

# NACHFOLGEBERATUNG UND M&A FÜR DEN MITTELSTAND

Fallbeispiele, Trends und Referenzen

## INHALT

- 3 Wenn der Nachwuchs andere Pläne hat: Nachfolgelösung durch Verkauf?
- 4 Der Fall CONEC: Wenn Plan B perfekt funktioniert
- 6 Das Handwerk erlebt eine Renaissance und wird attraktiv für Investoren
- 7 „Die Butze ist weg“ – ein sehr persönlicher Erfahrungsbericht
- 10 Und warum behaupten Berater, dass man Berater braucht?
- 11 Zum guten Schluss: ausgewählte Referenzen

## EDITORIAL



Die Entscheidung, das eigene Lebenswerk an einen Nachfolger zu übergeben, gehört zweifelsohne zu den schwierigsten Entscheidungen, die ein Unternehmer treffen muss. Die Übergabe an den eigenen Nachwuchs ist oft nicht weniger herausfordernd als die Veräußerung an einen Nachfolger außerhalb der Familie.

Wir haben in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Nachfolgen begleitet, die wir vor dem Hintergrund unterschiedlichster Herausforderungen und Zielsetzungen erfolgreich zum Abschluss geführt haben. Als Corporate Finance-Abteilung der DZ BANK und mit unserem Angebot VR NachfolgeBeratung haben wir mit weit über 200 abgeschlossenen Transaktionen das fortgeführt, was wir uns von Beginn an auf die Fahnen geschrieben haben: die erfolgreiche Begleitung mittelständischer Unternehmer bei der Nachfolgeregelung.

Im Laufe unserer Tätigkeit hat sich vieles verändert. Erstens: die Nachfolge wird zunehmend auch außerhalb der Familie geregelt, auch wenn eine Nachfolge innerhalb der Familie möglich wäre. Zweitens: Viele Unternehmer wollen nicht mehr bis ins hohe Alter arbeiten, sondern beschäftigen sich schon in ihren 40ern mit der eigenen Nachfolge. Und drittens: Der Markt der potenziellen Käufer hat sich deutlich professionalisiert. Dies spricht nicht zuletzt auch für eine professionelle Begleitung der Verkäuferseite.

Wie wir als Berater für Mergers & Acquisitions (M&A) unsere Kunden in jüngster Zeit begleitet haben, wie sich (meist kostspielige) Fallstricke vermeiden lassen, welche Vorgehensweise wir unseren Kunden empfehlen und warum es sich lohnt, professionelle Unterstützung dazuzuholen, möchten wir Ihnen auf den folgenden Seiten näher bringen. Für Ihre Fragen stehen Ihnen unsere Berater gern zur Verfügung. Unsere Kontaktdaten finden Sie auf der Rückseite dieser Broschüre.

Im Namen des gesamten Corporate Finance-Teams wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'O. Rogge'.

Oliver Rogge  
DZ BANK  
Corporate Finance

WENN DER NACHWUCHS ANDERE PLÄNE HAT:

# NACHFOLGELÖSUNG DURCH VERKAUF?

„Meine Kinder haben ein anderes Lebensmodell.“



**Warum entscheiden sich immer mehr Unternehmer für einen Verkauf, obwohl doch der eigene Nachwuchs das Lebenswerk weiterführen könnte? Sind es Zweifel an den Fähigkeiten der eigenen Kinder? Weit gefehlt!**

Früh aufzustehen ist für jeden Bäckermeister selbstverständlich. Sich frühzeitig um einen Nachfolger zu kümmern nicht unbedingt. Als Jungunternehmer übernahm ein späterer Kunde des Corporate Finance-Teams der DZ BANK 1991 die Führung des elterlichen Betriebes und kam schon früh zu der Erkenntnis: Mit der Bäckereigruppe seiner Eltern musste er auf Expansion setzen, sonst hat das Unternehmen langfristig keine Chance. Sein Plan ging auf: Mehr als 25 Jahre später gehört die Unternehmensgruppe mit über 50 Filialen zu den führenden Filialbäckereien Ostwestfalens.

Doch das starke Wachstum forderte über die Jahre seinen Tribut. Alles hing von seiner Person und seiner Gesundheit ab, ein potenzielles Risiko für ihn und seine Mitarbeiter. Da seine beiden Kinder als mögliche Nachfolger keinerlei Interesse an einer Übernahme des Betriebes zeigten, stand irgendwann der Unternehmensverkauf im Raum.

So wie dem ehemaligen Inhaber der Bäckerei-Kette geht es mittlerweile vielen Unternehmern. „Meine Kinder haben ein anderes Lebensmodell“, hören die DZ BANK-Berater der Einheit Corporate Finance immer häufiger als Begründung für einen Unternehmensverkauf. Die Spezialisten für Mergers & Acquisitions (M&A) begleiten regelmäßig mittelständische Unternehmer bei deren persönlicher Nachfolgeregelung durch Verkauf.

Mittlerweile wird weniger als die Hälfte der Unternehmen innerhalb der eigenen Familie weitergeführt. Die Gründe dahinter sind vielfältig: Respekt vor der Verantwortung sowie den damit verbundenen persönlichen und finanziellen Verpflichtungen, andere berufliche Interessen, der Wunsch nach Emanzipation und unternehmerischer Selbstverwirklichung in einem anderen Bereich.

Das unternehmerische Selbstverständnis, dass die Kinder den Betrieb übernehmen werden, ist längst nicht mehr zeitgemäß. Mit der Übergabe der Verantwortung an einen Geschäftsführer außerhalb der Familie oder einem Verkauf an Mitarbeiter, ein Management-Team oder externe Käufer gibt es aber zahlreiche Möglichkeiten, das Unternehmen erfolgreich weiterzuführen und damit auch die eigene Altersvorsorge und die der Familie abzusichern.

DER FALL CONEC:

# WENN PLAN B PERFECT FUNKTIONIERT

**Was tun, wenn das einzige Kind das Unternehmen nicht übernehmen möchte? Ganz schnell umdenken! Raimund Carl (70) hat sich an seine Volksbank vor Ort gewandt und im Juni 2019 die CONEC-Gruppe mit Unterstützung der DZ BANK erfolgreich verkauft.**

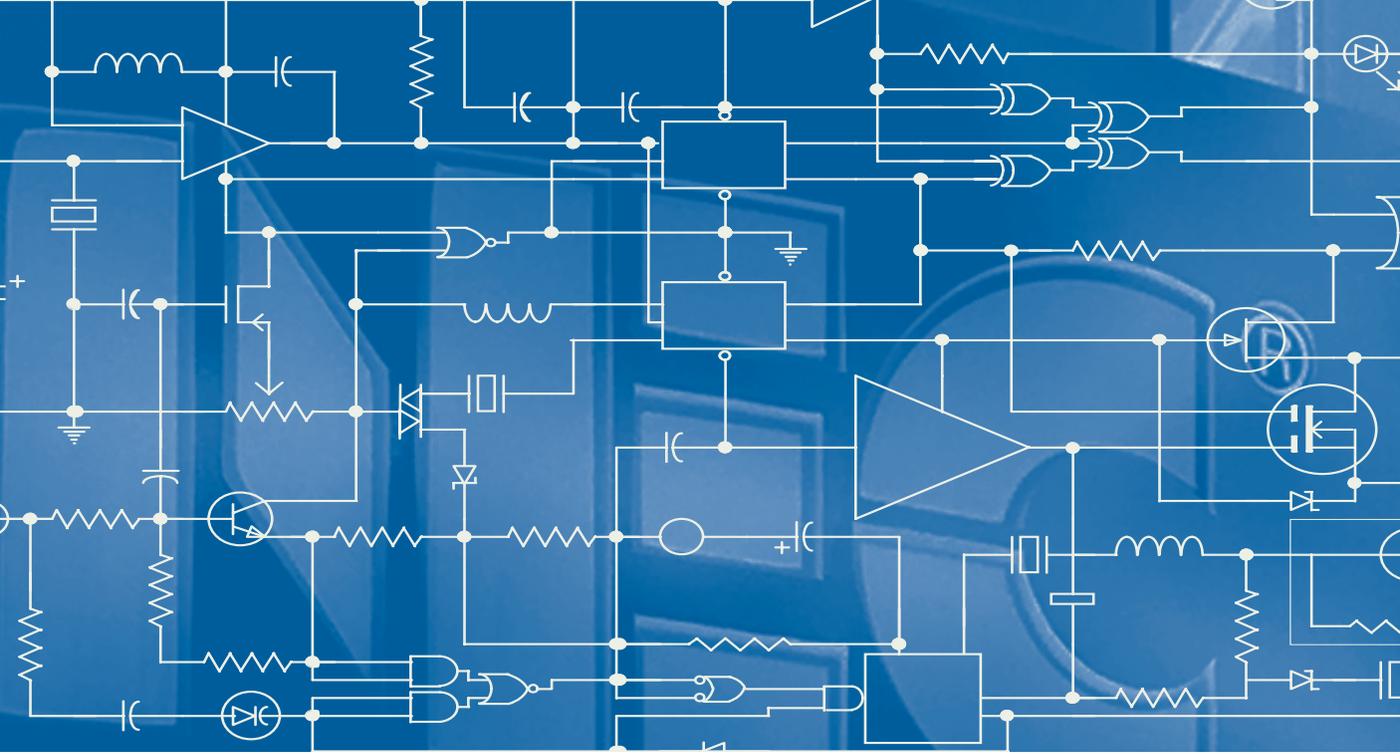
Seit mehr als 40 Jahren entwickelt, produziert und vermarktet die CONEC Elektronische Bauelemente GmbH im westfälischen Lippstadt hochwertige Steckverbinder, Verbindungs- und Anschlussleitungen sowie Gehäusetechnik. Mit eigenen Niederlassungen beziehungsweise Produktionsstätten in Kanada, USA, China, Tschechien, Polen und Frankreich ist CONEC international vertreten. Dieses Imperium hat Raimund Carl in der Garage gegründet und über mehrere Jahrzehnte aufgebaut. Seit Juni 2019 ist er jedoch nur noch beratend bei CONEC tätig. Im Alter von 70 Jahren hat er sein Unternehmen an die amerikanische Amphenol Group verkauft.

„Ich habe mich schon seit meinem 60sten Lebensjahr damit beschäftigt, wie es in Zukunft mit meinem Unternehmen weitergehen soll“, erinnert er sich. Eine ganze Weile hoffte er, dass seine Tochter die CONEC-Gruppe übernehmen würde. Doch die studierte Betriebswirtin entschied sich nach drei Jahren Mitarbeit im Unternehmen, einen ganz anderen Weg einzuschlagen. „Das Thema war ihr einfach viel zu technisch. Wenn wir Mode machen würden, wäre das wahrscheinlich etwas ganz anderes gewesen“, scherzt Carl. Heute hat der Unternehmer

gut lachen, vor fünf Jahren aber brauchte er einen Plan B. „Mir war wichtig, dass der Standort und die Marke erhalten bleiben, und dass die rund 700 Mitarbeiter in Lippstadt ihren Arbeitsplatz behalten können“, sagt Carl.

Unterstützung fand er bei seiner Volksbank Beckum-Lippstadt, denn die vermittelte ihm den Kontakt zur DZ BANK Corporate Finance. Hier arbeiten Berater für Nachfolgeregelungen und Unternehmensverkäufe mit ausgewiesener Branchen- und Marktkenntnis und einem großen internationalen Netzwerk. „Als erstes haben die Experten ein Memorandum für das Projekt erstellt, in dem sie ausführlich die Ist-Situation von CONEC dargestellt haben. Wir haben dann gemeinsam überlegt, welche potenziellen Käufer wir damit ansprechen wollen“, blickt Carl zurück. Rund 30 Wettbewerber und Beteiligungsgesellschaften kamen in die engere Wahl, davon zeigten etwa 20 großes Interesse und gaben Angebote ab. Lediglich vier Bieter durften schließlich am Due-Diligence-Verfahren teilnehmen und bekamen Einblick in die Zahlen des Unternehmens.

**„Natürlich hat es  
zuerst geschmerzt, da sehr  
viel Herzblut im  
Unternehmen steckt.“**



**Raimund Carl**

Immer in den Prozess und die Entscheidungsfindung eingebunden: ausgewählte Mitglieder des Managements von CONEC. Ein wichtiger Schachzug, der vieles vereinfachte und Unruhe aus dem Unternehmen herausnahm. „Denn natürlich haben die Mitarbeiter gesehen, dass hier ständig Leute im Nadelstreifenanzug ein- und ausgingen, und sich Sorgen gemacht“, weiß Carl. „Darum war es sehr wichtig, dass das

Management wusste, was passierte und hinter mir stand.“ Den Zuschlag bekam die Amphenol Group, einer der größten Steckverbinderhersteller der Welt und ein international agierendes Unternehmen mit zahlreichen Tochtergesellschaften. „Ich habe mich im Laufe der Verhandlungen mit vielen Firmen unterhalten, die ebenfalls von Amphenol übernommen worden sind. Ich wusste daher, dass ich mein Unternehmen und vor allem die Mitarbeiter in gute Hände gebe“, sagt Carl.

Nach dem Closing am 12. Juni 2019 ging schließlich ein 10-monatiger Verkaufsprozess zu Ende. „Natürlich hat es zuerst geschmerzt, da sehr viel Herzblut im Unternehmen steckt“, sagt Carl, „aber dann war es auch ein Gefühl der Befreiung und mein Verstand hat mir gesagt, dass ich alles richtig gemacht habe: 95 Prozent der Mitarbeiter und das gesamte Management sind den Weg mitgegangen.“ Der bisherige Co-Geschäftsführer Sven Holtgrewe leitet auch weiter den Betrieb in Deutschland. Carl ist zwei bis drei Tage pro Woche im Büro und unterstützt beim Übergang und der Weiterführung der Geschäfte. „Besser hätte es nicht laufen können. Der ganze Transaktionsprozess wurde seitens des Corporate-Finance-Teams der DZ BANK sehr gut gesteuert und koordiniert“, sagt er. „Ich bin heute wirklich froh, dass ich mir professionelle Unterstützung geholt habe, denn ein solches Ergebnis hätte ich allein nie erreichen können.“

DAS HANDWERK ERLEBT EINE RENAISSANCE UND WIRD

# ATTRAKTIV FÜR INVESTOREN

**Ein aktueller Trend: Mittelgroße Handwerksbetriebe wecken zunehmend Interesse von Käufern, die national agierende Dienstleistungsunternehmen aufbauen.**

Handwerker sind Mangelware, das wissen nicht nur private Bauherren. Auch Vermietern wie Immobilienkonzernen macht die aktuelle Entwicklung zu schaffen: Nach Mieterwechseln stehen sanierungsbedürftige Wohnungen häufig monatelang leer, weil Elektriker, Maler, Fliesenleger und andere Gewerke über Monate ausgebucht sind. Das Handwerk ist eine gefragte Branche, die zum einen durch den Bauboom befeuert wird, die aber selbst mit Fachkräftemangel zu kämpfen hat.

Das Potenzial dieser Branche erkennen immer mehr Investoren, die sich an bundesweit agierenden

Anbietern beteiligen oder selbst national tätige Unternehmensgruppen aufbauen. Und auch große familiengeführte Unternehmen suchen nach interessanten Übernahmekandidaten. Wo könnten mittelgroße Betriebe die bestehenden Angebotslücken schließen? Welche Betriebe sind so professionell aufgestellt und liefern entsprechende Zahlen, dass es sich lohnt, diese in ein größeres Ganzes zu integrieren?

Auch heute noch ist das Handwerk ein überaus fragmentierter Markt, doch der Trend zu bundesweit tätigen Anbietern hat sich in den letzten Jahren deutlich verstärkt. Für mittelgroße Handwerksbetriebe bietet das die Chance, sich Kooperationen anzuschließen oder das Unternehmen an nationale Anbieter zu verkaufen, wie im Fall eines Kunden der VR NachfolgeBeratung, der über seine Erfahrungen auf den Folgeseiten berichtet.

„Erstmalig wurde mein Unternehmen vom Markt eingeschätzt.“



# „DIE BUTZE IST WEG“

EIN SEHR PERSÖNLICHER ERFAHRUNGSBERICHT

Für die Berater ist es „nur“ ein Prozess, für den Kunden eine Achterbahnfahrt der Gefühle. Ausschnitte aus dem Tagebuch eines Kunden, der sich im Alter von 50 entschied, seinen Handwerksbetrieb zu verkaufen. Wie er den Prozess persönlich empfunden hat? Lesen Sie selbst!

25. Oktober 2018

## Ein heißer Sommertag in Berlin.

Die Empfehlung kam von einem Freund. „Ich brauche einen Bus und einen Busfahrer, der meinen Weg begleitet. Ich weiß zwar, wo ich hin will, weiß aber nicht wie und auf welchem Weg.“ Und so kam ich über drei Ecken zur Volksbank. Ich nahm vorsichtshalber meine Bilanz und BWA mit. Es warteten drei Anzugträger auf mich mit großartigen Krawatten. Ich hatte wenigstens ein Hemd an. Ich plante für diesen Termin zwei Stunden ein. Das Gespräch ging in Richtung meiner Entscheidung, nämlich mein Unternehmen zu veräußern.

## Die folgenden Wochen

### Und los geht's.

Das ausführliche Info-Memorandum wurde von meinem persönlichen Berater von der VR NachfolgeBeratung erstellt. Die Longlist beinhaltete 85 Investoren. Davon wurden rund 65 mit dem Teaser (einem anonymisierten Kurzprofil) angeschrieben. Ende Januar waren es dann wohl 15, die einen NDA (Vertraulichkeitserklärung) unterzeichnet und somit das schön gemachte Exposé bekommen haben. Darauf galt es nun zu bieten. Es wurde spannend.

KW 12 / 2019

In dieser Woche schneiten dann die Angebote von drei ernstzunehmenden Bietern ein. Erstmals wurde mein Unternehmen vom Markt eingeschätzt. Ich war erstmal irgendwie fassungslos. Ich war erstaunt. Ich war aber auch echt stolz. Wow. Das hast Du geschafft? In den vielen Jahren ist mir nicht bewusst gewesen, dass ich so ein wertvolles Unternehmen geschaffen habe... Dann wurden die ersten Termine mit Investoren vereinbart.

23. April 2019

### Erste Managementpräsentation:

Im Ergebnis war das ein gutes Training ...

24. April 2019

### Zweite Managementpräsentation:

Profi. Ganz klar. Hab' acht und bleib auf Augenhöhe! Zig Transaktionen hat er bereits auf dem Zettel. Mich nimmt der vor dem Frühstück. Souverän spulte ich meine Präsentation ab. Ich erinnere mich aber auch, dass ich bei der einen oder anderen Frage ins Schwimmen kam. Ich zog wieder meinen selbstbewussten Mantel an, hab' ja geübt. Es kamen auch gute Fragen, die ich absolut nachvollziehen konnte. Ein rundum ganzheitliches, nachvollziehbares Konzept. Das gefiel mir. Ja, das würde meinem Ziel, meinen Mitarbeitern bei meiner Entscheidung hinterher in die Augen zu blicken, sehr nah kommen.

25. April 2019

**Dritte Managementpräsentation:**

Er kam auch erstmal zu spät. Na toll, spricht nicht grad für Interesse. War das schon Teil der beginnenden Verhandlungstaktik? Wer dabei Böses denkt ... Zum dritten Mal in Folge spulte ich meine Präsentation runter. Ich kann mich heute gar nicht mehr an die Details erinnern. Was aber kam, war die Frage nach meiner Zukunft. Das hat sie wirklich interessiert. Was machst Du später eigentlich? Ich habe mir oft darüber Gedanken gemacht. Step by Step ist die Devise. Aber ich will möglichst schnell aus dem Operativen raus. Bloß wie?

KW 18 / 2019

**Entscheidungen stehen an.**

Das erste Mal so richtig, wo es ums Eingemachte ging. Im Hintergrund bekam man nun den Eindruck, dass eine Maschinerie zu rotieren begann. Mein Berater der VR NachfolgeBeratung machte sich wahrscheinlich einen Spaß daraus, den beiden Anbietern klar zu machen, dass sie deutlich 'ne Schippe rauflegen müssen. Ich hatte eigentlich immer nur Sorge, dass irgendwann mal 'ne Mail kommt, dass wir in unserer Traumwelt mal alleine tanzen sollen. Ich verließ mich aber ganz auf meinen Berater, der immer wieder betonte, dass beide auch erheblichen Druck haben, diesen Deal zu machen.

7. Mai 2019

**Ich hielt es nicht mehr aus.**

Jede Stunde schaute ich auf mein Gmail-Konto und wartete auf Nachricht. Auf das Angebot nach Prüfung. Doch es kam nix. Abends um 21.25 Uhr hatte ich plötzlich eine 1 bei Eingang Mails. Und ja, da war es: Das untermauerte Angebot.

**Die nächsten Tage ...**

**Ist es der richtige Schritt?**

Soll ich es jetzt machen? Was könnte passieren, wenn ...? All diese Fragen, die durch meinen Kopf schwirrten. Ich tauschte mich mit Freunden aus. Es hat mir extrem geholfen, die Risiken von allen Seiten zu beleuchten.

**Die Mails gingen hin und her.**

Jede Stunde kam was Neues. Alle arbeiteten auf Hochtouren. Wir fingen an, alles zu paraphieren. Seite für Seite. Anschließend ging es zum Notar. Es war auf einmal verdammt ruhig. Keine Telefonate. Keine Mails. Nix. Ich hatte meine morgendliche Besprechung und verbrachte den restlichen Tag in der Firma mit alltäglichen Dingen. Ein ganz normaler Tag.



**6. Juni 2019**

**Ich bin komplett durch den Wind.**

Meine Gedanken gehen kreuz und quer. Ich blicke alle Stunde, manchmal auch kürzer, auf meinen Gmail-Account, um zu schauen, ob es neue Nachrichten gibt. Arbeiten die gerade an meinem Prozess? Haben sie eine Schwachstelle gefunden, wo nachgebohrt werden kann? Nichts ist mehr so, wie es noch vor ungefähr acht Wochen war.

**12. Juni 2019**

**Signing Day.**

Es war eine kurze und unruhige Nacht. Früh wachte ich auf und mir ging es schlecht. Warum eigentlich? Ich fuhr zum Potsdamer Platz. Am großen Tisch wurde nun der Vertrag verlesen und ohne größere Einwände kam es dann nach rund einer Stunde zur Unterschrift. Ich war erleichtert, glücklich und traurig. Meine Gefühlswelt war komplett durcheinander. Als Vater bringst du deine Tochter zum Altar und übergibst sie deinem Schwiegersohn. Aber es bleibt deine Tochter. Heute hast du dein Baby zum Altar gebracht und in andere Hände gegeben. Aber es ist nicht mehr dein Baby. Genauso fühlte ich mich.

**19. Juni 2019**

**Jeden Tag wurde es besser.**

Trauer um den Verlust gibt es nicht mehr. Vielmehr die Vorfreude und aber auch Ungewissheit auf die Zeiten, die nun kommen. Bei mir ging es wieder in den Alltag. Es klappt bis heute so, als ob nie was gewesen wäre. Natürlich denke ich bei manchen Problemlösungen und Vorkommnissen daran, dass ich zum Glück bald damit nichts mehr zu tun habe. Aber abschalten? Nein das kann ich nicht. Vielmehr beginnt jetzt der Abschnitt, den ich meinen Mitarbeitern und Kollegen schuldig bin. Einen soften Übergang zu gewährleisten. Der Job ist noch nicht zu Ende.

**Was bleibt?**

Eine Erfahrung von Geschehnissen die ich mir im Vorfeld nicht so vorstellen konnte. Woher auch? Ich hatte mit Dingen zu tun, die nicht aus meiner Welt sind. Um diese Dinge aber zum Ziel zu bringen, muss das Ziel klar definiert sein. Nicht was danach kommt, aber den Willen loszulassen. Das Baby zum Altar zu bringen. Ich habe mich entschieden, es nicht mit 65 Jahren zu tun. Auch nicht in 5 Jahren sondern jetzt. Jetzt, wo ich noch andere Dinge tun kann und der Markt für eine Transaktion am besten ist. Das war immer der Gedanke, wenn ich zweifelte. Ich würde es wieder so machen...

**Wie geht es mir heute?**

Ich freue mich auf die Zukunft und das, was nun kommen wird. Mir fehlt mein Posteingang meines Gmail-Accounts. Aber darüber komme ich hinweg.



# UND WARUM BEHAUPTEN BERATER, DASS MAN BERATER BRAUCHT?

**In der Regel hat man bei einem Unternehmensverkauf im Rahmen einer Nachfolge nur einen Versuch – und dieser Versuch muss sitzen. Vielleicht ist dies schon ein Teil der Antwort ...**

Sein Unternehmen zu veräußern und das auch noch an den bestmöglichen Erwerber zu einem attraktiven Preis, das ist nichts, was neben dem laufenden Tagesgeschäft bewältigt werden kann. Zumal die Umsetzung der Unternehmensnachfolge inklusive des dazugehörigen Vertragswerks ein Fall für Spezialisten ist. Sie kennen die typischen Fallstricke und können Unternehmer vor teuren Fehlern bewahren.

Die Corporate Finance- und M&A-Spezialisten der DZ BANK sowie der VR NachfolgeBeratung haben mehrere hundert Unternehmensverkäufe erfolgreich begleitet. Während des gesamten Prozesses, von der Festlegung der Verkaufsstrategie über die Investorenansprache bis zur Vertragsunterzeichnung mit dem Käufer sind die Berater ein wichtiger Partner, der den Prozess stringent im Sinne des Kunden vorantreibt und seine Interessen gegenüber den zumeist sehr professionell aufgestellten Investoren mit Nachdruck vertritt.

Meist lässt sich die Käuferseite ebenfalls beraten oder ist selbst sehr transaktionserfahren – auch dies ist ein wesentlicher Grund, sich in jedem Fall professionell begleiten zu lassen und dadurch die zwingend erforderliche Augenhöhe gegenüber dem Erwerber zu wahren. Dabei stellen die Berater zentrale Fragen in den Mittelpunkt.

## CHECKLISTE:

- » Kennen Sie den Wert Ihres Unternehmens?
- » Was sind Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele?
- » Wer sind die geeigneten Investoren zur Umsetzung Ihrer Ziele?
- » Wie erfolgt die Ansprache dieser Investoren?
- » Welches ist die beste Verhandlungsstrategie?
- » Was sind Ihre Pläne nach der Übergabe?

ZUM GUTEN SCHLUSS:

# AUSGEWÄHLTE REFERENZEN

... und viele zufriedene Kunden der DZ BANK, der VR NachfolgeBeratung und der Volksbanken Raiffeisenbanken.

<p>Nachfolgeregelung durch den Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>Amphenol</b>	<p>Nachfolgeregelung durch den Verkauf von 100% der Anteile an</p>	<p>Nachfolgeregelung durch den Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>Amphenol</b>	<p>Nachfolgeregelung durch den Verkauf der Mehrheitsanteile an</p> <b>GPE capiton</b>	<p>Nachfolgeregelung durch den Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>EGN</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p>
<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p>	<p>Nachfolgeregelung durch den Verkauf von 82,84% der Anteile an</p> <b>ConBrio Beteiligungen AG Deutsche Balaton AG</b>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <b>KLIMA BECKER</b>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <b>Avril</b>	<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p> <b>TMM KAPITAL</b>	<p>Verkauf von 100% der Geschäftsanteile an</p>
<p>Verkauf im Rahmen der Nachfolgeregelung an</p>	<p>Nachfolgeregelung durch den mehrheitlichen Verkauf der Anteile an</p> <b>argos wityu</b>	<p>Nachfolgeregelung durch den mehrheitlichen Verkauf der Anteile an</p> <b>GENUI PARTNERS</b>	<p>Nachfolgeregelung durch den mehrheitlichen Verkauf der Anteile an</p> <b>HANNOVER Finanz</b>	<p>Nachfolgeregelung durch Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>duisport</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>Endress+Hauser E+H</b> Endress+Hauser Conducta
<p>Nachfolgeregelung durch Verkauf von 80% der Anteile an</p>	<p>Verkauf von 75% der Anteile an</p> <b>ODEWALD KMU</b>	<p>Verkauf von 100% der Kommanditanteile an</p> <b>TAI</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>MODEL</b>	<p>Nachfolgeregelung durch Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>WEILER</b>	<p>Verkauf des Produktionsstandortes Tarczyn an</p>
<p>Verkauf der weltweiten Patentrechte an</p>	<p>Verkauf von 75% der Stammaktien an</p> <b>Sasstre SA</b>	<p>Nachfolgeregelung durch den Einstieg von</p> <b>CONSTELLATION</b> Beechbrook Capital und dem Management	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>ANWR GROUP</b>	<p>Verkauf der Mehrheitsanteile an</p> <b>B·R·A·I·N</b>	<p>Verkauf des Produktionsstandortes Nasietek an</p>
<p>Verkauf des Anlagevermögens an</p> <b>Fronhoffs GmbH, ein Unternehmen der Givisco Gruppe</b>	<p>Verkauf des Anlagevermögens an</p> <b>die neugegründete Stauffenberg GmbH &amp; Co. KG</b>	<p>Verkauf von 99,5% der Aktien an</p> <b>VR Equitypartner SüdBG</b> VR Bestuhlung GmbH und das Management	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>DUBAG</b>	<p>Verkauf der Haustechnik-großhandelsparte an</p> <b>ELMER BAD-HEIZUNG</b>	<p>Verkauf von 75% der Anteile an</p> <b>VR Equitypartner</b> Bader & Him Bet. GmbH und das Management
<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>AVEDON</b> und das Management	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>POPPE-POTTHOFF</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile von</p> <b>Constancia</b> an ein Konsortium von Privatinvestoren	<p>Kapitalerhöhung durch Ausgabe neuer Aktien an</p> <b>CMP</b> Capital Management Partners	<p>Durchführung einer Kapitalerhöhung und Verkauf einer Beteiligung an</p> <b>PINOVA CAPITAL</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>Herholz</b> Herholz hat die Tür im Griff
<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>BELKAPS</b> an <b>q</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>CORPUS SIREO</b> und <b>KATHARINENHOF</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>LINDORFF</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>LUPIN</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>GranvilleBaird</b> und das Management	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>Strukton Railinfra</b>
<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>OAKTREE</b>	<p>Verkauf von Geschäftsanteilen an</p> <b>SARIA</b> Tochtergesellschaft von <b>RIEHMANN AG &amp; Co. KG</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>LOGONA</b>	<p>Verkauf von 100% der Anteile an</p> <b>HgCapital</b> und das Management	<p>Verkauf von 88,12% der Anteile an</p> <b>Hubers Ländhendl GmbH &amp; Co. KG</b>	<p>Verkauf von 100% der Aktien an</p> <b>Schunk Gruppe</b> <b>Schunk Fördertechnik</b>

## Kontakt

DZ BANK AG  
Corporate Finance  
VR NachfolgeBeratung  
Platz der Republik  
60325 Frankfurt am Main  
T. 069/7447-94164  
T. 069/7447-94215

DZ BANK AG  
Corporate Finance  
Ludwig-Erhard-Allee 20  
40227 Düsseldorf  
T. 0211/778-5349

DZ BANK AG  
Corporate Finance  
Rosenstr. 2  
20095 Hamburg  
T. 040/35900-170

[nachfolge@dzbank.de](mailto:nachfolge@dzbank.de)

[www.dzbank.de/cf](http://www.dzbank.de/cf)  
[www.vr-nachfolgeberatung.de](http://www.vr-nachfolgeberatung.de)