

# Herzlich Willkommen!

## Sparkasse St. Blasien

**Information zur  
S-Unternehmensplattform**



07.03.2024



# Ausgangssituation

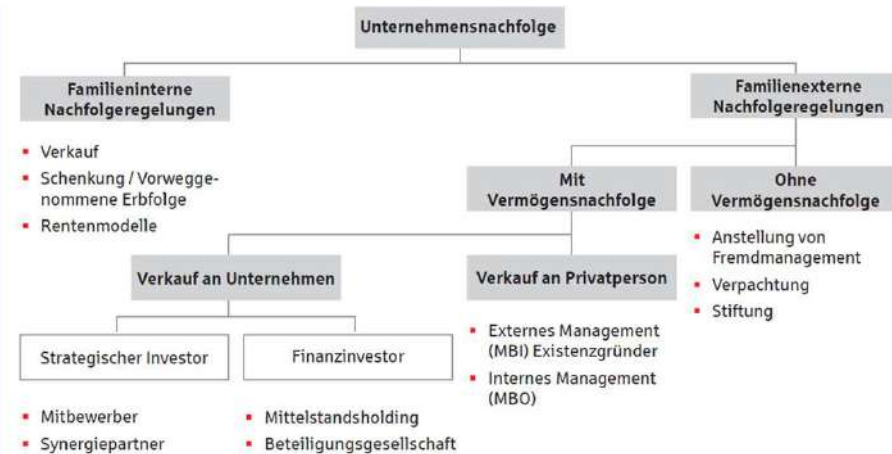
## Demografische Schieflage:

1. Potenzielle Nachfolger sind aufgrund der anhaltend niedrigen Geburtenziffer zahlenmäßig kleiner

2. Erwerbstätige bevorzugen Angestelltenverhältnis vor der Selbstständigkeit

→ Große Nachfolgelücke

# Chance und Zukunftsthema



	Interne Nachfolge	Externe Nachfolge
<b>Früher</b>	80-90 %	10-20 %
<b>Trend aktuell</b>	<b>20 %</b>	<b>80 %</b>
	Generationenmanagement (PB)	S-UP / M&A

# Unternehmens- nachfolge

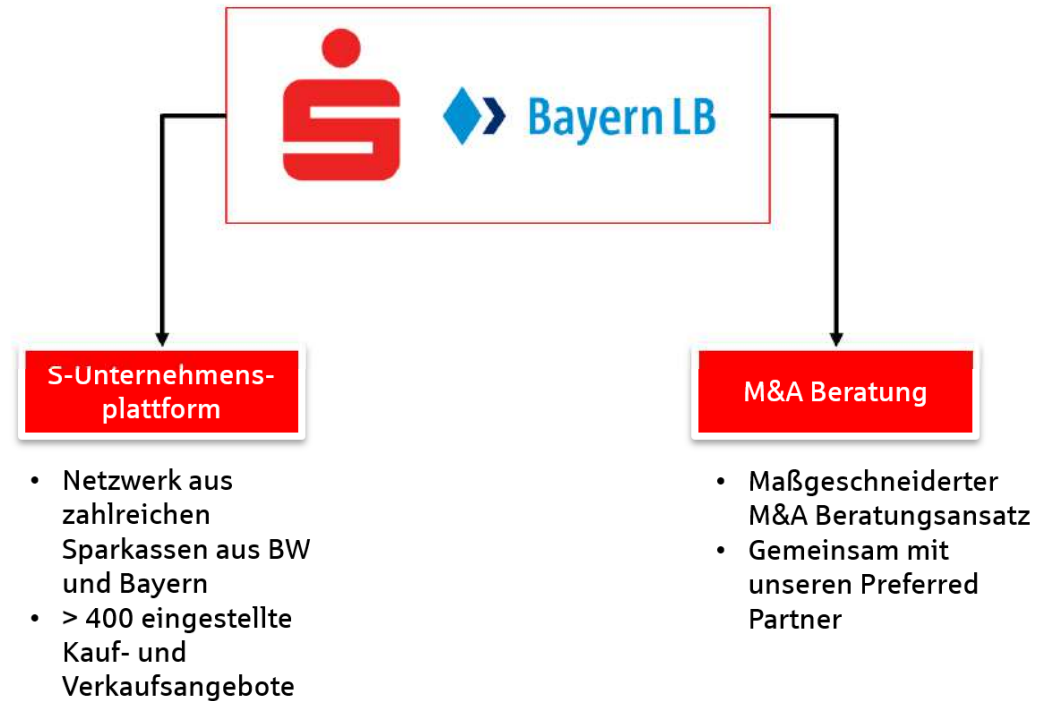
## KompetenzCenter - Netzwerk

- ✓ Aufbau eines Spezialisten-Teams bei der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau
- ✓ KompetenzCenter-Funktion der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau
- ✓ Andockung von 7 weiteren Sparkassen in unserer Region
- ✓ Wir begleiten Sie und Ihre Kunden beim Thema „Unternehmensnachfolge“
- ✓ Bei einer erfolgreichen Unternehmens-Transaktion unterstützen wir Sie auf Wunsch bei der Strukturierung einer (Konsortial-) Akquisitionsfinanzierung



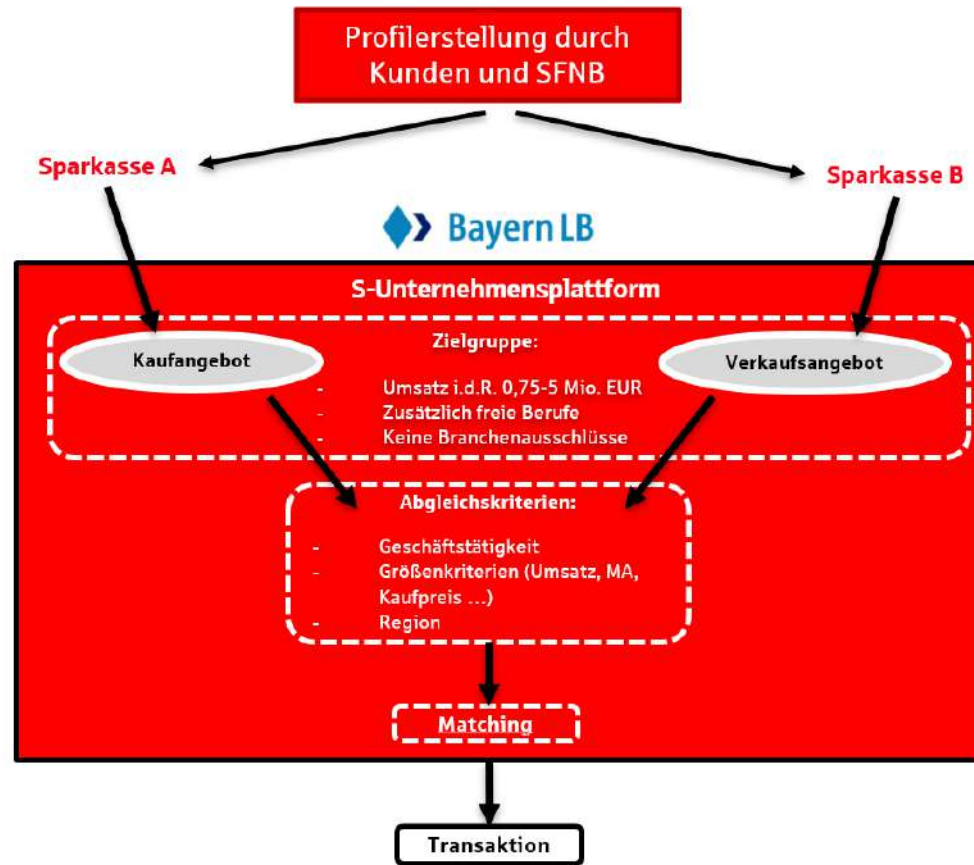
# Leistungsangebot

Professionelle Lösungen für  
Unternehmensnachfolge  
und Wachstumsstrategien



# Leistungsangebot

S-Unternehmensplattform



# S-Unternehmens- plattform

## Ihre Vorteile

Hier geht's zur

[S-Unternehmensplattform](#)



# Überblick

Kriterien	S-UP Vermittlung	M&A Beratungsansatz
<b>Schwerpunkt</b>	Digitale Unternehmensbörse: Käufer-/ Verkäufersuche und Kontaktvermittlung	Strukturierte und enge Begleitung/ Beratung von der Vorbereitung bis zum Abschluss der Transaktion durch M&A Spezialisten
<b>Umsatzgröße bei Veräußerung bzw. U-Nachfolge</b>	i.d.R. ab 0,75 – 5 Mio. EUR	i.d.R. ab 3 Mio. EUR, denkbar auch kleinere/ profitable Unternehmen
<b>Suchintensität</b>	Suche ist im wesentlichen auf regelmäßige und algorithmus-basierte Matchingvorschläge der S-UP Kandidaten begrenzt	Identifikation potenzieller Interessenten erfolgt durch eine proaktive Suche im Rahmen der Erstellung einer „long list“ bei Rückgriffen auf ein geballtes Netzwerk (siehe unten)
<b>Suchgebiet</b>	Teilnehmende Sparkassen in Baden-Württemberg und Bayern („Süd-Deutschland“)	Deutschlandweit, ggf. international – je nach Transaktion
<b>Zeitdauer</b>	Keine zeitliche Restriktionen bzgl. der Nutzung der S-UP	Definierte Projektlaufzeit von 6 – 12 Monaten
<b>Netzwerk</b>	Sparkassen in BW und BY	M&A-Berater + Sparkassen (BW, BY) + BayernLB
<b>Ressourceneinsatz (Verkäufer/ Käufer)</b>	Hoch, da Gespräche und einzelne Transaktionsschritte vom Unternehmer in „Eigenregie“ und/ oder durch Coaching/ Begleitung der Sparkasse vorgenommen werden müssen	Niedrig, da eine sehr starke Entlastung des Gesellschafters durch M&A Spezialisten im gesamten Transaktionsprozess erfolgt
<b>Kosten</b>	Einmalige Plattformnutzungsgebühr i.H.v. 1.500 EUR + Erfolgsprovision	Beratungs-/ Basishonorar + Erfolgsprovision

# Beispiel:

## Autohaus

Chiffre: XE 17278



### 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

### 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



**Sparkasse  
Freiburg- Nördlicher Breisgau**

### 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.

### Der Ideale Käufer ist....

Eine oder zwei Privatpersonen, die Lust auf ein kleines potentes Unternehmen haben. Das Unternehmen bietet eine solide zukunftssträchtige Grundlage sowohl vom Produkt her als auch von der Unternehmenskommunikation (Markenaufbau). Eine Fachkompetenz ist grundsätzlich nicht Voraussetzung und lässt sich erwerben.

Unternehmensnachfolge Chancen nutzen– Herausforderungen meistern

## Beispiel:

### Maler

Chiffre: BZ13749

**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 Stuckateure
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

**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. Abteilungsleiterin  
FirmenkundenCenter

Gruppenleiterin Corporate  
Finance & Support

**E-Mail:**  
[barbara.hagelschuer@sparkasse-freiburg.de](mailto:barbara.hagelschuer@sparkasse-freiburg.de)  
**Tel.:** 0761 215 2805



**Klaus-Dieter Sauer**  
Fachspezialist: öffentliche  
Fördermittel

Ansprechpartner S-  
Unternehmensplattform

**E-Mail:**  
[klaus-dieter.sauer@sparkasse-freiburg.de](mailto:klaus-dieter.sauer@sparkasse-freiburg.de)  
**Tel.:** 0761 215 2855



**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

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Ansprechpartner: Gerhard Behringer

Telefonnummer: 07672 415-20

E-Mail-Adresse: [gerhard.behringer@spk-stb.de](mailto:gerhard.behringer@spk-stb.de)