



Berliner  
Volksbank

# „Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung – Erfolgreich verkaufen, aber wie? “

Online-Seminar am 12. März 2024

## Ihr Moderator



### **Klaus Martin-Steinmüller | Berliner Volksbank**

**Vertriebsleitung Firmenkunden KompetenzCenter I und II**

Klaus-Martin Steinmüller ist seit über 40 Jahren bei der Berliner Volksbank im Immobilien- und Finanzierungsgeschäft aktiv. Als Leiter und Experte für Finanzierungsfragen prägen vielfältige Aufgaben seine Vita:

- Aufbau und Leitung der ImmobilienCenter
- Aufbau und Leitung unserer Tochter Berliner Volksbank Immobilien GmbH
- Aufbau und Leitung der BauFinanzierungsCenter
- Leitung der Firmenkunden KompetenzCenter Ausland, Gründer, Ärzte, Institutionelle Kunden

## Ihre Referentin



### **Céline D. Nickol | Berliner Volksbank**

**Unternehmensnachfolgespezialistin im Bereich Firmenkunden**

Céline Nickol berät Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Planung ihrer Nachfolge und begleitet deren Umsetzung auf betrieblicher und privater Seite.

Céline Nickol ist Senior Estate Plannerin (ADG), Betriebswirtin, ausgebildete Steuerfachangestellte und hat langjährige Erfahrung in der bereichsübergreifenden Beratung von inhabergeführten mittelständischen Unternehmen. Seit 2021 ist sie als Spezialistin bei der Berliner Volksbank tätig.

## Ihr Referent



### **Thomas Gabbert | DZ BANK**

Managing Director Regional Head Northern and Western Germany Corporate Finance

#### **Leitung Corporate Finance VR NachfolgeBeratung**

Thomas Gabbert ist von Haus aus Rechtsanwalt. Seit mehr als 20 Jahren berät er Unternehmerinnen und Unternehmer in Nachfolgesituationen.

Seit sechs Jahren verantwortet er das Leistungsangebot VR NachfolgeBeratung in der DZ BANK und ist damit der zentrale Ansprechpartner zu Nachfolgeregelungen für Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Banken in der Region

- 11 Jahre bei der HSH Corporate Finance
- verschiedene Stationen in der Bremer Landesbank und der NORD/LB kennengelernt, u.a. Sanierungsberatung, Firmenkundengeschäft, Projektfinanzierung und den Kapitalmarktbereich.
- 2013 Wechsel zur VR Corporate Finance GmbH, heute DZ BANK

# Unser Leistungsversprechen.

Wir organisieren für Sie die Unternehmensnachfolge durch unsere Spezialistinnen und Spezialisten. Diese begleiten Sie konsequent während aller Phasen des Nachfolgeprozesses.

Hierbei informieren wir Sie umfassend, neutral und ergebnisoffen zu allen Aspekten der Nachfolge und erarbeiten in einem partnerschaftlichen Dialog eine für Sie maßgeschneiderte Lösung.

Wir vernetzen Sie bedarfsgerecht mit unseren Netzwerkpartnern und nutzen die Stärke unserer Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.

Wir schaffen eindeutige Mehrwerte durch die ganzheitliche Betrachtung der Nachfolgelösung von den finanzbezogenen Aspekten über qualitative Ziele bis hin zu persönlichen und familiären Bedürfnissen und Wünschen.

# Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung

# Grundsätzlich gibt es vier Möglichkeiten, die Nachfolge zu regeln

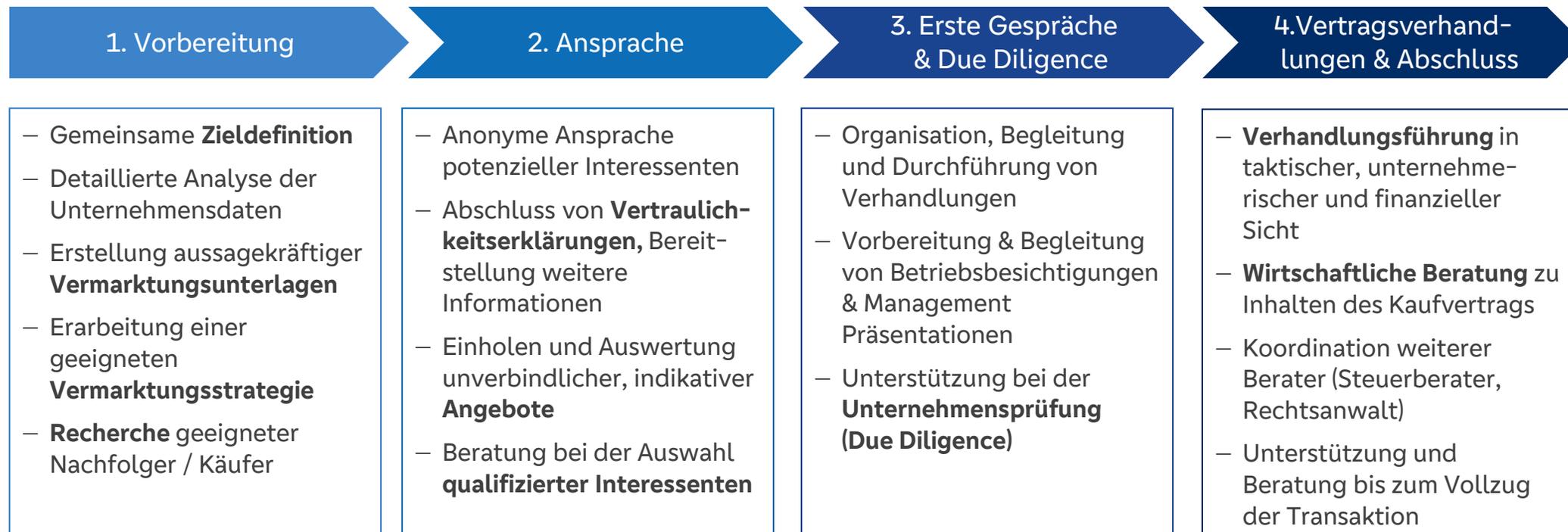


## Die individuellen Ziele einer/s Gesellschafterin/s bilden den Ausgangspunkt weiterer strategischer Überlegungen



## Der Verkaufsprozess sollte als Bieterwettbewerb durchgeführt werden und benötigt einen Zeitraum von 6-12 Monaten bis zum Abschluss

- Systematische und strukturierter Verkaufsprozess schafft Akzeptanz und Transparenz
- Diskrete und effiziente Ansprache von Kaufinteressenten
- Erzielung des bestmöglichen Ergebnisses durch professionelle Vorgehensweise



## Mehrwert M&A-Berater

Erfolgreiche und langjährige Prozesserfahrung gepaart mit einem nationalen und internationalen Netzwerk stellt eine zielorientierte, systematische und erfolgreiche Umsetzung sicher

### Schaffung von Wettbewerb

- Identifikation geeigneter Investoren
- Hohe Vermarktungsexpertise gegenüber professionellen Investorengruppen
- Effiziente, vertrauliche Ansprache durch bestehendes Netzwerk

### Aufzeigen von Ergebnispotenzialen und Synergien

- Ermittlung von zusätzlichen Ergebnis- und Synergiepotentialen in Zusammenarbeit mit dem Kunden zur Steigerung des Unternehmenswertes
- Professionelle Argumentation der Potenziale gegenüber Verhandlungspartnern

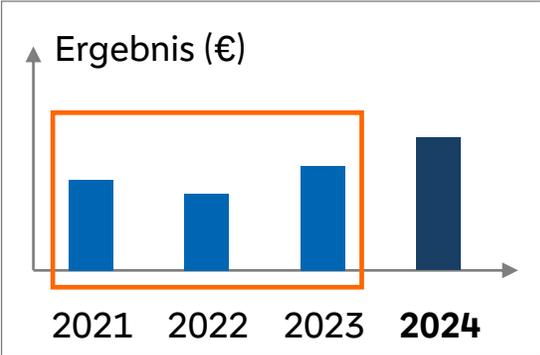
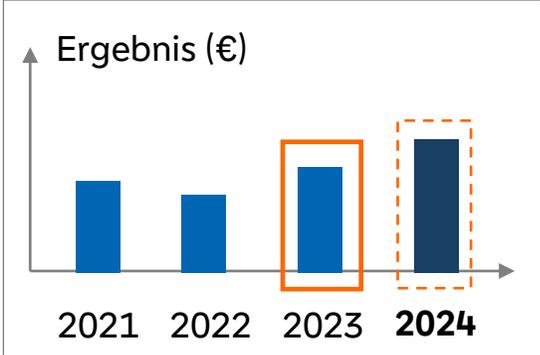
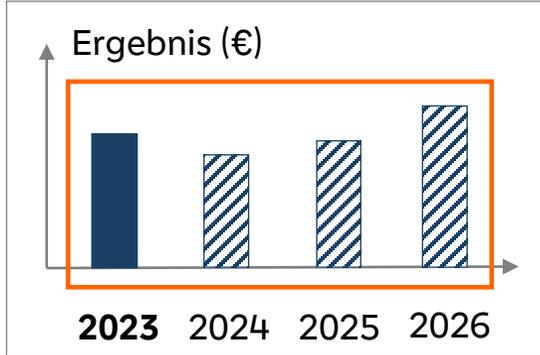
### Aktive und professionelle Prozessgestaltung

- Intensive Vorbereitung zur Erzielung von Prozessgeschwindigkeit und -sicherheit
- Prozessmanagement signalisiert Professionalität gegenüber Investoren, erhöht den Wettbewerbsdruck und schafft Transaktionssicherheit
- Diskretes und vertrauliches Vorgehen
- Entlastung in allen Prozessphasen; wir agieren als zentraler Ansprechpartner

### Erfahrene Verhandlungsführung

- Gesprächsführung, Moderation sowie Koordination der beteiligten Parteien
- Coaching des Managements und der Entscheidungsträger
- Langjährige Erfahrung in der Verhandlungsführung aus vielen abgeschlossenen Transaktionen

# Die Perspektive beeinflusst den Wert – je nach Anlass sollten unterschiedliche Bewertungsmethoden zum Einsatz kommen

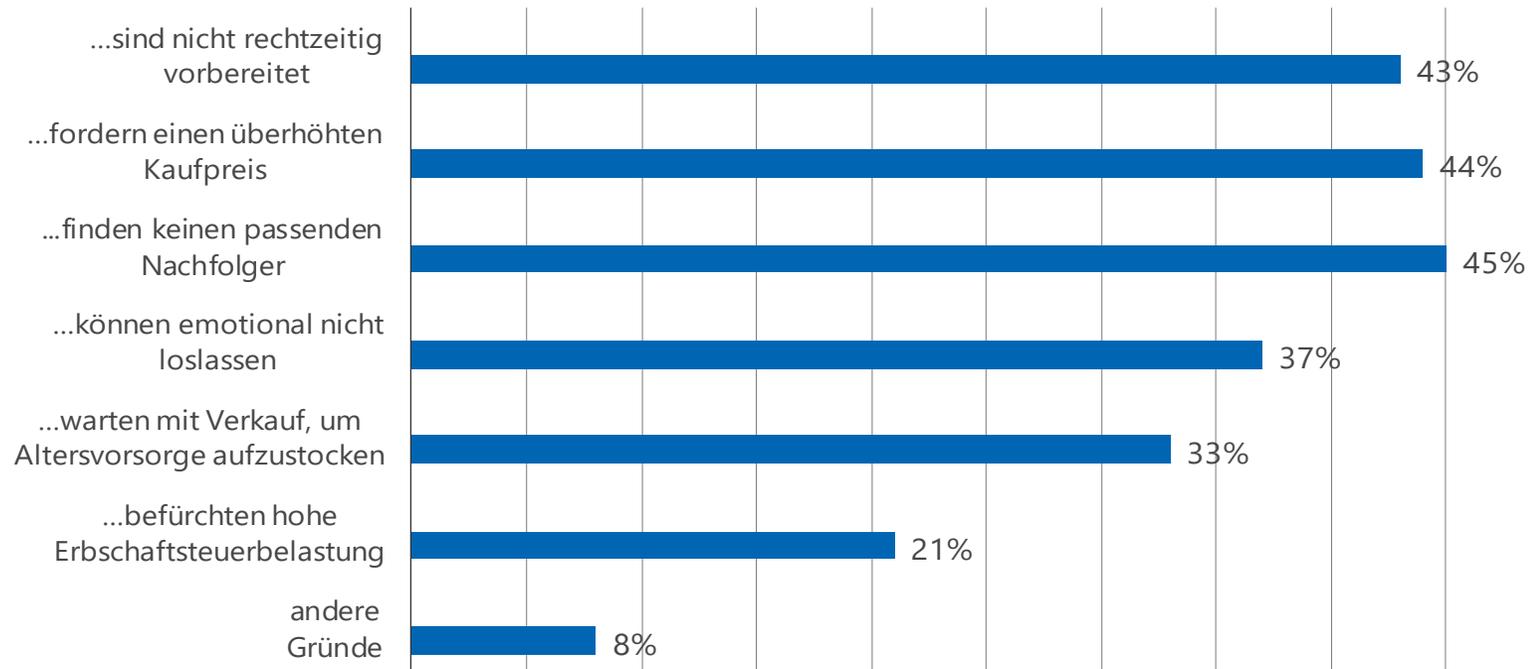
	Steuerliche Verfahren	Multiplikatorverfahren	Zukunftsgerichtete Verfahren
Bewertungsverfahren (Beispiele)	Vereinfachtes Ertragswertverfahren (Stuttgarter Verfahren)	Vergleichbare Transaktionen, Börsenvergleichswert	Ertragswertverfahren (IDW S1), Discounted Cash Flow
Bezugsgröße	 <p>Ergebnis (€)</p> <p>2021 2022 2023 2024</p>	 <p>Ergebnis (€)</p> <p>2021 2022 2023 2024</p>	 <p>Ergebnis (€)</p> <p>2023 2024 2025 2026</p>
Stärken	geringe Komplexität, für steuerliche Zwecke anerkannt	transaktionsorientiert, berücksichtigt Markt- bzw. Käuferperspektive	wissenschaftlich fundiert, berücksichtigt zukünftige Ergebnisentwicklung

**„Wert“ ist nicht gleich „Preis“ – Der erzielbare Kaufpreis hängt von individuellen Eigenschaften und der Verhandlungssituation im Verkaufsprozess ab**



## Das Bewusstmachen möglicher Stolpersteine verschafft eine klare Sicht auf die Herausforderungen

### Gründe für ein Scheitern: Unternehmer\*innen...



# Ihre Fragen ...

# Nachfolge kompakt

## Unsere kostenfreien Online-Seminare für Sie:

### Aufzeichnungen:

#### Online-Seminar: Früh starten – So klappt es mit der Unternehmensnachfolge

**Termin:** 20.02.2024

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer stehen irgendwann vor der Frage: 'Wie will ich meine Nachfolge regeln, und wer hilft mir dabei?' Die Gestaltung der Unternehmensnachfolge erfordert Weitsicht, strategisches Denken und vor allem Zeit. In unserem kostenfreien Online-Seminar erfahren Sie, wie Sie diesen wichtigen Schritt strukturiert und vorausschauend anpacken. Anhand von ausgewählten Praxisfragen erhalten Sie wertvolle Impulse, über welche Themen Sie im Zuge der Unternehmensnachfolge nachdenken müssen

[>> Hier geht's zur Aufzeichnung](#)

#### Online-Seminar: Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung – Erfolgreich verkaufen, aber wie?

**Termin:** 12.03.2024

Steht bei Ihnen das Thema Unternehmensnachfolge an, aber eine interne Übergabe ist keine Option? Dann laden wir Sie herzlich zu unserem Online-Seminar „Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung: Erfolgreich verkaufen, aber wie?“ ein. Unsere Nachfolgespezialistinnen und -spezialisten geben Ihnen einen ersten Einblick in die zentralen Fragen rund um den Unternehmensverkauf.

[>> Hier geht's zur Aufzeichnung](#)

### Nächste Termine:

#### Online-Seminar: KI-Potenziale für KMU – Praxisnahe Einblicke und Strategien

**Termin:** 23.04.2024

**Uhrzeit:** 10:00 – 11:00 Uhr

Künstliche Intelligenz (KI) ist kein Zukunftsthema mehr – sie ist bereits heute ein essenzieller Bestandteil erfolgreicher Geschäftsstrategien. Doch wie können speziell kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) von dieser Technologie profitieren? Wir laden Sie herzlich ein zu unserem Online-Seminar mit den KI-Experten der exdatis GmbH. Es ist speziell darauf ausgerichtet, KMUs den Einstieg und die Integration von KI-Lösungen zu erleichtern.

#### Was erwartet Sie in diesem Online-Seminar?

- ✓ KI-Grundlagen für KMU: Eine kompakte Einführung in die Welt der Künstlichen Intelligenz und deren Bedeutung für moderne Unternehmen.
- ✓ Interaktion mit KI: Tipps, wie Sie mit gezielten Anweisungen und Fragen die Effizienz von KI-Tools deutlich steigern und für Ihr Unternehmensziel einsetzen können.
- ✓ Anwendungsbeispiele aus der Praxis: Anhand konkreter Beispiele zeigen wir Ihnen, welche Möglichkeiten sich durch KI eröffnen – praxisnah und ergebnisorientiert.
- ✓ Strategische Planung und Implementierung: Wir zeigen Ihnen Wege auf, wie Sie KI-Technologien schrittweise in Ihr Unternehmen einbinden können.

[>> Hier geht's zur Anmeldung](#)

#### Nachhaltigkeit – Treiber und Erfolgsfaktor für Arbeitgebermarke und Mitarbeitergewinnung?!

**Termin:** 30.04.2024

**Uhrzeit:** 10:00 – 11:00 Uhr

Nachhaltigkeit und Fachkräftemangel gewinnen für Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Für die Zukunft ist es daher entscheidend, diese Aspekte gemeinsam zu betrachten und gezielt in die Unternehmensstrategie zu integrieren. Warum? Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema für Bewerberinnen und Bewerber. Unternehmen, die Nachhaltigkeit in die DNA ihrer Arbeitgebermarke einbetten, können einen Wettbewerbsvorteil generieren. Das ist ein wichtiger Erfolgsfaktor ist, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und an sich zu binden. Wie das geht? Dazu informieren Sie Sylvia Brockmann und Anita Merzbacher von der Uno Ino eG.

#### Was erwartet Sie in diesem Online-Seminar?

- ✓ Wie kann Nachhaltigkeit erfolgreich in die Unternehmensstrategie integriert werden?
- ✓ Wie kann Nachhaltigkeit helfen, die Attraktivität der Arbeitgebermarke zu stärken?
- ✓ Wie kann eine nachhaltige Unternehmenskultur helfen, um die richtigen Leute zu gewinnen, zu halten und zu begeistern?
- ✓ Was muss ich in diesem Kontext über Employer Branding wissen?

[>> Hier geht's zur Anmeldung](#)

**Wir sind für Sie da.**



Daniela Delert



Wolfgang Köppe



Céline D. Nickol

E-Mail: [nachfolge@berliner-volksbank.de](mailto:nachfolge@berliner-volksbank.de)

Telefon: 030 3063-9393



## Für Sie vor Ort – in Berlin und Brandenburg.



Wir sind für Sie da in unseren  
BeratungsCentern für Firmenkunden:  
6 x in Berlin und 3 x in Brandenburg

Firmenkunden-Service der Berliner Volksbank:  
(Montag – Freitag, 8 – 18 Uhr)  
Telefon: 030 3063-3355  
[firmenkunden@berliner-volksbank.de](mailto:firmenkunden@berliner-volksbank.de)