



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 Eigenkapitallösungen
- 22 Private Banking
- 26 Akquisitionsfinanzierung
- 30 Kontakt

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

Konfuzius

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?

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 unserer Spezialisten, die sich mit dem Thema Nachfolge auf Basis teils 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 eine ebenso technische wie emotionale Herausforderung.

Sie haben Ihr Unternehmen erfolgreich geleitet und so manche Klippe überwunden. Die gleiche unternehmerische Weitsicht und Verantwortung erfordert die Regelung der Nachfolge. 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 Investor bis hin zur sicheren Transaktionsfinanzierung 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.





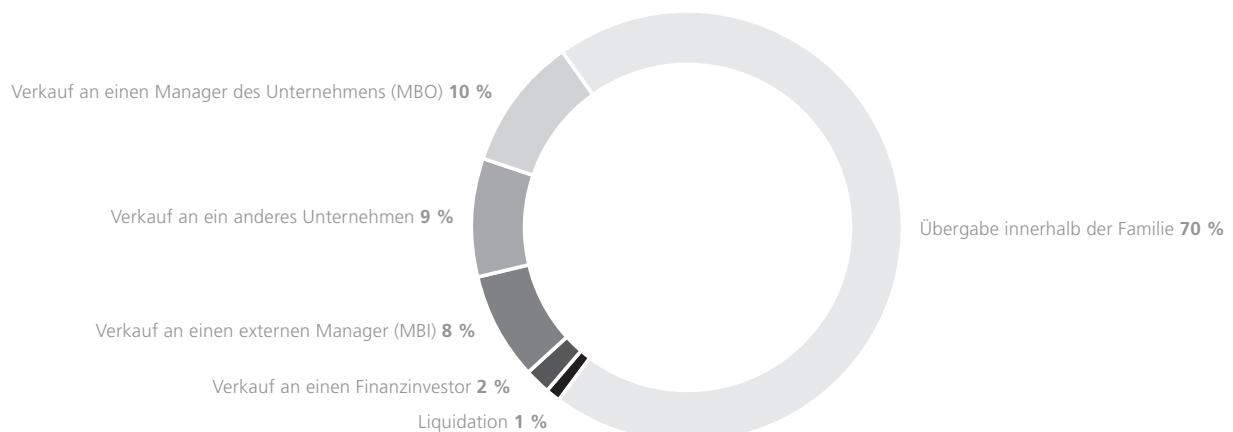
Businessplan: Die Unternehmens- nachfolge.

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

Steht innerhalb der eigenen Familie kein geeigneter Nachfolger zur Verfügung, so müssen andere Alternativen geprüft werden. Neben einem Management-Buy-out, also dem Unternehmensverkauf an das eigene Management, oder einem Management-Buy-in, bei dem sich ein externes Management ins Unternehmen einkauft, kommen strategische Investoren, Eigenkapitalinvestoren oder Family Offices als potenzielle Käufer infrage. Hierbei können sich Eigenkapitalinvestoren auch als Partner des Managements über mehrere Jahre im Unternehmen engagieren.

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 eine wichtige Unterstützung.

NACHFOLGELÖSUNGEN AUSSERHALB DER EIGENEN FAMILIE GEWINNEN ZUNEHMEND AN BEDEUTUNG



Quelle: VR Mittelstandsumfrage Herbst 2017, DZ BANK AG

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 Akquisitionsfinanzierung durch Fremdkapital über die Bank ist hier auch eine Unterstützung auf Zeit durch eigenkapitalähnliche Mittel wie Mezzanine oder die direkte Beteiligung eines Eigenkapitalinvestors eine Option.

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

„Wie finde ich einen passenden Nachfolger und Käufer?“

„Welcher Investorentyp 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 strategischen Investor 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 Investoren als Käufergruppe 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 Investor 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 die Auszahlungssummen 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 Investor) oder an einen Eigenkapitalinvestor
- » Bewertung des Unternehmens für die interne oder externe Nachfolgelösung

Unternehmensbewertung

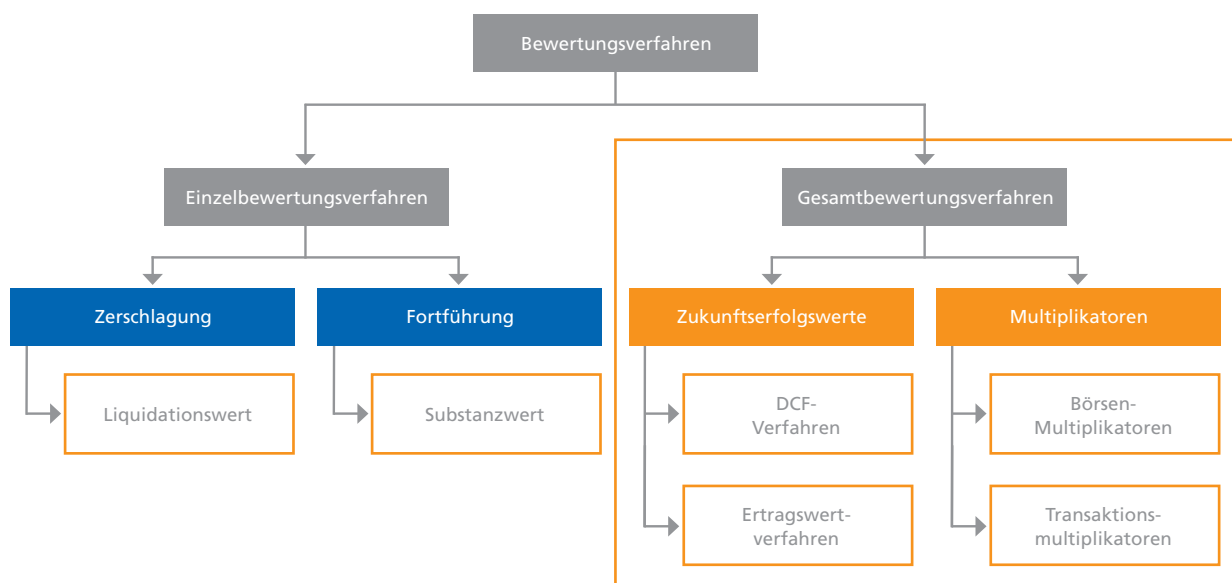
Es gibt keinen objektiven Preis für ein Unternehmen. Dennoch können unsere Bewertungsspezialisten im Vorfeld eines Verkaufsprozesses den zu erwartenden Kaufpreis unter Anwendung verschiedener Methoden ermitteln:

- Der „faire“ Wert eines Unternehmens kann beispielsweise in Anlehnung an gängige Bewertungsstandards wie den IDW S 1 (Ertragswert- und DCF-Verfahren) dargestellt werden. Diese Methode wird auch häufig von Finanzämtern als Berechnungsbasis für die Erbschaft- und Schenkungsteuer genommen.
- Mit dem Multiplikatorverfahren wird die Marktperspektive und damit die Sicht potenzieller Investoren beleuchtet. Dabei erfolgt die Ermittlung des Unternehmenswertes auf Basis von Marktpreisen, die anhand von vergleichbaren börsennotierten Unternehmen oder anhand von ähnlichen Transaktionen abgeleitet werden.

Zudem zählen zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren neben den historischen und zukünftigen Entwicklungen des Unternehmens eine durchdachte Transaktionsstruktur, Verhandlungsgeschick sowie die Auswahl der geeigneten Käufer, die bereit sind, eine strategische Prämie für das Unternehmen zu zahlen.

Wichtige Bewertungsfaktoren aus Investorensicht sind die Phase, in der sich Ihr Unternehmen befindet, das Marktumfeld und die Branchensituation, die Gesellschafterkonstellation und Ihre familiären Verhältnisse. Idealerweise sollte das Unternehmen in der Phase übergeben werden, in der die Weichen für zukünftiges Wachstum bereits gestellt sind.

GESAMTBEWERTUNGSVERFAHREN STEHEN IM FOKUS



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?

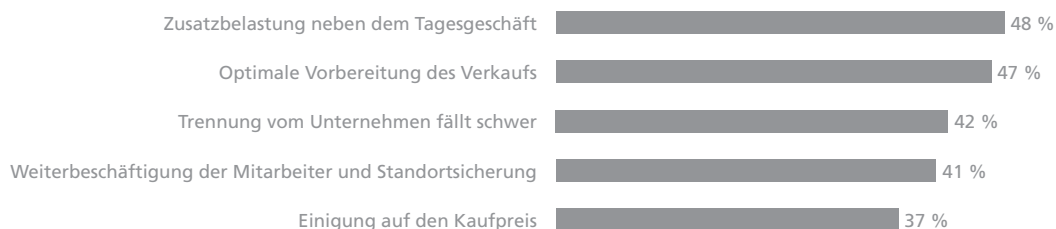
Gern gesehen wird von den Käufern eine langfristige Zusammenarbeit Ihres Unternehmens mit Kunden und Lieferanten. Dabei können jedoch allzu enge Beziehungen oder Abhängigkeiten von einzelnen Geschäftspart-

nern leicht zu Abschlüssen 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.

DIE TOP 5 HERAUSFORDERUNGEN BEI DER NACHFOLGEREGELUNG AUS UNTERNEHMERSICHT



Quelle: VR Mittelstandsumfrage Herbst 2017, DZ BANK AG

Suchen Sie sich einen starken Partner.

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 des Verkaufsprozesses durch die Experten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.



Die Genossenschaftliche
FinanzGruppe Volksbanken
Raiffeisenbanken in Zahlen:

- 18,4 Millionen genossenschaftliche Mitglieder
- 30 Millionen Kunden
- 182.000 Mitarbeiter
- 972 Genossenschaftsbanken mit mehr als 11.780 Filialen und anderen Vertriebsstellen sowie leistungsstarke Spezialinstitute der DZ BANK Gruppe
- 1.216 Milliarden Euro Bilanzsumme
- Top-Rating – eines der Besten in der europäischen Bankenbranche

Stichtag: 31.12.2016

Gebündelte Leistung, geballte Kraft!

Als Kunde der Genossenschaftlichen FinanzGruppe greifen Sie auf das komplette Leistungsspektrum unserer Nachfolge-Experten 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 Spezialinstitute wird in der FinanzGruppe unter einem Dach gebündelt und vernetzt. Dieser Zusam-

menschluss eröffnet Ihnen das komplette Spektrum an herausragenden Dienstleistungen zu den Themen Unternehmensnachfolge, Finanzierung und Vermögensverwaltung.

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 (Akquisitionsfinanzierung)
- » Professionelle Begleitung durch die Nachfolge-Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe

DZ BANK

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

VR NachfolgeBeratung

- » Unternehmensverkauf mit regionalem Fokus
- » Standardisierte Unternehmensbewertung

VR Equitypartner

- » Eigenkapital (Minderheits-/Mehrheitsbeteiligung)
- » MBO/MBI
- » Nachfolgelösungen
- » Mezzaninekapital

DZ PRIVATBANK

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

M&A-/Nachfolgeberatung



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

VR NachfolgeBeratung

Für Unternehmen mit vorwiegend regionaler Ausrichtung hat die Genossenschaftliche FinanzGruppe ebenfalls ein passendes Angebot: Die Transaktionsspezialisten der VR NachfolgeBeratung sind Ihre Partner vor Ort.

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 Investoren und Finanzierungspartnern sowie möglichen Nachfolgern. Bei der Ansprache der potenziellen Käufer profitieren Sie von einem strukturierten Bieterverfahren. Wir begleiten Sie dabei durch den gesamten Prozess inklusive Due Diligence, einer eingehenden Prüfung Ihres Unternehmens durch die infrage kommenden Investoren, sowie bei den Verkaufsverhandlungen.

Als Zentralbank der 972 Genossenschaftsbanken haben wir flächendeckenden Zugang zu mittelständischen Unternehmen. International ist die DZ BANK durch die MidCap Alliance mit führenden europäischen Corporate-Finance-Beratungshäusern für den Mittelstand vernetzt.

VR NachfolgeBeratung

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

Welchen Wert Ihr Unternehmen am Markt erzielen kann, erfahren Sie durch eine Bewertung Ihres Unternehmens. Dies gehört ebenfalls zu unserem Leistungsangebot – auch unabhängig von einer vollumfänglichen Transaktionsberatung.

TYPISCHE STRUKTURIERUNG EINES VERKAUFSPROZESSES

Vorbereitung	Marktansprache	Due Diligence	Verhandlungen & Abschluss
<ul style="list-style-type: none"> » Analyse Geschäftsmodell » Unternehmensbewertung » Zieldefinition und Transaktionsstrategie » Erstellung professioneller Verkaufsdokumente 	<ul style="list-style-type: none"> » Anonyme Ansprache potenzieller Käufer » Vertraulichkeitserklärungen » Einholen und Analyse indikativer Angebote » Auswahl Verhandlungspartner für weitere Gespräche 	<ul style="list-style-type: none"> » Vorbereitung und Durchführung Due Diligence » Betriebsbesichtigungen » Management-Präsentationen » Analyse bindender Angebote » Kaufvertrags-Entwurf 	<ul style="list-style-type: none"> » Kaufvertrags-Verhandlungen » Exklusivität » Unterzeichnung Kaufvertrag » Erfolgreicher Abschluss

Fallbeispiel



M&A-Team der DZ BANK schnürt Nachfolgelösung für den Alleingesellschafter eines führenden deutschen Schuhhändlers.

Wir wissen, wo den Mittelstand der Schuh drückt.

Der geschäftsführende Alleingesellschafter entscheidet sich mit Anfang 50, frühzeitig seine Nachfolge zu regeln. Er will die Verantwortung teilen, denn die Belastungen des laufenden Tagesgeschäfts mindern die Lebensqualität. Da keines seiner Kinder Interesse hat, das Unternehmen weiterzuführen, entscheidet er sich für einen Verkauf und beauftragt die M&A-Spezialisten der DZ BANK.

Zunächst werden die Ziele definiert: Das Unternehmen soll weiter expandieren und für eine Übergangsphase will er als Geschäftsführer der Firma verbunden bleiben, um auf die weitere Unternehmensentwicklung Einfluss zu nehmen. Nach der Übergabe an einen Nachfolger will er nicht mehr persönlich haften, über sein Privatvermögen frei verfügen können und seine Freizeit mit der Familie teilen.

Die M&A-Spezialisten der DZ BANK entwickeln die passende Verkaufsstrategie und steuern den gesamten Verkaufsprozess inklusive Investorenansprache, Managementpräsentationen und Due Diligence. Trotz der herausfordernden Marktsituation des stationären Schuheinzelhandels überzeugen die M&A-Berater potenzielle Investoren von der Attraktivität des Geschäftsmodells.

Unter Wahrung seiner persönlichen, unternehmerischen und familiären Interessen verkauft der Alleingesellschafter an einen Investor, der die Vorstellungen hinsichtlich Transaktionsmodell und Preis am besten erfüllt. Im Alter von 53 Jahren hat der Unternehmer so eine erfolgreiche Nachfolgeregelung getroffen, ohne das Steuer ganz aus der Hand zu geben.



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 Investoren
- Begleitung von Due Diligence und Managementpräsentationen
- Ergebnismaximierung durch Bieterwettbewerb und versierte Vertragsverhandlungen

Eigenkapitallösungen



Sie wollen Ihr Unternehmen an Ihr eigenes erfahrenes Management oder 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 Eigenkapitallösungen, damit die erfolgreiche Entwicklung Ihres Lebenswerks auch in Zukunft solide und mit Augenmaß weiter voranschreiten kann.

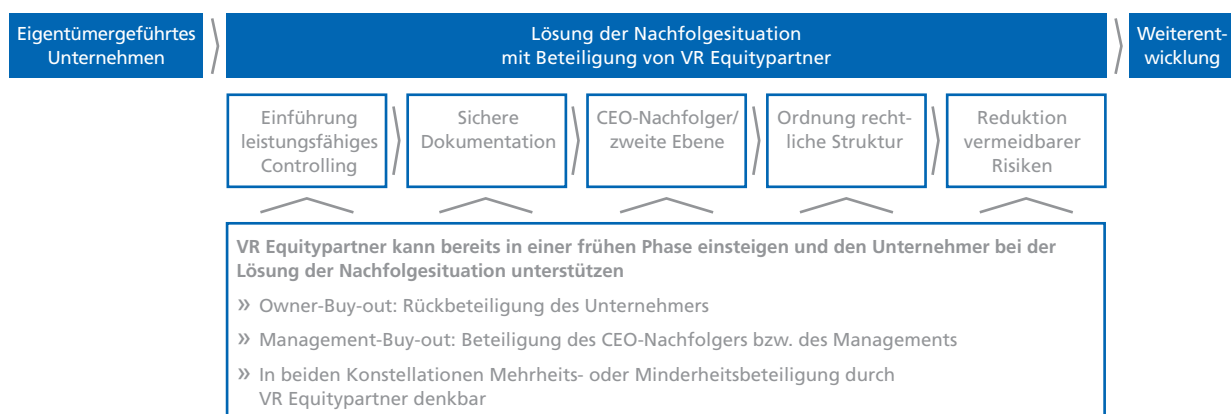
Gemeinsam langfristige Perspektiven schaffen.

VR Equitypartner ist einer der führenden 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. Bei einer Direktbeteiligung wird VR Equitypartner Mitgesellschafter und übernimmt für eine Zeit von meist fünf bis acht Jahren Anteile an Ihrem Unternehmen. VR Equitypartner versteht sich als fairer, unternehmerisch denkender Eigenkapitalgeber. 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.

Wir unterstützen unsere Beteiligungsunternehmen als Sparringspartner bei vielen verschiedenen Themenstellungen – von Strategie und Produktion über Marketing/Vertrieb bis zu Controlling und Finanzierung. Umfassende unternehmerische Erfahrung bieten zudem Experten aus unserem internationalen, branchenübergreifenden Netzwerk sowie namhafte Unternehmer und Manager mit jahrzehntelanger Industrieerfahrung aus unserem eigenen Beirat.

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 Know-how unserer Mitarbeiter, unseres Netzwerks, unserer Branchenexperten sowie der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zurückgreifen.

DAS VR EQUITYPARTNER-NACHFOLGEKONZEPT



Fallbeispiel



VR Equitypartner schaltet bei der Nachfolgeregelung einen Gang höher.

Eine durchdachte Lösung, bei der alle Räder ineinandergreifen.

Eine innovative mittelständische Unternehmensgruppe fertigt Zahnräder, Differenzialsperren, Nockenwellen und Getriebe für die Automobil- und Motorradindustrie sowie den Maschinenbau. Die insgesamt 250 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich.

Als der Firmengründer nach mehr als drei Jahrzehnten altersbedingt seine aktive Unternehmertätigkeit beendet, steht innerhalb der Familie kein Nachfolger zur Verfügung. Stattdessen bietet sich ein Management-Buy-out (MBO) an, also ein Verkauf von Unternehmensanteilen an das vorhandene Management, sowie an einen externen Investor. VR Equitypartner findet bei der Unternehmensgruppe wichtige Voraussetzungen für ein Engagement vor: eine führende Marktposition, ein überzeugendes Geschäftsmodell, namhafte Kunden und einen qualifizierten Mitarbeiterstamm. Gemeinsam mit einem Co-Investor übernimmt VR Equitypartner die

Mehrheit. Dabei wird die gesamte Finanzierungsstruktur des Unternehmens neu geordnet: Das Unternehmen erhält eine komfortable Eigenkapitalausstattung, zudem wird die Finanzierungsseite – unter anderem mit der vor Ort ansässigen Raiffeisenbank – neu aufgestellt. Der Firmengründer und bis dahin geschäftsführende Gesellschafter steht nach dem Verkauf weiterhin als Berater zur Verfügung.

„Mir war es sehr wichtig, dass ich mein Unternehmen in unternehmerisch erfahrene, verantwortungsvolle und langfristig orientierte Hände gebe. Die Investoren haben unser Geschäftsmodell verstanden und ich bin froh, mit ihnen kompetente Partner für die weitere Entwicklung gefunden zu haben“, sagt der Gründer nach der erfolgreich umgesetzten Nachfolgeregelung.



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



Sie wollen mit einem Berater sprechen, der Sie als Unternehmer und als Mensch versteht? Sie suchen einen fairen und unabhängigen Partner, der Sie umfassend, individuell und kompetent zu den Themen Vorsorge und Vermögensanlage berät? Dann ist die DZ PRIVATBANK eine erstklassige Empfehlung.

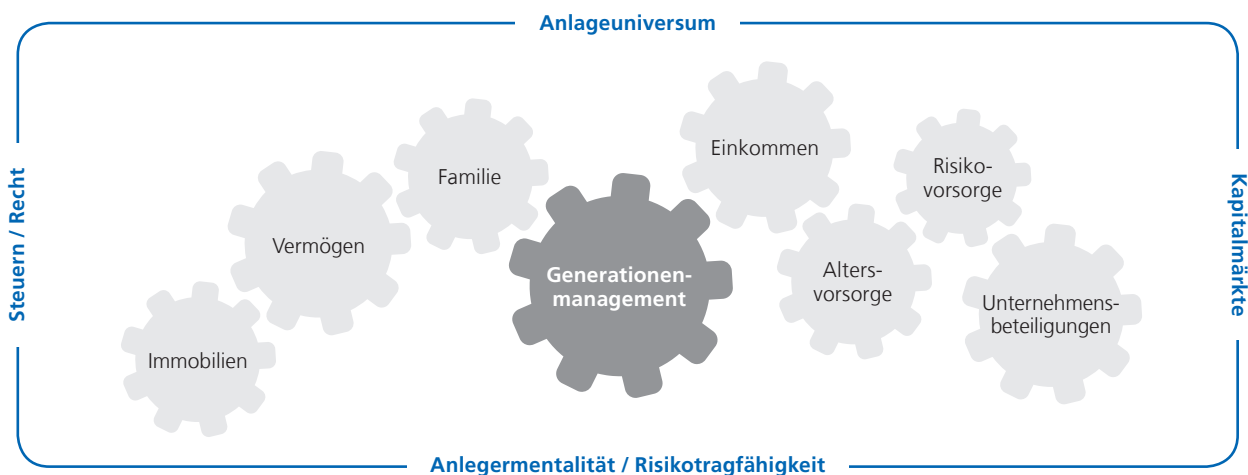
Vermögen, Vertrauen und Verantwortung gehören zusammen.

Vermögen durch eine unternehmerische Tätigkeit aufzubauen ist eine große Leistung, die meist mit vielen Entbehrungen einhergeht. Das Vermögen und die Unternehmung generationenübergreifend zu erhalten ist eine ebensolche Herausforderung. Bei der Regelung Ihrer eigenen Nachfolge sollten Sie daher nichts dem Zufall überlassen.

Die Nachfolgespezialisten der DZ PRIVATBANK betrachten Ihre unternehmerische und private Finanz- und Vorsorgeplanung als ganzheitlichen Prozess. Sie begleiten Sie Schritt für Schritt und stimmen stets die beiden Sphären aufeinander ab. Gemeinsam mit den Volksbanken Raiffeisenbanken bieten wir einzigartige Private-Banking-Dienstleistungen unter dem Leistungsangebot „VR-PrivateBanking“. Die Nachfolgespezialisten der DZ PRIVATBANK kombinieren die Markt- und Kundennähe der lokal verwurzelten Genossenschaftsbanken mit dem Zugang zu internationalen Finanzplätzen durch die DZ PRIVATBANK. Unsere jeweiligen Empfehlungen stimmen wir mit viel Fingerspitzengefühl exakt auf Ihre Bedürfnisse und Ihr Risikoempfinden ab.

Gemeinsam sicher und schnell ans Ziel

Bei einer Unternehmensnachfolge gibt es viel zu klären – die Berater der DZ PRIVATBANK lassen Sie bei keiner Frage allein. So loten unsere Spezialisten in einem intensiven Dialog Ihre unternehmerischen und persönlichen Ziele aus. Dazu wird Ihre aktuelle und zukünftige Situation als Unternehmer und Privatperson analysiert, Ihr wirtschaftlicher Spielraum ermittelt und der Absicherungsbedarf von Ihnen und Ihrer Familie bestimmt – auch unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien wie Krankheits-, Pflege- und Nachlassfälle. Mehr noch: Wir begleiten Sie gerne bei Gesprächen mit Ihren Steuerberatern und Rechtsanwälten. Mit unseren Partnern aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bieten wir ebenfalls bei Bedarf die Auswahl eines geeigneten Käufers oder Nachfolgers und unterstützen Sie umfassend in Finanzierungs- und Bewertungsfragen. Schließlich soll Ihre persönliche Finanz- und Vorsorgeplanung ein für Sie rundum stimmiges und verständliches Konzept mit klaren Empfehlungen werden.



Fallbeispiel



Individuelle Vorsorgeplanung ist unser Handwerk – die DZ PRIVATBANK zimmert ein umfassendes Finanzkonzept für einen mittelständischen Tischlereibetrieb.

Ein Qualitätsanspruch, der verbindet.

Ein Unternehmer mit Traditionsbewusstsein und Familiensinn betreibt eine Tischlerei mit fünf Angestellten in einer ländlichen Gegend. Sein Sohn erlernt das Schreinerhandwerk und absolviert zusätzlich ein berufsbegleitendes Studium der Betriebswirtschaftslehre. Anschließend soll er den Familienbetrieb übernehmen. Eine umfangreiche Modernisierung sowie ein Firmenumzug in ein Gewerbegebiet stehen an, um den Betrieb auch erfolgreich in die Zukunft zu führen. Des Weiteren ergänzt ein Immobilienbesitz im Ausland das Familienvermögen. Zur Familie gehört außerdem eine Tochter, die nicht in der Firma beschäftigt ist. Bei der Versorgung der beiden Kinder hat Gerechtigkeit höchste Priorität, Veränderungen im Immobilienbesitz verlangen eine Vielzahl langfristiger Entscheidungen, wodurch sich die Situation vielschichtig gestaltet.

In Zusammenarbeit mit den Firmenkundenberatern der Volksbank Raiffeisenbank vor Ort, die den Unternehmer seit Jahren kennen, erarbeiten die Finanzplaner der DZ PRIVATBANK eine passgenaue, verständliche Finanz- und Vorsorgeplanung, die alle relevanten finanziellen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte berücksichtigt. Die künftige wirtschaftliche Absicherung der Eheleute, die Beteiligung der Kinder an dem Unternehmen, der Verkauf des alten und die Finanzierung des neuen Geschäftsgebäudes, die Veräußerung der Auslandsimmobilie sowie die Betreuung des Vermögens sind dabei nur einige der komplexen Themen. Mit der Entscheidung und Umsetzung durch den Kunden in Zusammenarbeit mit seinem Rechtsanwalt und Steuerberater kann somit eine Lösung geschaffen werden, welche die Anforderungen der Eheleute, deren Kinder sowie auch der Mitarbeiter und Zulieferer ausgewogen berücksichtigt.



**Gute Gründe für die
DZ PRIVATBANK:**

- **Ausgezeichnete Expertise:** Unsere Private-Banking-Lösungen und -Services erhalten seit Jahren stets hervorragende Bewertungen
- **Individuelles Finanzgutachten** für die Nachfolge in Zusammenarbeit mit Netzwerkpartnern – von der Bewertung bis zur Umsetzung
- **Professionelle Planung** und stringentes Risikomanagement; wir zeigen Ihnen wirtschaftliche Folgen, z. B. bei einem Krankheitsfall, auf
- **Umfangreiches Vorsorgemanagement** und Ruhestandsplanung, damit Sie erkennen können, wie sich Ihr Vermögen im Zeitablauf entwickelt
- **Bedarfsgerechtes Vermögensmanagement** auf höchstem Niveau auf Basis unseres aktiven, flexiblen und risikokontrollierten Investmentprozesses

Akquisitionsfinanzierung



Sie suchen einen verlässlichen Partner für die Transaktionsfinanzierung, 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.

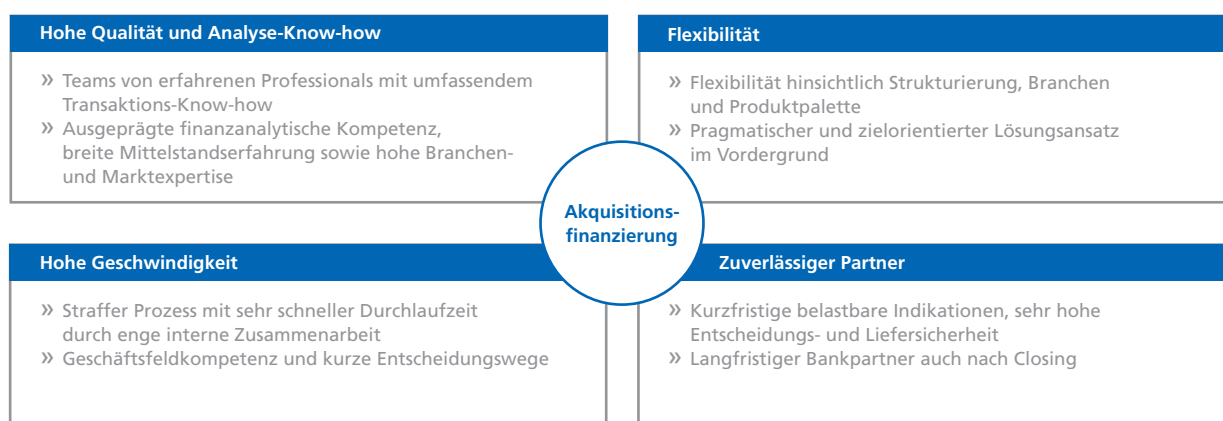
Die Käuferseite: So gelingt die Transaktion.

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 Akquisitionsfinanzierungen für den Mittelstand erfolgreich realisiert und eine marktführende Rolle eingenommen werden.

Unsere ausgewiesenen Spezialisten steuern Sie ziel-sicher durch die Akquisitionsfinanzierung 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 Akquisitionsfinanzierung. 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 Akquisitionsfinanzierung und Ihre Zufriedenheit wichtig sind – denn Ihre Zufriedenheit liegt uns am Herzen!

PROFESSIONELLE SPEZIALISTEN-TEAMS



Fallbeispiel



DZ BANK und Volksbank leiten die Akquisitionsfinanzierung 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 Mittelhessen gemeinsam gestellt. Hier kümmert sich die DZ BANK um die

komplette Strukturierung und Verhandlung der Akquisitionsfinanzierung 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. Wir haben auf Ihre Nachfolgefragen eine kompetente Antwort.

DZ BANK AG

Platz der Republik
60325 Frankfurt am Main
069 7447-90600
www.dzbank.de
firmenkundenbetreuung@dzbank.de

- » Unternehmensverkauf/Nachfolgeregelung (M&A)
- » Unternehmensbewertung
- » Akquisitionsfinanzierung
- » Fördermittel

VR Equitypartner GmbH

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

- » Eigenkapitalfinanzierungen
- » MBO/MBI
- » Nachfolgelösungen
- » Mezzaninekapital

DZ PRIVATBANK S.A. Niederlassung Frankfurt

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

- » Finanz- und Vorsorgeplanung
- » Vermögensverwaltung/Anlageberatung

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

