

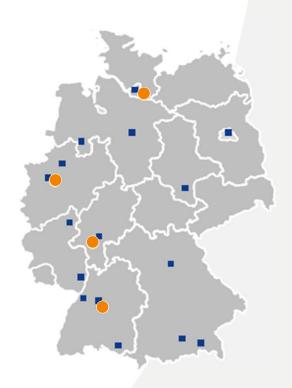
# Wir beraten Ihre Kunden bei externen Nachfolgelösungen (M&A) und erstellen Unternehmensbewertungen

DZ BANK Corporate Finance / VR NachfolgeBeratung

Unsere Leistungen, unsere Marken



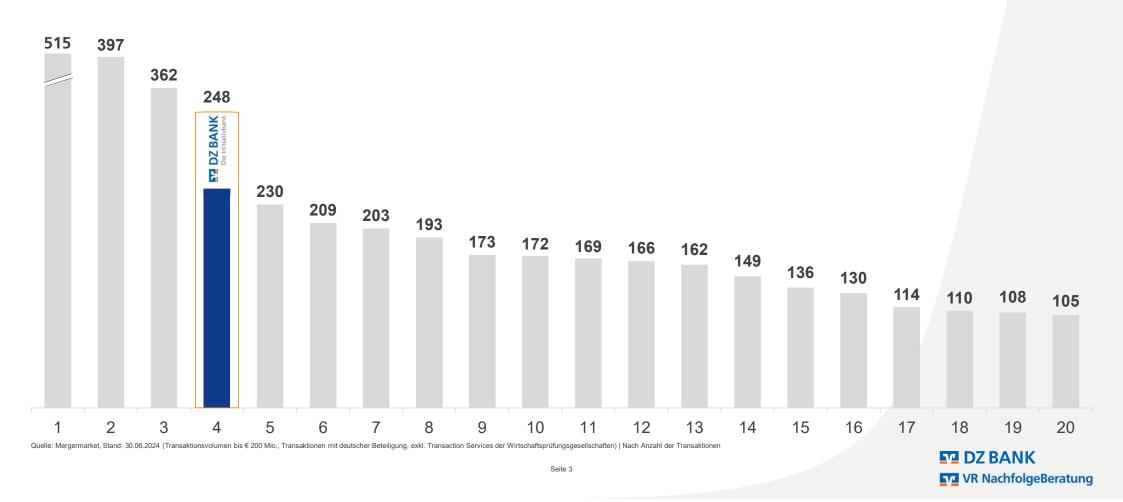
#### Flächendeckende Präsenz





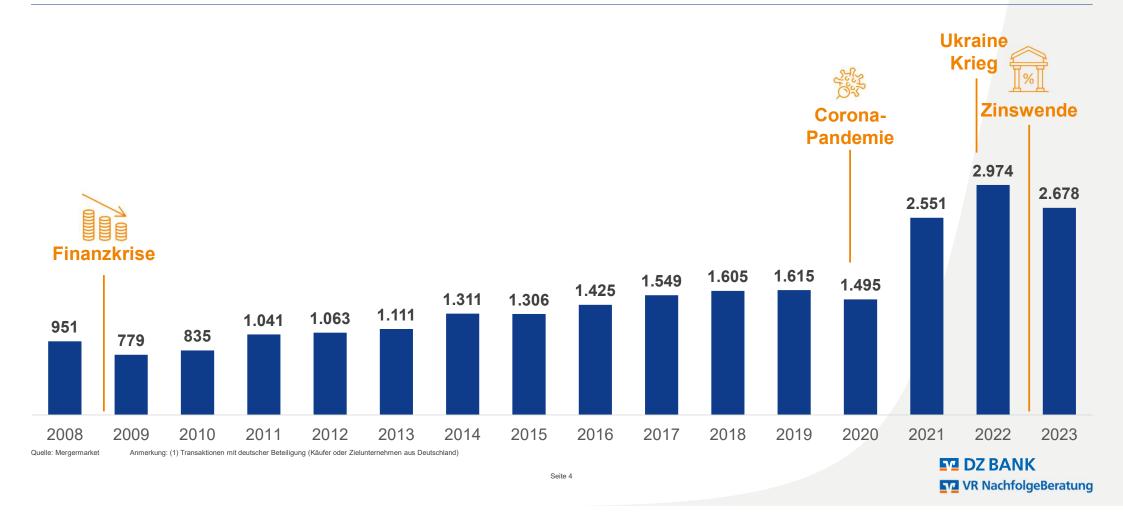
# Mit mehr als 240 erfolgreichen Transaktionen seit 2005 gehören wir zu den Top M&A-Beratern für den deutschen Mittelstand

Mittelständische M&A-Transaktionen in Deutschland im Wettbewerbsvergleich



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

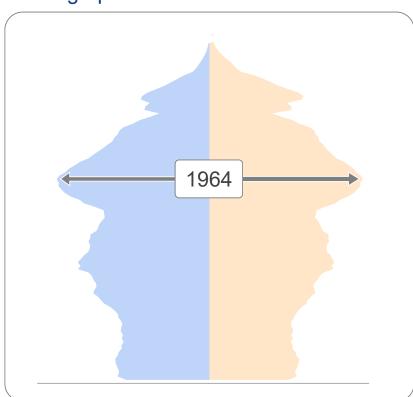
M&A-Transaktionen in Deutschland<sup>1)</sup> 2008 – 2023



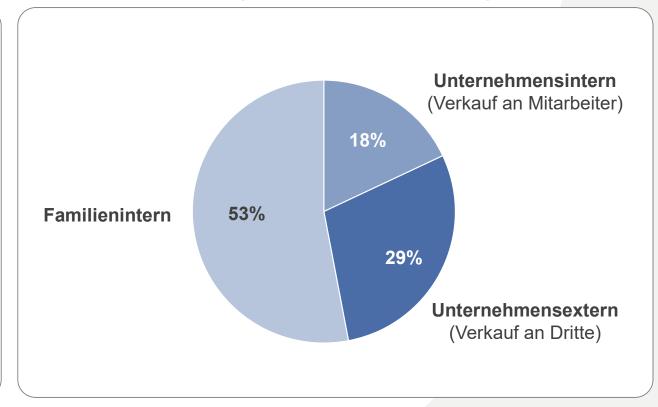
### Unternehmensnachfolge aktuell

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

Demographische Struktur



Zunehmende Bedeutung familienexterner Nachfolgearten



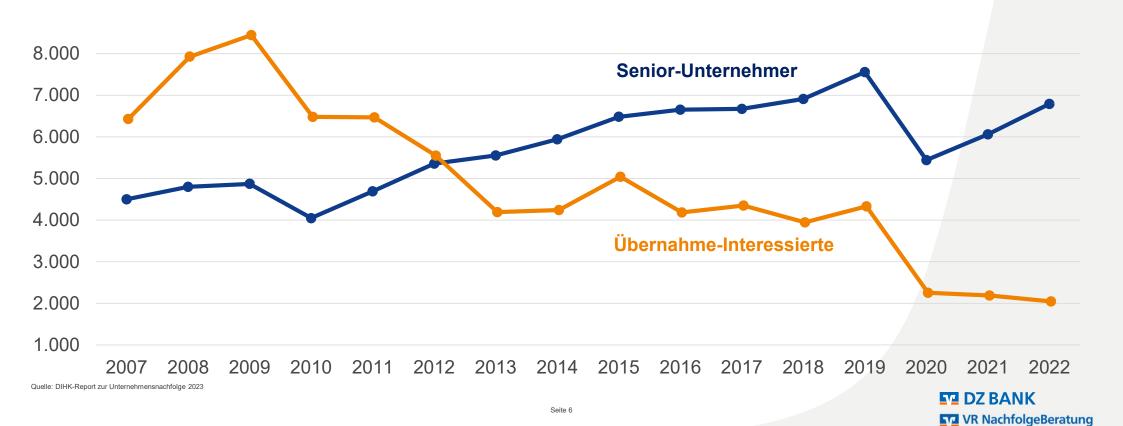
Quellen: Destatis (2022), IfM Bonn (2018)

DZ BANK
VR NachfolgeBeratung

### Auf dem Weg zum Käufermarkt?

#### Geeignete Nachfolger können zunehmend schwieriger zu finden sein

Teilnehmer an IHK-Beratungen zur Unternehmensnachfolge



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

Min intellig Double on Molecule on the one Manhalasa b

Gesprächs-

situationen

praktizieren

ZukunftsDialog

Handlungsfelder

gestalten

definieren

Wie ist die Berliner Volksbank an das Thema Nachfolge herangegangen:							
Schritt 1	Schritt 2	Schritt 3	Schritt 4	Schritt 5	Schritt 6	Schritt 7	Schritt 8
04.2019	11.2019	07.2020	09.2020	09.2020	11.2020	12.2020	07.2021
Vorprojekt	Auswahl Berater	Qualifizierung Berater	Sensibilisierung Pilotgruppe	Erste Kunden- gespräche	Erfahrungs- austausch	Wertung der Ergebnisse	Ausbau Beraterteam Nachfolge
Definition:  Strategische Relevanz und Ziele des Projektes festlegen  Commitment durch Führung  Potenziale und Umsetzungs- maßnahmen ermitteln  Projektbausteine	<ul> <li>Grundqualifikation:</li> <li>Einbindung und Auswahl Firmenkunden- berater</li> <li>Freistellung von der Firmen- kundenberatung</li> </ul>	Inhalte und Gespräche:  • Auf- und Ausbau der fachlichen Kompetenz  • Ausbildung zum Estate Planner  • Vermittlung Umgang mit dem ZukunftsDialog  • Vermittlung Umgang mit den Handlungsfeldern	Sensibilisierung Pilotgruppe:  Hintergrundwissen zum Thema Nachfolgevermitteln Vorgehensweisevorstellen Zielkundenfür die Erstanspracheauswählen	Überleitungen durch die FKB der Pilotgruppe:  • ZukunftsDialog mit dem Kunden im Beisein des FK-Betreuers  Ziele:  • Kundenreaktio- nen erleben  • Vorgehensweise erleben	Nachfolgeberater, Führungskraft und Pilotberater FK:  • Ergebnisse aufbereiten und diskutieren  • Kunden- reaktionen austauschen  • Berater- erfahrungen austauschen  • Weitere	Pilotphase bewerten:  • Aufbereitung und Vorstellung vor dem Vorstand & Leitung FK  • Entscheidung zur bankweiten Umsetzung  • Ableitung der weiteren Vorgehensweise im Bereich	<ul> <li>Weitere         Beraterinnen         eingestellt</li> <li>Estate-         Planner-         Ausbildung         abgeschlossen</li> <li>Interne         Roadshow vor         dem gesamten         FK-Bereich</li> <li>Roll-out</li> </ul>

Nachfolge

Vertrauen und

Akzeptanz

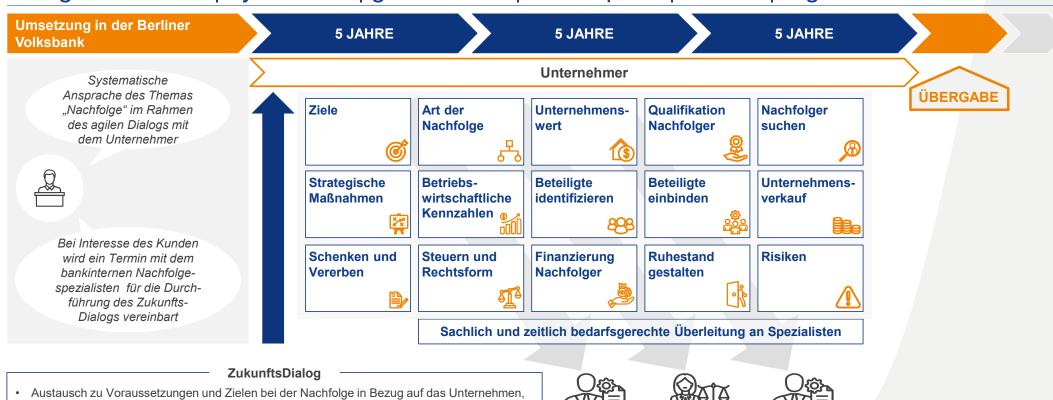
gewinnen

Vorgehensweise

abstimmen

### Erfolgsmodell Unternehmensnachfolge in der Berliner Volksbank

#### maßgeschneidert | dynamisch | ganzheitlich | konsequent | neutral | ergebnisoffen



- die Familie und sich selbst
- Festlegung eines langfristigen und gleichzeitig dynamischen Maßnahmen- und Zeitplans
- Vertiefung der Gespräche im weiteren Projektablauf entsprechend relevanter Handlungsfelder







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



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

Ausgewählte Faktoren für die erfolgreiche Nachfolgebegleitung Ihrer Kunden



#### Nachfolgemaßnahmen und die unterschiedlichen Ausbaustufen







- Nachfolgepotenzial
- · Schwerpunkt Firmenkundengeschäft
- · Regelmäßige Jahres- und Strategiegespräche
- Commitment durch Führung



- Vertriebsansatzes rücken
- Auf- und Ausbau der fachlichen Kompetenzen
- Vom Ratingdialog zum Lösungsanbieter
- Cross-Selling im Fokus der Vertriebsstrategie
- Gemeinsame Bearbeitung definierter Kunden
- · Private Banking im Fokus
- Gemeinsame Potentialerkennung Private Banking und Firmenkundenbereich
- Breitere Vernetzung im Verbund
- Stärkung Kompetenzvermutung / Vermarktung

- · Als Strategisches Produkt etablieren
- Ganzheitlicher + bereichsübergreifender Ansatz
- Spezialisten im Aufbau oder vorhanden
- · Fester Bestandteil der Kundendialoges
- "Verzielung" und Reportinglösungen
- Strukturierter Nachfolgedialog ("Zukunftsdialog")
- · Umfassende Produktlösungen
- Aufbau eigenes regionales Netzwerk von Nachfolgexperten im Bereich Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung

Opportunistischer und fallweiser Austausch mit DZ BANK

Strukturierter und regelmäßiger Austausch mit DZ BANK

Systematischer Austausch & Zusammenarbeit mit DZ BANK



# ... 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



Strategische Relevanz prüfen



Handlungsbedarf identifizieren



Erfolgsfaktoren identifizieren



Erfolgsfaktoren umsetzen



Nachfolge Ansprache Konzept



Marketingmaterialen



Nachfolge Erklärfilm



Hospitation



Persönliche Erreichbarkeit



Kundenveranstaltungen



Datenbasierte Portfolioanalyse Nachfolgealgorithmus



Teilnahme FK-Runden Signalerkennungs-Workshops



digitale Lösungen VRGN / OKP



Steuerberater Veranstaltung



Online-Unternehmenswertrechner



Webinare



Branchenstudien-/dialoge



Webseite DZ BANK, VR Networld Nachfolge Baukasten



Workshop



#### Eine Auswahl erfolgreicher Nachfolgelösungen mit Ihren Kunden

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







#### MENGELKING

Verkauf von 50% der Anteile im Rahmen einer Neuordnung der Gesellschafter-Struktur an

Herrn Amos Engelking

VR NachfolgeBeratung





VR NachfolgeBeratung





**▼** VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an

Investorengemeinschaft (MBI-Kandidat und niederl. Kapitalgeber)

VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



**▼** VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an

**BID EQUITY** 

VR NachfolgeBeratung



Verkauf von 50% der Anteile im Rahmen der Nachfolgeregelung an

Frau Sabrina Luise

VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an

einen MBI-Kandidaten

VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an

einen MBI-Kandidaten

VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an

LMP IT Holding GmbH

VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung



VR NachfolgeBeratung



VR NachfolgeBeratung

Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung







VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an

QUARTUM KAPITAL
BETEILIGUNGEN

VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an



VR NachfolgeBeratung



#### **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







### Praxisfall: Erfolgreiche Nachfolge der climtech GmbH (1/3)

#### Von angedachter familieninterner Lösung in 10 Jahren zu Verkauf innerhalb von 2 Jahren

#### Kurzprofil

Gegründet: 1999

Sitz der Ges.: Berlin

Gesamtleistung: ca. Euro 30 Mio. (2023)

Mitarbeiter: ca. 110

Geschäftsführer: Wolfgang Heinke & Jörg Trepsdorf





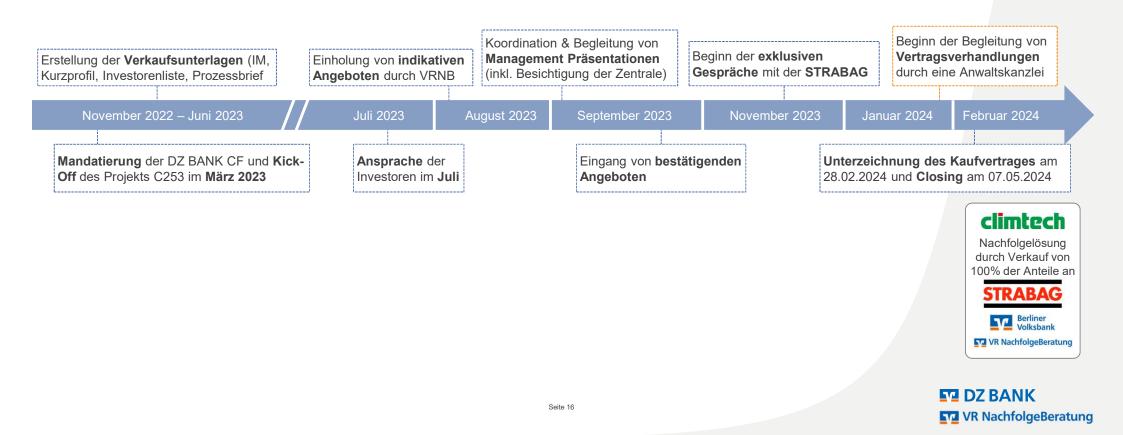
#### Prozessbeschreibung

- Dienstleistungen für Gebäudetechnik (Heizungs- und Kälteanlagen)
- Kontakt zu den Nachfolgespezialisten der Berliner Volksbank durch den betreuenden Firmenkundenberater im Oktober 2022
- Gemeinsamer Termin der DZ BANK / VR NachfolgeBeratung und der Berliner Volksbank im Dezember 2022
- Die Gesellschafter verkauften das Unternehmen auf Grund einer fehlenden familiären Nachfolgelösung
- Auch nach dem Eigentümerwechsel sind die ehemaligen Gesellschafter weiterhin als Geschäftsführer für mindestens 3 Jahre im Unternehmen tätig
- Für die Gesellschafter war der Unternehmensverkauf die attraktivste Gesamtlösung: Durch den Unternehmensverkauf konnten die Unternehmer Ihre Ziele in Bezug auf den Generationswechsel umsetzen

### Praxisfall: Erfolgreiche Nachfolge der climtech GmbH (2/3)

#### DZ BANK berät erfolgreich Kunden der Berliner Volksbank im Nachfolgeprozess

Vom M&A-Mandat bis zum erfolgreichen Abschluss



### Praxisfall: Erfolgreiche Nachfolge der climtech GmbH (3/3)

#### DZ BANK berät Eigentümer im Rahmen eines internationalen Bieterverfahrens

Zeitlicher Ablauf des M&A Transaktionsprozesses & Kundenstimmen

