



Berliner  
Volksbank

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

Online-Seminar am 6. Mai 2025

## Ihr Referent



### **Wolfgang Köppe | Berliner Volksbank** Unternehmensnachfolgespezialist im Bereich Firmenkunden

Wolfgang Köppe ist Experte für Nachfolgeberatung mit dem Fokus auf Unternehmensnachfolge von Familienunternehmen, internen und externen Übergaben und Unternehmensverkauf. Er hat langjährige Erfahrung in der strategischen und finanziellen Beratung und Begleitung mittelständischer Unternehmen. Er strukturiert jeden Nachfolgeprozess und begleitet Unternehmer\*innen gezielt bei der Entwicklung individueller Lösungen für ihre Unternehmensnachfolge und deren Umsetzung.

Wolfgang Köppe ist Diplom-Kaufmann, CEP Certified Estate Planner und Zertifizierter Stiftungsberater (ADG) und hat langjährige Erfahrung in der Beratung mittelständischer Firmenkunden. Nach 18 Jahren Erfahrung im Firmkundengeschäft bei der Berliner Volksbank hat er seit 2019 die Unternehmensnachfolgeberatung der Bank mit aufgebaut.

## Ihr Referent



### **Thomas Gabbert | DZ Bank** **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.

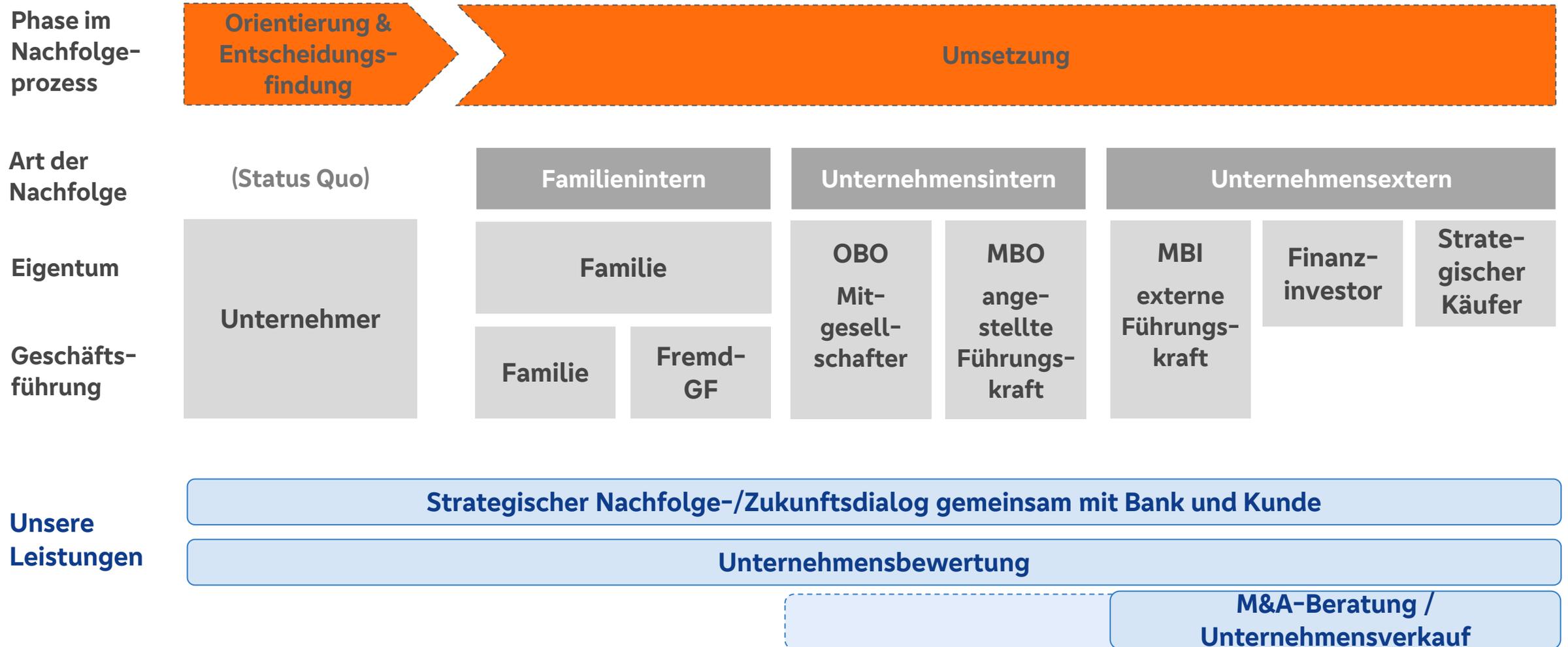
Hierbei informieren wir Sie umfassend, neutral und ergebnisoffen zu allen Aspekten der Nachfolge und erarbeiten in einem partnerschaftlichen Dialog eine für Sie maßgeschneiderte Lösung.

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

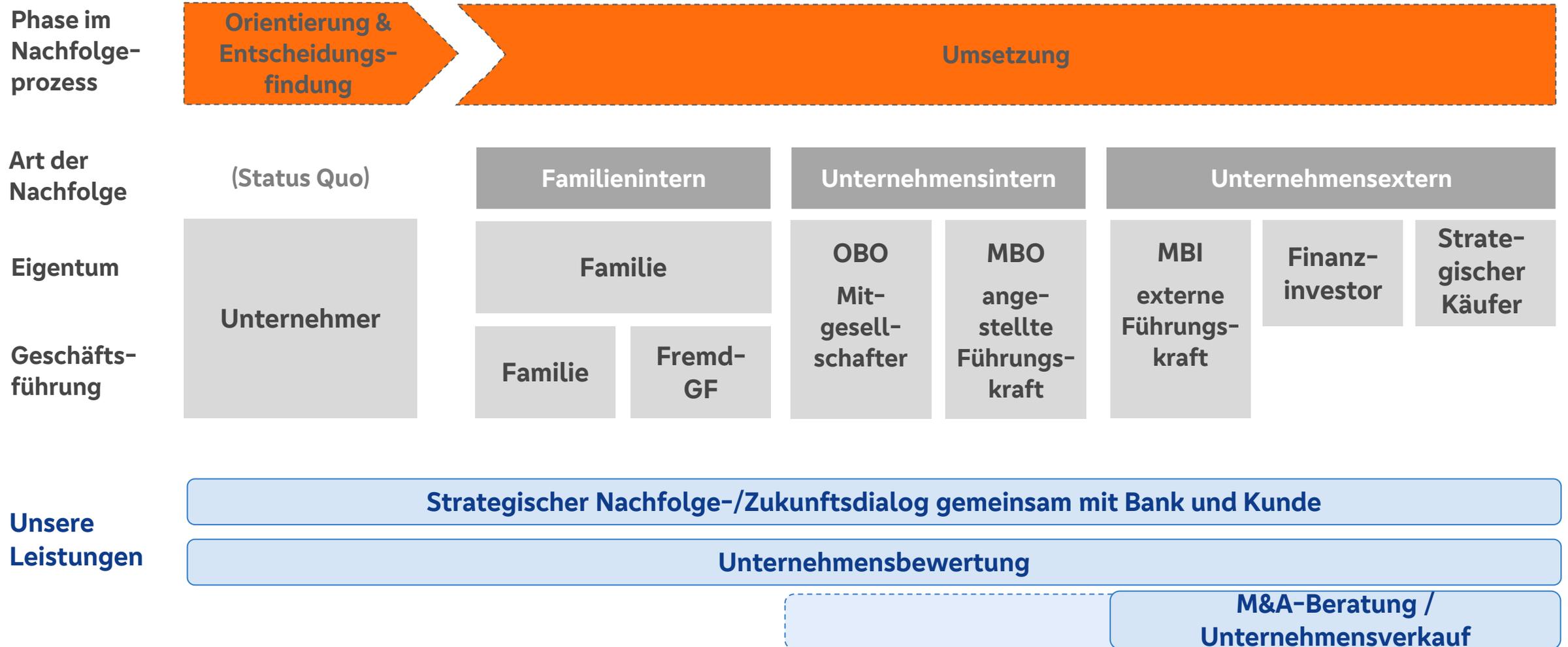
Wir schaffen eindeutige Mehrwerte durch die ganzheitliche Betrachtung der Nachfolgelösung von den finanzbezogenen Aspekten über qualitative Ziele bis hin zu persönlichen und familiären Bedürfnissen und Wünschen.

# Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung

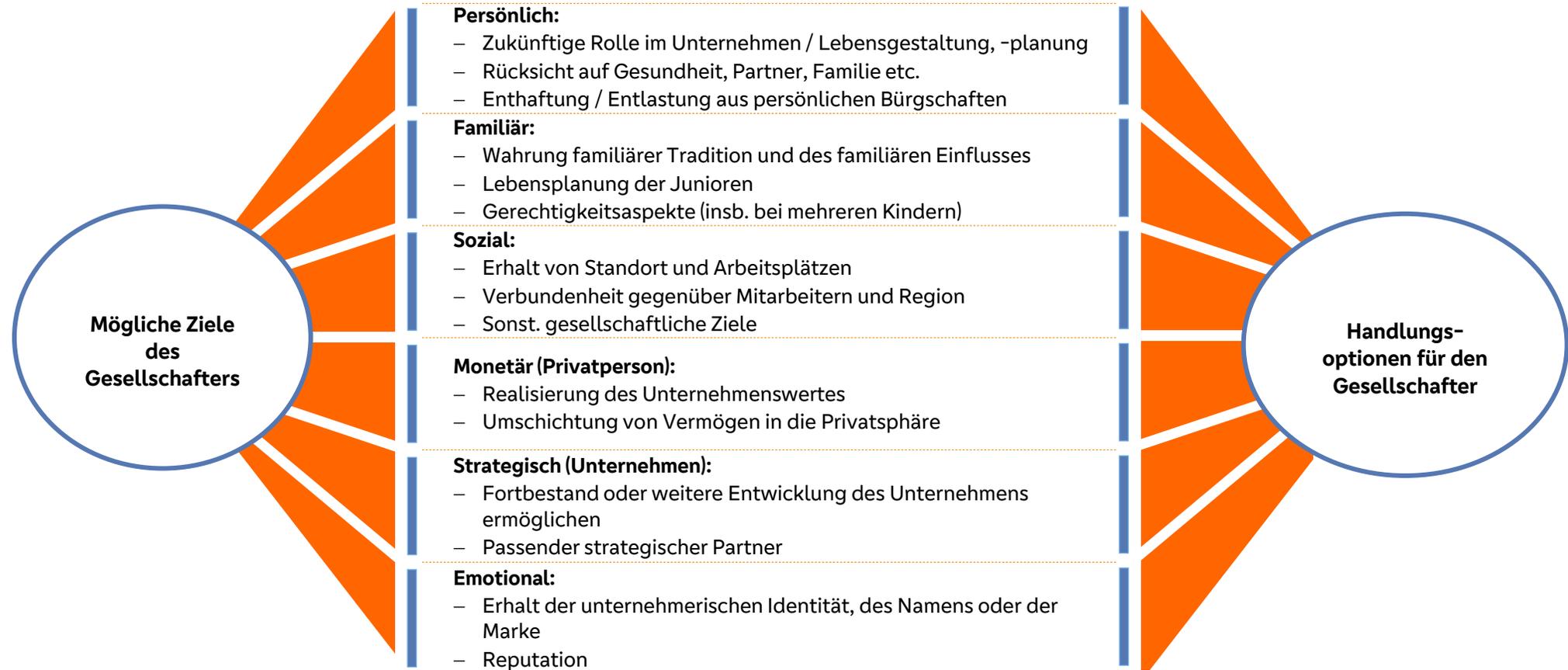
## Grundsätzlich gibt es vier Möglichkeiten, die Nachfolge zu regeln



## Grundsätzlich gibt es vier Möglichkeiten, die Nachfolge zu regeln

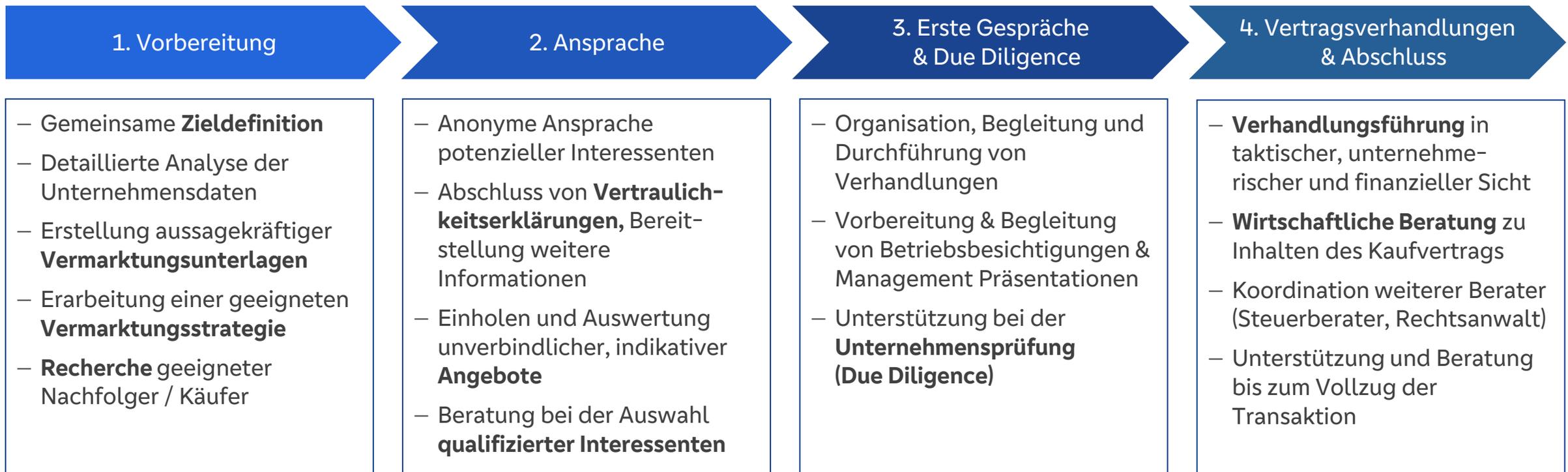


# Die individuellen Ziele einer/s Gesellschafterin/s bilden den Ausgangspunkt weiterer strategischer Überlegungen



## Der Verkaufsprozess sollte als Bieterwettbewerb durchgeführt werden

- 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 Prozess Erfahrung 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

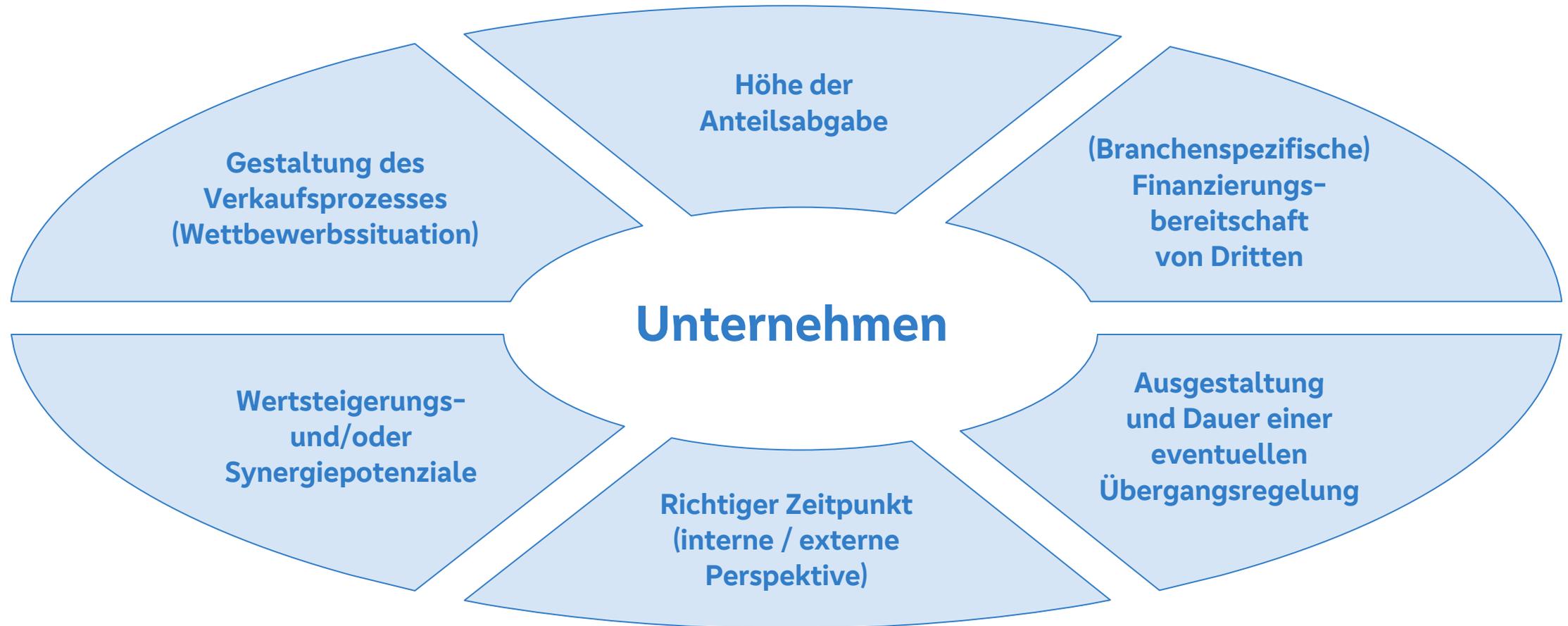
### Erfahrene Verhandlungsführung

- 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

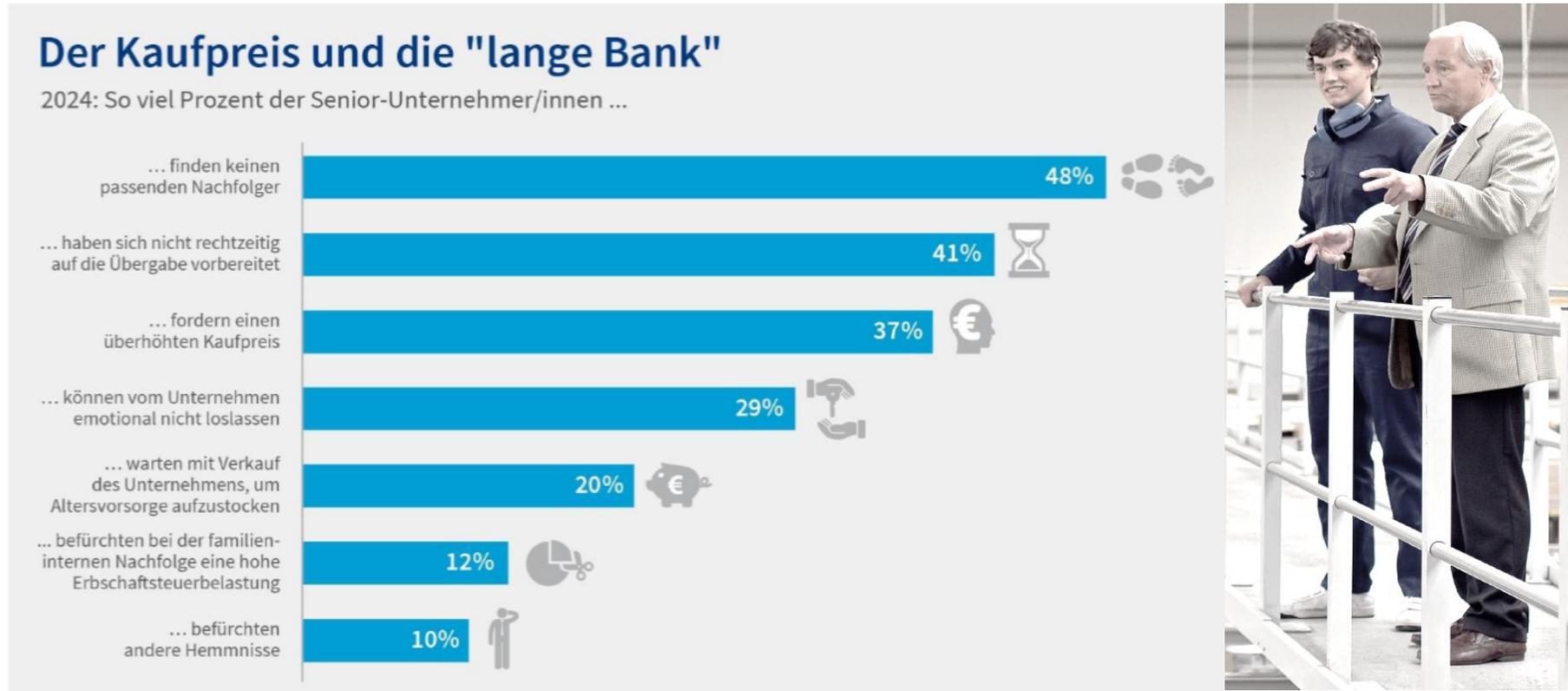
	Steuerliche Verfahren	Multiplikatorverfahren	Zukunftsgerichtete Verfahren
Bewertungsverfahren (Beispiele)	Vereinfachtes Ertragswertverfahren (Stuttgarter Verfahren)	Vergleichbare Transaktionen, Börsenvergleichswert	Ertragswertverfahren (IDW S1), Discounted Cash Flow
Bezugsgröße	<p>Ergebnis (€)</p> <p>2022 2023 2024 2025</p>	<p>Ergebnis (€)</p> <p>2022 2023 2024 2025</p>	<p>Ergebnis (€)</p> <p>2024 2025 2026 2027</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...



Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2024

# Ihre Fragen ...

# Nachfolge Kompakt

**Wir sind für Sie da.**



**Daniela Delert**



**Wolfgang Köppe**



**Ulrike Lichtnow**

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

Telefon: 030 3063-9393

## 7 Standorte in Berlin und Brandenburg

