



Workshop Forum Firmenkunden
Nachfolge erfolg- und ertragreich gestalten

Visselhövede, 25. September 2024

Wir beraten Ihre Kunden bei externen Nachfolgelösungen (M&A) und erstellen Unternehmensbewertungen

DZ BANK Corporate Finance / VR NachfolgeBeratung

Unsere Leistungen, unsere Marken

M&A-Beratung (Beratung bei Unternehmenstransaktionen)



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

Vier
Standorte



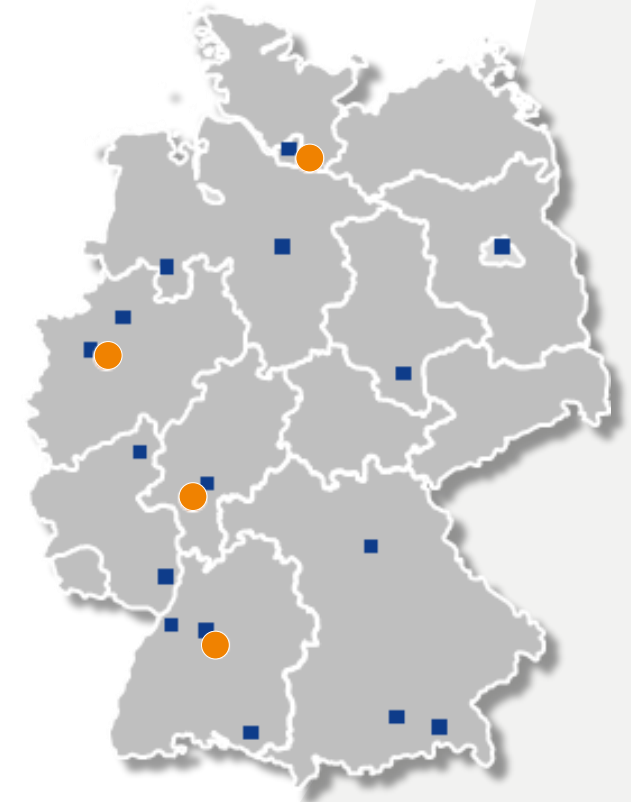
nur Verkäufe
ab ca. Euro 1 Mio.
Transaktionsvolumen

16
Standorte



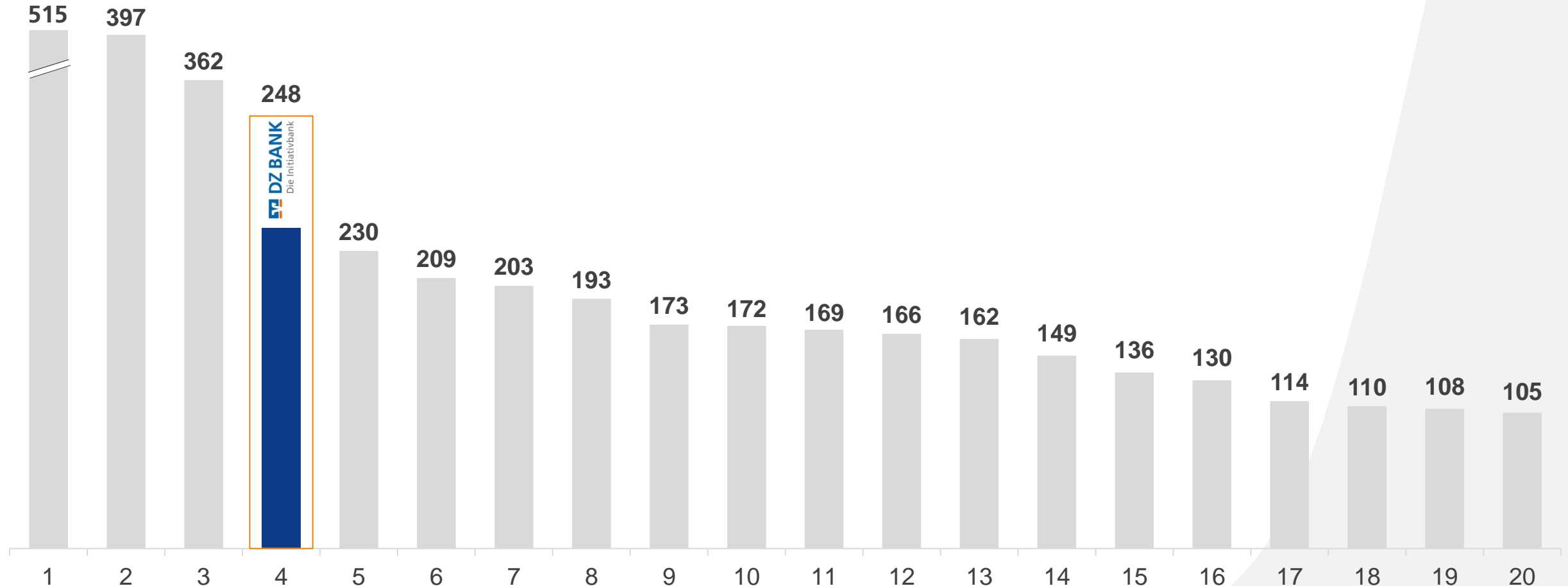
Unternehmensbewertung (Gutachten)

Flächendeckende Präsenz



Mit mehr als 240 erfolgreichen Transaktionen seit 2005 gehören wir zu den Top M&A-Beratern für den deutschen Mittelstand

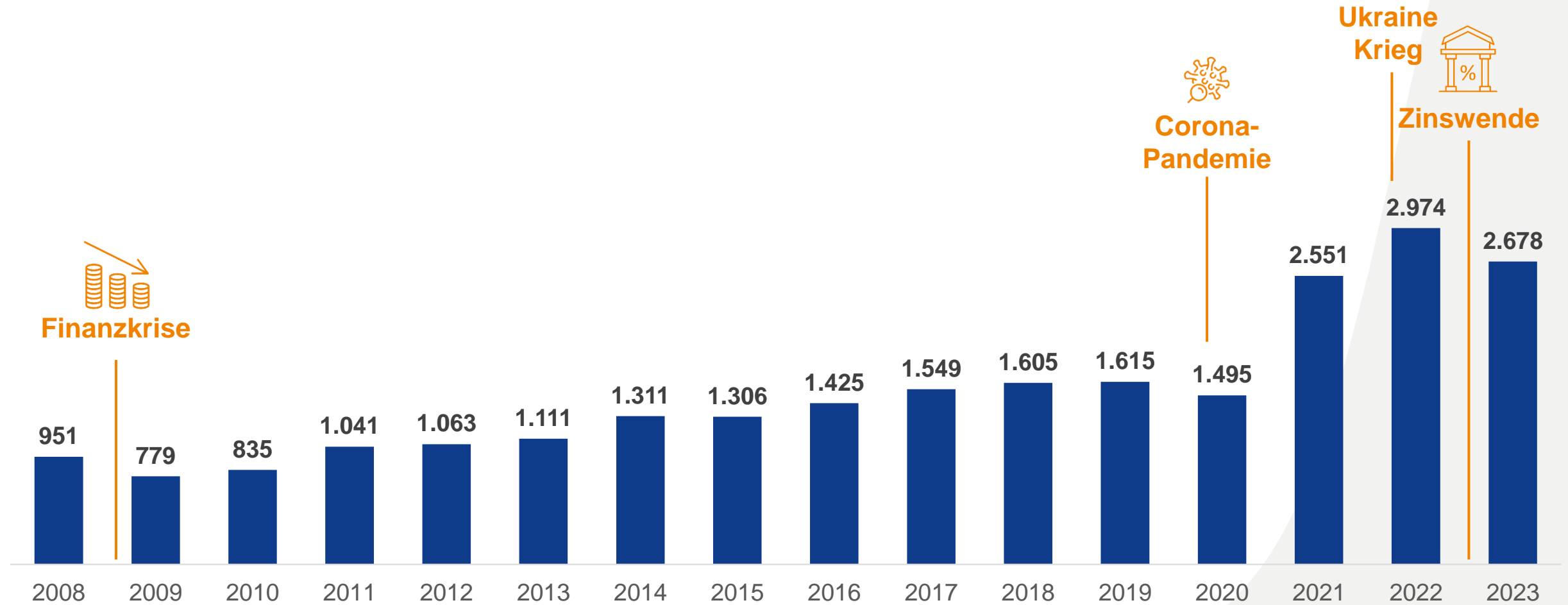
Mittelständische M&A-Transaktionen in Deutschland im Wettbewerbsvergleich



Quelle: Mergermarket, Stand: 30.06.2024 (Transaktionsvolumen bis € 200 Mio., Transaktionen mit deutscher Beteiligung, exkl. Transaction Services der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften) | Nach Anzahl der Transaktionen

Trotz steigender Unsicherheiten und anhaltender Krisen verzeichnet der deutsche M&A-Markt (insbesondere bei Nachfolgelösungen) Rekordjahre

M&A-Transaktionen in Deutschland¹⁾ 2008 – 2023



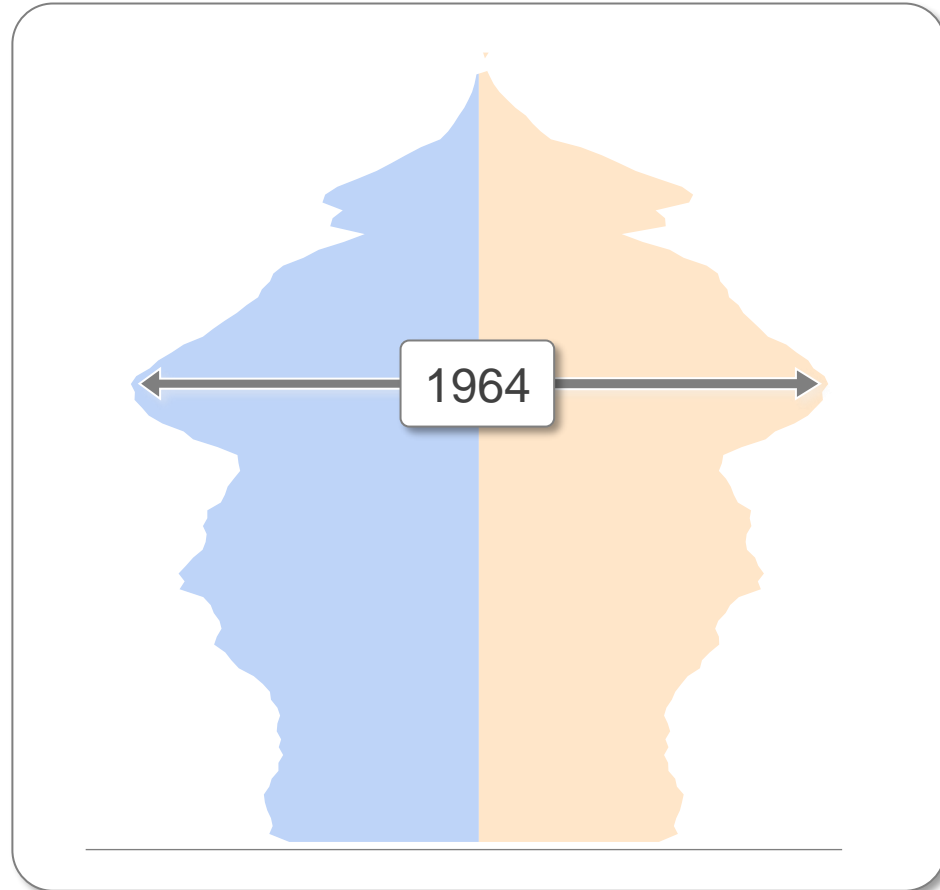
Quelle: Mergermarket

Anmerkung: (1) Transaktionen mit deutscher Beteiligung (Käufer oder Zielunternehmen aus Deutschland)

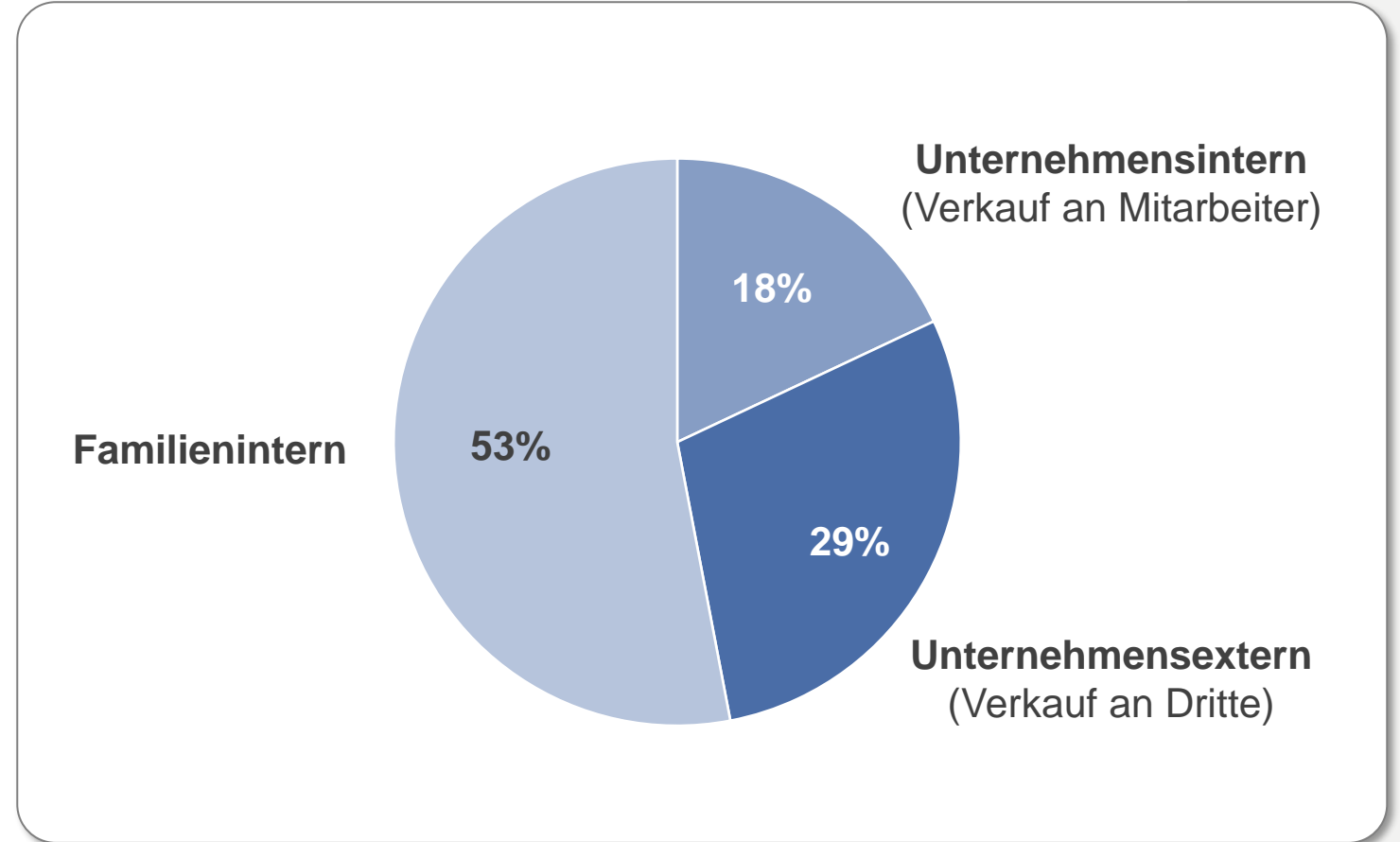
Unternehmensnachfolge aktuell

Herausforderung durch Demographie & veränderte Übertragungswege – Nachfolgen außerhalb der Familie nehmen stetig zu

Demographische Struktur



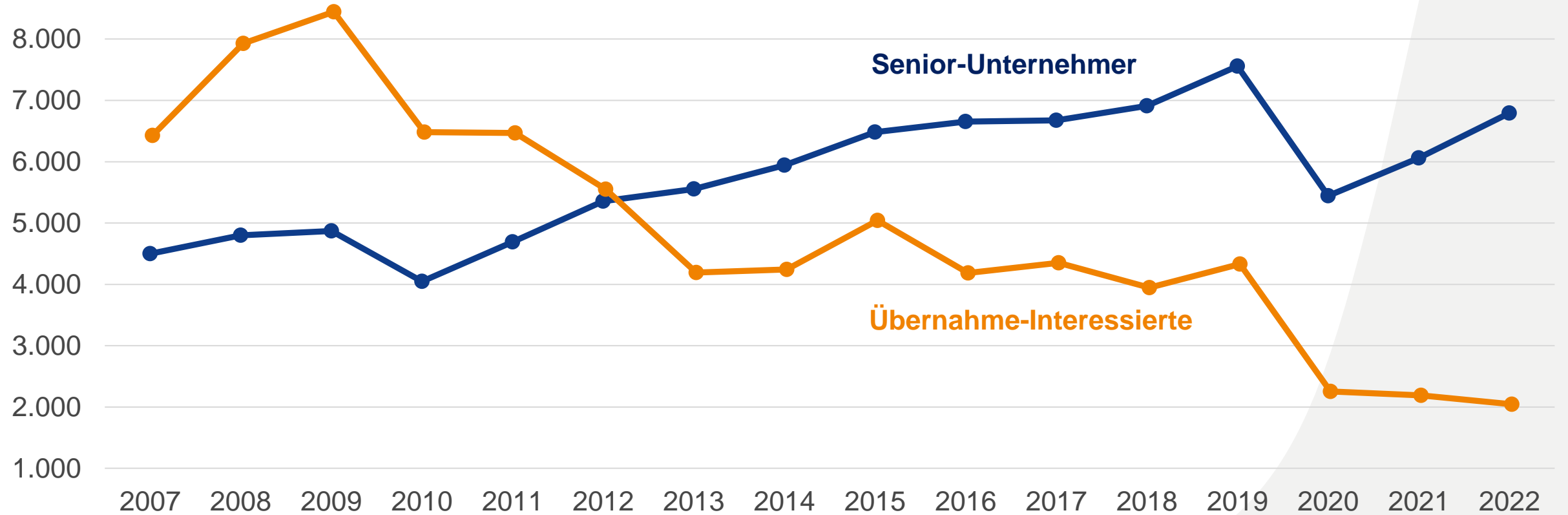
Zunehmende Bedeutung familienexterner Nachfolgearten



Auf dem Weg zum Käufermarkt?

Geeignete Nachfolger können zunehmend schwieriger zu finden sein

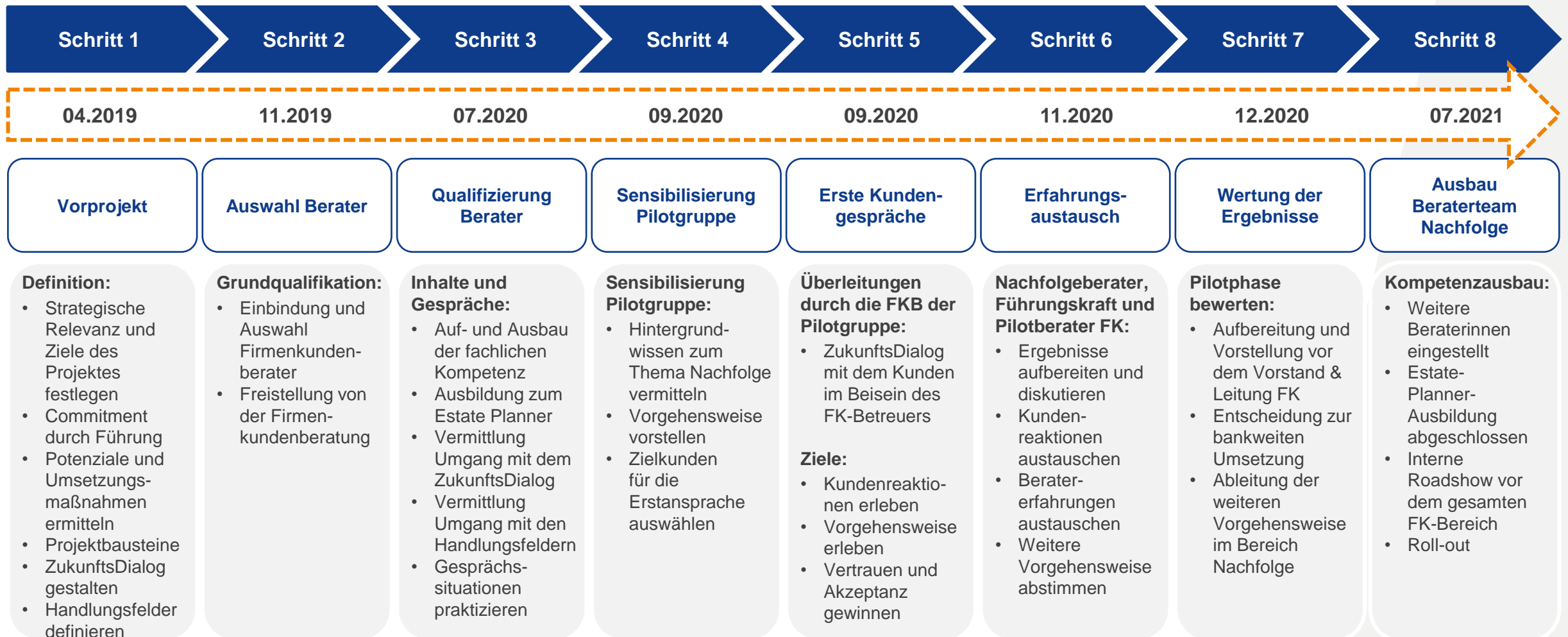
Teilnehmer an IHK-Beratungen zur Unternehmensnachfolge



Quelle: DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2023

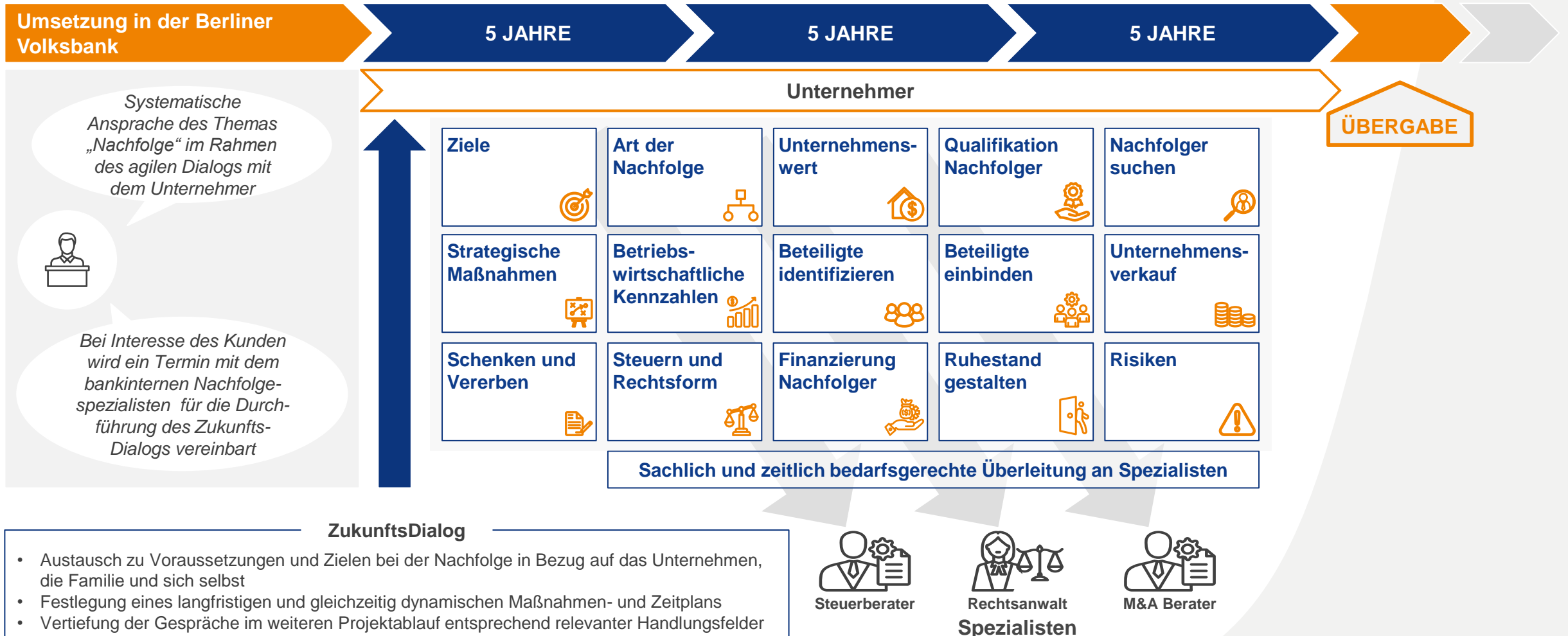
Unternehmensnachfolge als strategisches Produkt in der Vertriebsstrategie - Ein Praxisbeispiel anhand der Berliner Volksbank

Wie ist die Berliner Volksbank an das Thema Nachfolge herangegangen:



Erfolgsmodell Unternehmensnachfolge in der Berliner Volksbank

maßgeschneidert | dynamisch | ganzheitlich | konsequent | neutral | ergebnisoffen



Die erfolgreiche und umfassende Nachfolgebegleitung unserer Kunden festigt unsere Beziehung als Hausbank und strategischer Ansprechpartner



- + Neukundengewinnung
- + Erhalt / Intensivierung Kundenbeziehung
- + Kompetenzbeweis
- + Ausbau Private Banking
- + M&A-Beratung
- + Vereinnahmte Vertriebsprovisionen
- + Nachfolgefinanzierung
- + Kaufpreiszahlung über VRB
- + Akquisitionsfinanzierung
- + Bepreisung Zukunftsdialog und Handlungsfelder
- + Fördermittel

+ Ertragssteigerung

Entscheidend für den Erfolg in Ihrem Haus ist die Einbindung der Nachfolgethematik in die Vertriebsstrategie und ...

Ausgewählte Faktoren für die erfolgreiche Nachfolgebegleitung Ihrer Kunden



Nachfolgemeasures and the different stages of expansion



... es stehen Ihnen für die erfolgreiche Umsetzung eine Reihe von maßgeschneiderten Bausteinen zur Verfügung

Gerne unterstützen wir Sie bei der Analyse und der Ableitung von Maßnahmen



Nachfolge Ansprache Konzept



Persönliche Erreichbarkeit



Steuerberater Veranstaltung



Webseite DZ BANK,
VR Network Nachfolge
Baukasten



Marketingmaterialien



Kundenveranstaltungen



Online-
Unternehmenswertrechner



Workshop



Nachfolge Erklärfilm



Datenbasierte
Portfolioanalyse
Nachfolgealgorithmus



Webinare



Branchenstudien- /dialoge



Hospitation



Teilnahme FK-Runden
Signalerkennungs-
Workshops



digitale Lösungen
VRGN / OKP

Eine Auswahl erfolgreicher Nachfolgelösungen mit Ihren Kunden

Lassen Sie uns gemeinsam darauf aufbauen und das weitere Potenzial gemeinsam nutzen

<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>PROPERTY AND FACILITY SERVICES</p>	<p>Verkauf von 50% der Anteile im Rahmen einer Neuordnung der Gesellschafter-Struktur an</p> <p>Herrn Amos Engelking</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>Investorengemeinschaft (MBI-Kandidat und niederl. Kapitalgeber)</p>	<p>Schleicher Elektronik GmbH</p> <p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>
<p>Verkauf von 50% der Anteile im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>Frau Sabrina Luise Marten</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>einen MBI-Kandidaten</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>einen MBI-Kandidaten</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>LMP IT Holding GmbH</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>Deutsche Industrie Holding</p>
<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <p>VR NachfolgeBeratung</p>

Neue Zähne Dentallabor - Beispiel eines idealtypischen Unternehmensverkaufs



Neue Zähne Dentallabor
Dentallabor Gruppe aus Niedersachsen

erworben von



*Erste und sogleich hochprofitable M&A-Beratung
im Dentallabor-Bereich*

involviert waren

VVeG	Henning Rübken/Bernd Wessel
OL/FNW	Jürgen Moormann
HH/CFIH	Thomas Gabbert
F/CFIF	Dr. Wolfgang Wybranietz
F/CFIF	Constantin A. Mühlau



Leistungen der DZ BANK Corporate Finance

- Internationale Investorensuche
- Organisation der Due Diligence inkl. virtueller Datenraum
- Koordination der Investorengespräche und Betriebsbesichtigungen
- Unterstützung bei Vertragsverhandlungen

Besondere Herausforderungen

- Wahrung der strikten Vertraulichkeit
- Zunächst zwei exklusive Verhandlungen mit Investoren, bevor eine breitere Investorensuche begonnen wurde
- Komplexität infolge verschiedener Ziele der Gesellschafter des Transaktionsobjektes
- Steuerliche Besonderheiten einer GmbH & Co. KG Transaktion

Neue Zähne Dentallabor - Beispiel eines idealtypischen Unternehmensverkaufs



- + Erhalt Kreditbeziehung
- + Fortführung Zahlungsverkehr
- + Anlage der Kaufpreise der Verkäufer
- + Vereinnahmte Vertriebsprovisionen



Vielen Dank!

Wir freuen uns auf den Austausch und gemeinsame Ansätze



Oliver Rogge

Leiter Corporate Finance / M&A

+ 49 (0) 40 35900 158

+ 49 (0) 151 350-5814

oliver.rogge@dzbank.de



Thomas Gabbert

Leiter Vertrieb M&A Region Nord und West

+ 49 (0) 40 35900 161

+ 49 (0) 151 1484-9071

thomas.gabbert@dzbank.de

