

Herzlich Willkommen

Information zur S-Unternehmensplattform

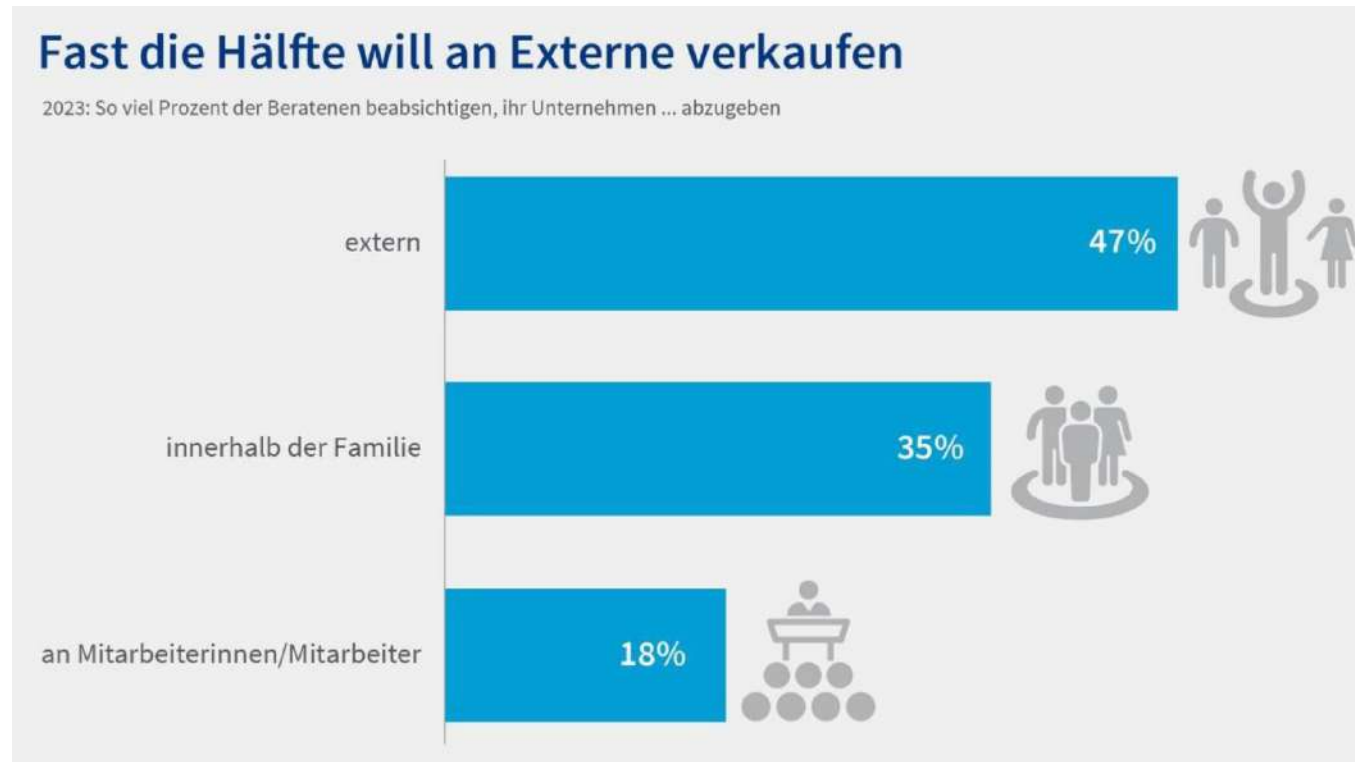
 Sparkasse
St. Blasien

Unternehmensnachfolge in Deutschland

Externe Unternehmensnachfolgen nehmen weiter zu

Etwa die Hälfte der mittelständischen Unternehmen beabsichtigen, ihren Betrieb extern zu verkaufen. In vielen dieser Fälle findet sich innerhalb der Familie und auch unter den Mitarbeitenden niemand, der das Unternehmen weiterführen will oder kann.

Nur noch rund 1/3 der Unternehmen werden innerhalb der Familie übergeben.



Quelle: DIHK-REPORT UNTERNEHMENSNACHFOLGE 2023

Regionales Netzwerk für Unternehmensnachfolge

Kooperation zwischen Sparkassen

- Sparkasse Freiburg fungiert als Kompetenz-Center im Bereich Unternehmensnachfolge
- Aktuell arbeiten 7 Kooperationsparkassen gemeinsam mit der Sparkasse Freiburg zusammen
- Netzwerk erweitert sich!
Weitere regionale Sparkassen möchten sich zeitnah anschließen.



Alles aus einer Hand

Leistungsspektrum im Bereich Corporate Finance

Unternehmensplattformen

- Umfassende Beratung über die Möglichkeiten der Unternehmensplattformen **DealSuite**, **Deutsche Unternehmer Börse** und **DealCircle**, die deutschlandweite bis internationale Kauf- und Verkaufschancen für mittelständische Unternehmen bieten - unter Wahrung der gewünschten Anonymität.

M&A Beratungsansatz

- Gemeinsam mit unseren **Kooperationspartnern**, wie bspw. **Rödl & Partner**, bieten wir bei großen und komplexen Transaktionen Unterstützung in allen Phasen des Nachfolgeprozesses.

Individuelle Finanzierungsmöglichkeiten

- Erfolgreiche Transaktionen dank der Expertise unseres **starken Netzwerks**. Von der Strukturierung einer Akquisitionsfinanzierung, der Einbindung von öffentlichen Fördermitteln und/oder Beteiligungskapital bis hin zu geeigneten Leasing-Varianten..

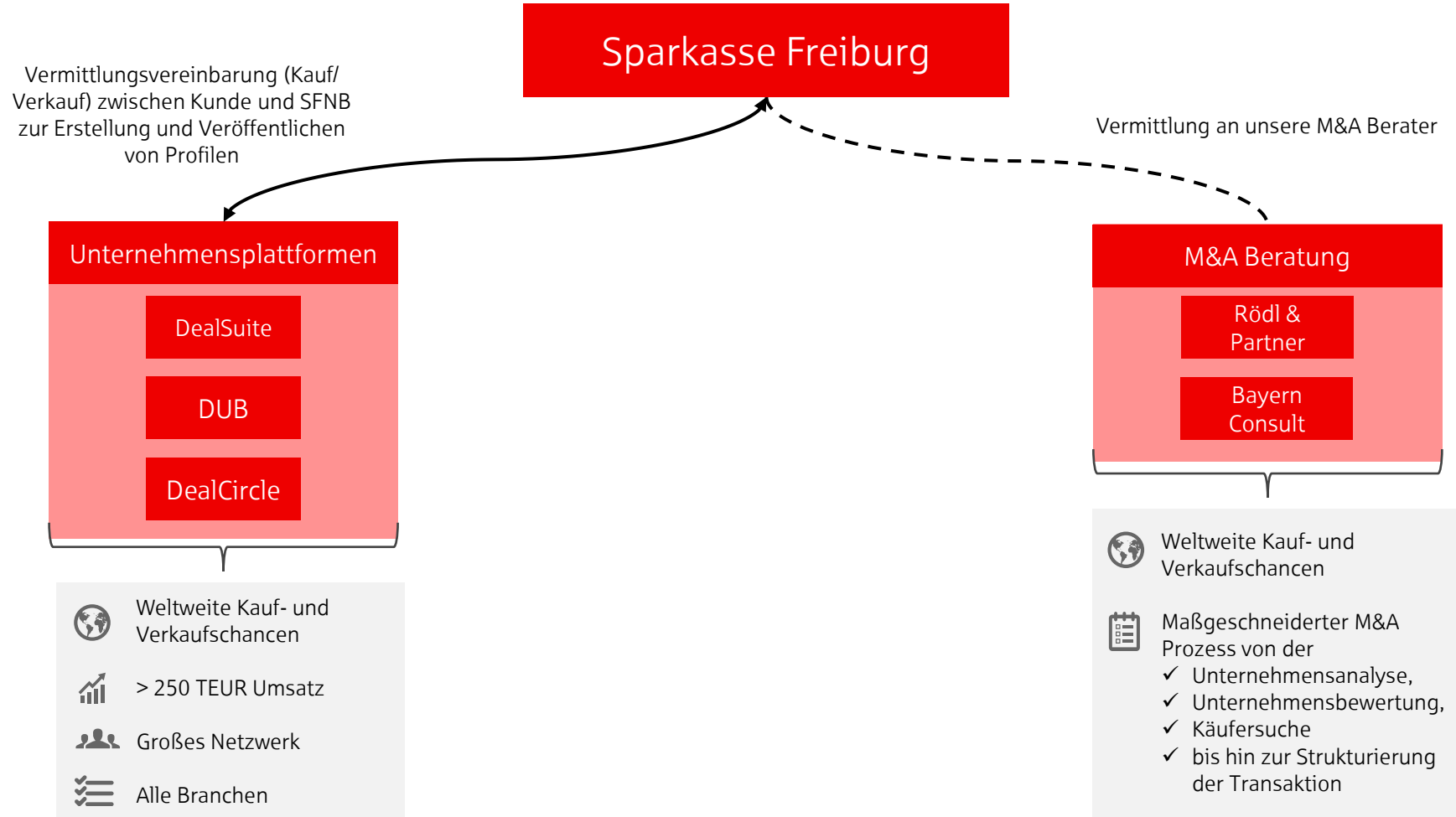


Rödl & Partner



KompetenzCenter für Unternehmensnachfolge

2 Lösungswege für unsere Kunden



Erfolgsfaktoren

So klappt's mit der Unternehmensnachfolge



Frühzeitig planen und optimieren



Beratung zulassen



Nachfolgeprozess kennen



Offen sein für verschiedene Optionen sowie den passenden Nachfolger



Verkaufspreis realistisch bestimmen



Übergabephase eng mit dem Nachfolger abstimmen

Beispiel: Autohaus Chiffre: XE 17278

 **Sparkasse
Freiburg- Nördlicher Breisgau**

Kurzbeschreibung

Erfolgreich und familiengeführtes Autohaus sucht Nachfolger

Unternehmensprofil

Hauptbranche	Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (45)
Nebenbranche	Handel mit Kraftwagen (45.1)
Umsatz	3.000.000 bis 12.500.000 EUR
Rentabilität in %	0 bis 10 %
Mitarbeiterzahl	5 bis 50
Vorhaben	Verkaufsgesuch
Vertragsart	Verhandlungssache
Kaufpreisvorstellung (in EUR)	
Region des Unternehmens	Süddeutschland

Suchprofil

Hauptbranche	Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (45)
Nebenbranche	Handel mit Kraftwagen (45.1)
Suchbegriffe	Autohaus, Handel mit Kraftwagen, Auto, Mobilität, Kraftfahrzeug
Suchregion	deutschlandweit
spezielle Suchregion	
Umsatz	10.000.000 bis >250.000.000 EUR
Rentabilität in %	0 bis >20 %
Mitarbeiterzahl	0 bis >1000
Internetveröffentlichung	Ja

 **Sparkasse
Freiburg- Nördlicher Breisgau**

Kurzbeschreibung

Erfolgreich und familiengeführtes Autohaus sucht Nachfolger

Detailinformationen

Herzstück Ihres Verkaufsprofils ...

Wir sind ein familiengeführtes Autohaus im Süden von Baden-Württemberg. Aufgrund der geplanten Unternehmensnachfolge möchten wir unser Unternehmen veräußern.

Unser Leistungsspektrum geht von Neuwagen, Jahreswagen über Gebrauchtwagen. Wir sind Vertragspartner von diversen Automarken und können dadurch unsere Kunden optimal bedienen.

Unternehmensbeschreibung

Nicht nur der Verkauf von Kraftwagen, sondern auch eine optimale Servicedienstleistung finden unsere Kunden bei uns. Wir kümmern uns um die Ersatzteile und zusätzliches Zubehör. Mit dem 1a autoservice können wir zudem auch alle Fremdmarken im Servicebereich bedienen. Ergänzt wird das Service-Angebot mit einer eigenen Mietwagenflotte im Business-Sektor.

Die Nachfolge ...

- Angeboten wird eine bebaute und bewirtschaftete Grundstücksimmobilie in Eigentum mit einer Gesamtfläche von 6.500 qm verkehrsgünstig und exklusiv gelegen. Es wird ein Verkauf der Gesamtimmobilie angestrebt, aber auch eine Verpachtung ist denkbar.
- Zum Erhalt des Geschäftsbetriebes im Sinne einer Nachfolgeregelung sehen wir die größeren Chancen bei einer Handelsgruppe.
- Alle Mitarbeiter sollten mit ihren bestehenden Arbeitsverträgen übernommen werden.
- Es ist die komplette Übernahme angestrebt
- Rolle des Verkäufers im Übernahmeprozess gemäß gemeinsamer Absprachen möglich
- Übernahmeprozess bis Ende 2024 geplant

Beispiel: Produktion Chiffre: IC82559



Kurzbeschreibung

Kleines rentables Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in der Produktion von Lebensmitteln zu verkaufen.

Unternehmensprofil

Hauptbranche	Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln (10.8)
Nebenbranche	Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren (46.3)
Umsatz	750.000 bis 1.500.000 EUR
Rentabilität in %	14 bis 18 %
Mitarbeiterzahl	5 bis 10
Vorhaben	Verkaufsgesuch
Vertragsart	Verhandlungssache
Kaufpreisvorstellung (in EUR)	900000
Region des Unternehmens	deutschlandweit

Suchprofil

Hauptbranche	Herstellung von sonstigen Nahrungsmitteln (10.8)
Nebenbranche	Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Getränken und Tabakwaren (46.3)
Suchbegriffe	Produktion und Herstellung von Lebensmitteln / Getränkebranche
Suchregion	deutschlandweit
spezielle Suchregion	
Umsatz	1.500.000 bis >250.000.000 EUR
Rentabilität in %	negativ bis >20 %
Mitarbeiterzahl	0 bis 25
Internetveröffentlichung	Ja



Kurzbeschreibung

Kleines rentables Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in der Produktion von Lebensmitteln zu verkaufen.

Detailinformationen

Unternehmensbeschreibung

„Das Unternehmen wurde vor 11 Jahren als Inhabergeführtes Einzelunternehmen gegründet und hat sich auf die Produktion eines Produktes im Lebensmittelbereich spezialisiert. Bereits nach 2 Jahren erhielt es eine – in der Branche – wichtige Auszeichnung, die zu einem enormen Umsatz- und Kundenzuwachs führte. Der Zuwachs an Kunden hat sich jährlich stabilisiert und erweitert. Das Unternehmen ist breit aufgestellt und sowohl im Einzel- als auch im Großhandel tätig. Es lebt von einer gut durchdachten und etablierten Markenstrategie. Das Corporate Design wurde durchgängig und konsequent umgesetzt, so dass das Unternehmen und das Produkt unabhängig vom Gründer funktioniert.“

Nach 10 Jahren wurde das Einzelunternehmen in eine GmbH umfirmiert. Der Gründer ist alleiniger Gesellschafter der GmbH und hält 100% der Anteile. Der Maschinenpark und die Ausrüstung ist auf dem neuesten Stand der Technik. Mit den Lieferanten bestehen langjährige Kooperationen. Mit den Kunden bestehen auch langjährige Kooperationen. Es gibt keine direkten Abhängigkeiten von Lieferanten, Kunden oder Rohstoffen. Die Hierarchien sind flach. Ziel ist es, dass alle Mitarbeiter so viele Aufgaben wie möglich übernehmen können, so dass eine gegenseitige Vertretung möglich ist und nicht die Abhängigkeit eines Mitarbeiters besteht.

Produkte

Lebensmittel im Getränkebereich Seminare, Schulungen, Events Handel von branchennahen Produkten

Chancen / Zukunftsaussichten des Unternehmens

Der Gesamtmarkt entwickelt sich seit Jahren stetig positiv. Der allgemeine Trend geht weg von industriell produzierten Lebensmitteln hin zu handwerklich produzierten Lebensmitteln. Dieser Trend ist noch am Anfang. Unser Produkt fällt genau in diesen Trend und ist von Beginn an mit dabei. Daher ist es regional bereits etabliert und auch überregional in der Branche bekannt. Das Produkt bietet viele Weiterentwicklungsmöglichkeiten und viele Nebenprodukte, in die man das Unternehmen vergrößern oder diversifizieren kann.

Beispiel: Maler Chiffre: BZ13749

 **Sparkasse
Freiburg- Nördlicher Breisgau**



Kurzbeschreibung

Maler- und Stuckateurbetrieb sucht gleichartige Unternehmen zur Expansion

Unternehmensprofil

Hauptbranche	Maler- und Lackierergewerbe (43.34.1)
Nebenbranche	Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei (43.31.0)
Umsatz	5.000.000 bis 10.000.000 EUR
Rentabilität in %	5 bis >20 %
Mitarbeiterzahl	50 bis 150
Vorhaben	Kaufgesuch
Vertragsart	Verhandlungssache
Kaufpreisvorstellung (in EUR)	

Suchprofil

Hauptbranche	Maler- und Lackierergewerbe (43.34.1)
Nebenbranche	Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei (43.31.0)
Suchbegriffe	Maler und Stukateure
Suchregion	200 km um PLZ 79...
spezielle Suchregion	Süddeutschland
Umsatz	500.000 bis 5.000.000 EUR
Rentabilität in %	5 bis >20 %
Mitarbeiterzahl	10 bis 100
Internetveröffentlichung	Ja

 **Sparkasse
Freiburg- Nördlicher Breisgau**



Kurzbeschreibung

Maler- und Stuckateurbetrieb sucht gleichartige Unternehmen zur Expansion

Detailinformationen

Gesucht werden Betriebe in der Region Freiburg

Wir sind ein inhabergeführtes gut aufgestelltes Unternehmen, welches wir regional strategisch erweitern möchten. Ziel ist es, die Mitarbeiter zu übernehmen und weiter beschäftigen.

Gesucht werden größere Betriebe im süddeutschen Raum

Zwecks Expansion unseres Unternehmens suchen wir weitere Standorte, dabei sollen die Mitarbeiter und die Kunden übernommen werden. Der Erwerb der Betriebsimmobilie ist möglich, das zu übernehmende Unternehmen kann im Rahmen einer Nachfolgeregelung gerne weitergeführt werden.

Welche Handwerksleistungen sollen angeboten werden

- Aussenputz mit Wärmedämmverbundsystem
- Innenputz
- Malerarbeiten
- Trockenausbau

Zusammenarbeit

Ihre Ansprechpartner



Barbara Hagelschuer
stv. Bereichsleiterin

Ansprechpartnerin S-
Unternehmensplattform

E-Mail:
[barbara.hagelschuer@
sparkasse-freiburg.de](mailto:barbara.hagelschuer@sparkasse-freiburg.de)
Tel.: 0761 215 2804



Matthias Beha
Fachreferent für
öffentliche Mittel

Ansprechpartner S-
Unternehmensplattform

E-Mail:
[matthias.beha@
sparkasse-freiburg.de](mailto:matthias.beha@sparkasse-freiburg.de)
Tel.: 0761 215 2890



Svenja Friedlin
Nachfolgeberaterin

Ansprechpartnerin S-
Unternehmensplattform

E-Mail:
[svenja.friedlin@
sparkasse-freiburg.de](mailto:svenja.friedlin@sparkasse-freiburg.de)
Tel.: 0761 215 2858

Sparkasse St. Blasien

Ihre Ansprechpartner



Gerhard Behringer
Vorstandsvorsitzender

Ansprechpartner S-
Unternehmensplattform

E-Mail:
[gerhard.behringer@
spk-stb.de](mailto:gerhard.behringer@spk-stb.de)
Tel.: 07672 415 20



Matthias Volk
Firmenkundenberater

Ansprechpartner S-
Unternehmensplattform

E-Mail:
[matthias.volk@
spk-stb.de](mailto:matthias.volk@spk-stb.de)
Tel.: 07672 415 25



Fabian Schmidt
Firmenkundenberater

Ansprechpartnerin S-
Unternehmensplattform

E-Mail:
[fabian.schmidt@
spk-stb.de](mailto:fabian.schmidt@spk-stb.de)
Tel.: 07672 415 24

Unternehmensnachfolge?

Lösung:

Lösung: Sparkasse St. Blasien

Danke.



Ansprechpartner: Gerhard Behringer

Vorstandsvorsitzender
Sparkasse St. Blasien

+49 7672 415 20
gerhard.behringer@spk-stb.de