



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Gemeinsam finden wir
den besten Weg
Erfolgreiche
Unternehmensnachfolge

 **DZ BANK** Gruppe

Inhalt

- 04 Nachfolgeregelung
- 10 Unternehmensbewertung
- 12 Genossenschaftliche FinanzGruppe
- 14 M&A/Nachfolgeberatung
- 18 Beteiligungslösungen
- 22 Private Banking
- 26 Nachfolgefinanzierung
- 30 Kontakt

*„Wenn du siehst,
dass dein Ziel noch fern ist,
dann fang an, dich auf
den Weg zu machen.“*

Konfuzius

Die Nachfolgespezialisten innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken sind Ihr kompetenter Begleiter.

Eine der wichtigsten Aufgaben, die ein Unternehmer für sich lösen muss, ist die der Nachfolge. Schließlich soll das Lebenswerk in gute Hände kommen. Aber wann ist der richtige Zeitpunkt gekommen und wer ist der richtige Nachfolger oder die richtige Nachfolgerin?

Vielleicht bietet sich eine naheliegende Lösung an, aber die zu treffende Entscheidung ist häufig mit vielen Emotionen verbunden. Dabei gilt es gerade in dieser wichtigen Situation einen kühlen Kopf zu behalten und alle möglichen Optionen zu bedenken.

Einen ersten Überblick über die einzelnen Phasen einer geordneten Unternehmensübergabe, mögliche Hürden auf dem Weg dorthin und Beispiele für gelungene Transaktionen gibt Ihnen diese Broschüre. Nutzen Sie die Expertise des KompetenzCenters Nachfolge und unserer Spezialisten, die sich mit dem Thema Nachfolge auf Basis jahrzehntelanger Erfahrung bestens auskennen.

Wann fangen Sie an, über das Aufhören nachzudenken?

Ihr Unternehmen ist nicht nur ein Betrieb, der Güter produziert oder Dienstleistungen erbringt. Es ist Ihr Lebenswerk, in dem viel Herzblut steckt. Die Nachfolgeregelung ist deshalb nicht nur eine technische, sondern auch eine emotionale Herausforderung.

Sie haben Ihr Unternehmen erfolgreich aufgebaut und so manche Klippe überwunden. Auch die Regelung der Nachfolge erfordert die gleiche unternehmerische Weitsicht und Verantwortung. Denn nur eine sorgfältig geplante Übergabe

- » sichert die Fortführung Ihres Lebenswerks
- » bewahrt Sie vor teuren Fehlern
- » schützt den Wert Ihres Unternehmens
- » die Arbeitsplätze Ihrer Mitarbeiter
- » Ihre Altersvorsorge
- » und den Ruf Ihrer Familie.

Je früher, desto besser – wir machen den Weg frei!

Die Nachfolgespezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken begleiten Sie auf dem Weg zu einer ganzheitlich erfolgreichen Übergabelösung: von der Vermögensplanung über die Suche nach einem Nachfolger oder Käufer bis hin zur sicheren Nachfolgefiananzierung und der soliden Altersvorsorge.

Auch wenn die Übergabe noch in ferner Zukunft zu liegen scheint – die Regelung der Nachfolge gehört zu den wichtigsten strategischen Entscheidungen eines Unternehmers. Für das richtige Timing gibt es eine einfache Formel: Je früher Sie planen, desto besser können Sie Ihre Ziele erreichen. Unsere Nachfolgespezialisten zeigen Ihnen rechtzeitig die möglichen Handlungsoptionen auf und begleiten Sie durch den gesamten Prozess.





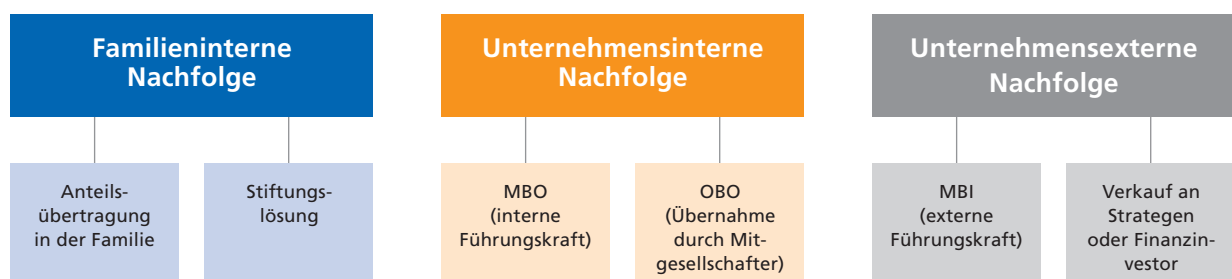
Der Zukunftsplan: Unternehmensnachfolge.

Immer mehr Nachfolgeregelungen werden außerhalb der Familie getroffen. Die Möglichkeiten sind heute vielfältiger denn je.

Steht innerhalb der eigenen Familie kein geeigneter Nachfolger zur Verfügung, so müssen Alternativen geprüft werden. Neben einem Management-Buy-out, also dem Unternehmensverkauf an die eigenen Führungskräfte, oder einem Management-Buy-in, bei dem sich ein externes Management ins Unternehmen einkauft, kommen strategische Käufer, Beteiligungsgesellschaften oder Family Offices als potenzielle Käufer infrage.

Durch die demografische Entwicklung hat sich die Notwendigkeit, sich dem Thema frühzeitig zu stellen, deutlich verstärkt: Die „Babyboomer“ scheiden aus, gleichzeitig gibt es für den Chefsessel immer weniger Kandidaten. Um Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele dennoch erfolgreich umzusetzen, bieten Ihnen die Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe die passende Unterstützung.

DIE WICHTIGSTEN ALTERNATIVEN FÜR EINE NACHFOLGEREGELUNG



Sie haben Fragen zur Unternehmensnachfolge? Wir haben die Antworten.

Mein Wunsch ist es, möglichst lange im Unternehmen zu bleiben.

„Was gilt es beim Thema Vorsorge und Vermögensanlage zu bedenken?“

„Habe ich einen Plan B für mich und meine Familie, wenn ich doch mal ausfalle?“

Gerade wenn eines Tages die Geschicke der Firma in anderen Händen liegen, ist es ein gutes Gefühl zu wissen, dass der weitere Lebensweg abgesichert und man selbst finanziell unabhängig ist.

Um den Nachlass und die Zukunft des Unternehmens zu regeln, ist ein Testament oder ein Erbvertrag unerlässlich. Die gesetzliche Erbfolge gilt, wenn keine andere Regelung getroffen wurde. Dies hat unter Umständen ungewollte Konsequenzen für den Fortbestand des Unternehmens. Dennoch ist auch das Pflichtteilsrecht für Angehörige zu beachten.

Wichtig ist, sich frühzeitig mit den Fragen rund um Vorsorge und Absicherung zu beschäftigen, damit z. B. im Krankheitsfall notwendige Entscheidungen getroffen werden können. Denn die Unternehmung soll weiter handlungsfähig bleiben.

Die Mehrheit der Unternehmensanteile bleibt in meiner Familie.

„Wie gestalte ich einen reibungslosen internen Übergabeprozess, mit dem alle Familienmitglieder rundum zufrieden sind?“

„Wie kann ich die Hauptanteile in der Familie behalten und zusätzlich einen externen Geschäftsführer einstellen?“

Den Fortbestand des Lebenswerks sichern, die eigene Familie fair behandeln und ihr Erbe schützen, das Privatvermögen ausbauen und die eigenen Ziele während des Ruhestands verwirklichen – dies sind Anforderungen, die nicht immer leicht zu realisieren sind. Schlimmstenfalls drohen Konflikte, die nicht nur den Familienfrieden, sondern das Unternehmen und seine Mitarbeiter gefährden. Professionelle Berater sollten daher unbedingt rechtzeitig eingebunden werden, um strukturelle, steuerliche, rechtliche oder auch emotionale Fallstricke zu erkennen und zu vermeiden.

Grundsätzlich bieten sich mehrere Möglichkeiten an, um zum einen die Kontrolle über die Unternehmung zu behalten und zum anderen die Geschäftsführung abzugeben. Die Übergabe kann beispielsweise schrittweise an einen Nachfolger erfolgen. Die Installation eines Familienbeirats und die Abgabe von Unternehmensanteilen an eine Beteiligungsgesellschaft, mit der gemeinsam ein neuer Geschäftsführer gesucht wird, können ebenfalls den Übergang absichern.

Mein Management könnte mein Unternehmen weiterführen.

„Haben meine Führungskräfte genug Potenzial, um in meine Fußstapfen zu treten?“

„Können sie die Finanzierung allein stemmen oder kann ein Eigenkapitalinvestor unterstützen?“

„Wer kommt als zuverlässiger Finanzierungspartner auf der Fremdkapitalseite infrage?“

Steht kein geeigneter familieninterner Nachfolger zur Verfügung, kann die Übergabe an die eigenen Führungskräfte, der sogenannte Management-Buy-out (MBO), eine Option sein. Dieser Schritt muss mindes-

tens ebenso langfristig abgestimmt und sorgfältig vorbereitet werden wie eine familieninterne Lösung. Und nicht jeder Manager ist automatisch auch ein guter Unternehmer. In einer solchen Konstellation bietet es sich an, die Übergabe der Verantwortung fließend zu gestalten. Wenn sich der Senior nicht vollständig, sondern schrittweise zurückzieht, können wichtige Kunden und Zulieferer Vertrauen in die neue Führung aufbauen.

Um dem Manager die Übernahme zu ermöglichen, bedarf es eines solide ausgearbeiteten Finanzierungskonzepts. Nicht selten fehlt Nachfolgern für die Übernahme das nötige Finanzpolster. Neben der Nachfolgefiananzierung durch Fremdkapital über die Bank ist hier auch eine Unterstützung auf Zeit durch eigenkapitalähnliche Mittel wie Mezzanine oder die Einbindung einer Beteiligungsgesellschaft eine Option.

Ich möchte mich auf die Suche nach einem externen Käufer machen.

„Wie finde ich einen passenden Nachfolger und Käufer?“

„Welche Art von Käufer ist für mich und mein Unternehmen am besten geeignet?“

„Welche Erwartungen haben Investoren an mich und mein Unternehmen?“

Gibt es weder einen familien- noch einen unternehmensinternen Nachfolger, kommt ein Verkauf an einen Strategen, also ein Unternehmen, dessen Kaufinteresse strategisch begründet ist, oder an eine Beteiligungsgesellschaft infrage. Bei der Suche nach dem richtigen Käufer helfen unsere Transaktionsberater. Sie unterstützen bei der Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkaufsprozess und übernehmen die anonyme Ansprache potenzieller Interessenten.

Soll das Unternehmen an eine Beteiligungsgesellschaft veräußert werden, ist es wichtig, bereits bei der Auswahl möglicher Kandidaten darauf zu achten, dass der neue Partner in seiner Ausrichtung gut zum Unternehmen passt und einen längeren Investitionshorizont hat. Strategische Käufer verfolgen zumeist nicht nur finanzielle, sondern vor allem auch Ziele, die ihnen strategische Vorteile verschaffen. Sie sind deshalb oft auch bereit, eine „Prämie“ für mögliche Synergien zu bezahlen.

Ob strategischer Käufer oder Beteiligungsgesellschaft: Gern gesehen wird zumeist, wenn der Senior nach seinem Abschied aus der aktiven Geschäftsführung das Unternehmen noch einige Zeit als Berater und Minderheitsgesellschafter begleitet.

Was ist mein Unternehmen eigentlich wert?

„Wer kann mir den realistischen Wert meines Unternehmens ermitteln?“

„Ist jetzt der richtige Zeitpunkt zu verkaufen?“

„Wie erreiche ich meine Ziele und Preisvorstellungen?“

Bei einer Nachfolgeregelung sind die unterschiedlichen Preisvorstellungen von Verkäufer und Käufer oft die größte Herausforderung. Die Ermittlung des Unternehmenswertes ist deshalb ein zentraler Baustein jeder Nachfolgeregelung. Zum einen für die Familie, die anhand dieser Größe die Höhe der Erbschaftsteuer oder mögliche Ausgleichszahlungen an Geschwister bemessen kann. Zum anderen ist es bei Verhandlungen mit potenziellen Käufern unerlässlich zu wissen, in welchem Preiskorridor sich der Unternehmenswert befindet und welche weiteren Steuereffekte sich aus der Transaktion ergeben.



**Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken**

Wir sind der Lösungsanbieter für die Nachfolgeregelung:

- » Finanzplanung, Vorsorge und Absicherung für den Ruhestand
- » Übergabe an die nächste Generation oder andere Familienmitglieder
- » Management-Buy-out/Management-Buy-in (MBO/MBI)
- » Verkauf an ein anderes Unternehmen (strategischer Käufer) oder an eine Beteiligungsgesellschaft
- » Bewertung des Unternehmens für die interne oder externe Nachfolgelösung

Unternehmensbewertung

Die Unternehmensbewertung ist bei der Nachfolge von zentraler Bedeutung. Es gibt ganz unterschiedliche Unternehmensbewertungsverfahren, und alle haben ihre Stärken und Schwächen.

In einigen Medien und im Internet finden Sie so genannte Unternehmens-Multiples, mit denen ein erster grober Richtwert ermittelt werden kann. Aber sie sind wirklich nur das: eine erste Annäherung. In der Regel werden dabei nicht eindeutige Werte, sondern Bandbreiten genannt, die sich aus aktuellen Transaktionen und Börsenbewertungen errechnen und in Branchen sowie Unternehmensgrößenklassen unterteilt sind.

Das für steuerliche Zwecke der Bewertung genutzte „vereinfachte Ertragswertverfahren“ ist zwar relativ einfach anzuwenden, da es nur auf Vergangenheitsdaten beruht, führt aber vielfach zu deutlich überhöhten Werten. Bei Unternehmenstransaktionen sollten deshalb marktorientierte Verfahren eingesetzt werden.

Für eine detaillierte Unternehmensbewertung bei mittelständischen Unternehmen kommen dementsprechend ertragswertbasierte und zukunftsorientierte Verfahren zur Anwendung, insbesondere der „Ertragswert nach IDW S1“ oder „Discounted-Cash-Flow-Methoden“. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass die Bewertung auf Basis der zukünftig erwarteten Ergebnisse erfolgt.

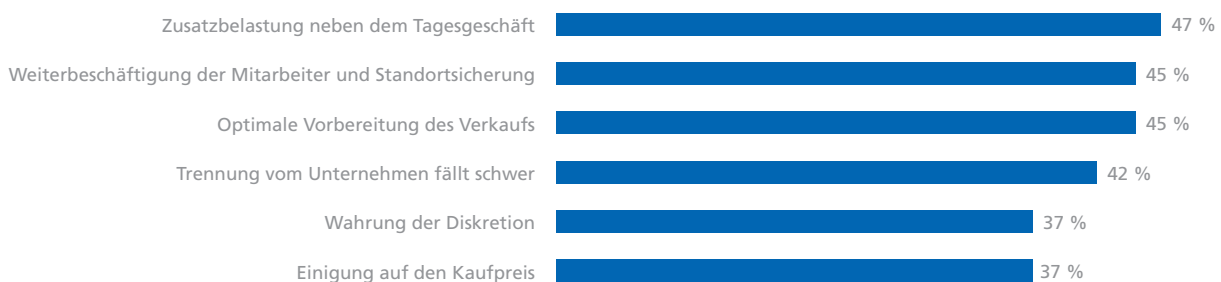
Bewertungsgutachten

Ein vollständiges Bewertungsgutachten, wie es beispielsweise durch unsere Bewertungsspezialisten erstellt wird, sollte die so ermittelten Werte wiederum durch Anwendung von Markt-Multiples plausibilisieren. Typischerweise werden entsprechend mehrere unterschiedliche Ermittlungsverfahren angewendet, was die Aussagekraft der Bewertung erhöht.

Aus Käufersicht zählen zu den wichtigen Bewertungsfaktoren die Phase, in der sich Ihr Unternehmen befindet, das Marktumfeld und die Branchensituation, die Gesellschafterkonstellation und Ihre familiären Verhältnisse. Insbesondere Käufer mit strategischen Interessen sind dabei bereit, eine strategische Prämie zu zahlen.

Nutzen Sie unbedingt die Expertise unserer Bewertungsspezialisten – sei es bei der Ermittlung eines realistischen Kaufpreises oder auch für die Beurteilung erbschafts- und steuerlicher Konsequenzen.

DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN BEI DER NACHFOLGEREGELUNG AUS UNTERNEHMERSICHT



Quelle: VR Mittelstandsumfrage Frühjahr 2020

Das Naheliegende ist nicht immer das Richtige

Oft halten Unternehmer den Substanzwert für bare Münze.

Die Kaufinteressenten stellen ihre Bewertungen stark auf die zukünftigen Erträge des Unternehmens ab, die wiederum von der Wettbewerbssituation abhängen. Der Substanzwert ist für sie lediglich eine grobe Orientierungshilfe. Das bedeutet: Seien Sie nicht enttäuscht, dass Hallen und Maschinen für den Käufer auf dem Papier möglicherweise weniger wert sind als für Sie.

Mittelständische Tugenden: das Fundament für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb?

Gern gesehen wird von den Käufern eine langfristige Zusammenarbeit Ihres Unternehmens mit Kunden und Lieferanten. Dabei können jedoch allzu enge Beziehungen oder Abhängigkeiten von einzelnen Geschäftspart-

nern leicht zu Abschlügen in der Bewertung führen. Immerhin bergen solche Beziehungen auch Risiken für das Unternehmen. Um Werte zu erhalten, sollten Sie Ihre Geschäftsbeziehungen ausreichend diversifizieren.

Ein guter Name und eine klangvolle Vergangenheit sind keine Garantie für einen hohen Preis.

Ein glanzvoller Produktname oder ein etablierter Firmenname sind immaterielle Werte. Wenn Sie einen Unternehmensverkauf anstreben, müssen Sie diese Werte angemessen belegen. Eine konsequente Aufbereitung der Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens, eine stringente Unternehmensplanung und eine klare Darstellung der strategischen Vision tragen elementar dazu bei, immaterielle Werte auch im Kaufpreis zu realisieren.

Suchen Sie sich einen starken Partner.

Unsere Spezialisten des KompetenzCenters Nachfolge begleiten Sie bei diesem wichtigen Schritt.

Als Inhaber kennen Sie die Stärken Ihres Unternehmens bis ins Detail. Doch wissen Sie, wie Sie die Alleinstellungsmerkmale für den Verkauf möglichst überzeugend aufbereiten? Oft ist die Käuferseite äußerst professionell aufgestellt und nutzt mögliche

Schwachstellen bei den Preisverhandlungen. Nutzen Sie unsere professionelle Begleitung bei der Nachfolgeregelung durch die Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.



**Die Genossenschaftliche
FinanzGruppe Volksbanken
Raiffeisenbanken in Zahlen:**

- 18,2 Millionen genossenschaftliche Mitglieder
- mehr als 30 Millionen Kunden
- mehr als 165.000 Mitarbeiter
- 772 Genossenschaftsbanken mit mehr als 8.000 Filialen und anderen Vertriebsstellen sowie leistungsstarke Spezialinstitute der DZ BANK Gruppe
- 1.145 Milliarden Euro Bilanzsumme der Genossenschaftsbanken
- Top-Rating – eines der Besten in der europäischen Bankenbranche

Stichtag 31.12.2021

Gebündelte Leistung, geballte Kraft!

Als Kunde der Genossenschaftlichen FinanzGruppe greifen Sie auf das komplette Leistungsspektrum unserer Nachfolge-Spezialisten zu.

Ganzheitliche Beratung auf dem Fundament eines einheitlichen Wertesystems – dafür steht die Genossenschaftliche FinanzGruppe: Ganz gleich, welcher Bereich für die Regelung Ihrer Nachfolge relevant ist – wir können auf sämtliche Kompetenzen innerhalb der Gruppe zugreifen und die beste Lösung für Sie entwickeln.

Das weitreichende Know-how der unterschiedlichen Spezialisten wird in der FinanzGruppe unter dem Dach des KompetenzCenters Nachfolge gebündelt und vernetzt. Dieser Zusammenschluss eröffnet Ihnen das komplette Spektrum an herausragenden Dienst-

leistungen zu den Themen Unternehmensnachfolge, Finanzierung und Vermögensverwaltung. Das interdisziplinäre Leistungsspektrum des KompetenzCenters Nachfolge steht Ihnen als Ergänzung zum direkten Gespräch mit Ihrem Kundenbetreuer zur Verfügung.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen die Nachfolge-Experten innerhalb der FinanzGruppe vor und zeigen Ihnen anhand von Beispielen, wie eine Zusammenarbeit mit Ihrer Bank und den genossenschaftlichen Spezialinstituten zum Erfolg wird.

Volksbanken Raiffeisenbanken

- » Ganzheitliche Kundenbetreuung
- » Fremdkapital (Nachfolgefiananzierung)
- » Professionelle Begleitung durch die Nachfolge-Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe

KompetenzCenter Nachfolge

DZ BANK

- » Beratung bei Unternehmensverkauf/
Nachfolgeregelung (M&A)
- » Unternehmensbewertung
- » Fremdkapital (Nachfolgefiananzierung)
- » Fördermittel

VR NachfolgeBeratung

- » Unternehmensverkauf mit regionalem Fokus
- » Unternehmensbewertung

VR Equitypartner

- » Minderheits-/Mehrheitsbeteiligung
- » MBO/MBI
- » Nachfolgelösungen
- » Mezzaninekapital

DZ PRIVATBANK

- » Unternehmer-Finanz- und Vorsorgeplanung
- » Vermögensverwaltung/Anlageberatung

M&A-/Nachfolgeberatung



Sie suchen eine M&A-Beratung? Spezialisten für den Verkauf Ihres Unternehmens, die Ihnen Zugang zu möglichen Käufern verschaffen und bei den Verhandlungen mit nationalen oder internationalen Interessenten konsequent Ihre Ziele vertreten? Dann ist unser hauseigenes Corporate-Finance-Team die richtige Adresse.

Wir finden den richtigen Käufer – und den Weg zum erfolgreichen Abschluss.

Das Corporate-Finance-Team der DZ BANK ist Ihr Spezialist, wenn es um die Regelung der Unternehmensnachfolge außerhalb Ihrer Familie geht. Gerade familienexterne Nachfolgelösungen erfordern eine exzellente Vorbereitung, einen gut strukturierten und professionell geführten Prozess sowie ein hohes Maß an Diskretion. Unsere erfahrenen Berater für Mergers & Acquisitions (M&A) sind spezialisiert auf mittelständische Unternehmenstransaktionen und begleiten Sie durch alle Phasen des Verkaufsprozesses. Sie werden von einem hoch qualifizierten Team beraten, das auf Basis Ihrer wirtschaftlichen und persönlichen Ziele die passende Verkaufsstrategie entwickelt. Durch unser starkes Netzwerk bieten wir Ihnen direkten Zugang zu nationalen und internationalen Kaufinteressenten und Finanzierungspartnern sowie möglichen Nachfolgern. Zu unseren Kernleistungen gehört die Gestaltung des Verkaufsprozesses als strukturiertes Bieterverfahren. Wir begleiten Sie durch den gesamten Prozess inklusive Due Diligence, einer eingehenden Prüfung Ihres Unternehmens durch die infrage kommenden Käufer, sowie bei den Verkaufsverhandlungen.

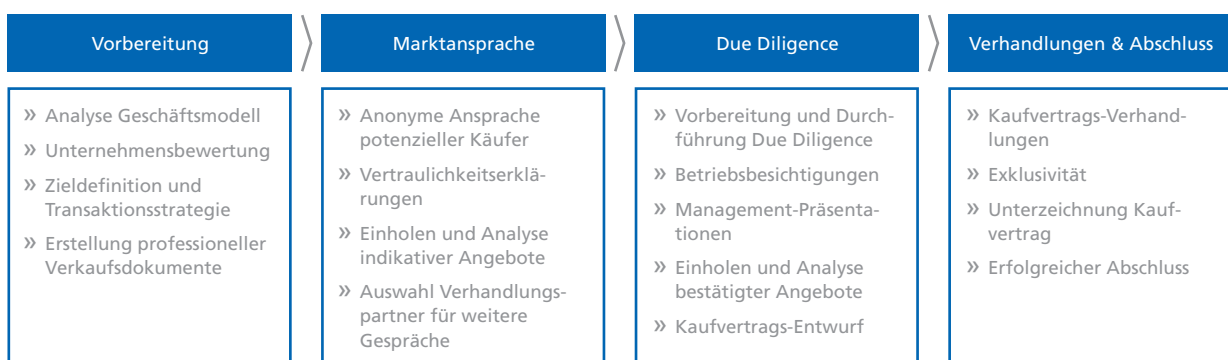
Als Zentralbank der Genossenschaftsbanken haben wir flächendeckenden Zugang zu mittelständischen Unternehmen. Durch die Zugehörigkeit zur internationalen Allianz „ADVIOR International“ bieten wir Ihnen weltweit Zugang zu möglichen Unternehmenskäufern und -verkäufern.

Welchen Wert Ihr Unternehmen am Markt erzielen kann, erfahren Sie durch unsere Bewertungsspezialisten – auch unabhängig von einer vollumfänglichen Transaktionsberatung.

VR NachfolgeBeratung

Unternehmen, die vorwiegend regional orientiert sind, profitieren vom Know-how unserer VR NachfolgeBeratung. Die Transaktionsexperten und Partner vor Ort begleiten gezielt mittelständische Unternehmen in der Region.

TYPISCHE STRUKTURIERUNG EINES VERKAUFSPROZESSES



Fallbeispiel



Das M&A-Team der DZ BANK berät Gründer und Gesellschafter von führendem Medizintechnik-Spezialisten im Rahmen eines internationalen Bieterverfahrens

Erfolgreiche Nachfolge als Grundstein für weiteres Wachstum

Durch die Übergabe an einen strategischen Käufer oder eine Beteiligungsgesellschaft wird oft die Basis für das zukünftige Wachstum und die weitere Internationalisierung der geschäftlichen Aktivitäten gelegt.

So auch bei einem führenden Medizintechnik-Spezialisten, den die M&A-Berater der DZ BANK bei diesem entscheidenden Schritt begleiten durften. Aus Sicht des Gründers war nach mehr als 20 Jahren erfolgreicher unternehmerischer Aufbauarbeit der ideale Zeitpunkt gekommen, einen externen Partner an Bord zu holen, um die nächste Phase der Unternehmensentwicklung gemeinsam zu beschreiten.

Die M&A-Spezialisten der DZ BANK entwickeln die passende Verkaufsstrategie und steuern den gesamten Verkaufsprozess. Dank der hohen Prozess- und Bran-

chenerfahrung und des direkten Zugangs zu externen Käufern weltweit gelingt es den Experten der DZ BANK innerhalb kurzer Zeit, den idealen Partner an den Tisch zu bringen, der nicht nur über das notwendige Verständnis des Geschäftsmodells und der Marktdynamik, sondern auch über das richtige Fingerspitzengefühl bei Nachfolgesituationen im eigentümergeführten deutschen Mittelstand verfügt.

Mit Unterstützung des neuen Mehrheitseigentümers wird der Medizintechnik-Hersteller nun sein Profil als führender Hightech-Zulieferer für anspruchsvolle pharmazeutische und medizintechnische Anwendungen weiter schärfen können. Aus Sicht des Gründers, der als Minderheitsgesellschafter das Unternehmen weiterhin begleiten wird, ist damit eine gelungene Nachfolgeregelung getroffen.



» Gute Gründe für die Corporate-Finance- und M&A-Beratung der DZ BANK

- Analyse der geeigneten Transaktionsstruktur und Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses
- Erstellung professioneller Verkaufsunterlagen inklusive Unternehmensbewertung und Businessplan
- Identifikation und anonyme Ansprache von nationalen und internationalen Käufern
- Begleitung von Due Diligence und Managementpräsentationen
- Ergebnismaximierung durch Bieterwettbewerb und versierte Vertragsverhandlungen

Beteiligungslösungen



Sie wollen Ihr Unternehmen an Ihr eigenes erfahrenes Management oder schrittweise an eine unternehmerisch denkende, langfristig orientierte Beteiligungsgesellschaft weitergeben? Oder am liebsten eine Kombination aus beiden Möglichkeiten? Egal was Sie vorhaben: Wir unterstützen Sie mit maßgeschneiderten Nachfolgelösungen, damit die erfolgreiche Entwicklung Ihres Lebenswerks auch in Zukunft solide und mit Augenmaß weiter voranschreiten kann.

Gemeinsam langfristige Perspektiven schaffen.

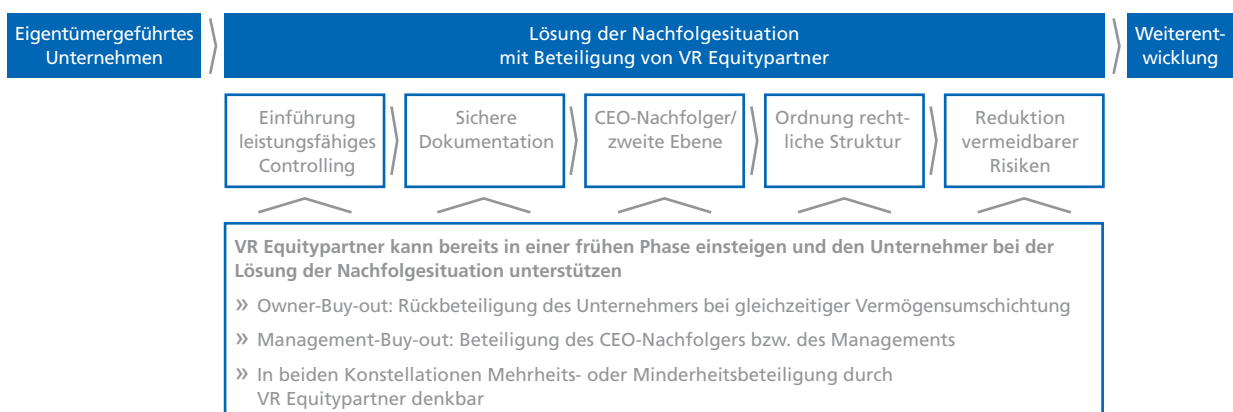
VR Equitypartner ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften und Eigenkapitalfinanzierer für mittelständische Familienunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ob Minderheitsbeteiligung, Übernahme der Mehrheit oder eine Bereitstellung von Mezzaninekapital – wir übernehmen Verantwortung für Ihr Lebenswerk. VR Equitypartner versteht sich hierbei als fairer, unternehmerisch denkender Mitgesellschafter. Neben einem Einstieg als Gesellschafter bieten wir weitere Instrumente zur Stärkung Ihrer Eigenkapitalsituation an, die exakt auf Ihren Bedarf abgestimmt sind. So eröffnen wir neue Perspektiven und Handlungsalternativen für die Zukunft.

Während unserer Beteiligungsphase von meist fünf bis acht Jahren unterstützen wir unsere Beteiligungsunternehmen als Sparringspartner bei vielen verschiedenen Themenstellungen – von Strategie und Produktion über Marketing/Vertrieb bis zu Controlling und Finanzierung. Auch bereiten wir gemeinsam mit dem Eigentümer die Lösung der Nachfolgesituation schrittweise vor, und hierzu zählt nicht nur die Suche nach einem neuen Geschäftsführer. Unsere umfassende unternehmerische

Erfahrung, verstärkt durch Experten aus unserem internationalen, branchenübergreifenden Netzwerk sowie namhafte Unternehmer und Manager mit jahrzehntelanger Industrieerfahrung aus unserem eigenen Beirat, bringen Sie und das Unternehmen voran.

Gemeinsam mit dem Management erarbeiten wir Konzepte zur Bewältigung strategischer Herausforderungen (z. B. Veränderung des Marktumfeldes) oder zur Unterstützung des bestehenden Geschäfts (z. B. Rekrutierung von Fachkräften) und begleiten deren Umsetzung. Darüber hinaus können die von uns betreuten Unternehmen auf das gesamte Knowhow unserer Mitarbeiter, unseres Netzwerks, unserer Branchenexperten sowie der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zurückgreifen.

DAS VR EQUITYPARTNER-NACHFOLGEKONZEPT



Fallbeispiel



VR Equitypartner unterstützt Nachfolge mit Erfahrung und Expertise

Hand in Hand mit der zweiten Führungsebene

Der mittelständische Elektronik-Spezialist VOTRONIC mit Sitz im hessischen Lauterbach entwickelt und produziert seit mehr als 30 Jahren Geräte und Systeme für die mobile Stromversorgung in Reisemobilen, Feuerwehr-, Rettungs- und Einsatzfahrzeugen und Booten. Diese gehen an nationale und internationale Kunden in den Bereichen Erstausrüstung und Fahrzeugbau bis hin zum qualifizierten Fachhandel. VOTRONIC hat sich in seinem Nischensegment fest etabliert und ist so erfolgreich, dass das Unternehmen inzwischen zu den Marktführern zählt. Die etwa 100 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich.

Nachdem die beiden Gründer VOTRONIC zu einer bekannten Marke entwickelt hatten, wollten sie sich aus dem Unternehmen zurückziehen. Ein familieninterner Nachfolger stand nicht zur Verfügung, doch aus dem Unternehmen selbst kamen zwei aussichtsreiche Kandidaten. Im Rahmen eines klassischen Management-Buyouts erwerben der bisherige Vertriebsleiter und der Leiter der Entwicklungsabteilung die Mehrheit an ihrem Unternehmen. Für beide ist klar, dass die Finanzierung der Übernahme nur mit einem weiteren Partner gelingen kann. Dieser findet sich über die

Hausbank des Unternehmens, der vor Ort ansässigen Volksbank: Sie empfiehlt VR Equitypartner, die wiederum bei dem hessischen Unternehmen alle wichtigen Voraussetzungen für ein Engagement ausmacht: eine führende Marktposition, ein überzeugendes, etabliertes Geschäftsmodell, namhafte Kunden und einen qualifizierten Mitarbeiterstamm. So übernimmt VR Equitypartner eine signifikante Minderheit und stemmt – durch zusätzliche Gesellschafterdarlehen – den überwiegenden Anteil des Kaufpreises. Dabei wird die gesamte Finanzierungsstruktur des Unternehmens neu geordnet: Das Unternehmen erhält eine komfortable Eigenkapitalausstattung, zudem wird die Finanzierungsseite – unter anderem mit der Volksbank – neu aufgestellt. Die Firmengründer und bis dahin geschäftsführenden Gesellschafter stehen nach dem Verkauf übergangsweise als Berater zur Verfügung.

„Uns war es wichtig, einen Partner zu haben, der uns nicht nur finanziell unterstützt, sondern auch mit seiner Erfahrung und Expertise beratend zu Seite steht. Mit VR Equitypartner haben wir diesen Partner gefunden und schon während des Übernahmeprozesses davon profitiert“, berichten die neuen Geschäftsführer nach der erfolgreichen Übernahme.



» Gute Gründe für
VR Equitypartner:

- Langfristige, nachhaltige Zusammenarbeit
- Flexible Beteiligungen statt starrer Konzepte
- Breites Netzwerk mit umfangreicher Industrie- und Branchenexpertise
- Keine Überlastung der Unternehmen durch zu hohe Verschuldung
- Partnerschaftliches Miteinander zwischen Mehrheits- und Minderheitsgesellschaftern
- Kein Verkaufsdruck
- Vertrauen in qualifiziertes Management

Private Banking

 **DZ PRIVATBANK**

Als Unternehmer haben Sie ein Leben lang für Ihre Kunden Außergewöhnliches geleistet und möchten nun Ihr Lebenswerk sichern? Hierzu suchen Sie einen unabhängigen Partner, der Sie nicht nur umfassend, individuell und kompetent zu dem Thema Vermögensanlage berät? Dann ist die DZ PRIVATBANK eine erstklassige Empfehlung für die Planung und Umsetzung Ihrer individuellen Vermögensstruktur.

Vermögen, Vertrauen und Verantwortung gehören zusammen.

Vermögen durch eine unternehmerische Tätigkeit aufzubauen ist eine große Leistung. Das Lebenswerk erfolgreich an die nächste Generation zu übertragen oder einen geeigneten Nachfolger außerhalb der Familie zu finden, krönt diese Leistung noch. Um diesen anspruchsvollen Weg zu meistern, unterstützt die DZ PRIVATBANK Unternehmer mit einem gut aufgestellten Team aus Wealth-Management-Spezialisten.

Unsere Spezialisten begleiten Unternehmer bei allen Schritten der Nachfolgeplanung und Unternehmensübergabe – und dies gemäß den Werten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Dabei schaffen die Experten der DZ PRIVATBANK die notwendige Transparenz, auf die es ankommt, um alle Schritte hin zur Nacherwerbsphase professionell zu planen und final gestalten zu können. Denn Fragen gibt es reichlich und jeder Bedarf ist individuell. Wo liegen für Unternehmer Vorteile bei Holdingstrukturen? Warum ist eine Poolung der Gesellschaftsverträge hilfreich? Kann eine Anpassung des Güterstandes sinnvoll sein? Welchen Nutzen ermöglicht eine Familiengesellschaft oder kommt eine Familienstiftung für den Unternehmer in Frage? Wie kann ein größerer Einmalbeitrag aus einem Unternehmensverkauf sinnvoll investiert werden?

Gemeinsam sicher und schnell ans Ziel

Fakt ist: Bei einer Unternehmensnachfolge gibt es viel zu klären. Die Spezialisten der DZ PRIVATBANK loten in einem intensiven Dialog die unternehmerischen und persönlichen Ziele aus. Dazu wird die aktuelle und zukünftige Situation als Unternehmer und Privatperson analysiert, der wirtschaftliche Spielraum ermittelt und der Absicherungsbedarf von allen Beteiligten bestimmt – auch unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien wie Krankheits-, Pflege- und Nachfolgefälle. Bei Bedarf bietet das Team der DZ PRIVATBANK, gemeinsam mit seinen Partnern aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, Unterstützung bei der Auswahl eines geeigneten Käufers oder Nachfolgers sowie eine umfassende Expertise in Finanzierungs-, Bewertungsfragen und Anlagelösungen. Schließlich soll eine persönliche Finanz- und Vorsorgeplanung für jeden Unternehmer ein rundum stimmiges und verständliches Konzept mit klaren individuellen Empfehlungen darstellen.

Fallbeispiel

 **DZ PRIVATBANK**

Mittelstand voraus! Auch ein professionelles Nachfolgekonzept ist gutes Handwerk.

Ein Qualitätsanspruch, der verbindet.

Ein erfolgreicher Unternehmer hatte das Ziel, beruflich kürzerzutreten. Er befand sich im 65. Lebensjahr und plante mit seiner Ehegattin, vermehrt die Welt zu bereisen. Seine beiden Kinder sind erwachsen und gut ausgebildet. Seine jüngste Tochter engagierte sich seit ihrem Studium stark für den Familienbetrieb in dritter Generation und war persönlich und fachlich so weit, die Geschäftsführung zu übernehmen.

Eine Übergabe der Gesellschaftsanteile sollte aktuell aber noch nicht erfolgen, weil der Unternehmer sein zweites Kind, das beruflich einen anderen Weg eingeschlagen hatte, nicht mit einer Unternehmensübergabe an die Tochter benachteiligen wollte. Darüber hinaus stellte sich für ihn die Frage, ob sein breit gestreutes Privatvermögen zur Finanzierung des Lebensstandards ausreiche oder ob noch Kapital aus dem Unternehmen entnommen werden müsste.

Diese Situation war für den Unternehmer herausfordernd – mit unserem Spezialistenteam an seiner Seite konnte aber eine passgenaue Lösung ausgearbeitet werden.

Ruhestandsmanagement

Das Kapital wurde bedarfsgerecht strukturiert und investiert. Risikofälle wurden hierbei selbstverständlich genauso berücksichtigt wie temporäre Kapitalmarkt-turbulenzen.

Vermögensübertragung

Hier arbeiteten die Spezialisten der DZ PRIVATBANK ein realisierbares Konzept aus und stellten dieses bei einer Familienkonferenz vor. Um die gewünschte Lösung Schritt für Schritt zu realisieren, wurde zudem der Steuer- und Rechtsberater des Kunden eingebunden, um u.a. die notwendigen Verträge zu erstellen.

Dauerhafte Begleitung

Erfahrungsgemäß ändern sich die Wünsche und Ziele im zeitlichen Verlauf. Daher betreut die DZ PRIVATBANK ihre Kunden langfristig und stellt so sicher, dass auch in Zukunft die Bedürfnisse des Unternehmers realisiert werden können.



» Gute Gründe für die
DZ PRIVATBANK:

- Als strategisch mitdenkender Partner analysieren wir die Vermögenssituation des Unternehmers und machen diese für alle Beteiligten transparent
- Wir begleiten den kompletten Nachfolgeprozess und arbeiten mit den involvierten Netzwerkpartnern zusammen
- Falls notwendig, bringen wir weitere Experten aus dem Netzwerk der DZ PRIVATBANK S.A. ein, damit sinnvolle Schritte aus einer Hand umgesetzt werden können
- Basis unserer Leistungsfähigkeit ist ein erstklassiges Dienstleistungs- und Produktportfolio mit hochwertigen Wealth-Management-Lösungen, welches passgenau auf die Bedürfnisse von Unternehmern ausgerichtet ist
- Unsere Dienstleistung bieten wir exklusiv Kunden der DZ PRIVATBANK S.A. an

Nachfolgefinanzierung



Sie suchen einen verlässlichen Partner für die Nachfolgefinanzierung, der Sie langfristig betreut? Sie wollen bei dieser weitreichenden Entscheidung ein rundum sicheres Gefühl haben? Die DZ BANK ist gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken ein starker Partner für den Mittelstand.

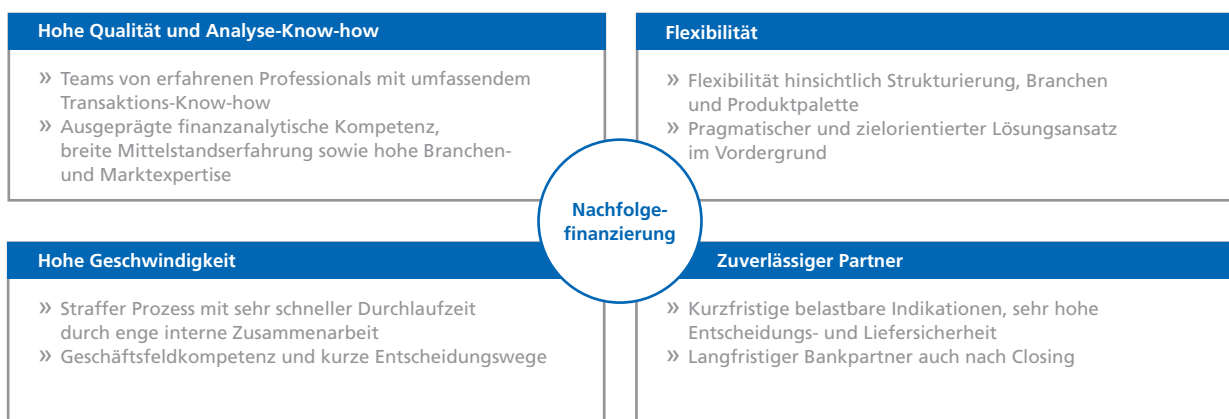
Die Käuferseite: So gelingt die Transaktion.

Bei einer Firmenübernahme müssen die Interessen vieler Akteure unter einen Hut gebracht werden. Da ist es gut, einen Partner zu haben, der mit allen Parteien auf Augenhöhe verhandeln kann. Die DZ BANK AG, die Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, zeichnet sich durch weitreichende Transaktionserfahrungen aus. So konnten seit 2004 mehr als 200 Nachfolgefiananzierungen für den Mittelstand erfolgreich realisiert und eine marktführende Rolle eingenommen werden.

Unsere ausgewiesenen Spezialisten steuern Sie ziel-sicher durch die Nachfolgefiananzierung und sorgen für ein reibungsloses Zusammenspiel aller Beteiligten. Dabei führen wir Verhandlungen mit allen Parteien und strukturieren den Prozess: Sie wollen Ihr Unternehmen an ein Familienmitglied übergeben? Sie suchen einen Finanzierungspartner für die Übernahme durch Beteiligungsgesellschaften oder Private-Equity-Fonds? Sie wollen die Führung an das bisherige Management übertragen oder Sie denken an ein Management-Buy-in? Die DZ BANK beherrscht die gesamte Klaviatur der Nachfolgefiananzierung. Für Sie entwickeln wir ein passgenaues Konzept für jede individuelle Fragestellung und binden nach Bedarf auch öffentliche Fördermittel mit ein.

Dank unseres exzellenten Netzwerks in Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg und München sowie in London, New York und Hongkong haben unsere Expertenteams Zugriff auf alle wichtigen internationalen Investoren. Und durch den starken Verbund mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken und der gesamten Genossenschaftlichen FinanzGruppe können wir Sie mit allen Zusatzprodukten versorgen, die für Ihre Nachfolgefiananzierung und Ihre Zufriedenheit wichtig sind – denn Ihre Zufriedenheit liegt uns am Herzen!

PROFESSIONELLE SPEZIALISTEN-TEAMS



Fallbeispiel



DZ BANK und Volksbank leiten die Nachfolgefinanzierung einer Unternehmensgruppe für Gebäudetechnik erfolgreich in die Wege.

Mehr finanzieller Freiraum für mehr Wachstum.

Eine Unternehmensgruppe bietet an elf Standorten in Deutschland Dienstleistungen rund um das Thema Gebäudetechnik an. Um die eingeschlagene Wachstumsstrategie dauerhaft zu sichern, kommt ein strategischer Partner als Investor mit an Bord, der die Mehrheit der Geschäftsanteile übernimmt.

Das Fremdkapital für die Beteiligung wird von der DZ BANK und der Volksbank gemeinsam gestellt. Hier kümmert sich die DZ BANK um die komplette

Strukturierung und Verhandlung der Nachfolgefinanzierung mit dem Investor. Die Eigentümerfamilie kann sich dank ihres verlässlichen Transaktionspartners ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.



Gute Gründe für die Genossenschaftsbanken zusammen mit der DZ BANK

- Überzeugende finanzanalytische Kompetenz
- Hohe Verhandlungssicherheit mit Investoren
- Mehr Transaktionssicherheit durch schnelle Angebotserstellung und einen straffen Genehmigungsprozess
- Know-how in allen Branchen
- Übernahme der Hausbankfunktion mit dem gesamten Produkt- und Dienstleistungsangebot einer Universalbank (z. B. Zahlungsverkehr, Derivate, Avalgeschäft, Leasing, Versicherungen)

Ihre Nachfolgespezialisten

Wer seine Nachfolge rechtzeitig plant, hat mehr Handlungsspielraum. Eigentlich ist es nie zu früh, über eine geregelte Übergabe nachzudenken und Alternativen bereits im Vorfeld abzuwägen.

Gehen Sie also einen Schritt nach vorne und nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Unsere Spezialisten des KompetenzCenters Nachfolge haben auf Ihre Nachfolgefragen eine kompetente Antwort.

DZ BANK AG

Platz der Republik
60325 Frankfurt am Main
069 7447-94164
www.dzbank.de/cf
www.vr-nachfolgeberatung.de

- » Unternehmensverkauf/M&A-Beratung
- » Unternehmensbewertung
- » Nachfolgefinanzierung
- » Fördermittel

VR Equitypartner GmbH

Platz der Republik
60325 Frankfurt am Main
069 710476-0
www.vrep.de

- » Beteiligungskapital
- » MBO/MBI
- » Nachfolgelösungen
- » Mezzaninekapital

DZ PRIVATBANK S.A. Niederlassung Frankfurt

Platz der Republik
60325 Frankfurt am Main
069 9288355-1
www.dz-privatbank.com

- » Finanz- und Vorsorgeplanung
- » Vermögensverwaltung/Anlageberatung

KompetenzCenter Nachfolge – Ihr zentraler Kontakt

069 767 577 630
kontakt@kc-nachfolge.de

**Die Unternehmens-
nachfolge ist ein langer
Weg – gehen Sie jetzt
den ersten Schritt:**

sogehtnachfolge.de

