



**Volksbank**  
**Allgäu-Oberschwaben eG**



**DZ BANK**  
Die Initiativbank



## **Ein Verkauf für die Zukunft**

Praxisbericht einer erfolgreichen Nachfolge

Forum Firmenkunden 2025

# Ein Verkauf für die Zukunft – Praxisbericht einer erfolgreichen Nachfolge

## Ihre Referenten



**Steffen Schweizer**  
VB Allgäu-Oberschwaben  
Firmenkundenbetreuer



**Stefan Benzing**  
DZ BANK M&A  
Leiter Vertrieb



**Benedikt Fischer**  
DZ BANK M&A  
Managing Director

# Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG

## Für die Menschen. Für die Heimat.

Platz 10  
von 121 Volks- und  
Raiffeisenbanken  
in Baden-  
Württemberg

Platz 51  
von 670 Volks- und  
Raiffeisenbanken  
in Deutschland

**5.023,30**

**Bilanzsumme**

(in Mio. Euro)

+ 20,2 Mio. Euro | + 0,4 %

**3.430,00**

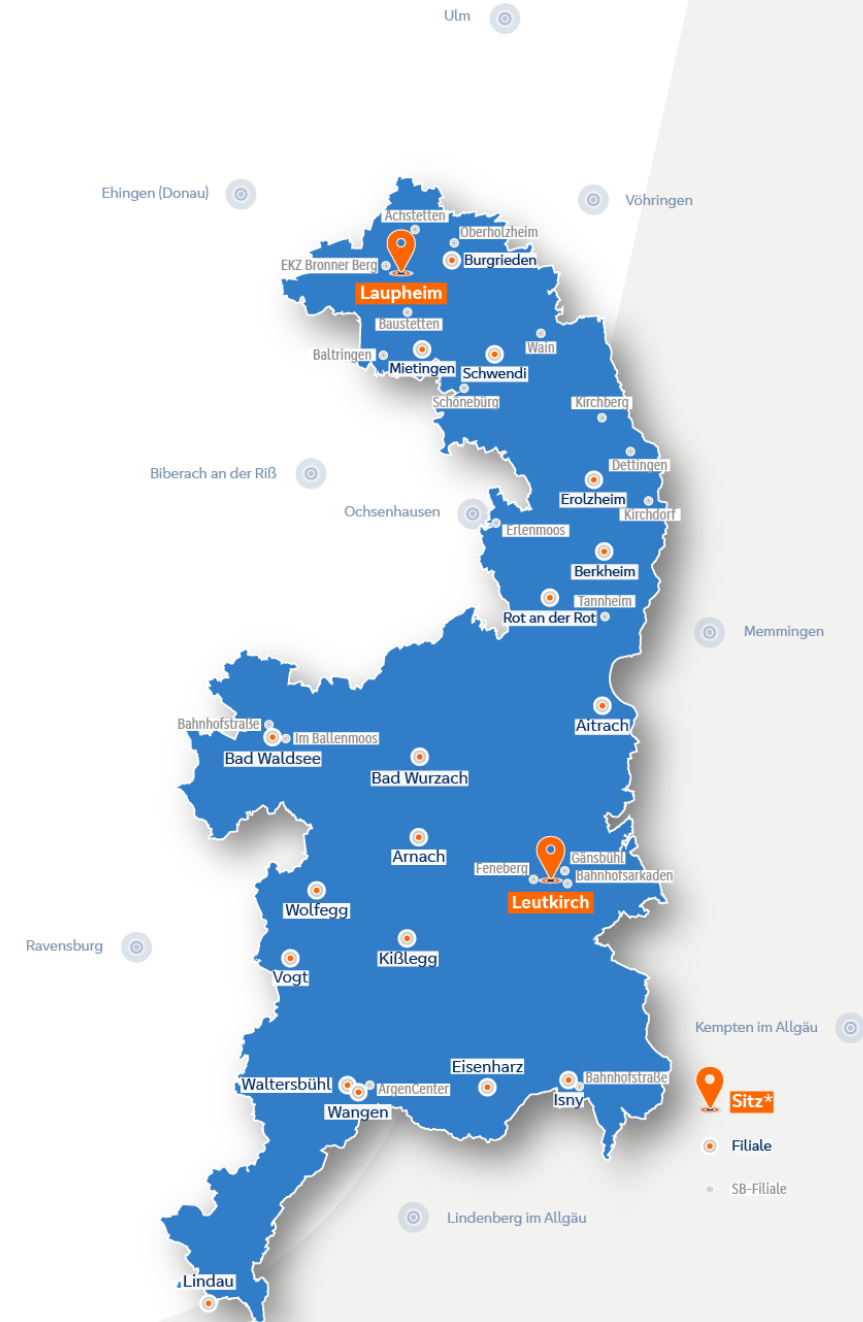
**Kundenkredite**

(in Mio. Euro)

+ 74,9 Mio. Euro | + 2,2 %

**623**

**Mitarbeitende  
insgesamt**



# DZ BANK Corporate Finance / VR NachfolgeBeratung: Wir beraten bei M&A-Transaktionen und erstellen marktorientierte Unternehmensbewertungen

## Unsere Leistungen, unsere Marken

### M&A-Beratung (Beratung bei Unternehmenstransaktionen)



Verkäufe, Zukäufe, u.a.  
ab ca. Euro 10 Mio.  
Transaktionsvolumen

Vier  
Standorte



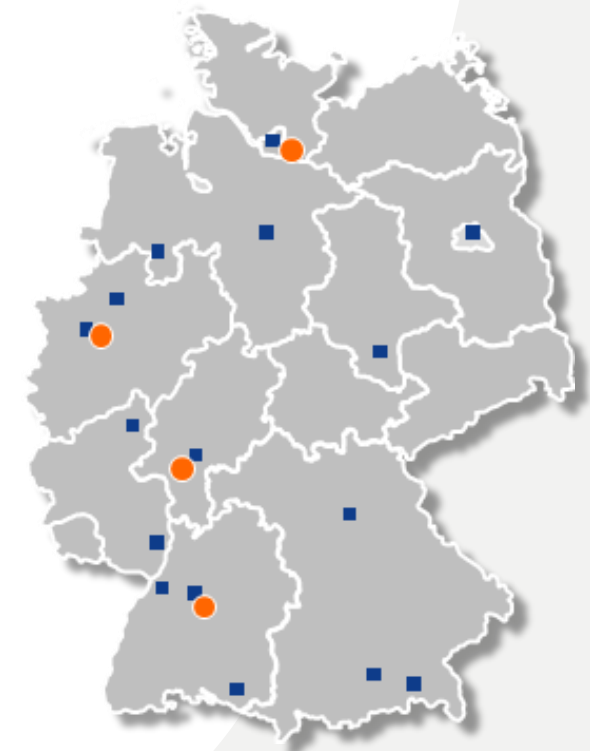
nur Verkäufe  
ab ca. Euro 1 Mio.  
Transaktionsvolumen

16  
Partner



### Unternehmensbewertung (Gutachten)

## Flächendeckende Präsenz



# Branchenexpertise und internationales Netzwerk sind entscheidende Mehrwerte für unsere und Ihre Kunden

Unserer Fokusbranchen: durch erfahrene Branchenexperten verantwortet



Maschinenbau & Industrie



Automobilindustrie



Lebensmittel & Getränke



Agrar & Landtechnik



Gesundheit, Pharma, Chemie



Transport & Logistik



Konsumgüter & Handel



Informationstechnologie



Elektronik



Elektrotechnik

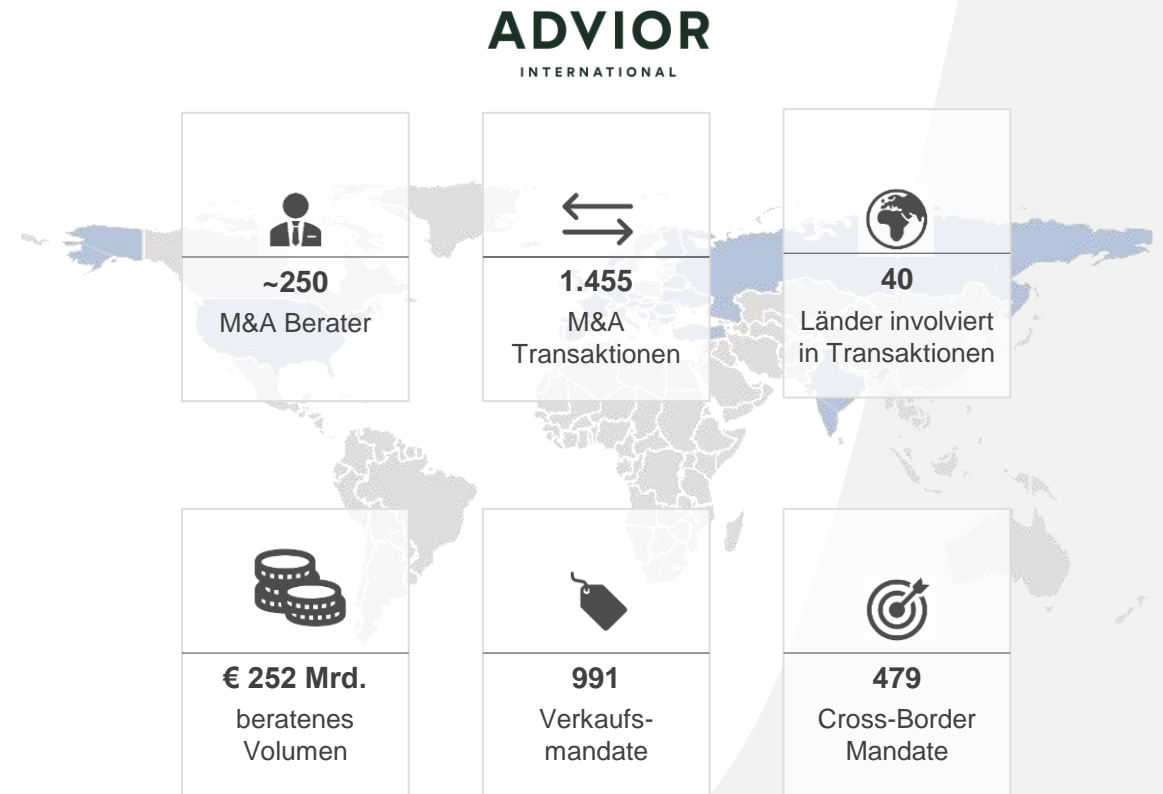


Dienstleistungen



Bauindustrie

Weltweiter Zugang zu Transaktionspartnern durch internationale Kooperationspartner und Netzwerk „Advior“

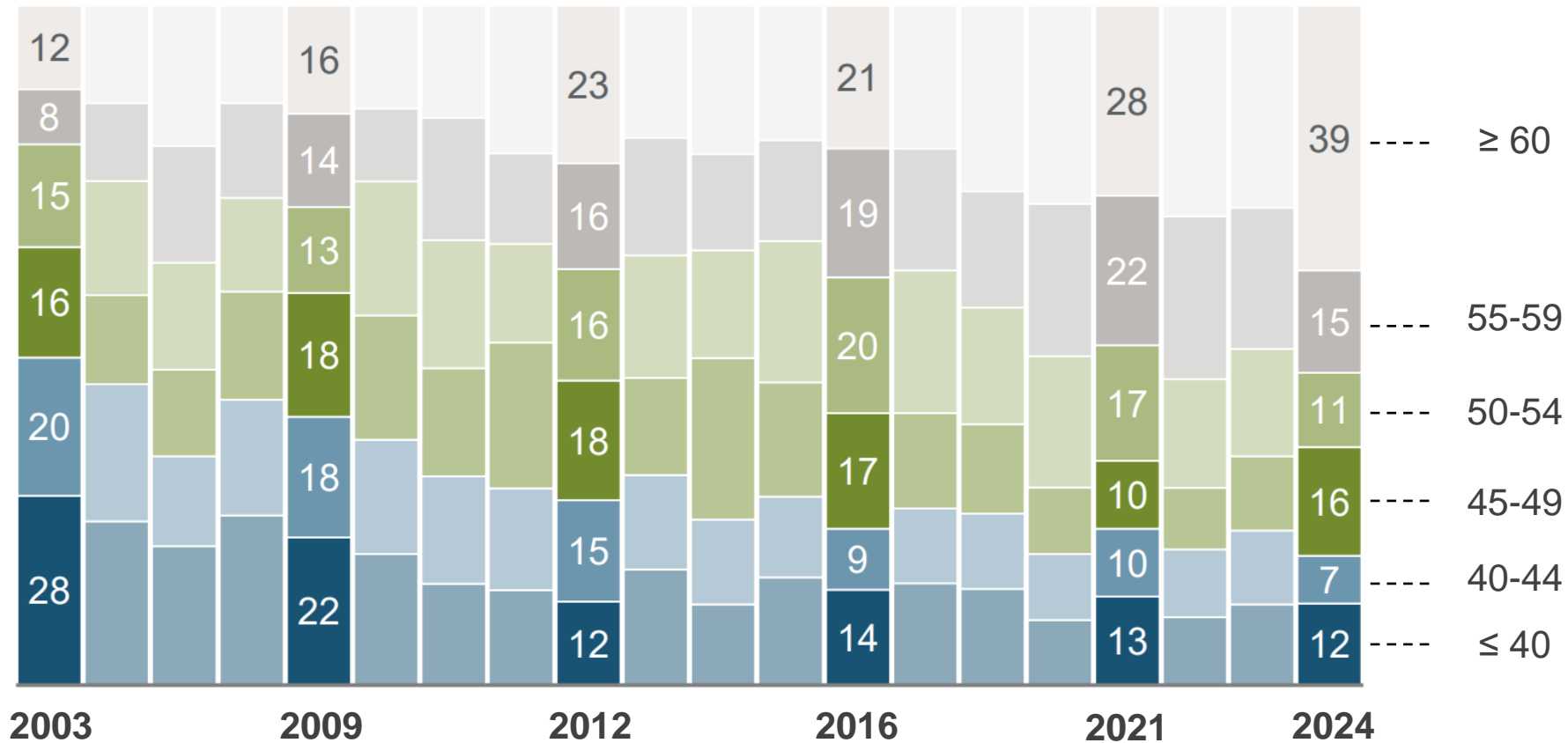




# Unternehmensnachfolge und Demographie

## Jeder vierte Unternehmer ist 60 Jahre oder älter

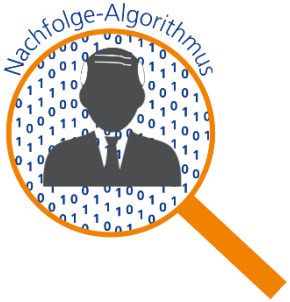
### Entwicklung der Altersstruktur der Inhaber mittelständischer Unternehmen



Quellen: KfW 2025

# Nachfolge-Algorithmus von DZ BANK Corporate Finance

## Potenziale für externe Unternehmensnachfolge systematisch erkennen



### Was ist der „Nachfolge-Algorithmus“?

- Ein Tool für die Identifizierung von Potenzialen für externe Unternehmensnachfolge mittels Algorithmus

### Was macht der Nachfolge-Algorithmus?

- Daten aus Ihrem Firmenkundenportfolio werden mit externen Daten angereichert und mittels Algorithmus analysiert

### Wie funktioniert der Nachfolge-Algorithmus?

- Das Nachfolgepotenzial wird mittels eines Scoring-Werts anhand verschiedener Einflussfaktoren ermittelt, wie z.B. Generationen-Konstellationen, Gesellschafterstrukturen / Geschäftsführer, Finanz-Kennzahlen etc.

### Ihre Vorteile: kostenlose Analyse, konkrete Ergebnisse!



#### Strukturierte & systematische Bearbeitung des Themas Nachfolge

- Sensibilisierung der FKBs im Segment Mittelstand / oberer Mittelstand
- Vertiefung anhand Screening und Durchsprache eigener Engagements



#### Konkrete Ergebnisse

Potenziale mit konkretem Geschäftsansatz



**Geschäfts- und Cross-Selling-Ansätze**, sowie 10% Vermittlungsprovision durch CFI / VRNB



#### Geringer Arbeitsaufwand

Kick-off (60 min) und +/- 30 Minuten pro FKB

# STÖFERLE auf einen Blick (1/2)

## Hidden Champion in der Druckgussbearbeitung



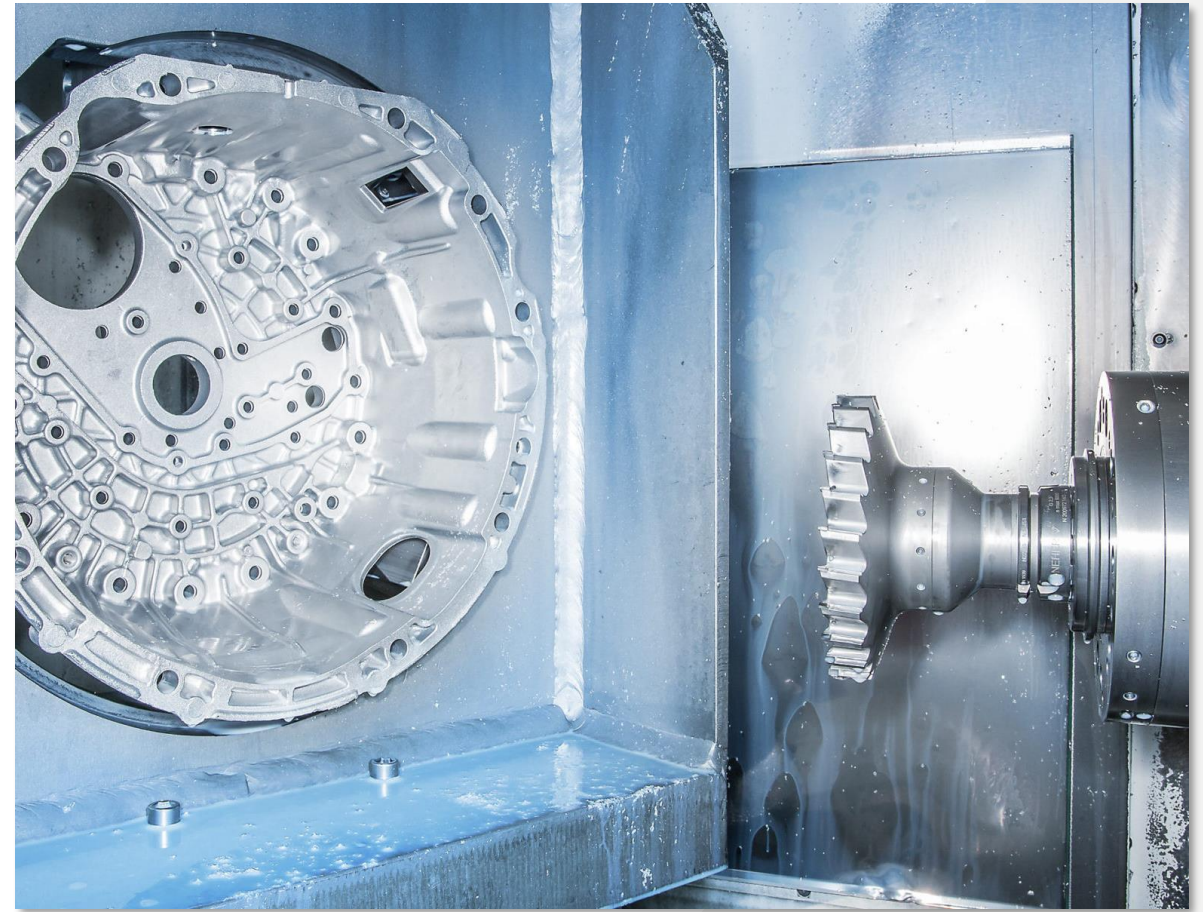
- gegründet 1992
- Sitz in Laupheim
- Automobilzulieferer im Bereich Bearbeitung von Aluminiumdruckgussteilen, insb. Motor- und Getriebegehäuse
- Umsatz > € 80 Mio. / 190 Mitarbeiter
- Automatisierter Maschinenpark aus 150 modernen Maschinen, sowie 70 vollautomatisierten Robotern
- Hohe Flexibilität und Schnelligkeit dank Maschinenbaukompetenz in der Produktion
- Eigene Konstruktion und Entwicklung von Sondermaschinen und Vorrichtungen





## STÖFERLE auf einen Blick (2/2)

**Einzigartige Kompetenzen im eigenen Maschinen- und Vorrichtungsbau**





# Nachfolge geregelt?!



## Transaktionsbeweggründe

- Erfolgreiches Unternehmen in einer sich im Transformationsprozess befindlichen Branche
- Veränderte Motivation aufgrund Branchenumfeld
- Verkauf als Chance, Vermögen zu diversifizieren und Risiko zu minimieren

# Beratungskonzept

## Passgenaues Vorgehen zur zielmaximierenden Transaktionsumsetzung

### Phase 1 – Strategische Vorbereitung der Transaktion

Vorbereitung von STÖFERLE auf eine Transaktion, insbesondere in den folgenden wesentlichen transaktionsrelevanten Bereichen:

- Transformationsstrategie
- Zahlenbasis und Business Plan
- Führungsteam

Dauer: ca. 6 Monate

### Phase 2 – Zielgerichtete Umsetzung der Transaktion

1. Erstellung der Dokumentation
2. Ansprache und Vermarktung
3. Due Diligence
4. Vertragsverhandlungen

Dauer: ca. 12 Monate

Transaktionsergebnis: „**Zukunft braucht eben auch Herkunft. Das Unternehmen bleibt eine Familie, ab jetzt mit italienischer Beteiligung.**“

Sicherung der Nachfolge  
und Fortbestand des  
Unternehmens

Realisierung eines attraktiven  
Unternehmenswertes  
und Vermögensdiversifikation

Gewinn eines strategischen  
Partners mit zusätzlichen  
Finanzierungskapazitäten





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
**Wir freuen uns auf Ihre Fragen!**



**Steffen Schweizer**  
Firmenkundenberater

**Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG**

Marktplatz 5  
88471 Laupheim

T +49 7561 84 1556  
E [steffen.schweizer@vbao.de](mailto:steffen.schweizer@vbao.de)



**Stefan Benzing**  
Leiter Vertrieb M&A

**DZ BANK AG, Corporate Finance**  
**VR NachfolgeBeratung**

Platz der Republik  
60325 Frankfurt am Main

T +49 69 7447 94182  
M +49 151 1484 9059  
E [stefan.benzing@dzbank.de](mailto:stefan.benzing@dzbank.de)



**Benedikt Fischer**  
Managing Director M&A

**DZ BANK AG, Corporate Finance**

Platz der Republik  
60325 Frankfurt am Main

T +49 211 778 5338  
M +49 151 1484 9061  
E [benedikt.fischer@dzbank.de](mailto:benedikt.fischer@dzbank.de)



## Anhang

Leistungen & Vertriebsunterstützung für  
Volksbanken Raiffeisenbanken

# M&A-Beratung: **im Fokus steht die Beratung bei familienexternen Nachfolgen, wobei wir hier allein den Zielen Ihrer Firmenkunden verpflichtet sind**

## **Beratung beim Unternehmensverkauf (M&A-Beratung)**

Umsetzung und beratende Begleitung des kompletten Verkaufsprozesses, insb.

- Analyse, Verkaufsplanung und -vorbereitung
- Strukturierte & systematische Nachfolgersuche
- Gestaltung Verkaufsprozess  
(in der Regel als sog. „Bieterwettbewerb“)
- Begleitung in allen Prozessphasen (Ansprache, Due Diligence, Verhandlungen, Kaufvertrag...)
- Projektmanagement & Koordination weiterer Dienstleister (insb. RA, StB)

## **Mehrwert für Ihre Kunden**



- ⊕ Bestmöglicher Nachfolger
- ⊕ Optimales Ergebnis
- ⊕ Begleitung durch erfahrene Transaktionsberater
- ⊕ Diskretion & Schutz der Geschäftsgrundlagen
- ⊕ „Rücken frei“ für's Tagesgeschäft

## **Vermittlungsprovision für VRBen**



- ⊕ **10% unseres Honorars  
(Beratungs- und Erfolgshonorar)**

# Bewertungsgutachten der VR NachfolgeBeratung: **marktorientierte, realistische Wertfindung mit exzellentem Preis-Leistung-Verhältnis**



## Highlights

- Ausführliches Gutachten (> 80 Seiten)
- Anwendung mehrerer Bewertungsverfahren (Ertragswert IDW S1, Discounted Cash Flow, Branchenmultiplikatoren...)
- Umsatzabhängige Pauschalpreise:
  - ab € 4.900,- (zzgl. MwSt) bei Umsatz < 5 € Mio.
- Schnelle Bearbeitungszeit: ca. 15 Arbeitstage

## Ihr Mehrwert



- + Türöffner zum Thema Nachfolge
- + Als „Stand-alone-Produkt“ einsetzbar
- + 10% Vermittlungsprovision für VRBen



# Potentialerkennung CFI

## Zielkunden familienexterne Nachfolgeregelung / Unternehmensbewertung

### Mögliche Zielkunden für M&A-Beratung / Beratung bei der familienexternen Nachfolgeregelung

Operativ tätige Unternehmen, bei denen

- das Alter des/der Gesellschafter über 50 Jahre beträgt,
- direkter und vertrauensvoller Zugang zu dem oder den Gesellschaftern als Entscheidungsträgern besteht,
- das EBIT mind. € 250 Tsd. nach Unternehmerlohn beträgt (EBIT = Betriebsergebnis vor Steuern & Zinsen; bei Personengesellschaften kalkulatorischen Unternehmerlohn i.H. v. € 80-120 Tsd. ansetzen)

Ausschlusskriterien: vermögensverwaltende Unternehmen ohne operatives Geschäft, Immobiliengesellschaften, einzelne (!) Freiberufler, Einzelhändler mit nur einem Standort

### Unternehmensbewertung als „Türöffner“ zur Nachfolge und bei Umsetzung unternehmensinterner Varianten

Dem Unternehmenswert kommt bei der Entscheidungsfindung des Kunden und bei der Umsetzung von Nachfolgeregelungen (marktpreisorientierte Wertfindung) zentrale Bedeutung zu.

Anlässe im Rahmen der Nachfolge (beispielhaft):

- Entscheidungsfindung
- Übernahme durch Mitarbeiter / Mit-Gesellschafter

Voraussetzung: bilanzierende Unternehmen  
(GuV / Aktiva / Passiva)

Ausschlusskriterien: wie links, sowie Landwirtschaft

# Vertriebsunterstützung durch DZ BANK Corporate Finance

Gerne unterstützen wir Sie in der Marktbearbeitung

## Schulung / Sensibilisierung Ihrer Kundenbetreuer

Adressat: Firmenkunden **und** Private Banking

Vor-Ort-Termine oder Webinar, Zeitbedarf 1-3 Stunden (flexibel je nach Umfang)

Inhalte (z.B.): - Einführung Unternehmensnachfolge

- Vorstellung nachfolgerelevanter Leistungen (Bewertung, M&A)

- Signalerkennung & Kundenansprache

## Durchführung des „Nachfolge-Algorithmus“

Potenzialanalyse im Firmenkundenbestand einer VB RB

## Teilnahme an Veranstaltung / Referententätigkeit

Kunden-Veranstaltungen, StB-Frühstücke u.ä.

**Ansprechpartner für VB RB  
in Baden-Württemberg**



**Stefan Benzing**  
Leiter Vertrieb M&A

**DZ BANK AG, Corporate Finance**  
**VR NachfolgeBeratung**

T +49 69 7447 94182

M +49 151 1484 9059

E stefan.benzing@dzbank.de