisen ineinander greifen.“

Jörg Blecher, Inhaber der August Blecher GmbH

Die August Blecher GmbH aus Remscheid wurde 1859 zunächst als Handelsgeschäft gegründet, 1882 beginnt die Produktion von Industrie-Sägeblättern aller Art, die auf eigens entwickelten Blecher-Maschinen hergestellt werden.

Das Unternehmen exportiert weltweit in 90 Länder und zählt zu den Big Playern. Jörg Blecher führt das Unternehmen in 6. Generation, aber eben nicht als klassisches Erbe.



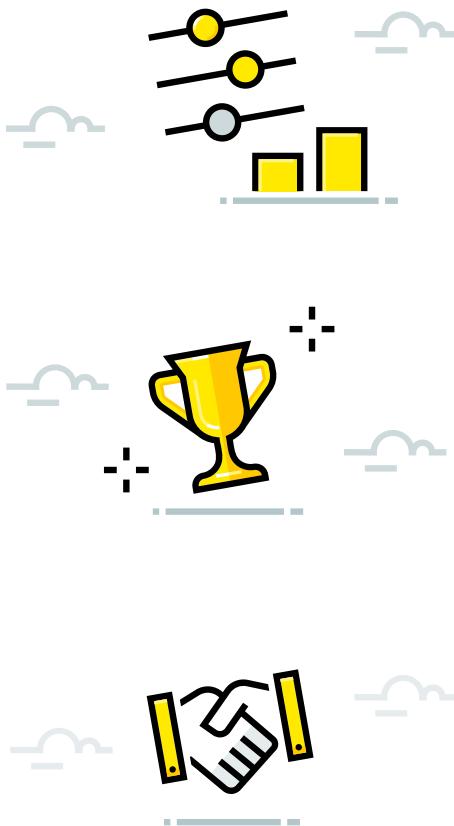
Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Sobald Ihr Unternehmen wächst, ändern sich die Anforderungen an Ihre Finanzplanung. Jetzt geht es darum, Investitionen klug zu planen und Risiken zu minimieren.



Wachstum durch stabile Prozesse und gutes Personal

Stabile Prozesse und qualifizierte Fachkräfte sind die Basis für nachhaltiges Unternehmenswachstum:



Skalierbarkeit und Effizienz:

Fachkräfte optimieren Prozesse, sodass mehr Kunden bei gleichbleibender Qualität bedient werden können. Durch ihre Expertise steigern sie die Effizienz, sodass ein höherer Output proportional zum Input möglich wird.

Qualitätssicherung:

Gut ausgebildete Mitarbeiter sichern konsistente Ergebnisse und garantieren hohe Produktqualität – auch bei wachsendem Geschäftsvolumen.

Ressourcenoptimierung:

Fachkräfte analysieren Abläufe, identifizieren Engpässe und sorgen für eine optimale Ressourcennutzung. Dies führt zu Kosteneffizienz und unterstützt nachhaltiges Wachstum.

Wettbewerbsvorteil:

Durch ihr Fachwissen und ihre Innovationskraft entwickeln Mitarbeiter Lösungen, die das Prozessmanagement stärken und entscheidende Wettbewerbsvorteile schaffen.

Anpassungsfähigkeit und Wissenstransfer:

Fachkräfte zeichnen sich durch ihre Flexibilität aus. Sie passen sich neuen Technologien und Prozessen schnell an und geben ihr Wissen an Kollegen weiter, was die Skalierbarkeit erleichtert.

Fazit

Die Kombination aus stabilen Prozessen und engagierten Fachkräften schafft die ideale Grundlage für nachhaltiges Wachstum und langfristigen Erfolg.

Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Eine gut geplante Nachfolge sichert die Zukunft Ihres Unternehmens und Ihre eigene finanzielle Unabhängigkeit.

Erfolgreiche Unternehmer in der **Nachfolgeplanung** stellen sich diese 5 Fragen:

- 1** Wie plane ich die Übergabe meines Unternehmens, um einen **reibungslosen Übergang** sicherzustellen?
- 2** Wie bereite ich das Unternehmen finanziell auf die Übergabe vor, und wie sorge ich für eine **faire Bewertung** des Unternehmens?
- 3** Welche rechtlichen und steuerlichen Aspekte muss ich bei der Nachfolge berücksichtigen, um **unerwünschte Belastungen** zu vermeiden?
- 4** Wie stelle ich sicher, dass mein Lebenswerk und meine finanzielle Sicherheit **erhalten bleiben**?
- 5** Wie finde ich den richtigen Nachfolger, der das Unternehmen langfristig **erfolgreich weiterführt**?

Sichern Sie Ihr Lebenswerk

Damit Ihr Unternehmen auch nach Ihrem Ausstieg in eine erfolgreiche Zukunft steuert, sollten Sie 3–10 Jahre für Ihre Unternehmensnachfolge einplanen. Diese Zeit ist notwendig, weil Ihre Situation einzigartig ist. Hier erfahren Sie die aktuelle Marktsituation.

125.000 KMU

streben jährlich eine Unternehmensnachfolge an



Das heißt, **6 %** aller kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) benötigen in Kürze eine neue Unternehmensführung.

+6,3 Jahre

späterer Renteneintritt



Unternehmer gehen im Vergleich zu deutschen Angestellten deutlich später in Rente.

- Erfolgsgeschichte -

Drei Interessenten auf einmal

Fast 25 Jahre lang hat Helmut Berg sein Unternehmen in Frankfurt aufgebaut und das Wachstum des Geschäfts vorangetrieben. Er wollte nicht, dass ihn ein Zufall oder eventuelle gesundheitliche Probleme zu einem Notverkauf zwingen, sondern dass er sein Unternehmen geordnet übergeben kann.

„Ich trug schließlich auch Verantwortung für meine Mitarbeiter, die mich teils 15 oder gar 20 Jahre begleitet haben.“

Helmut Berg, RSB Deutschland GmbH



Gründen. Wachsen. Nachfolge.

Die Unternehmensnachfolge ist eine der größten Herausforderungen im Lebenszyklus eines Unternehmens.

Gut geplante Unternehmensnachfolge

Vorteile	vs	Nachteile
Sichert das Erbe		Potenzielle Konflikte
Erhält Arbeitsplätze		Erfordert Planung
Finanzielle Sicherheit		Emotionale Herausforderungen
Erhält Stabilität		
Bewahrt Wissen		



Kalkulieren Sie Ihren Unternehmenswert

Berechnen Sie mit wenigen Klicks den ungefähren Marktwert Ihres Unternehmens. Dazu geben Sie in unserer Eingabemaske einfach Ihren Jahresumsatz, Ihren EBITDA und Ihren EBIT an. Durch die Eingabe dieser Daten erhalten Sie eine erste Schätzung, die eine gute Grundlage für Ihre weiteren Überlegungen bilden kann. Detailliertere Unternehmensbewertungen erstellen wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch.

[Zum Unternehmenswert-Rechner >>](#)

In gute Hände abgeben

Eine gut geplante Nachfolge sichert die Zukunft Ihres Unternehmens und Ihre finanzielle Unabhängigkeit. Es gibt mehrere wichtige Gründe, warum Unternehmer eine gute Nachfolge in ihrem Unternehmen anstreben:

Sicherung des Lebenswerks

Viele Unternehmer haben ihr Unternehmen über Jahrzehnte aufgebaut und möchten, dass ihr Lebenswerk erfolgreich weitergeführt wird. Eine gute Nachfolgeregelung stellt sicher, dass das Unternehmen auch in Zukunft Bestand hat und sich weiterentwickeln kann.

Erhalt von Arbeitsplätzen

Durch eine geregelte Nachfolge können die Arbeitsplätze der Mitarbeiter langfristig gesichert werden. Dies ist für viele Unternehmer ein wichtiges Anliegen, da sie sich ihren Mitarbeitern gegenüber verantwortlich fühlen.

Finanzielle Absicherung

Der Verkauf des Unternehmens dient oft als wichtiger Baustein für die Altersvorsorge des Unternehmers. Eine erfolgreiche Übergabe ermöglicht es ihm, einen angemessenen Preis für sein Unternehmen zu erzielen.

Kontinuität für Kunden und Geschäftspartner

Eine geordnete Nachfolge sorgt für Stabilität und Vertrauen bei Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern. Dies ist wichtig, um bestehende Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten und den Fortbestand des Unternehmens zu sichern.

Erhalt von Know-how und Unternehmenskultur

Durch eine gut geplante Übergabe kann sichergestellt werden, dass das im Unternehmen vorhandene Wissen und die etablierte Unternehmenskultur bewahrt werden. Dies ist besonders bei langjährig erfolgreichen Familienunternehmen von Bedeutung.

Vermeidung von Konflikten

Eine frühzeitige und professionelle Nachfolgeplanung hilft, potenzielle Konflikte innerhalb der Familie oder mit anderen Beteiligten zu vermeiden. Dies trägt dazu bei, dass der Übergabeprozess reibungslos verläuft.

Fazit:

Eine erfolgreiche Nachfolge beginnt mit frühzeitiger Planung und klaren Zielen.

Checkliste

für eine effektive Finanzstrategie

Diese Checkliste bietet einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Aspekte einer stabilen Finanzstrategie für **Gründer, KMUs** und **Unternehmensnachfolgen**. Es ist ratsam, diese Punkte regelmäßig zu überprüfen und an die spezifischen Bedürfnisse und Ziele Ihres Unternehmens anzupassen.

Grundlagen der Finanzplanung

- Definieren Sie klare und erreichbare finanzielle Ziele
- Erstellen Sie einen detaillierten Finanzplan für mindestens 3-5 Jahre
- Berücksichtigen Sie Einnahmen, Ausgaben, Investitionen und Finanzierungen

Budgetierung und Kostenmanagement

- Erstellen Sie ein realistisches Budget unter Berücksichtigung von Fixkosten, variablen Kosten und Rücklagen
- Überwachen Sie Ihre Ausgaben genau und halten Sie sich an das Budget
- Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Ausgaben und nehmen Sie bei Bedarf Anpassungen vor

Finanzierungsquellen und Liquidität

- Identifizieren Sie geeignete Finanzierungsquellen für Ihr Unternehmen
- Stellen Sie eine ausreichende Liquidität sicher
- Richten Sie einen Notfallfonds für unerwartete Ausgaben ein

Investitionen und Vermögensaufbau

- Investieren Sie in die Zukunft Ihres Unternehmens
- Planen Sie langfristig den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge
- Berücksichtigen Sie verschiedene Anlageformen wie Aktien, Anleihen und Immobilien

Risikomanagement und Vermögensschutz

- Implementieren Sie ein effektives Risikomanagement
- Schützen Sie die Vermögenswerte Ihres Unternehmens
- Bauen Sie starke Beziehungen zu Kreditgebern und Lieferanten auf

Controlling und Anpassung

- Überwachen Sie kontinuierlich die finanzielle Leistung Ihres Unternehmens
- Nutzen Sie Technologie zur Finanzkontrolle und für schnelle Entscheidungen
- Seien Sie flexibel und passen Sie Ihre Strategie bei Bedarf an



ZukunftsDialog: Unsere Beratung für Unternehmen

Sie haben Visionen, Ideen, Pläne: Wir unterstützen Unternehmen, Selbstständige und Gründer mit unserer Beratung ZukunftsDialog. Denn wir sind der Überzeugung, dass die Basis einer guten Geschäftsbeziehung im persönlichen Austausch liegt. Und wir haben den Anspruch, gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden Erfolgsgeschichten zu schreiben.

Ideen realisieren und langfristig wachsen

Wir erfassen Ihr Geschäftsmodell

Dazu hören wir Ihnen genau zu und erfassen Ihre Geschäftstätigkeit. Wir orientieren uns dabei am Business Model Canvas oder an Ihrer Wertschöpfungskette, das heißt, wir fragen z. B. nach Nutzenversprechen, Ihren Kundenbeziehungen, Ihrer Produktion und Lieferantenstruktur.

Wir erkennen finanzielle Handlungsfelder und geben Feedback dazu

Nach der Erläuterung Ihres Geschäftsmodells geben wir Ihnen Feedback über unsere Erkenntnisse hinsichtlich finanzieller und strategischer Handlungsfelder. Zusätzlich informieren wir Sie über Marktveränderungen und bewerten gemeinsam mit Ihnen die Relevanz für Ihr Unternehmen.

Wir empfehlen konkrete Ziele und Maßnahmen

Schließlich gilt es, zu den identifizierten Handlungsfeldern Ziele und Maßnahmen zu vereinbaren. Dabei legen wir Wert auf pragmatische und realistische Vorhaben.

Wie wir im ZukunftsDialog vorgehen

Was Sie für Ihr Unternehmen erhalten

Strukturierte Analyse Ihres Geschäftsmodells

Impulse aus Marktveränderungen

Identifikation der Schlüsselfaktoren und des nötigen Kapitalbedarfs

Klare Handlungsempfehlungen für Ihre Finanzen

Neben den rein betrieblichen Finanzen werden unserer Erfahrung nach die Abhängigkeiten und Wechselwirkungen zwischen geschäftlichen und privaten Finanzen oft unterschätzt. Daher erhalten Sie auf Wunsch auch eine ganzheitliche Betrachtung Ihrer Finanzen.

Werte verbinden. Kompetenz überzeugt.

Ihr Vermögen ist einzigartig. Ihre Ziele sind es auch. Darum setzen wir auf Lösungen nach Maß – und eine vertrauensvolle Partnerschaft.

Also: **Lernen wir uns kennen!**

Warum Commerzbank?
Zusammen etwas bewegen

Sie haben Visionen, Ideen, Pläne: Mit unserem Beratungsangebot „ZukunftsDialog“ unterstützen wir Unternehmen, Selbstständige und Gründer dabei, ihre Wachstumsziele zu verwirklichen.

Über
155 Jahre
Unternehmenserfahrung

Über
1.000
Berater und Experten

Über
20 Mrd. €
Unternehmenskredite

Wie können wir Sie unterstützen?
Maßgeschneidert, passend zu Ihren Zielen.



Zahlungsverkehr



Finanzierung



Internationales
Geschäft



Nachhaltigkeit



Cybersicherheit



Vorsorge und
Absicherungen



Vermögens-
anlage

**Sie möchten mehr erfahren?
Lassen Sie sich von unseren Experten persönlich beraten!**

Jetzt Termin buchen