



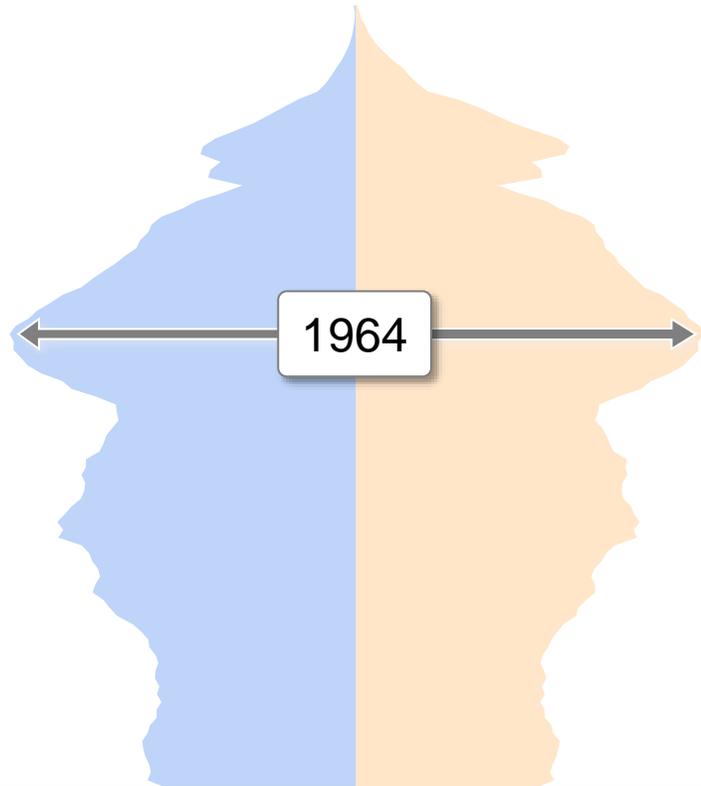
Erfolgreiche Unternehmensnachfolge

M&A-Beratung & Unternehmensbewertung

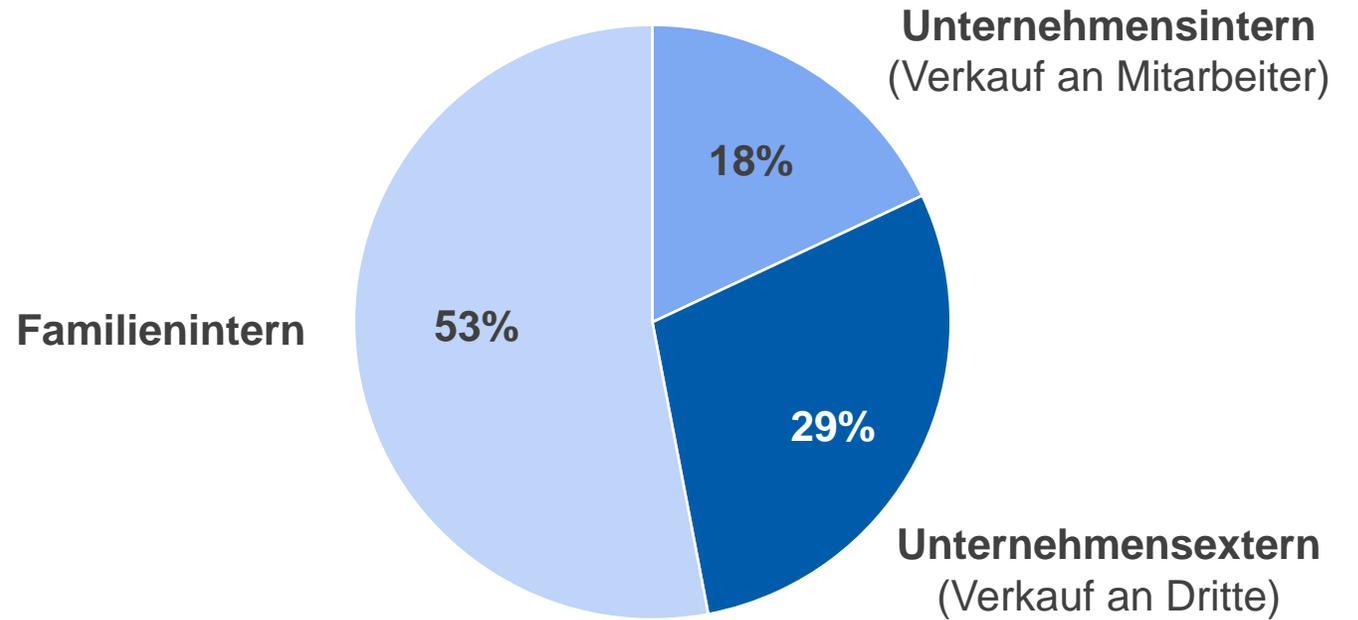
Unternehmensnachfolge

Herausforderung durch Demographie & veränderte Übertragungswege

Demographische Struktur



Zunehmende Bedeutung familienexterner Nachfolgearten



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

Unsere Leistungen, unsere Marken

M&A-Beratung (Beratung bei Unternehmenstransaktionen)



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

Vier
Standorte



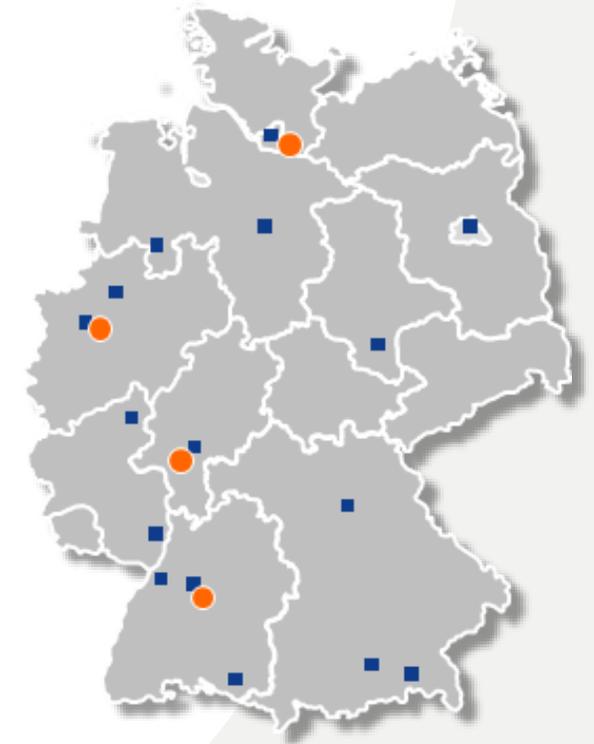
nur Verkäufe
ab ca. Euro 1 Mio.
Transaktionsvolumen

16
Standorte



Unternehmensbewertung (Gutachten)

Flächendeckende Präsenz



M&A-Beratung: wir gestalten den gesamten Verkaufsprozess und beraten bis zum erfolgreichen Abschluss

Beratung beim Unternehmensverkauf (M&A-Beratung)

Umsetzung und beratende Begleitung des kompletten Verkaufsprozesses, insb.

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

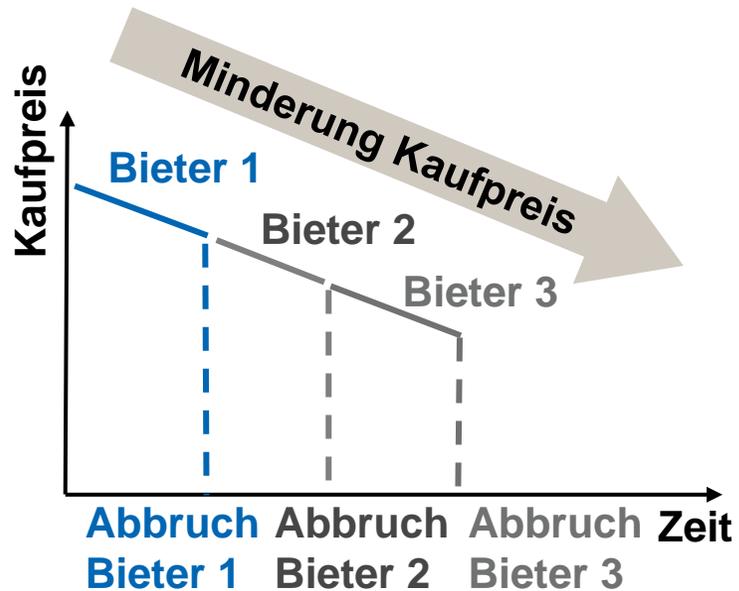
Mehrwert für Sie



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

M&A-Beratung: ein entscheidender Mehrwert liegt in der Durchführung des Verkaufsprozesses als Bieterwettbewerb

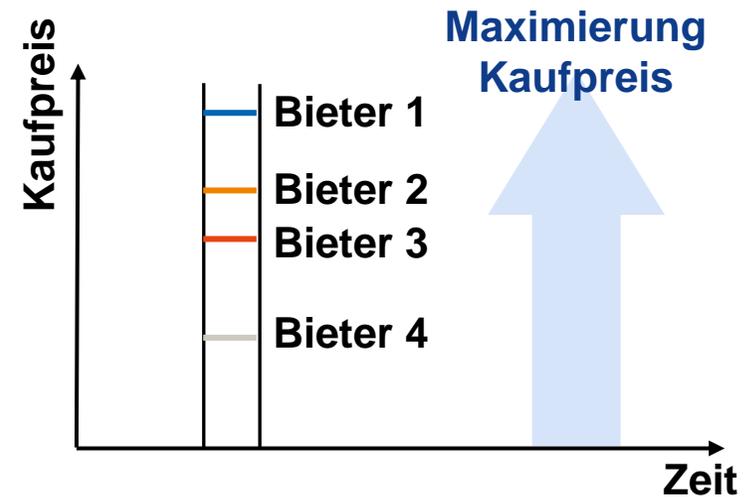
Sequentielle Einzelgespräche



- ⊖ Hohe Transaktionskosten
- ⊖ Bieter erfahren von Verhandlungen
- ⊖ Indiskretion
- ⊖ Beunruhigung der Mitarbeiter

Parallele Verhandlungen

Empfehlung!



- ⊕ Geringe Transaktionskosten
- ⊕ Fairer Wettbewerb unter Bietern
- ⊕ Schnelligkeit der Transaktion
- ⊕ Diskretion

Vielen Dank!

Bei Fragen sprechen Sie uns gerne an



Oliver Rogge
Leiter Corporate Finance

DZ BANK AG, Corporate Finance

Rosenstr. 2
20095 Hamburg

T +49 40 35900 158
M +49 171 3505814
E oliver.rogge@dzbank.de



Stefan Benzing
Leiter Vertrieb M&A

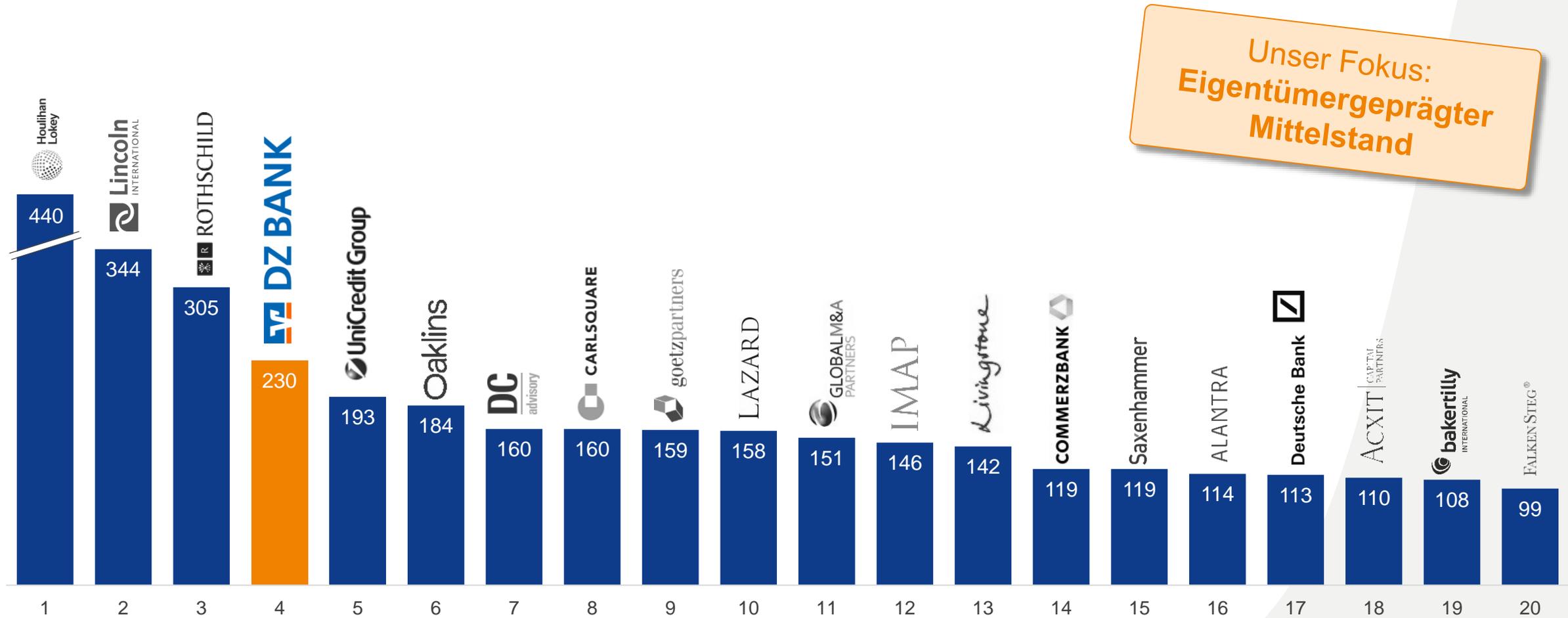
DZ BANK AG, Corporate Finance

Platz der Republik
60265 Frankfurt am Main

T +49 69 7447 94182
M +49 151 1484 9059
E stefan.benzing@dzbank.de



DZ BANK Corporate Finance: mit 230 erfolgreichen Transaktionen seit 2005 gehören wir zu den Top 10 M&A-Beratern für den deutschen Mittelstand



Quelle: Mergermarket, Stand: 31.12.2022

Transaktionen mit Volumen bis € 200 Mio. und mit deutscher Beteiligung, exkl. Transaction Services der WP-Gesellschaften

M&A-Prozess: Als professionelle und erfahrene Transaktionsberater begleiten wir unsere Kunden in unterschiedlichen Prozessformen

Alternative	Direkte Einzelverhandlung (1:1)	Strukturierter Bieterprozess (1:n)
Beschreibung	Sequentielle Direktverhandlungen mit einzelnen Interessenten	Klar definierter Prozess mit einer Anzahl ausgewählter Interessenten
Vor- & Nachteile	<p><u>Vorteile:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Rascher Abschluss grundsätzlich möglich, in der Praxis aber oftmals langwierig- Maximale Vertraulichkeit <p><u>Nachteile:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Keine Wertemaximierung- Schwierig zu kontrollierender Zeitplan- Fehlende Transparenz	<p><u>Vorteile</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Maximaler Preis- Hoher Grad an Vertraulichkeit- Transparenz für Käufer <p><u>Nachteile</u></p> <ul style="list-style-type: none">- U.U. längerer Prozess- Beeinflussung des operativen Geschäftes möglich
Beurteilung	Nur zu empfehlen, wenn ein Wettbewerber den „perfekten Fit“ sieht und starkes Interesse signalisiert	Von DZ BANK empfohlene Vorgehensweise