



**Herzlich Willkommen zu  
Die Zukunft im Blick**

**Unternehmenswert erkennen –  
Perspektiven schaffen – Nachfolge gestalten**

# AGENDA

**HESSENMETALL**

**10:00 Uhr:**

**Eröffnung & Begrüßung**

➤ **Wolf Matthias Mang | Vorstandsvorsitzender HESSENMETALL & Präsident der VhU**

**10:10 Uhr:**

**350 Jahre Bankhaus Metzler: Lehren aus der Vergangenheit, Weichen für die Zukunft**

➤ **Elena von Metzler | Aufsichtsrätin des Bankhauses Metzler**

**10:30 Uhr:**

**Erfolg durch Vorbereitung: So optimieren Sie Ihr Unternehmen für zukünftige Entscheidungen“**

➤ **Stefan Götzen | Partner Financial Advisory bei Deloitte GmbH**

**10:50 Uhr:**

**Neue Wege der Geschäftsentwicklung: Käufer und Verkäufer zusammenbringen – modern und digital**

➤ **Ayse Mese | Geschäftsführerin Deutsche Unternehmerbörse DUB.de**

**11:15 Uhr: Pause**

# AGENDA

**HESSENMETALL**

**11:30 Uhr:**

**Private Equity: Chancen für Wachstum und Stabilität – Möglichkeiten für den Mittelstand**

➤ Daniel Seifert | Mitglied der Geschäftsleitung bei VR Equitypartner GmbH

**11:50 Uhr:**

**Begleitung der Unternehmensnachfolge für KMU**

➤ Sven Volkert | Geschäftsführer Bürgschaftsbank Hessen

**12:10 Uhr:**

**Rechtliche Erfolgsfaktoren bei Unternehmensübernahmen und Nachfolgeregelungen**

➤ Dr. Markus Söhnchen | Rechtsanwalt und Partner bei GÖRG Deutsche Wirtschaftskanzlei

**12:30 Uhr:**

**Im Talk ‚Erfahrungen aus der Praxis – Perspektiven zur Unternehmensnachfolge**

➤ Diana Plettenberg | Plettenberg GmbH

➤ Bastian Greiner | Plettenberg Elektromotoren GmbH

➤ Elena von Metzler | Bankhaus Metzler

➤ Wolf Matthias Mang | HESSENMETALL & VhU

**13:00 Uhr MEET & EAT**

# NACHFOLGE FESTIVAL

11. SEPTEMBER 2025

[WWW.HESSENMACHTZUKUNFT.DE](http://WWW.HESSENMACHTZUKUNFT.DE)



# BEGRÜSSUNG

**Wolf Matthias Mang | Vorstandsvorsitzender HESSENMETALL,  
Präsident der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände (VhU)**



A close-up photograph of two hands, one in a grey suit sleeve and the other in a white shirt sleeve, holding a wooden mallet. The background is a blurred office interior with windows.

# „350 Jahre Bankhaus Metzler: Lehren aus der Vergangenheit, Weichen für die Zukunft“

Elena von Metzler | Aufsichtsrätin des Bankhauses Metzler



**METZLER**

Unabhängig seit 1674

**METZLER**

**Frankfurt am Main**  
**T. MMMM 2025**

# Unsere Geschichte beginnt 1674

*Benjamin Metzler  
Büßfalter.*

**Benjamin Metzler**  
gründet eine  
Tuchhandlung in  
Frankfurt am Main

**1674**

**1716**

Handel mit  
Wechseln



Mit Christina  
Barbara von Metzler  
führt erstmals eine  
Frau die Geschäfte

**1760**



**1780–1800**

Endgültiger  
Wandel vom  
Handels- zum  
Bankhaus



Konzentration auf  
Vermögensverwaltung  
und Geschäfts-  
abwicklung für Kunden

**1871**



**Um 1850**

Fokussierung auf  
Effektenhandel  
und Depotgeschäft

# Seit 351 Jahren im Familienbesitz



Unter Christoph und Friedrich von Metzler entwickelt sich das Unternehmen zum Investmenthaus

**1971**



Mit Elena und Franz von Metzler hat die zwölfte Generation Verantwortung im Unternehmen übernommen, die ihren Blick fest in die Zukunft gerichtet hat.

**2022**



**1992**

Während Friedrich von Metzlers Präsidentschaft wird die Deutsche Börse AG gegründet



**2021/22**

Metzler erwirbt erste Krypto-Anleihe via Blockchain-Technologie und gründet das Digital Assets Office für digitale Zukunftsthemen

**2024**

Metzler feiert sein 350-jähriges Bestehen



# Metzler konzentriert sich auf seine Stärken in vier Geschäftsfeldern

## METZLER



# Unsere Werte



*„Festina Lente - Eile mit Weile -  
Wenn du es eilig hast, gehe langsam!“*

**Unabhängigkeit**

**Unternehmergeist**

**Menschlichkeit**

# Lehren und Weichenstellungen zur Wahrung der Unabhängigkeit

Stabile und breite **Eigenkapitalbasis**

Stärkung des Zusammenhalts der **Familie**

Langfristige **Strategie**

Keine **Risiken** eingehen, die die Existenz gefährden

Die drei „**C**“ beachten

Mut zur **Veränderung**

# Rechtliche Hinweise

Dieses Dokument ist eine Marketingmitteilung der B. Metzler seel. Sohn & Co. Aktiengesellschaft („**Metzler**“). Es berücksichtigt nicht Ihre persönlichen Umstände und Verhältnisse, enthält kein Angebot zum Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren und stellt keine Anlageberatung dar. Dieses Dokument ist zudem nicht im Einklang mit den Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt worden und die in diesem Dokument enthaltenen Informationen unterliegen nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Dieses Dokument enthält Informationen, die Metzler grundsätzlich als zuverlässig einschätzt. Metzler kann jedoch keine Gewähr für deren Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Etwaige unrichtige oder unvollständige Informationen, Aussagen, Einschätzungen, Empfehlungen und Prognosen begründen keine Haftung von Metzler, ihrer Anteilseigner sowie Angestellten für Schäden und sonstige Nachteile jedweder Art, die aus der Verteilung oder Verwendung dieses Dokuments entstehen oder damit im Zusammenhang stehen. Weder garantiert Metzler die Aktualität, Vollständigkeit und Fehlerfreiheit des Inhalts, noch ist Metzler dazu verpflichtet, den Inhalt zu aktualisieren oder zu korrigieren, an Änderungen anzupassen oder zu vervollständigen.

Soweit dieses Dokument Aussagen zur Wertentwicklung eines Finanzinstruments, eines Finanzindex oder einer Wertpapierdienstleistung enthält, ist zu berücksichtigen, dass frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung sind. Soweit dieses Dokument zukunftsbezogene Angaben enthält, ist zu berücksichtigen, dass Prognosen kein verlässlicher Indikator für eine (tatsächlich) künftige Wertentwicklung sind.

Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Metzler weder ganz noch teilweise kopiert, vervielfältigt oder an andere Personen weitergeben oder sonst veröffentlicht werden. Sämtliche Urheber- und Nutzungsrechte, auch in elektronischen Medien, verbleiben bei Metzler.

Unabhängig seit 1674

**METZLER**

**Frankfurt am Main**  
**T. MMMM 2025**

# Unsere Geschichte beginnt 1674

*Benjamin Metzler  
Büßfalter.*

Benjamin Metzler  
gründet eine  
Tuchhandlung in  
Frankfurt am Main

## 1674

1716

Handel mit  
Wechseln



Mit Christina  
Barbara von Metzler  
führt erstmals eine  
Frau die Geschäfte  
**1760**



**1780–1800**  
Endgültiger  
Wandel vom  
Handels- zum  
Bankhaus



Konzentration auf  
Vermögensverwaltung  
und Geschäfts-  
abwicklung für Kunden  
**1871**



**Um 1850**

Fokussierung auf  
Effektenhandel  
und Depotgeschäft

# Seit 351 Jahren im Familienbesitz



Unter Christoph und Friedrich von Metzler entwickelt sich das Unternehmen zum Investmenthaus

**1971**



Mit Elena und Franz von Metzler hat die zwölfte Generation Verantwortung im Unternehmen übernommen, die ihren Blick fest in die Zukunft gerichtet hat.

**2022**



**1992**

Während Friedrich von Metzlers Präsidentschaft wird die Deutsche Börse AG gegründet



**2021/22**

Metzler erwirbt erste Krypto-Anleihe via Blockchain-Technologie und gründet das Digital Assets Office für digitale Zukunftsthemen

**2024**

Metzler feiert sein 350-jähriges Bestehen



# Metzler konzentriert sich auf seine Stärken in vier Geschäftsfeldern

## METZLER



## ***Unsere Werte***



*„Festina Lente - Eile mit Weile -  
Wenn du es eilig hast, gehe langsam!“*

**Unabhängigkeit**

**Unternehmergeist**

**Menschlichkeit**

# **Lehren und Weichenstellungen zur Wahrung der Unabhängigkeit**

Stabile und breite **Eigenkapitalbasis**

Stärkung des Zusammenhalts der **Familie**

Langfristige **Strategie**

Keine **Risiken** eingehen, die die Existenz gefährden

Die drei „**C**“ beachten

Mut zur **Veränderung**

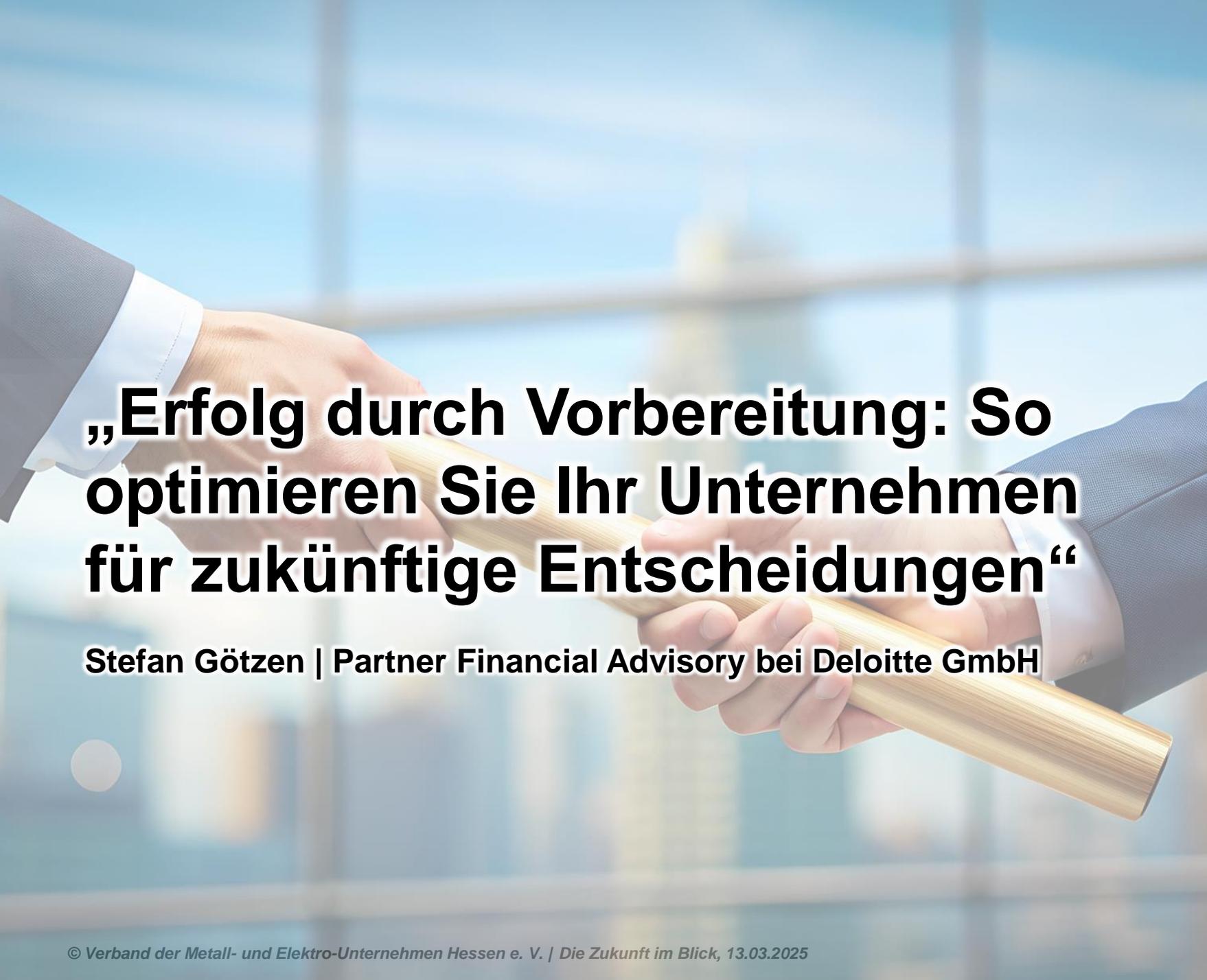
# **Rechtliche Hinweise**

**Dieses Dokument ist eine Marketingmitteilung der B. Metzler seel. Sohn & Co. Aktiengesellschaft („Metzler“). Es berücksichtigt nicht Ihre persönlichen Umstände und Verhältnisse, enthält kein Angebot zum Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren und stellt keine Anlageberatung dar. Dieses Dokument ist zudem nicht im Einklang mit den Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt worden und die in diesem Dokument enthaltenen Informationen unterliegen nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.**

**Dieses Dokument enthält Informationen, die Metzler grundsätzlich als zuverlässig einschätzt. Metzler kann jedoch keine Gewähr für deren Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Etwaige unrichtige oder unvollständige Informationen, Aussagen, Einschätzungen, Empfehlungen und Prognosen begründen keine Haftung von Metzler, ihrer Anteilseigener sowie Angestellten für Schäden und sonstige Nachteile jedweder Art, die aus der Verteilung oder Verwendung dieses Dokuments entstehen oder damit im Zusammenhang stehen. Weder garantiert Metzler die Aktualität, Vollständigkeit und Fehlerfreiheit des Inhalts, noch ist Metzler dazu verpflichtet, den Inhalt zu aktualisieren oder zu korrigieren, an Änderungen anzupassen oder zu vervollständigen.**

**Soweit dieses Dokument Aussagen zur Wertentwicklung eines Finanzinstruments, eines Finanzindex oder einer Wertpapierdienstleistung enthält, ist zu berücksichtigen, dass frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung sind. Soweit dieses Dokument zukunftsbezogene Angaben enthält, ist zu berücksichtigen, dass Prognosen kein verlässlicher Indikator für eine (tatsächlich) künftige Wertentwicklung sind.**

**Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Metzler weder ganz noch teilweise kopiert, vervielfältigt oder an andere Personen weitergeben oder sonst veröffentlicht werden. Sämtliche Urheber- und Nutzungsrechte, auch in elektronischen Medien, verbleiben bei Metzler.**

A close-up photograph of two hands in business suits shaking over a rolled-up document, symbolizing an agreement or partnership. The background is a blurred office window with a view of a city.

**„Erfolg durch Vorbereitung: So optimieren Sie Ihr Unternehmen für zukünftige Entscheidungen“**

**Stefan Götzen | Partner Financial Advisory bei Deloitte GmbH**



Unternehmensnachfolge  
erfolgreich gestalten  
Eine gute Vorbereitung hilft

# Agenda

## Diskussionspunkte:



➤ Eine gute Vorbereitung hilft



➤ Motivation für M&A



➤ Der Transaktionsprozess



➤ Die Bewertung



➤ Vorbereitende Due Diligence

# Eine gute Vorbereitung hilft

Der Verkauf des Unternehmens stellt einen vielschichtigen Prozess dar. Sich im Vorfeld über wichtige Aspekte Gedanken zu machen ist essentiell für einen erfolgreichen Verkauf

## MOTIVATION VON VERKÄUFERN UND KÄUFERN

Was bewegt Eigentümer und Eigentümerinnen, ihr Unternehmen zu verkaufen?



## VORBEREITENDE DUE DILIGENCE

Im Hinblick auf die bewertungsrelevanten Parameter helfen vorbereitende Due Diligence Maßnahmen für die Kaufpreisverhandlungen optimal vorbereitet zu sein.



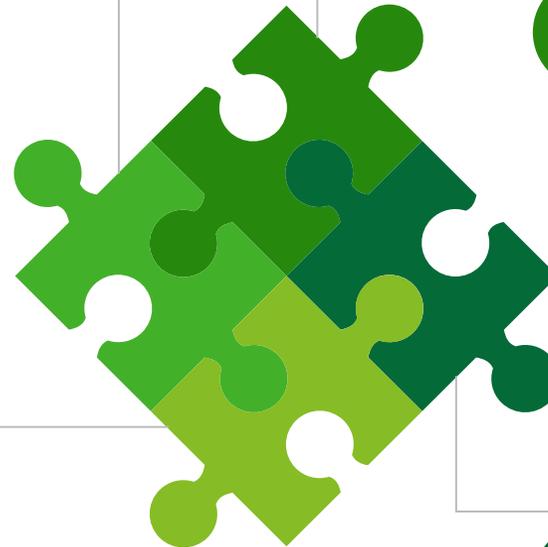
## DEN TRANSAKTIONSPROZESS FÜR SICH GESTALTEN

Der Transaktionsprozess beginnt nicht erst mit den Verkaufsverhandlungen. In Abhängigkeit des Transaktionsobjekts sind umfangreiche Vorarbeiten notwendig.



## DIE UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Bei der Unternehmensbewertung kommen verschiedene Bewertungsverfahren zum Einsatz, die umfangreiche Informationsgrundlagen und Vorbereitungen erfordern. Vom Unternehmenswert wird auf den Kaufpreis übergeleitet



# Motivationen für den Unternehmensverkauf

Die Gründe für einen Unternehmens – oder Unternehmensteilverkauf bestimmen die Ziele, die damit erreicht werden sollen und somit den weiteren Prozess. Mögliche Zielkonflikte gilt es frühzeitig zu adressieren und zu lösen

## Was bewegt Käufer und Verkäufer?

### Gründe für den Unternehmensverkauf

- Nachfolge
- Veräußerung von Nicht-Kernbereichen
- Regulatorische Gründe
- Steigerung der Profitabilität
- Refinanzierung
- Portfolio Management (PE)



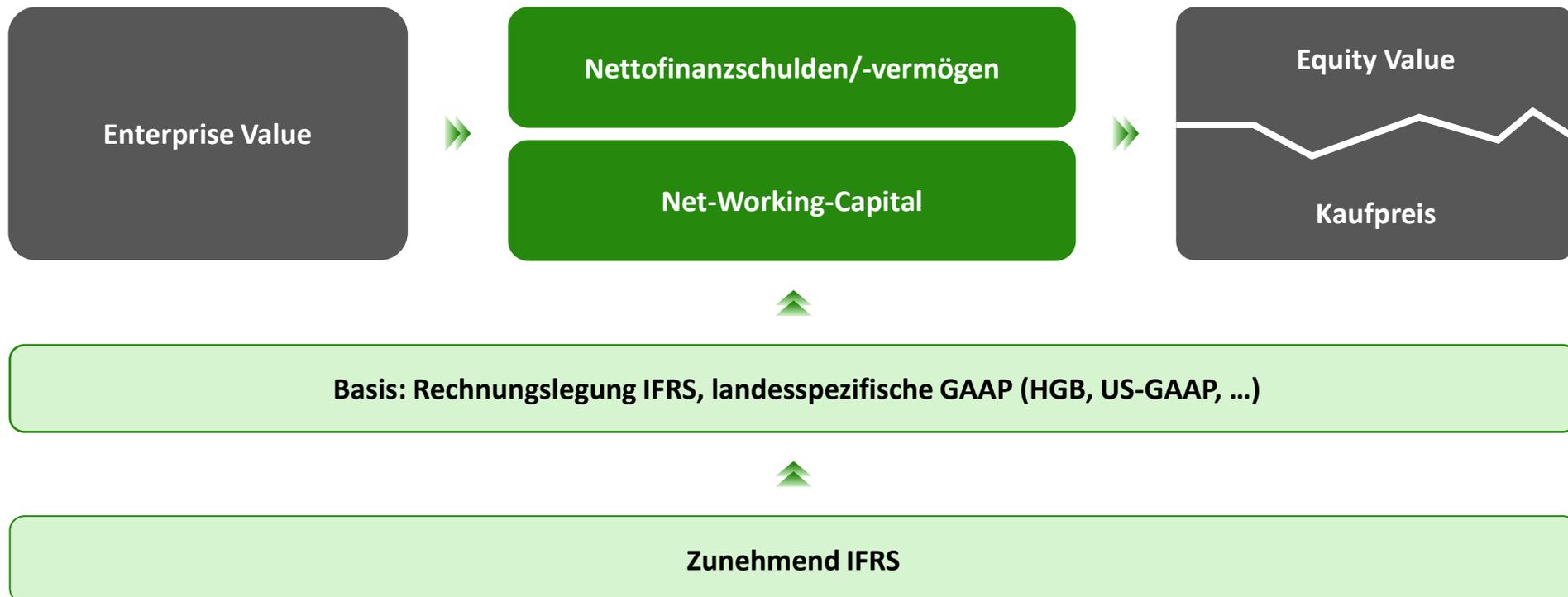
### Motivationen für den Käufer

- Synergien generieren/nutzen
- Strategic fit
- Wachstum in neue geografische Märkte
- Horizontale/ vertikale Integration
- Portfolio Management (PE)
- Wechsel ins Unternehmertum



# Die Bewertung

## Einleitung Kaufpreisbestimmung und -ableitung



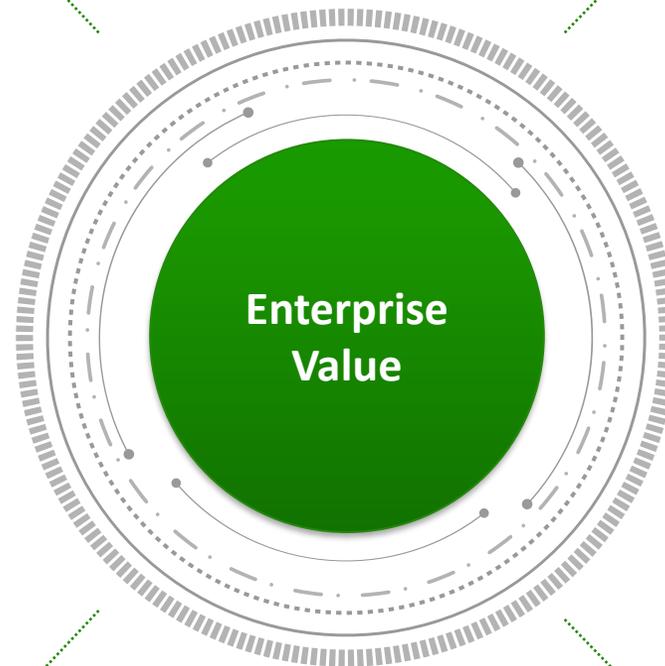
# Die Bewertung

## Preisrelevante Sachverhalte – Enterprise Value

Diskontierte zukünftige Cash Flows

Stand-alone-Wert/Synergiepotentiale

Wachstumsraten



**Multiple von:**

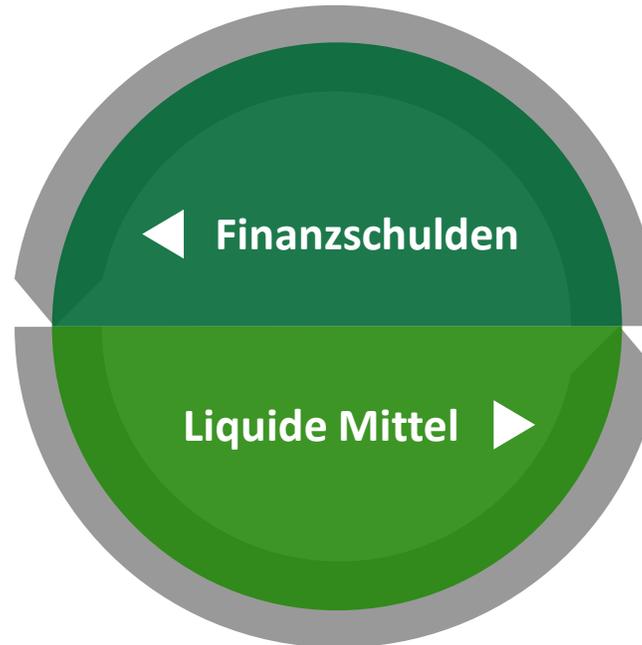
- Nachhaltigem operativen Ergebnis (EBIT)
- Nachhaltigem operativen Cash Flow (Näherung: EBITDA)

# Die Bewertung

## Preisrelevante Sachverhalte – Nettofinanzschulden/-vermögen

### Nettofinanzschulden/-vermögen

- Zinstragende Verbindlichkeiten:  
Bankverbindlichkeiten/Anleihen,  
Gesellschafterdarlehen usw.
- Pensionsrückstellungen/Prozessrückstellungen/  
Rekultivierungsrückstellungen
- Leasing/Factoring
- Nicht bilanzierte/ Eventualverpflichtungen  
(Off-balance sheet items)



- Kassenbestände, Schecks, Bankguthaben
- Frei verfügbare Wertpapiere
- Nur unmittelbar liquidierbare Mittel (Ausschluss von "Trapped Cash")

# Die Bewertung

Der Gesamtunternehmenswert wird zum Wert des Eigenkapitals bzw. dem eigentlichen Kaufpreis übergeleitet. Die eigene Erwartungsbildung durch den Verkäufer schützt vor Überraschungen

---

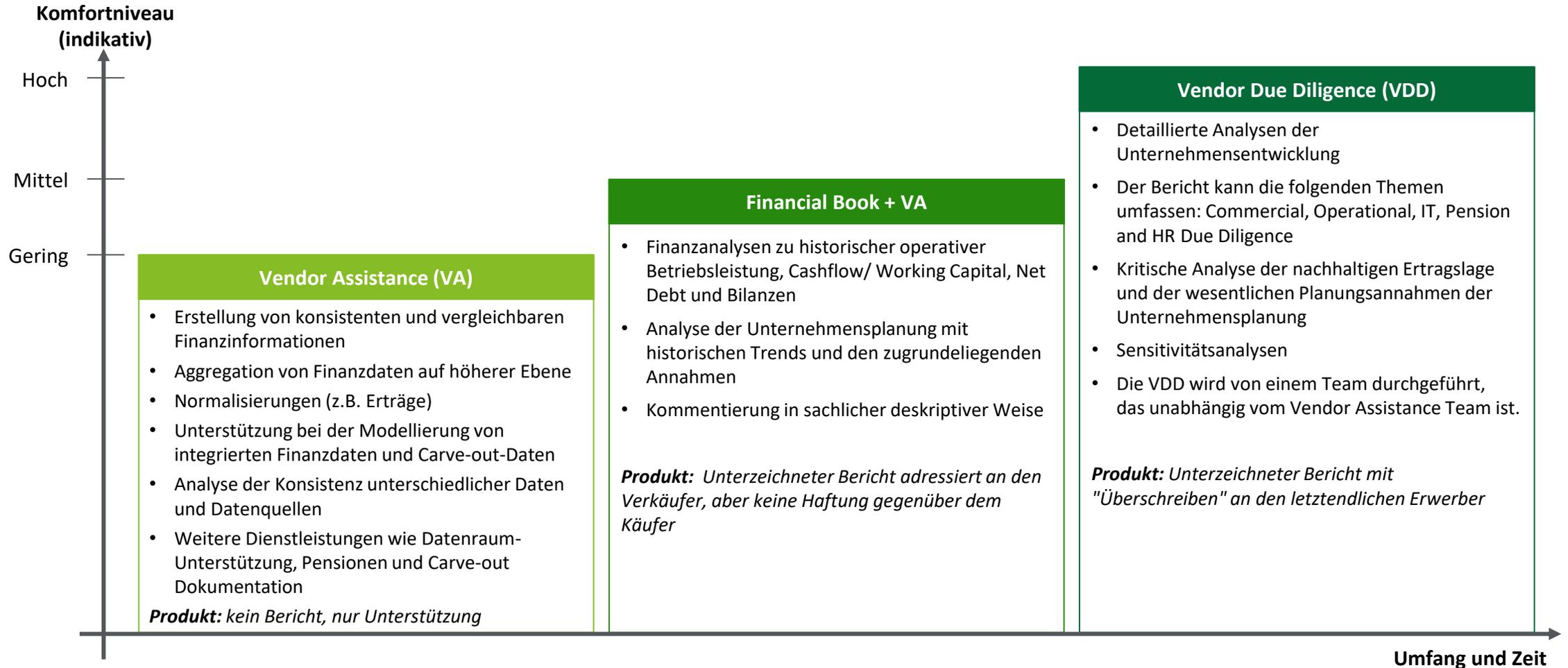
- Der zu zahlende **Kaufpreis (Equity Value) wird** im Rahmen einer Transaktion wie folgt ermittelt:

$$\begin{array}{l} \text{(EBIT(DA) x Multiple) und/oder Discounted Cash Flow} \\ \hline = \text{ **Gesamtunternehmenswert (sog. "Enterprise Value")** } \\ \hline -/+ \text{ Nettoverschuldung (Net debt)} \\ \hline -/+ \text{ Abweichungen vom „normalen“ Nettoumlaufvermögen} \\ \hline = \text{ **Wert des Eigenkapitals (sog. „Equity Value“ = Kaufpreis)** } \end{array}$$

- Das bereinigte EBIT(DA) dient oft als Ausgangsposten für die vereinfachte Ermittlung des Unternehmenswertes und ist aufgrund der großen Bedeutung Gegenstand jeder Financial Due Diligence.

# Die vorbereitende Due Diligence („notwendige Sorgfalt“)

In der Praxis haben sich verschiedene Arten von Verkäuferunterstützung bewährt. Ziel sollte es u.a. sein, kaufpreisrelevante Faktoren zu identifizieren, analysieren und sich aus Verkäufersicht eine eigene Meinung darüber zu bilden



# Ihr Ansprechpartner bei Deloitte



**WP/StB Stefan Götzen**

**Partner | Financial Advisory**

Tel. +49 211 8772 2848 | Mobile +49 178 8772 848 | Mail [sgoetzen@deloitte.de](mailto:sgoetzen@deloitte.de)



Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter [www.deloitte.com/de/ueberuns](http://www.deloitte.com/de/ueberuns).

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeitenden liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 457.000 Mitarbeitenden von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: [www.deloitte.com/de](http://www.deloitte.com/de).

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeitende oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.

A close-up photograph of two hands in business suits shaking over a rolled-up document, symbolizing a deal or agreement. The background is a blurred office window with a view of a city.

**„Neue Wege der Geschäfts-  
entwicklung: Käufer und  
Verkäufer zusammenbringen –  
modern und digital“**

**Ayse Mese | Geschäftsführerin Deutsche Unternehmerbörse DUB.de**



Deutsche  
Unternehmerbörse

# Neue Wege der Geschäftsentwicklung: Käufer und Verkäufer zusammenbringen – modern und digital

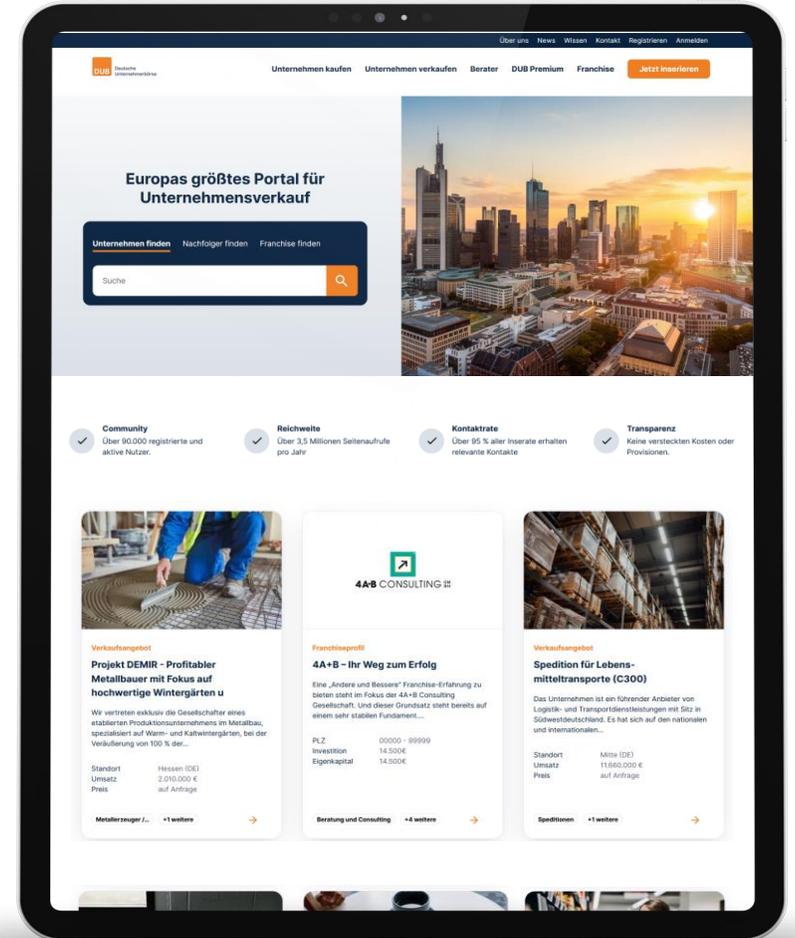
Wie Matching-Plattformen den richtigen Partner finden.

---



# Unternehmensnachfolge

## 2025



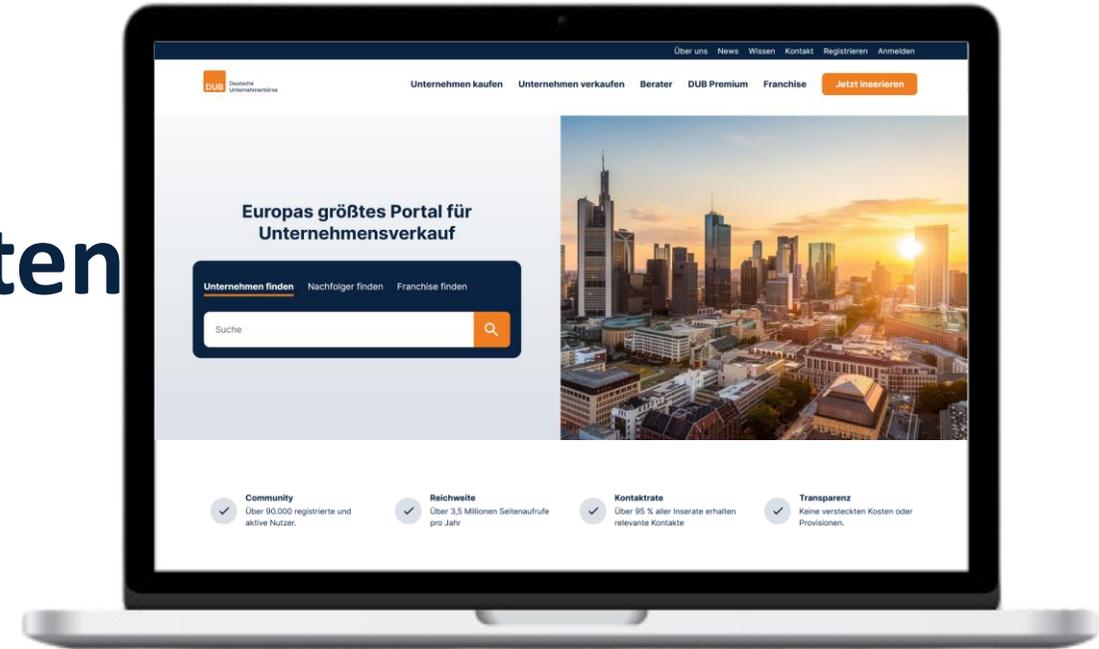
# STATUS QUO: UNTERNEHMENSNACHFOLGE IN DEUTSCHLAND

- **190.000** der 3,7 Mio. Unternehmen in Deutschland in den nächsten Jahren von Nachfolge betroffen
- Vor allem betroffene Branchen:
  -  **Unternehmensbezogene Dienstleistungen**
  -  **Produzierendes Gewerbe**
  -  **Handel**
- Die meisten Übergaben werden bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von **500.000 Tsd. bis 5 Mio.€** erwartet

**Bundesländer mit den meisten Übergaben bis 2026:**



# Wie findet man den geeigneten Nachfolger?



# MARKTPLÄTZE ALS FUNDAMENT WIRTSCHAFTLICHER TRANSAKTIONEN

---



**Frühe Handelsplätze:** Vom mittelalterlichen Marktplatz zu den ersten Börsen



**Ziel:** Angebot und Nachfrage effizient zu verbinden



**Print- und Kleinanzeigenmärkte:** Zeitungen und Fachmagazine lange eine Art analoge Vermittlungsplattform



**Digitale Transformation:** Revolution der Marktplätze durch das Internet zu Onlineplattformen



# ERFOLGSMODELLE AUS ANDEREN BRANCHEN ALS VORBILD FÜR UNTERNEHMENSBÖRSEN

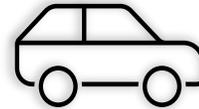
---



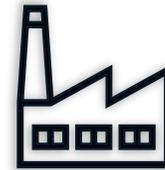
**Parship**



**Immo  
Scout**



**Auto  
Scout**



**DUB**

# UNTERNEHMENSBÖRSEN ALS NÄCHSTE EVOLUTIONSSTUFE IN DER NACHFOLGE

---

-  **Demografischer Wandel:** Immer mehr Unternehmer können die Nachfolge nicht familienintern regeln
-  **Mittelständische Herausforderungen:** Gerade KMU oftmals ohne direkten Zugang zu professionellen Investoren oder Nachfolgekandidaten
-  **Lösungsansatz Unternehmensbörsen:** Digitale Plattformen bieten Struktur, Sichtbarkeit und Effizienz

## Welche Vorteile bieten Unternehmensbörsen?

- **Breitere Reichweite**
- **Effizientes Matching**
- **Strukturierte Prozesse & Zeitersparnis**
- **Diskretion & Seriosität**
- **Wertsteigerung durch Wettbewerb**

# BEISPIELE VON DIGITALEN BÖRSEN FÜR DIE NACHFOLGESUCHE

---

DUB

 **companymarket.ch**  
Vermittlungsplattform für Unternehmen

**next-**  
UNTERNEHMENSBOERSE  
**CHANGE**

# ERKLÄRUNG DER FUNKTIONSWEISE ANHAND DER DEUTSCHEN UNTERNEHMERBÖRSE



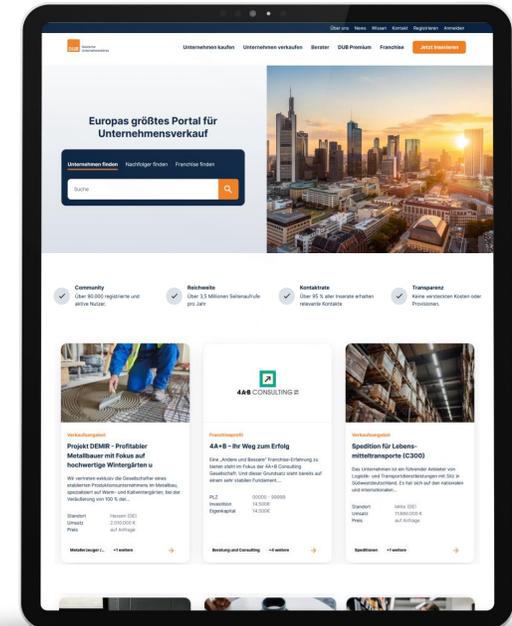
- Gegründet 2011
- Unabhängige Onlineplattform für Unternehmensverkäufe in Europa
- Über 90.000 registrierte und aktive Nutzer
- Rund 3.800 Inserate aus verschiedenen Branchen



- Kaufinteressierte Unternehmen und Investoren
- Unternehmer, die einen Nachfolger oder Käufer suchen
- Unternehmensberater und Experten für M&A
- Fokus auf Mittelstand und kleinere Unternehmen

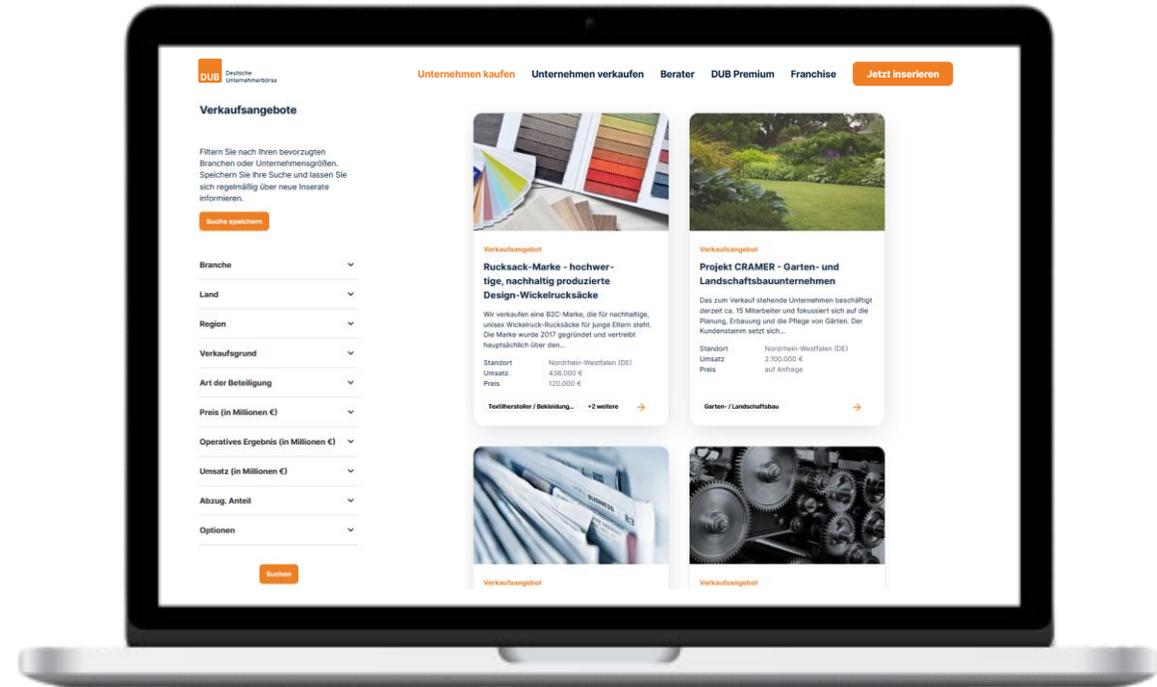


- Inserate für Unternehmensverkäufe und -käufe
- Kontaktaufnahme mit potenziellen Käufern oder Verkäufern
- Profile von M&A-Beratern
- Fachbeiträge rund um die Themen KMU und M&A



# UNTERNEHMEN KAUFEN

- Unternehmen werden in einer Suchergebnisliste angezeigt
- Filtermöglichkeiten nach Branche, Umsatz und anderen Daten
- Direkte Kontaktaufnahme durch potenzielle Käufer
- DUB als Kontaktvermittler, keine direkte Verkaufsabwicklung und Beteiligung am Verkauf

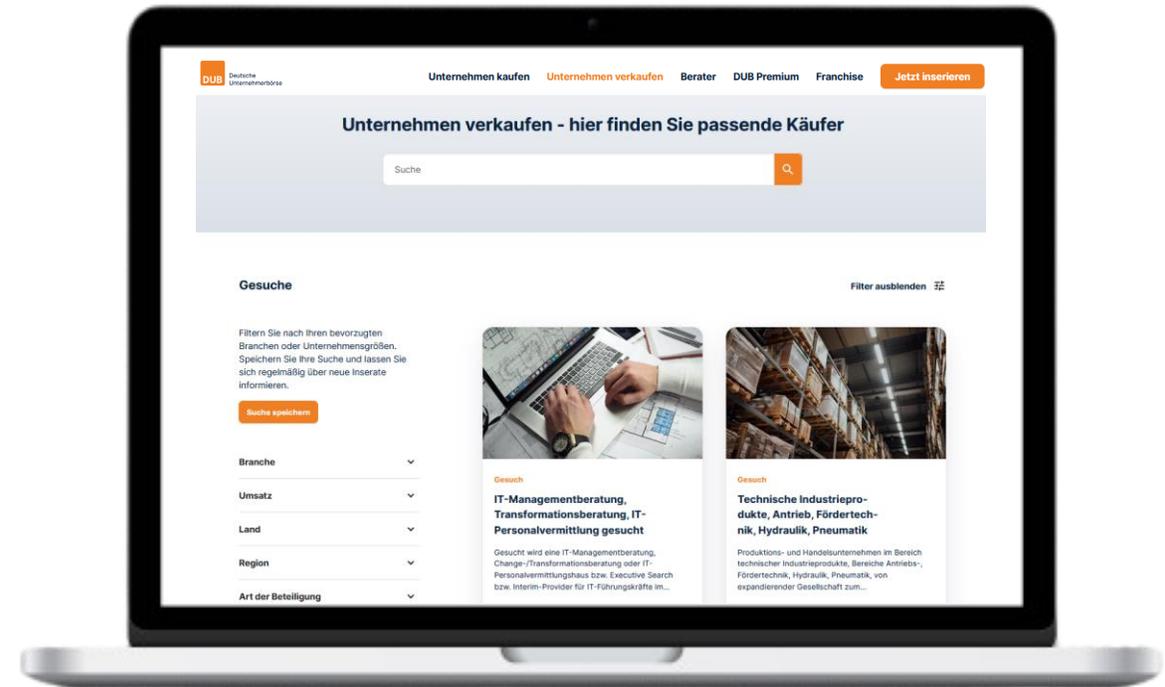


# UNTERNEHMEN VERKAUFEN

- Käufer können Suchkriterien für gewünschtes Unternehmen festlegen
- Kein Inserat erforderlich für Verkäufer
- Verkäufer können suchende Käufer direkt kontaktieren

Potenzielle Käufer, die auf der Plattform aktiv Suchanzeigen nach Unternehmen schalten:

- Strategische Investoren
- Zukaufende Unternehmer
- MBI-Kandidaten



# FAZIT – DIGITALE SUCHE NACH DER GEEIGNETEN NACHFOLGE

---

Digitale Plattformen unterstützen bei der Suche nach dem geeigneten Nachfolger indem sie:

- Den Erstkontakt zwischen beiden Parteien überhaupt erst herstellen
- Ihre Reichweite nutzen, um möglichst viele potenzielle Interessenten zu erreichen
- Den generellen Prozess der Nachfolgerfindung effizienter gestalten



# KONTAKT

**DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE DUB.DE GMBH**

Schanzenstraße 70 | D-20357 Hamburg

Geschäftsführerin: Ayse Mese

Sitz und Registergericht: Hamburg, HRB 115977

UST-ID-NR.: DE 273386655

[www.dub.de](http://www.dub.de)

E-Mail: [sales\(at\)dub.de](mailto:sales(at)dub.de)



**AYSE MESE**

GESCHÄFTSFÜHRERIN

E-Mail: [ayse.mese@dub.de](mailto:ayse.mese@dub.de)

Tel.: +49-(0)40 - 46 88 32 - 66

Mobil: +49-(0)151 46 21 94 55

# „Private Equity: Chancen für Wachstum und Stabilität – Möglichkeiten für den Mittelstand“

Daniel Seifert | Mitglied der Geschäftsleitung bei VR Equitypartner  
GmbH



# Private Equity - Chancen für Wachstum und Stabilität

Entdecken Sie die vielfältigen Möglichkeiten und Potenziale von  
Private Equity für mittelständische Unternehmen





# Was ist Private Equity

Private Equity ist – Kapital + Netzwerk, Expertise, Unterstützung, Partnerschaft, Wachstumstreiber, Sicherheit ... – für nicht börsennotierte Firmen.

Mit drei Hauptinstrumentarien

- **Mehrheitsbeteiligung**
- **Minderheitsbeteiligung**
- **Mezzanine**

und einer **Vielzahl von Möglichkeiten der Ausgestaltung und Kombination** bieten sich maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedlichste Situationen.

Private Equity dient vor allem dem Wachstum, der Expansion und der Unternehmensnachfolge.

# Was bietet Private Equity

Wertvolle Möglichkeit, um Wachstum zu fördern und gleichzeitig eine solide Basis für die Zukunft zu schaffen

## Kapitalzufuhr

Private Equity bietet Zugang zu erheblichen finanziellen Ressourcen, die das Wachstum beschleunigen und die Wettbewerbsfähigkeit steigern können, indem sie in neue Projekte, Technologien oder Märkte investieren.

## Strategische Unterstützung und operative Effizienz

Investoren bringen branchenübergreifende Erfahrung und wertvolle Einblicke mit, können Geschäftsprozesse optimieren und neue Strategien ganzheitlich entwickeln.

## Netzwerk und Kontakte

Private Equity Firmen verfügen über umfangreiche Netzwerke, die den Unternehmen helfen können, neue Kunden, Partner oder Lieferanten zu finden.

## Management-Expertise

Oft bringen Investoren erfahrene Manager oder Experten mit, die das bestehende Managementteam unterstützen oder ergänzen können bzw. als Sparringspartner dienen.

## Stabilität in Krisenzeiten

Private Equity kann Unternehmen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten stabilisieren und an veränderte Marktbedingungen anpassen.



# Minderheitsbeteiligung

Partnerschaftliche Zusammenarbeit Hand in Hand

Eine Minderheitsbeteiligung hilft, die **Unternehmensnachfolge schrittweise und sanft zu gestalten** bzw. mit **Kapital unternehmerische Ziele, Wachstum und Expansion** zu unterstützen

- Steuerrad bleibt in der Hand des Unternehmers und er behält das "letzte Wort". Daneben kann die Steuerung des Übergangprozesses mit Weitblick erfolgen.
- Private Equity Investoren bringen Know-how und finanzielle Flexibilität ein und stehen als strategischer Partner mit viel Erfahrung, unternehmerischer Denke und einem umfassenden Expertennetzwerk zur Seite.

Minderheitsgesellschafter bieten sich speziell in folgenden Konstellationen an

Nutzung eines Eigenkapital-Partners auf Zeit

Vorbereitung familien-interner Nachfolger

Management Buy out / Buy in

Nachfolgelösungen folgen selten einem Standardplan

Zielgerichtete Wertsteigerung und Vorbereitung für einen späteren gemeinsamen Verkauf

Wachstumsfinanzierung: Finanzielle Flexibilität, Expertise und Netzwerk für organische oder anorganische Optionen

Finanzielle Realisation eines Teils des Lebenswerkes

# Mehrheitsbeteiligung

Es gibt Situationen, wo eine mehrheitliche Beteiligung eines Private Equity Investors sinnvoll ist

- 1 **Ungeklärte Nachfolgeregelung** und Wunsch des Unternehmers, die operative Verantwortung zu übergeben
- 2 Transformation eines **Eigentümer-geführten Unternehmens zu einem Management-geführten Unternehmen**
- 3 **Strategische Neuausrichtung** - Ermöglicht die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle  
Ideal für Unternehmen im Umbruch oder als Wachstums-Turbo
- 4 Unternehmen steht vor einer **notwendigen, umfangreichen Transformation**
- 5 **Spezielle Unternehmenssituationen**

Eine mehrheitliche Beteiligung eines Private Equity Investors kann dem Unternehmen nicht nur finanzielles Wachstum ermöglichen, sondern auch operative Verbesserungen und strategische Unterstützung bieten, die zur langfristigen Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beitragen.

# Mezzanine

Kombinieren Sie die Vorteile von Eigenkapital und Fremdkapital

- Mezzanine eignet sich besonders für Situationen, in denen eine Fremdkapitalfinanzierung an Grenzen stößt, aber Eigenkapital keine attraktive Alternative ist
- Mezzanine erhöht die Stabilität und Krisenfestigkeit des Unternehmens durch zusätzliches Quasi-Eigenkapital
- Mezzanine ist besonders interessant, wenn der zusätzliche Eigenkapitalbedarf zeitlich klar begrenzt ist, weil ein unternehmerisches Vorhaben schnell umgesetzt werden soll

## Vorteile

- Individuell und hohe Flexibilität
- Unterschiedliche Varianten wie stille Beteiligungen oder Genussscheine
- Nachrangig: Im Rang hinter Drittgläubigern – Schaffung neuer finanzieller Spielräume
- Kombinierbar - falls erforderlich mit Eigenkapital wie einer Minderheitsbeteiligung
- Keine Anteilsverwässerung
- Geldgeber eher passive Rolle
- Hohe unternehmerische Flexibilität

## Nachteile

- Höhere Zinsen
- Komplexere Struktur

## Eignung

Wachstums- & Expansions Finanzierungen

Übernahmen und Projekte

Zeitlich begrenzter Eigenkapitalbedarf



# Case Study

Norafin 

Gesellschafterwechsel und Internationalisierung



2016

Beginn



**Gesellschafterwechsel & Internationalisierung**

Anlass



**Mehrheitsbeteiligung**

Instrument



ca. 200

Mitarbeiter



ca. 50 Mio.

Umsatz

## Das Unternehmen

Die Norafin Gruppe ist Entwickler und Hersteller technischer Spezial-Vliesstoffe. Eingesetzt werden die Produkte unter anderem in Schutzbekleidungen, Hochtemperatur Filtern oder in Hochleistungswalzen für die Spezialpapierherstellung. Auch in der Medizin werden Norafin Vliesstoffe in Operationsabdecktüchern sowie Einwegprodukten verwendet.

Das Unternehmen verfügt über modernste Fertigungsanlagen in Europa und USA.

## Ansatz Private Equity

- 2016 hat VREP die Mehrheit an der Norafin Gruppe mit einem Co-Investor übernommen
- Geschäftsführer André Lang bleibt wie die übrigen Mitglieder des Managements beteiligt
- Die Equity Story war, mit **signifikanter Unterstützung ein Produktionswerk in den USA zu errichten, den US-Markt zu erschliessen** und die **Internationalisierung weiter voranzutreiben**
- Daneben wurden im Zuge einer **Wachstumsstrategie** weitere Anwendungsfelder und Branchen **etabliert** und das **Entwicklungs-Know-how** der Unternehmensgruppe **ausgebaut**



# Case Study **DEKOM**

Mehrheitsbeteiligung gemeinsam mit Co-Investor



2024

Beginn



**Unternehmens-  
nachfolge**

Anlass



**Mehrheits-  
beteiligung mit Co-  
Investor**

Instrument



> 200

Mitarbeiter



k. A.

Umsatz

## Das Unternehmen

Die DEKOM AG ist ein führendes internationales IT-Systemhaus mit Schwerpunkt auf maßgeschneiderte audiovisuelle Konferenz- und Kollaborationslösungen.

Mit über 25 Jahren Erfahrung, über 200 Mitarbeitern und mehr als 6.000 Kunden ist DEKOM ein internationaler Audio/Video-Integrator mit Standorten in Europa sowie den USA.

## Ansatz Private Equity

- VREP hat 2024 gemeinsam mit der SüdBG eine Mehrheitsbeteiligung von den Gründern übernommen
- Der Gruppen-CEO leitet das Unternehmen weiterhin und hat sich gemeinsam mit mehreren Managern im Rahmen der Transaktion signifikant beteiligt
- Die **gemeinsame Vision** ist, DEKOMs **führende Rolle auf dem europäischen Markt** für Audio- und Videotechnik unter Berücksichtigung von Megatrends wie ESG und AI **weiter auszubauen** und **neue Wachstumsmärkte zu erschließen**



# Case Study **VOTRONIC**

## Minderheitsbeteiligung & Management Buy Out



2019

Beginn



Nachfolge & MBO

Anlass



Minderheitsbeteiligung  
& Mezzanine

Instrument



Ca. 100

Mitarbeiter



k. A.

Umsatz

### Das Unternehmen

Die VOTRONIC Elektronik-Systeme GmbH ist ein führender Hersteller elektronischer Komponenten für Reisemobile, Feuerwehr-, Rettungs- und Sonderfahrzeuge. Das breitgefächerte Produktportfolio umfasst Netzladegeräte, Spannungswandler, Füllstands-, Mess- und Anzeigergeräte und andere Bordelektronik-Geräte, die den Komfort und damit auch den Nutzwert der Fahrzeuge deutlich verbessern.

### Ansatz Private Equity

- VREP hatte sich 2019 mit einer Minderheitsbeteiligung an VOTRONIC beteiligt
- Zeitgleich hatten zwei geschäftsführende Mitgesellschafter im Rahmen einer **altersbedingten Nachfolgeregelung** einen Mehrheitsanteil am Unternehmen erworben
- Im Dezember 2024 übernahmen die beiden Geschäftsführer sämtliche Anteile und wurden Alleineigentümer, wodurch der **Management-Buy-Out** planmässig abgeschlossen werden konnte
- VREP **unterstützt den Gesellschafterwechsel und das weitere Wachstum** auch weiterhin mit Mezzanine in Form einer stillen Einlage



# Case Study



Minderheitsbeteiligung, Internationalisierung und Merger



2011

Beginn

## Das Unternehmen

KTP Kunststoff Palettentechnik GmbH hat sich seit 1988 auf die Herstellung und Entwicklung von faltbaren Großbehältern und Großladungsträgern sowie Paletten und Trägersystemen aus Kunststoff spezialisiert. Vorteile der KTP-Behälter sind die einfache Bedienbarkeit und die Platzersparnis durch Volumenreduzierung.



Wachstum & Nachfolge

Anlass

## Ansatz Private Equity



Minderheitsbeteiligung

Instrument



Ca. 1.000

Mitarbeiter



Ca. 200 Mio.

Umsatz

- 2011 Erwerb einer Minderheitsbeteiligung, um die geschäftsführenden Gesellschafter zu unterstützen, das **Wachstumspotenzial des Unternehmens auszuschöpfen** und die **Internationalisierung voranzutreiben**.
- **Ausbau Wertschöpfungstiefe** in 2023: Mehrheitlicher Erwerb der Gesellschaft K2 PAK aus Koper, Slowenien, einem Spezialisten für Innenverpackungen
- 2024 **Zusammenschluss mit conTeyor**, einem intern. Hersteller von maßgeschneiderten Verpackungslösungen aus Textil, wodurch ein neuer führender Player im Verpackungsbereich geformt worden ist
- Im Zuge des Mergers hat sich die **KTP-Gründerfamilie** Wintrich aus dem Gesellschafterkreis und Management **zurückgezogen**. VREP und Mitgesellschafter Wagner Holding bleiben signifikant beteiligt



# Case Study



Mezzanine Wertbeitrag für Wachstum



2011

Beginn



Wachstum

Anlass



Mezzanine

Instrument



Ca. 2.000

Mitarbeiter



Ca. 300 Mio.

Umsatz

## Das Unternehmen

Mr. Wash, gegründet im Jahr 1964, ist heute Marktführer im Bereich der Premium-Autowäsche mit knapp 40 Standorten und rund 2.000 Mitarbeitern deutschlandweit.

Das Leistungsspektrum reicht von der Außenwäsche über die Innenreinigung bis hin zum Ölwechsel- und Tankstellenservice.

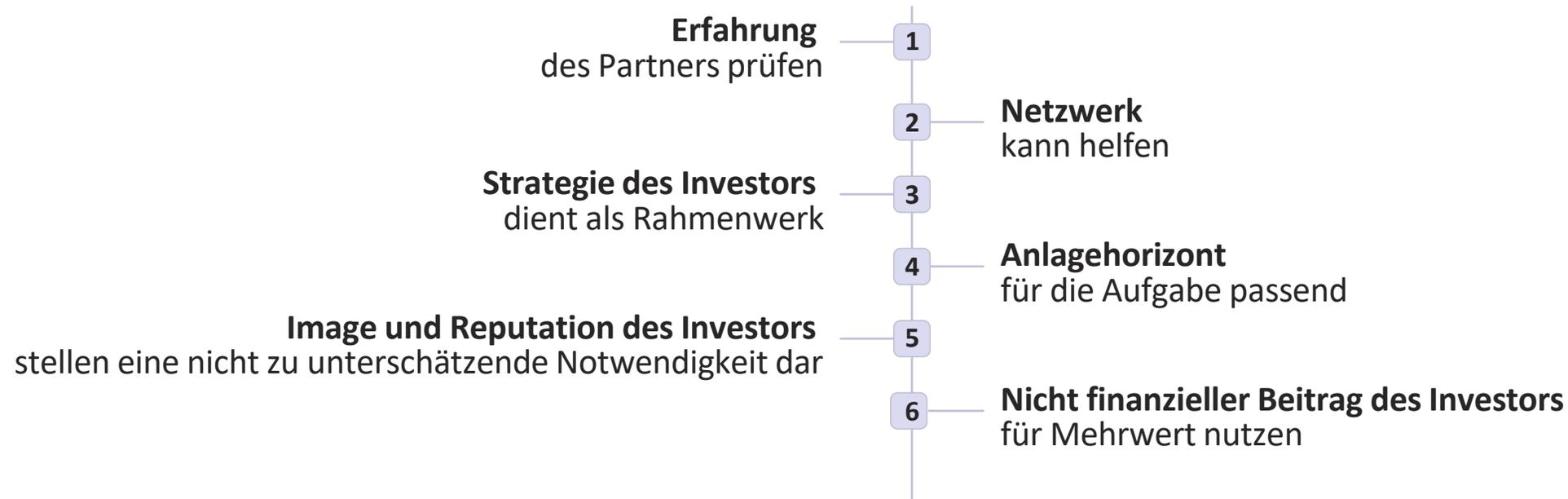
## Ansatz Private Equity

- VREP **unterstützt** das Familienunternehmen seit 2011 in seinem **kontinuierlichen Wachstum** mit der Bereitstellung von mehreren Mezzanine-Tranchen, zuletzt 2024
- Die Mittel wurden bisher z. B. für umfangreiche Investitionen in Technik, die Verbreiterung des Dienstleistungsangebots und die Verbesserung der Servicequalität eingesetzt
- Ziel der jüngsten Tranche war, **Kapazitäten an bestehenden Standorten auszubauen** und weitere **neue Standorte aufzubauen**, u. a. in Heidelberg, Leipzig und Duisburg



# Auswahl des richtigen Partners

Die Wahl des richtigen Private Equity Partners ist entscheidend - die Chemie muss stimmen



Anhand eines Fragenkatalogs sollten die wichtigsten Suchkriterien im Vorfeld bestimmt werden. Ausgangslage für die Auswahl ist immer die aktuelle Situation des Unternehmens und der Eigentümer.

Achten Sie auf transparente Kommunikation. Eine gemeinsame Vision ist wichtig.

# Fazit und Ausblick

Private Equity ist ein **Wachstumstreiber** für den deutschen Mittelstand und bietet Stabilität in diversen Situationen der Unternehmensentwicklung

Private Equity **sichert unternehmerische Handlungsfreiheit**

Private Equity hat seinen **Mehrwert für mittelständische Unternehmen** in den letzten Jahren **bereits vielfach unter Beweis stellen können**

Private Equity **sichert die Unabhängigkeit und Langlebigkeit des Unternehmens**

Neben den harten Fakten, die eine Zusammenarbeit erst ermöglichen, ist es für eine erfolgreiche Kooperation aber auch **unerlässlich**, dass die Parteien ein **gemeinsames Verständnis über die weiteren Entwicklungsschritte** haben

**Hinsichtlich der Kultur unterscheiden** sich die Private Equity Investoren untereinander erheblich

**Wählen Sie den für Sie und der Situation passenden Investor!**

# Herzlichen Dank für Ihr Interesse!

**Daniel Seifert**

Leiter Operating Partner

Mitglied der Geschäftsleitung

+49 162 214 7414

daniel.seifert@vrep.de

# „Begleitung der Unternehmens- nachfolge für KMU“

Sven Volkert | Geschäftsführer Bürgschaftsbank Hessen



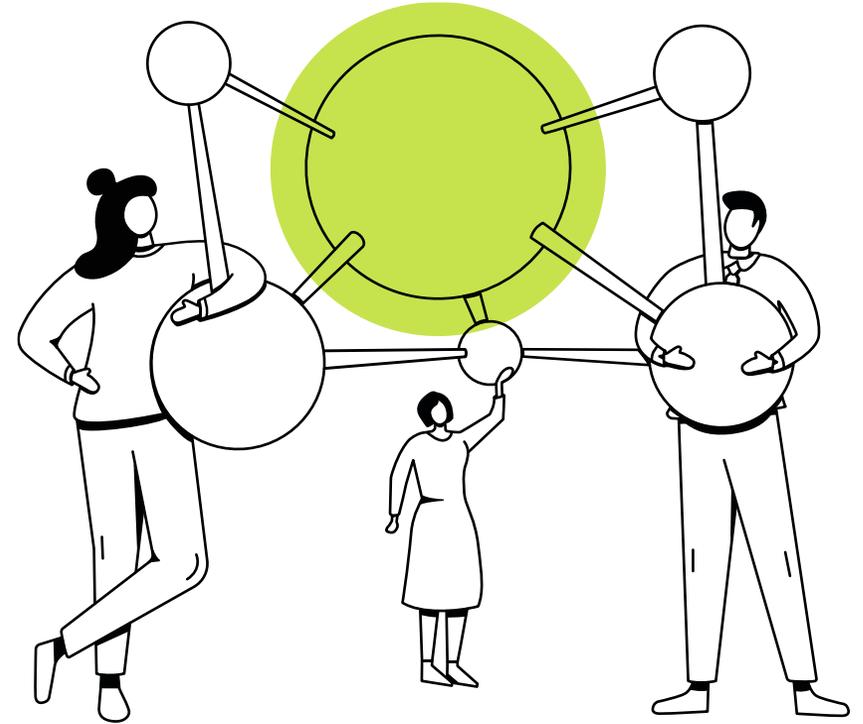
**Bürgschaftsbank  
Hessen**

# Finanzielle Begleitung der Unternehmensnachfolge für KMU

# Agenda



1. Ausgangslage
2. Bürgschaftsbank Hessen GmbH
3. Möglichkeiten der Unternehmensförderung
4. Anmerkungen zur Unternehmensnachfolge
5. Fallbeispiel
6. Finanzierungsbausteine/Eigenkapital
7. Fazit

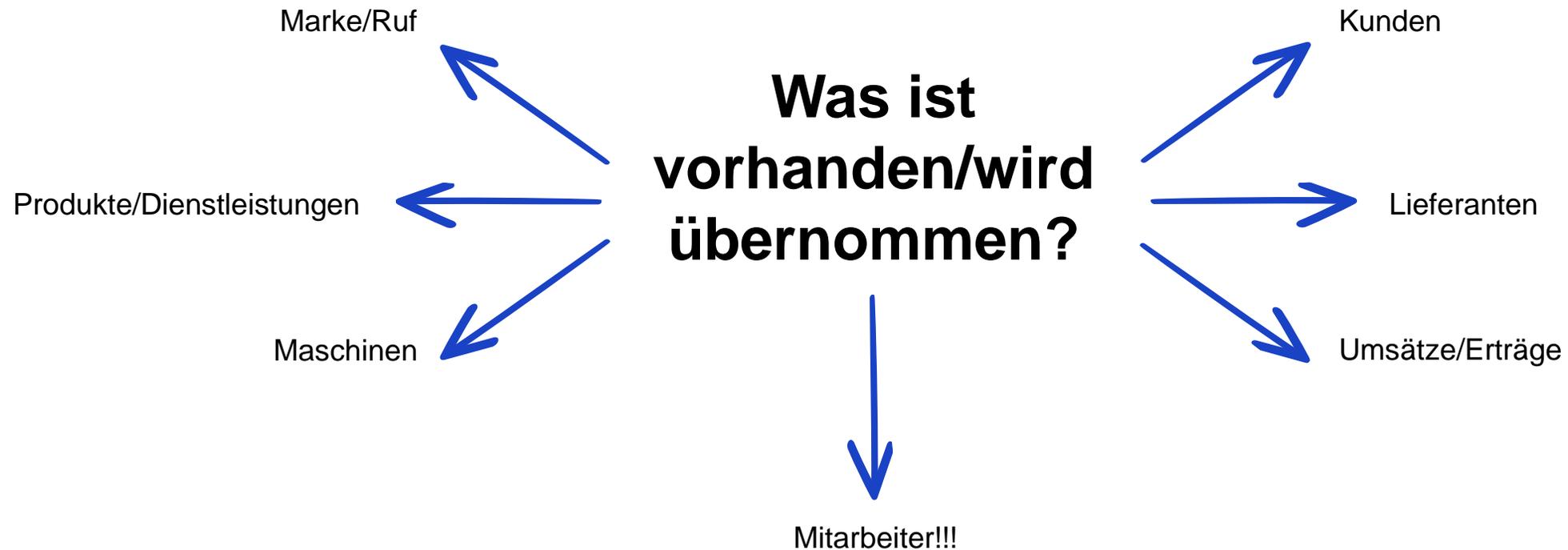




# 1. Ausgangslage

# Ausgangslage 1

➔ **Nachfolge als gute Alternative zur Gründung**



# Ausgangslage 2



- was übernommen wird, hat einen Wert
- was einen Wert hat, hat (i.d.R.) einen Preis
- Investitionsvolumen/Finanzierungsvolumen i.d.R. deutlich höher als bei der Gründung
- bekomme ich das finanziert?

# Ausgangslage 3

- ✓ Käufer und Verkäufer haben sich gefunden  
(der Verkäufer wurde erfolgreich abgeholt 😊)
- ✓ Käufer und Verkäufer haben sich auf einen passenden Kaufpreis geeinigt
- ✓ Käufer und Hausbank möchten das Vorhaben gemeinsam umsetzen; die passenden Kreditprogramme sind ausgewählt

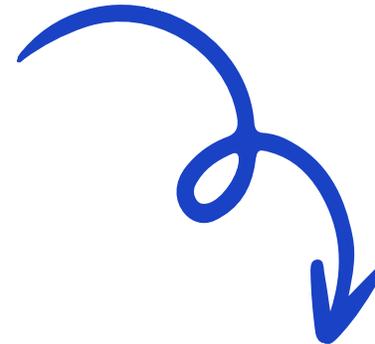


# Beispiel

EBIT TEUR 200; Multiple 5

→ Kaufpreis somit TEUR 1.000

- ggfs. zusätzliche Investitionen zu finanzieren
- ggfs. Neustrukturierung der bestehenden Unternehmenskredite



**Wie kann eine solche  
Finanzierung besichert  
werden?**



## 2. Bürgschaftsbank Hessen GmbH

# Grundgedanken der Bürgschaftsbank



**Betriebswirtschaftlich  
sinnvolle Vorhaben dürfen  
nicht an der Finanzierung  
scheitern.**



**Vertretbare Finanzierungen  
dürfen nicht an fehlenden  
Sicherheiten scheitern.**

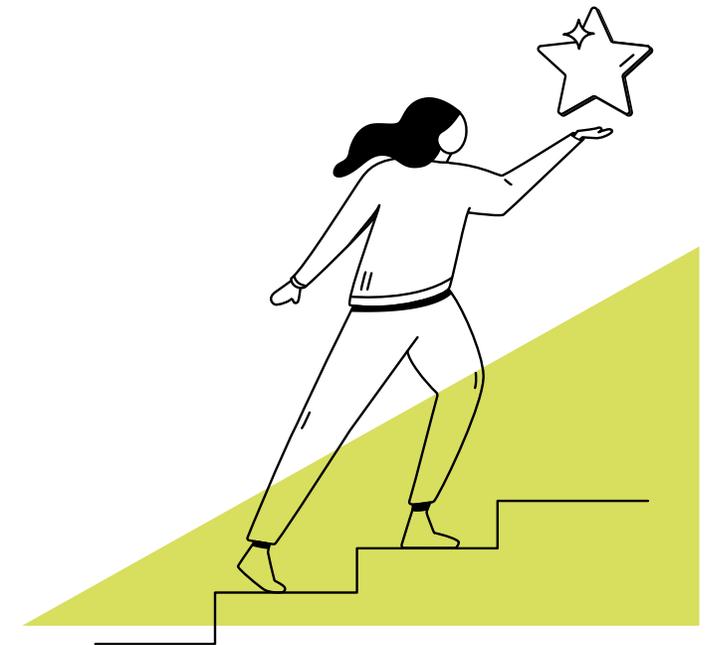
## Gründe für Kreditablehnung (Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich)



# Bürgschaftsbank Hessen GmbH



- **Nicht gewinnorientierte** Selbsthilfeeinrichtung der hessischen Wirtschaft seit 1954
- **Gesellschafter** sind Kreditinstitute, Kammern, Verbände, Innungen und eine Versicherung
- **Risikopartner** der Kreditwirtschaft
- **Ausfallbürgschaften** für Bankkredite der hessischen mittelständischen Wirtschaft



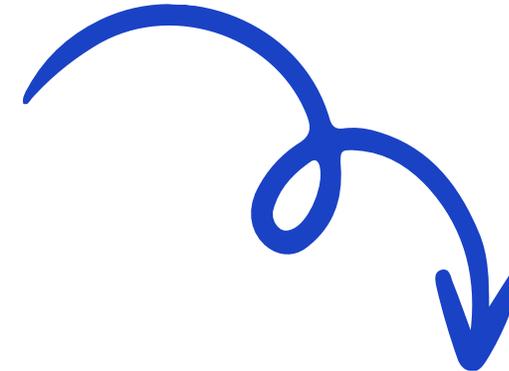
## Die Bürgschaftsbank „bürgt“

1. Mit Bürgschaften bis maximal **2 Mio. EUR**, höchstens **80 %** des beauftragten Kredites
2. Bei realistischer Planung und überzeugendem Management

3. Für betriebswirtschaftlich tragbare Vorhaben
4. Soweit persönliche Haftung übernommen wird

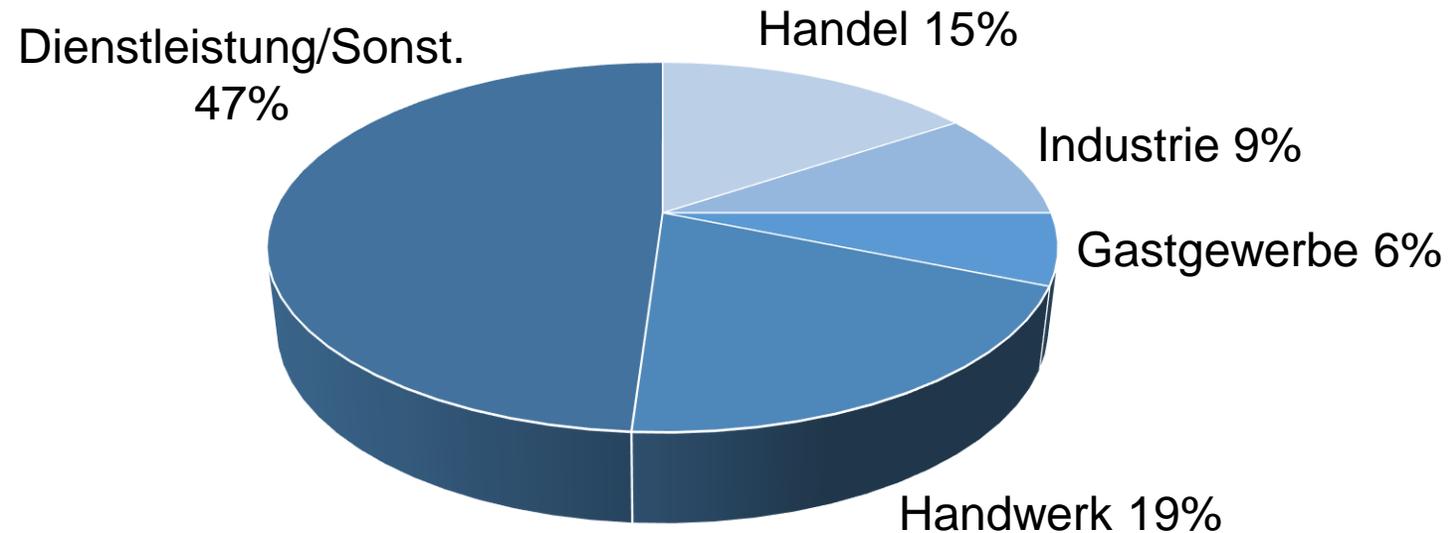
5. Unabhängig von Sicherheiten  
(Einbringung privater / betrieblicher Sicherheiten)

Sonderprogramm ERP Förderkredit Gründung und Nachfolge  
100% Risikoübernahme  
max. 35% der förderfähigen Kosten  
max. 500TEUR pro Antragsteller



**Achtung:** Ersatz fehlender Sicherheiten, aber nicht fehlender Rentabilität!

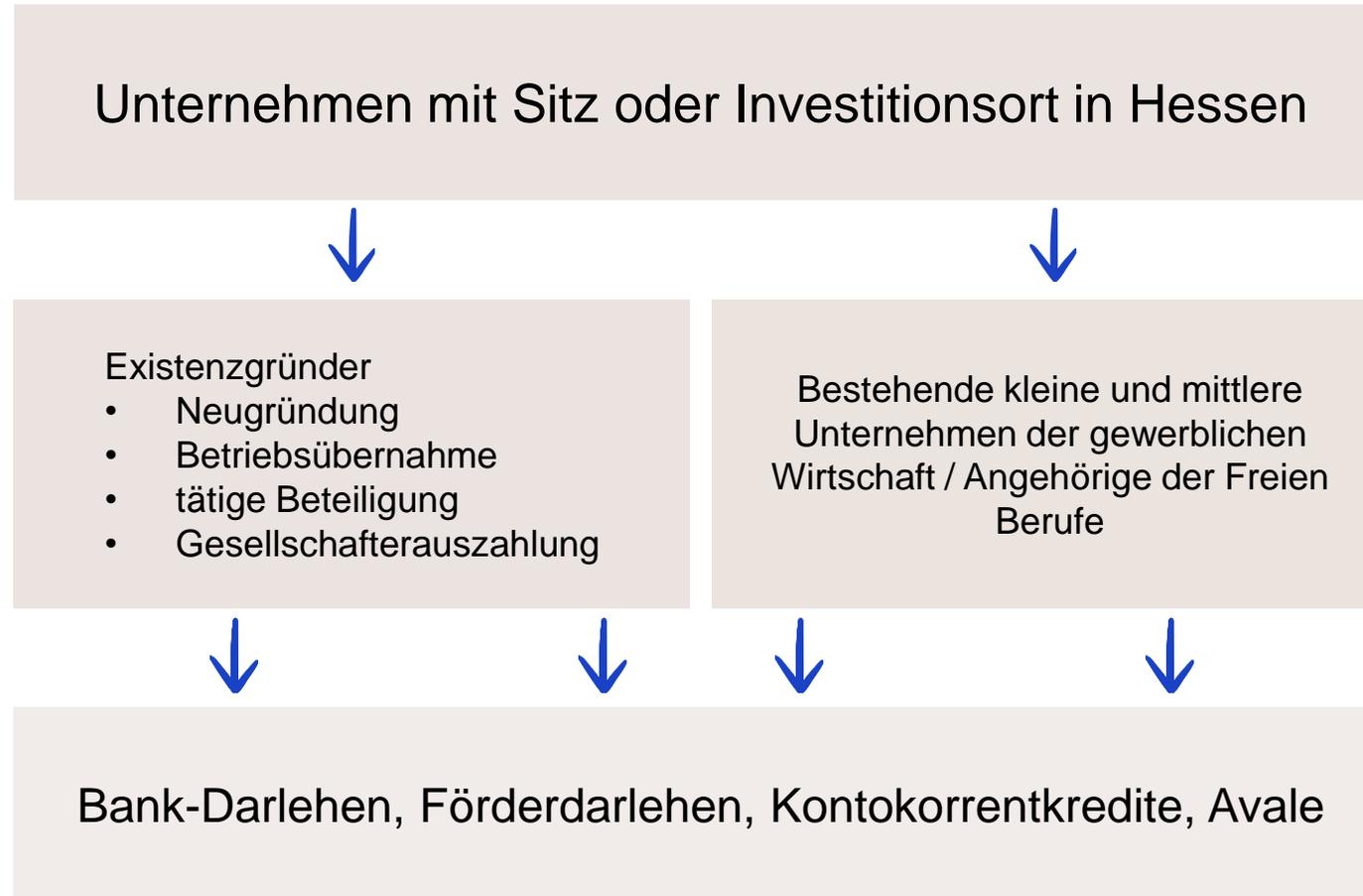
# 75,5 Mio. EUR neue Bürgschaften und Garantien in 2024 übernommen





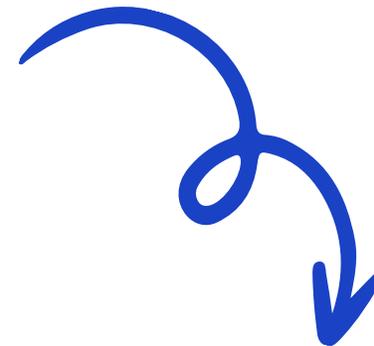
### 3. Möglichkeiten der Unternehmens- förderung

# Bürgschaften für wen, für was?



# Bürgschaften für ...

1. Betriebsmittelkredite (bis zu 60%)  
z. B. Aufträge vorfinanzieren
2. Avalrahmen (bis zu 60%)  
z. B. Kautions-, Mängelgewährleistung
3. Investitionsdarlehen (bis zu 80%)  
z. B. Maschinen, Einrichtungen, Gebäude
4. Kaufpreisfinanzierung (bis zu 80%)  
z. B. Unternehmensnachfolge



**Insgesamt maximal  
2 Mio. EUR Bürgschaft**

# Bürgschaft – Voraussetzungen

## **Kaufmännisch und Fachlich**

Unternehmen wird kaufmännisch und fachlich qualifiziert geführt

## **Geordnet**

Geordnete finanzielle Verhältnisse

## **Vertretbar**

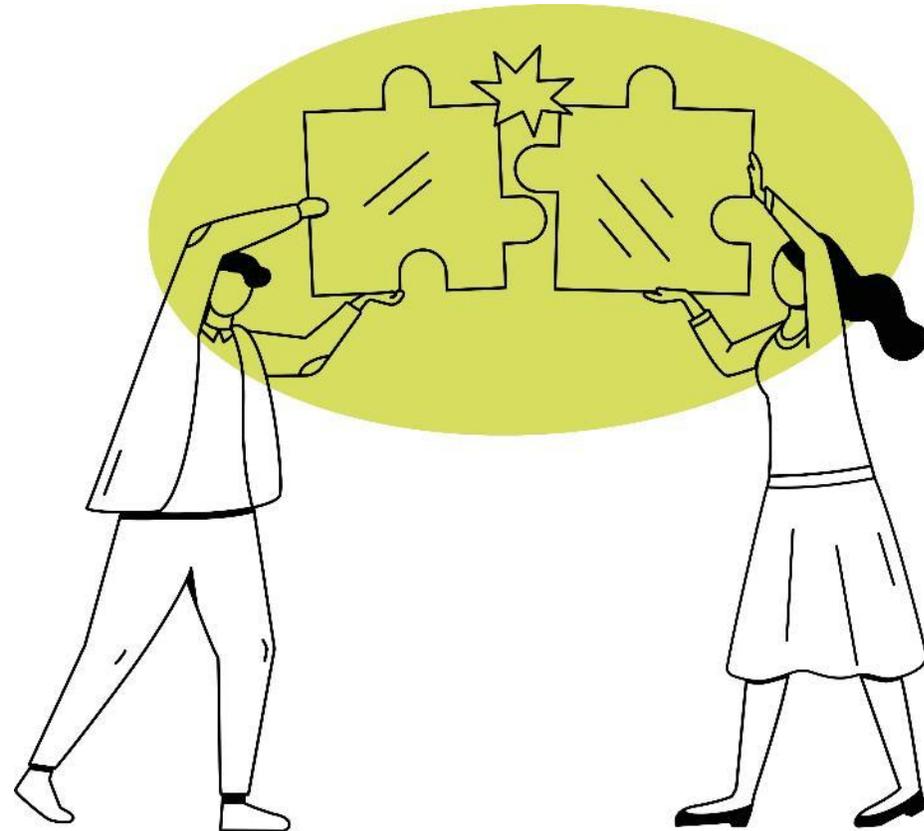
Finanzierung eines vertretbaren betrieblichen Vorhabens

## **Sicherheit**

Unternehmen kann mindestens im Planszenario ausreichende Erträge erwirtschaften

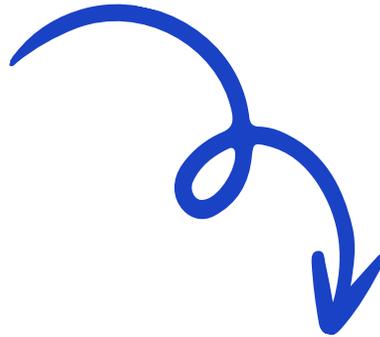
# Bürgschaften wofür nicht?

- Unternehmen außerhalb Hessens
- Vorhaben ohne Erfolgsaussicht
- Vergangenheitsbewältigung
  - > Unternehmen in Schwierigkeiten
  - > Sanierungskredite
  - > Bereits gewährte Kredite



# Was prüfen wir?

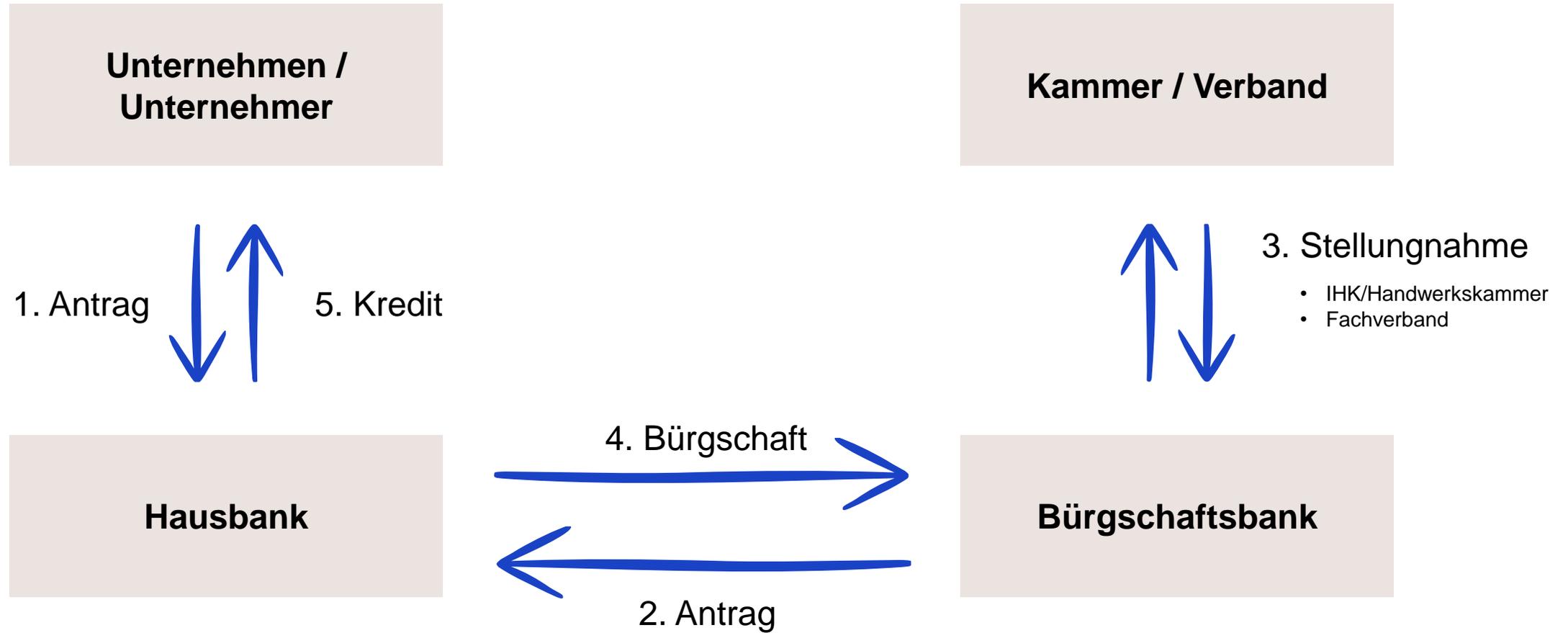
- ✓ Kaufmännische, fachliche und persönliche Eignung
- ✓ Branche / Standort / Markt
- ✓ Tragfähiges Konzept (Vollexistenz)
- ✓ Kapitalbedarf und Finanzierung
- ✓ Angemessene Eigenbeteiligung
- ✓ Rentabilität / Liquidität
- ✓ Schlüssigkeit der Annahmen



**Nachhaltige  
Kapitaldienstfähigkeit**

**Auch unter Berücksichtigung der privaten Sphäre**

# Hausbankverfahren



# Erforderliche Unterlagen

- ✓ Antragsvordruck
- ✓ Lebenslauf, Persönliche Selbstauskunft, Kopie des Personalausweises
- ✓ Jahresabschlüsse (3 Jahre)
- ✓ Businessplan mit Rentabilitätsvorschau (3 Jahre), Liquiditätsplan, Investitions- und Finanzierungsplan
- ✓ HR- + Transparenzregisterauszug, Gesellschaftsverträge, wichtige Verträge
- ✓ Auftragslage, Beschäftigungszahlen
- ✓ Sicherheitenangebot



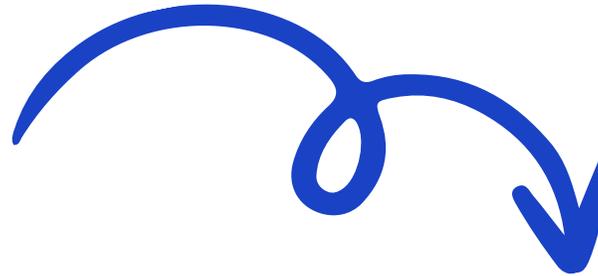
Unterlagen  
Checkliste





## Nach Vorschlag der Hausbank

- I.d.R. die finanzierten Wirtschaftsgüter
- Persönliche Mitverpflichtung
- Risiko-Lebensversicherung
- Sofern vorhanden:  
Freie betriebliche oder private Vermögenswerte



## Subsidiaritätsprinzip

# Bürgschaftslaufzeit = Kreditlaufzeit

Die Finanzierungslaufzeit entspricht maximal der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des finanzierten Objektes.



**Darlehen: Maximal 15 Jahre /  
bei Immobilien 23 Jahre**  
(Bei Verbürgung von öffentlichen  
Förderkrediten auch gesamte  
Darlehenslaufzeit möglich)



**Kontokorrentkredite und Avale  
4 Jahre + 4 Jahre mit jährlicher  
Reduzierung der Bürgschaft**

# Was kosten Bürgschaften?

## Einmaliges Bearbeitungsentgelt

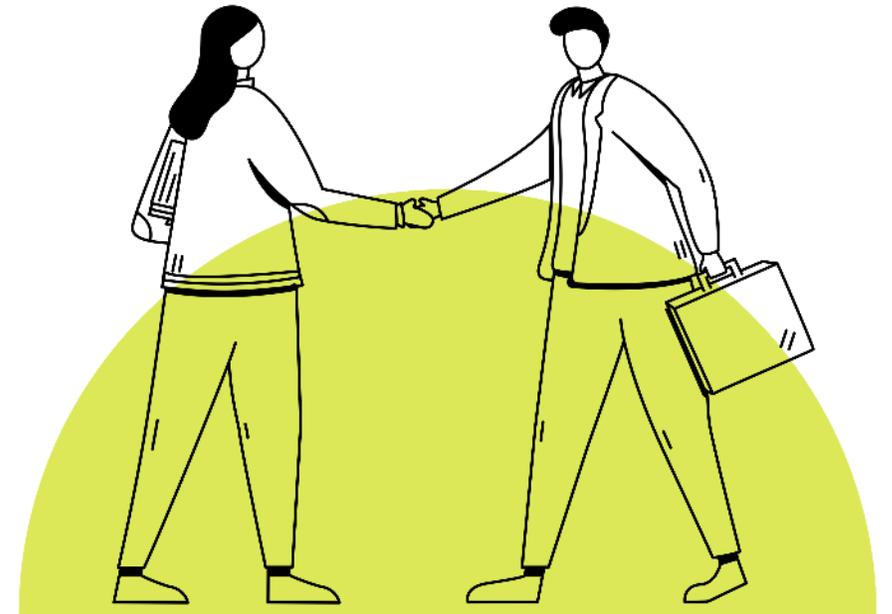
- 1,5% des zu verbürgenden Kreditbetrages\*
- Bei Zusendung der Bürgschaftserklärung an die Hausbank zahlbar

## Laufende Bürgschaftsprovision

- Jährlich 1,5% des verbürgten Kreditbetrages\*

## Hohe Flexibilität bei vorzeitiger Rückgabe

\* Jeweils zzgl. gesetzl. MwSt.



# Preisklassen-Matrix WI-Bank

Förderkredit für Investitionen 10/2/10 – gültig ab: 10.03.2025

|                         | Bonitäts-<br>klasse | 1                  | 2                      | 3                      | 4                     | 5                      | 6                     | 7                      |
|-------------------------|---------------------|--------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|
| Besicherungs-<br>klasse | PD<br>Absicherung   | $\leq 0,1\%$<br>A- | $> 0,1 - 0,4\%$<br>BBB | $> 0,4 - 1,2\%$<br>BB+ | $> 1,2 - 1,8\%$<br>BB | $> 1,8 - 2,8\%$<br>BB- | $> 2,8 - 5,5\%$<br>B+ | $> 5,5 \leq 10\%$<br>B |
| 1                       | $\geq 70\%$         | A<br>3,53%         | A<br>3,53%             | <b>B</b><br>3,93%      | C<br>4,23%            | D<br>4,73%             | E<br>5,33%            | H<br>7,63%             |
| 2                       | $> 40 - 70\%$       | A<br>3,53%         | B<br>3,93%             | D<br>4,73%             | E<br>5,33%            | F<br>6,03%             | H<br>7,63%            | I<br>9,93%             |
| 3                       | $\leq 40\%$         | A<br>3,53%         | D<br>4,73%             | <b>G</b><br>6,53%      | G<br>6,53%            | H<br>7,63%             | I<br>9,93%            | Nicht möglich          |

**-2,60% Punkte mit unserer Bürgschaft!**

# 4. Anmerkungen zur Unternehmens- nachfolge



# Anmerkungen zur Unternehmensnachfolge

## Kauf von Vermögenswerten / asset-deal

- Bewertung
- Gutachten
- Sicherheit?

## Kauf von Unternehmensanteilen / share-deal

- Häufig Erwerb eines
  - Firmenwertes
  - Kundenstamms
  - Markennamens, etc.
- Multiple?
- Sicherheit

# 5. Fallbeispiel



# Fallbeispiel

Welche Annahme/Erwartung wird erworben bzw. finanziert?



**Annahme: die Ertragskraft des Unternehmens aus der Vergangenheit wird in der Zukunft vom Unternehmer fortgesetzt werden können**

Tragfähigkeit Geschäftsmodell?

Marktveränderungen?

Unternehmerqualifikation?



# Praxisfall

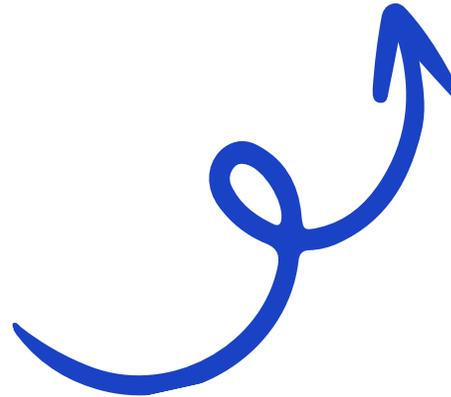
## Kaufpreis/Finanzierung T€ 1.000

|                                       |    |            |
|---------------------------------------|----|------------|
| EBIT                                  | T€ | 200        |
| Zins                                  | T€ | 40         |
| Tilgung (Laufzeit 10 Jahre)           | T€ | <u>100</u> |
| Überschuss/<br>Unternehmergewinn/lohn | T€ | 60         |

---

Was passiert, wenn der zukünftige Ertrag auf T€ 150 oder weniger sinkt?

**Notwendigkeit aus Sicht der Hausbank, dieses Risiko materiell (teilweise) abzusichern**

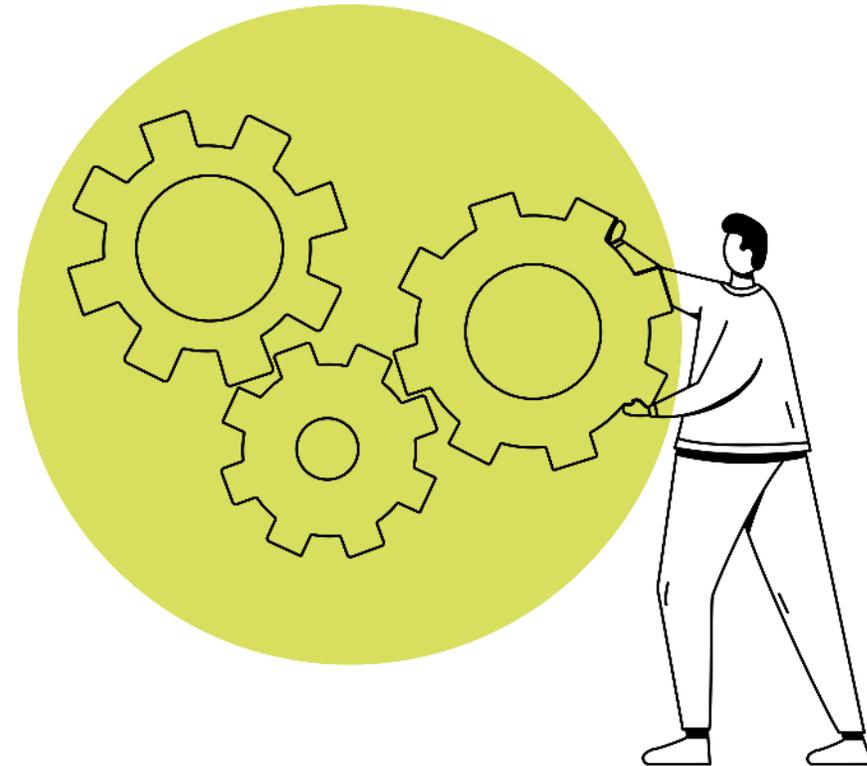




## 6. Finanzierungsbausteine/ Eigenkapital

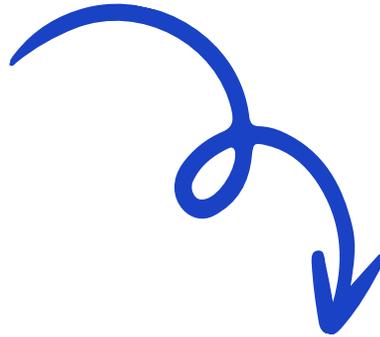
# Finanzierungsbausteine

- ✓ Hausbankdarlehen/Förderkredite
- ✓ Eigenkapital
- ✓ Verkäuferdarlehen
- ✓ Lieferantenfinanzierung
- ✓ Sonstige Mittel
- ✓ N.N.



# Wirkung von Eigenkapital

- reduziert die Kreditfinanzierung und damit die Darlehensraten
- ist ein finanzielles Bekenntnis des Unternehmers
- verteilt das Risiko der Finanzierung



**kein Dogma,**  
aber je höher der Multiple/Kaufpreis ist, desto  
wesentlicher wird ein angemessener Eigen-  
kapitaleinsatz für die Finanzierung

# Beispielhafte Übernahme eines Futterhauses

Branche: Vertrieb von Heimtiernahrung

## Erforderliche Investitionen:

---

|                |    |     |
|----------------|----|-----|
| Inventar       | T€ | 74  |
| Warenlager     | T€ | 262 |
| Firmenwert     | T€ | 130 |
| Betriebsmittel | T€ | 94  |

## Struktur der Finanzierung:

---

|                         |    |     |
|-------------------------|----|-----|
| Eigenkapitaleinsatz     | T€ | 70  |
| Kapital für Gründung    | T€ | 140 |
| KfW-Darlehen (verbürgt) | T€ | 290 |
| KK-Kredit (verbürgt)    | T€ | 60  |

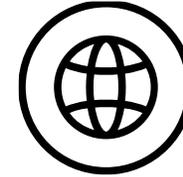
# 7. Fazit

# Wirkung der Bürgschaft



## Aus Sicht der Unternehmen

- Zugang zu Kreditmitteln
- Betriebsgerechte Finanzierung
- Wachstumsmöglichkeiten
- Bessere Risikoeinstufung
- Verhandeln „auf Augenhöhe“
- Günstigere Zinsen

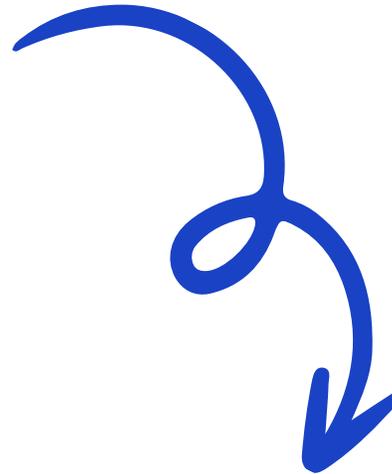


## Aus Sicht der Kreditwirtschaft

- Geprüfte Geschäftsidee, externer Sachverstand
- Werthaltige und wertbeständige Sicherheit
- Finanzierung wird durch Bürgschaft erst möglich
- Geringere Risikokosten
- Geringere Eigenkapitalunterlegung

# Grenzen der Bürgschaft

**Bürgschaften können fehlende  
Sicherheiten ersetzen...**



**...nicht fehlende Konzepte  
und mangelnde Bonität.**

# **Bürgschaftsbank Hessen GmbH**

---

Gustav-Stresemann-Ring 9  
65189 Wiesbaden

Tel. +49 (0611)-1507-0  
**[www.bb-h.de](http://www.bb-h.de)**



Herzlichen Dank!

# „Rechtliche Erfolgsfaktoren bei Unternehmensübernahmen und Nachfolgeregelungen“

Dr. Markus Söhnchen | Rechtsanwalt und Partner bei  
GÖRG Deutsche Wirtschaftskanzlei





IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI



## **HESSENMETALL**

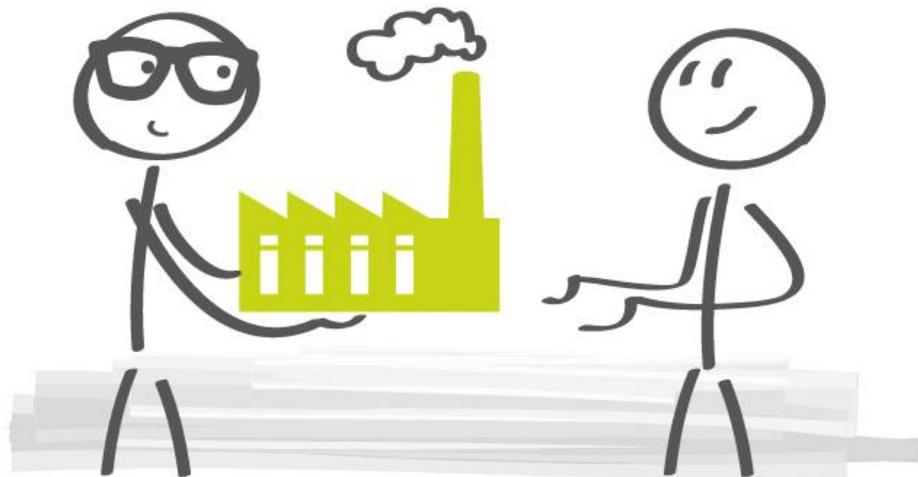
Unternehmensnachfolge - Strategien zur Zukunftssicherung: Unternehmenswert steigern - Nachfolge gestalten - Perspektiven schaffen

### Rechtliche Erfolgsfaktoren bei Unternehmensübernahmen und Nachfolgeregelungen

Warum es für Unternehmer entscheidend ist, sich frühzeitig mit den juristischen Aspekten von Nachfolgeprozessen auseinanderzusetzen.

# Nachfolge in der Familie – Werte übergeben Werte sichern!

---



- Das Unternehmen ist mit einer Vision gegründet worden – es sollte auch mit einer Vision und einer klaren und vernünftigen rechtlichen und steuerlichen Struktur übergeben werden
- Durch eine frühzeitige und gute rechtliche und steuerliche Strukturierung werden Werte erhalten!
- Rechtzeitiger Plan B bei fehlender Nachfolge in der Familie

# Rechtliche Strukturüberlegungen zur Nachfolge erfordern Zeit und sollten frühzeitig erfolgen

---

## Rechtliche Strukturierung

- Interne vs. externe Unternehmensnachfolge
- Aufteilung und Entnahme von Anteilen und/oder Betriebsvermögen
- Nachfolge durch Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen Dritter

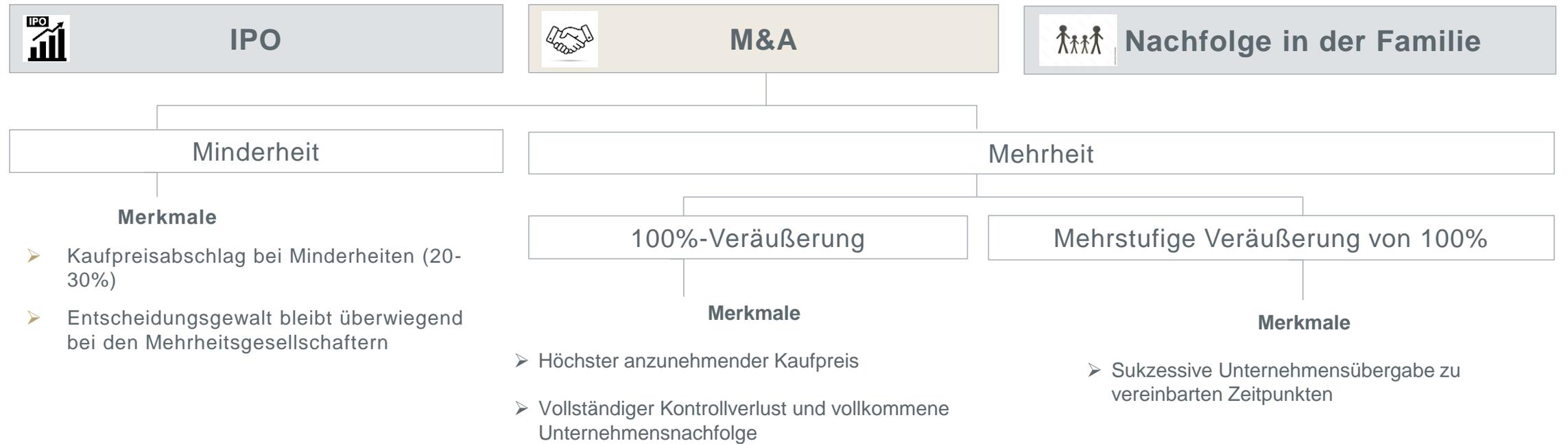
## Rechtsform und Governance

- Familie in Management- und/oder Aufsichtsfunktionen
- Familiengovernance (inkl. Ausschüttungs-/Thesaurierungsregeln im Generationenverbund)
- Arbeitnehmermitbestimmung
- Zugang zum Kapitalmarkt (als Option)

## Steuern

- Laufende Besteuerung
- Flexibilität und internationale Mobilität von Gesellschaftern
- Erbschaft- und Schenkungssteuer

# Nachfolgemöglichkeiten (1)



**Private Equity (PE)**

- PEs kaufen Anteile, optimieren die Unternehmen und verkaufen sie später mit Gewinn



**PE-Transaktionen ermöglichen weitere Beteiligung als Minderheitsgesellschafter**

**Strategen**

- Strategen kaufen Unternehmen für Expansionszwecke und allgemeine Synergien



**Strategen investieren mit hohem EK-Anteil**

**Family Offices**

- Family Offices schützen und vermehren ihr Vermögen durch die Investition in Unternehmen
- Geringere Renditeanforderung im Vergleich zu Finanzierungsinvestoren – kein Exit-Druck



**Family Offices als Alternative zu PE, da sie langfristiger orientiert sind und weniger FK<sub>109</sub> nutzen.**

# Nachfolgemöglichkeiten (2)

## Familienstiftung als Nachfolgeinstrument

---



- Vermeidung der Zersplitterung des Unternehmens
- Mittelfristig Schutz gegeben Pflichtteils- bzw. Zugewinnausgleichsansprüche
- Übertragung zu derzeit steuerlich günstigen Rahmenbedingungen unter Beibehaltung bestehender Machtverhältnisse (z.B. wenn Kinder noch minderjährig sind)
- Erbschaft-/Schenkungssteuerermäßigungen
- Erbersatzsteuer planbar und auf bis zu 30 Jahre verteilt abzahlbar
- Vermeidung von Wegzugsbesteuerung



- Eignung nur bei größeren Unternehmen und Werten
- Unternehmen gehört einem Dritten, nämlich einer Stiftung (!)
- Langfristige Bindung
- Ggf. Mitsprache von Stiftungsaufsicht
- Erbschaft-/Schenkungssteuer bei Dotierung der Stiftung; StKI bestimmt sich nach Verwandtschaftsverhältnis des Stifters zu entferntest Begünstigtem der Stiftung
- Erbersatzsteuer alle 30 Jahre (= fingierter Erbfall an zwei Kinder)

# Ihr Ansprechpartner

---



## **Dr. Markus Söhnchen**

Rechtsanwalt / Equity Partner

---

Ulmenstraße 30  
60325 Frankfurt am Main

T: +49 69 170000 260  
msoehnchen@goerg.de

*Wir verwenden das generische Maskulinum und sehen von einer Nennung aller Geschlechtsidentitäten ab, damit dieser Text besser lesbar ist, und meinen damit ausdrücklich jeden in jeder Geschlechtsidentität.*

**GÖRG**

IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI



## Nie weit entfernt – Unsere Standorte

### **BERLIN**

Tel. +49 30 884503-0  
berlin@goerg.de

### **HAMBURG**

Tel. +49 40 500360-0  
hamburg@goerg.de

### **FRANKFURT AM MAIN**

Tel. +49 69 170000-17  
frankfurt@goerg.de

### **KÖLN**

Tel. +49 221 33660-0  
koeln@goerg.de

### **MÜNCHEN**

Tel. +49 89 3090667-0  
muenchen@goerg.de

# „Im Talk: Erfahrungen aus der Praxis – Perspektiven zur Unternehmensnachfolge“



**Dr. Francesco  
Pisani**

**Deloitte GmbH**



**Wolf Matthias Mang**

**HESSENMETALL  
&  
VhU**



**Elena von Metzler**

**Bankhauses  
Metzler**



**Bastian Greiner**

**Plettenberg  
Elektromotoren  
GmbH**



**Diana Plettenberg**

**Plettenberg GmbH**

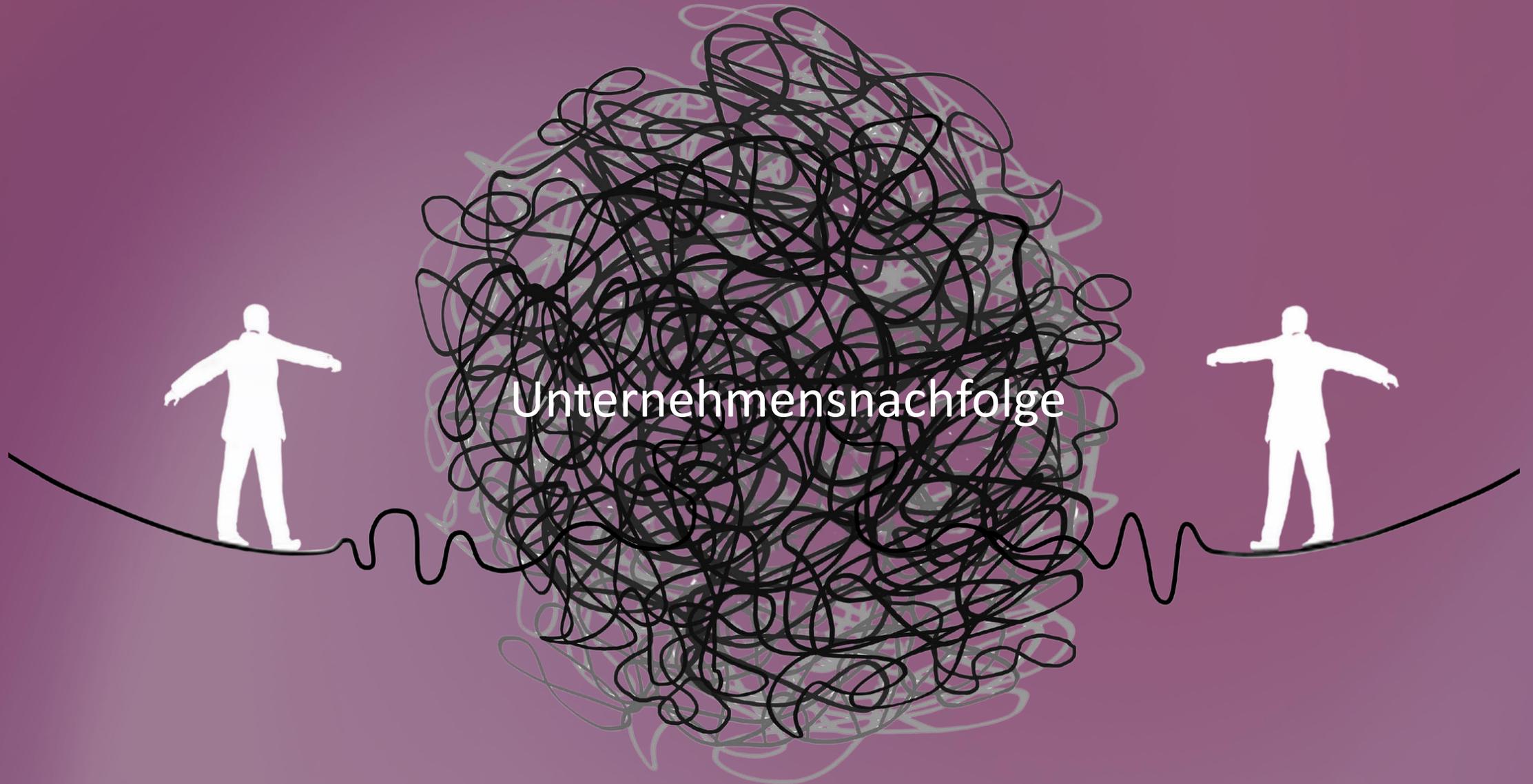


Diana Plettenberg



Kontakt, Infos  
und Downloads





Unternehmensnachfolge



Diana Plettenberg  
Mentorin für Unternehmensnachfolge

# Dein Lebenswerk loslassen



Die emotionalsten Fragen zum  
Unternehmensverkauf  
beantwortet mit erlebter Erfahrung.



Hier downloaden





# 1. Forum Unternehmens-Nachfolge

Das Netzwerk für Unternehmerinnen und  
Unternehmer, die ihr Lebenswerk in  
beste Hände geben wollen.

Erfahrung - Netzwerk - Impulse - Austausch

Für den Weg in deinen neuen  
Lebensabschnitt

Alle Infos:



# Die Zukunft im Blick

Unternehmenswert erkennen –  
Perspektiven schaffen – Nachfolge gestalten



**Verband der Metall- und Elektro-Unternehmen Hessen e. V.**  
Emil-von-Behring-Straße 4  
60439 Frankfurt am Main

Telefon 069 95808-0  
Internet [www.hessenmetall.de](http://www.hessenmetall.de)  
LinkedIn [www.linkedin.com/company/hessenmetall/](http://www.linkedin.com/company/hessenmetall/)  
X [x.com/HESSENMETALL](https://x.com/HESSENMETALL)

**Katja Farfan**  
[katja.farfan@hessenmetall.de](mailto:katja.farfan@hessenmetall.de)  
069 95808-213

**HESSENMETALL**

*Ihr Erfolg. Unser Ziel.*