

Verkaufsmandat: Maschinen- und Apparatebau Spin-Off eines Herstellers von Applikationsgeräten

Beratung der **Henkel KG & Co. KGaA** beim Verkauf eines Herstellers von Applikationsanlagen für die Sprühtechnik in industriellen Produktionsprozessen für Gießereien und Schmieden. Umsatz € 10 Mio.

- Asset Deal – keine eigene Rechtseinheit. Übernahme aller Mitarbeiter
- Intensiver und breiter Prozess: Kontakt und Ansprache von ca. 60 Unternehmen
- Interessenten aus dem internationalen Apparatebau
- Nach intensiven Verhandlungen erfolgreicher Verkauf an einen mittelständischen Marktteilnehmer
- Prozessdauer bis zum Closing: 9 Monate
- Das erzielte Ergebnis lag trotz Konjunkturunbruch während des Prozesses im Rahmen der ursprünglichen Erwartungen

Verkaufsmandat: Chemieindustrie Spin-Off Oberflächenbeschichtung

Wir berieten die **Henkel KG & Co. KGaA** erfolgreich beim Verkauf einer Produktionsstätte für Oberflächenbeschichtung:

- Intensiver und breiter Verkaufsprozess
- Branche: Automotive
- Asset Deal – keine eigene Rechtseinheit. Übernahme aller Mitarbeiter
- Intensive Verhandlung mit 4 ernsthaften Interessenten
- Closing nach 6 Monaten
- Käufer: Strategischer Investor aus Österreich
- Verkaufsergebnis: deutlich über Erwartungen

Verkaufsmandat: Entsorgung und Recycling

Veräußerung eines vom Inhaber geführten Unternehmens

Beratung der Verkäufer eines **Entsorgungs- und Verwertungsunternehmens** mit großem, eigenen Gewerbegrundstück

- Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt bei Abfällen aus dem Baustellen- und Rückbaubereich und bei der Entsorgung gewerblicher und industrieller Abfälle (Entsorgungsverträge)
- Vorbereitung und Durchführung des gesamten Prozesses mit zielgerichteter Ansprache der in Frage kommenden strategischen Investoren sowie ausgewählter Finanzinvestoren
- Erfolgreicher Abschluss, letztendlich mit einem der großen Branchenunternehmen. Der eigentliche Verkaufsprozess wurde innerhalb von 5 Monaten umgesetzt

Kaufmandat: Elektrotechnik

Übernahme eines Unternehmens aus der Elektrotechnik durch eine verbundene Gesellschaft des Kapitalinvestors DPE

Beratung des **Finanzinvestors DPE Deutsche Private Equity GmbH** bei Erweiterung der Aktivitäten des verbundenen Unternehmens EAB Elektroanlagenbau GmbH durch geeignete Zukäufe im Rahmen seiner buy-and-build Strategie

- Identifikation und Verhandlungsaufnahme mit dem Zielunternehmen Rudolf Fritz GmbH & Co. KG und Unterstützung in einem teilweise sehr schwierigen Verfahren
- Erfolgreicher Abschluß erst nach Insolvenz des Zielunternehmens, Erwerb durch ein durch DPE beratenes Fondsunternehmen
- Abschluss der Transaktion in Form eines Asset Deals aus der Insolvenz mit Übernahme aller Aktivitäten, Mitarbeiter und Kundenbeziehungen

Kaufmandat: Maschinen- und Anlagenbau

Hersteller von Anlagen in der Nahrungsmittelindustrie
– Käuferberatung in strukturiertem Prozess

Beratung der **Probat-Werke von Gimborn Maschinenfabrik GmbH, eines mittelständischen Marktführer von Anlagen zur Kaffee-Produktion** - als Käufer der Ladco Gruppe, einem Hersteller von Anlagen zur Kakaoproduktion mit zwei Produktionsgesellschaften in UK (Schottland) und Deutschland (Sachsen)

- Umsatz der Zielunternehmen: ca. € 20 Mio.
- Strukturierter Verkaufsprozess durch ein M&A-Beratungsunternehmen; Verkäufer war der Gründer und Mehrheitsgesellschafter
- Wir koordinierten und führten den Prozess für den Käufer; Entwicklung der Angebotsstruktur; strategische und taktische Verhandlungsführung; Koordination der eigenen Berater (i. w. WP und RA)
- Wir erreichten für unseren Mandanten durch umsetzungsstarke Projektdurchführung (gerade auch nicht-monetäre Argumente) frühzeitig die Exklusivität und schlossen das Projekt nach 5 Monaten erfolgreich ab

Kaufmandat: Automobil- und Flugzeugbau

Hersteller von Sicherheitssystemen im Automobil- und Flugzeugbau – Käuferberatung in einem internationalen, strukturiertem Prozess

Beratung von **Takata AG, Japan, Sicherheitssysteme**, als Käufer zweier Schwestergesellschaften mit Sitz in den USA (Florida) und Deutschland (Sauerland)

- Gesamtumsatz: ca. € 50 Mio.
- Strukturierter Verkaufsprozess; der Verkäufer war der Großkonzern BAE, beraten von Rothschild, New York
- In Zusammenarbeit mit unserem Partner in Washington, USA – Focus Bankers – koordinierten und führten wir den Prozess gegenüber dem Verkäufer und dessen Beratern; dazu gehörte die Entwicklung der Angebotsstruktur sowie die strategische und die taktische Verhandlungsführung
- Der Verkaufsprozess wurde innerhalb von 3 Monaten abgeschlossen. Der endgültige Übernahmepreis lag letztendlich ca. 35% unter den ursprünglichen Vorstellungen des Käufers

Kaufmandat: Versicherungsmakler

Mehrheitliche Übernahme eines deutschen Versicherungsmaklers durch einen französischen Mandanten

Für einen marktführenden französischen Versicherungsmakler sondierten wir den Markt in Deutschland für **Spezialversicherer** und berieten ihn erfolgreich bei einem Beteiligungserwerb in Bayern:

- Analyse des Marktes und Ansprache mehrerer potentieller Zielunternehmen ganz unterschiedlicher Größe
- Kontaktvertiefung und Verhandlung auf Deutsch und Französisch
- Entwicklung eines Übernahmmodells in mehren Stufen
- Begleitung von Due Diligence, Signing und Closing
- Es gelang, für beide Seiten ein befriedigendes Verhandlungsergebnis zu erzielen
- Der mehrheitlich übernommene Makler verzeichnet unter der neuen Eigentümerstruktur ein deutliches und konstantes Wachstum
- Der Abschluss führte zu mehreren Folgeaufträgen des französischen Mandanten

Verkaufsmandat: Entsorgung und Recycling

Veräußerung eines Recyclingbetriebes in den Niederlanden

Die deutschen Eigentümer eines **Recyclingbetriebes in den Niederlanden** mit hoher maschineller Ausstattung, u. a. Shredder, beauftragten uns mit dem Unternehmensverkauf

- Wir identifizierten in einer europaweiten Analyse potentielle strategisch passende Übernehmer
- Der Recyclingbetrieb wurde letztlich in zwei Stufen von einem niederländischen Marktteilnehmer übernommen
- Unsere detaillierten Kenntnisse der Unternehmen und Handelnden der europäischen Recyclingbranche ermöglichten durch direkte zielgerichtete Ansprachen und Verhandlungen eine vorteilhafte und zufriedenstellende Lösung
- Das veräußerte Unternehmen expandierte unter dem neuen Eigentümer ganz erheblich
- unter Anderem durch zusätzliche Erweiterung der Produktionsanlagen durch Neuinvestitionen

Verkaufsmandat: Entsorgung und Recycling

Recyclingunternehmen mit Niederlassungen in Belgien und in den Niederlanden; Verkäuferberatung in einem strukturierten Prozess

Beratung eines belgischen mittelständischen Unternehmers bei der Veräußerung zweier **Niederlassungen (Recycling) in Belgien und in den Niederlanden**

- Aktivitäten der Niederlassungen: Recycling von metallischen Rohstoffen über Großmaschinen und Sortierung, Lagerung, Umschlag sowie Handel
- Die Veräußerung erfolgte in einem strukturierten Verkaufsprozess über das Instrument einer begrenzten Auktion; das Verfahren wurde in einem Zeitraum von nur 4 Monaten zwischen erster Analyse und Closing zufrieden stellend durchgeführt
- Wir boten beide Unternehmen strategischen Investoren in Belgien, den Niederlanden, Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Luxemburg an.
- Den Zuschlag erhielt ein Unternehmen aus Luxemburg auf Grund des besten Mix aus Transaktionswert, Übernahme des Personals und strategischem Konzept
- Die Beratung erfolgte auf niederländisch und französisch, die Verträge wurden in Englisch abgefasst
- Auf diese Veräußerung hin erfolgten mehrere weitere Mandate, sowohl seitens des ersten Mandanten (des Veräußerers) als auch durch das übernehmende Unternehmen

Kaufmandat: Entsorgung und Recycling

Deutscher Recyclingkonzern suchte gezielt Wachstum in Nordamerika. Käuferberatung über einen strukturierten Prozess

Beratung einer marktführenden deutschen **Aktiengesellschaft, tätig im Bereich Recycling und Umweltdienstleistungen**, als Erwerber einer Minderheitsbeteiligung an einer nordamerikanischen Recycling- und Brokergesellschaft mit mehreren Produktionsniederlassungen und Handelsbüros

- Umsatz 200 Mio. \$ US/Jahr
- Wir führten die Aktionäre des US-Unternehmens als potentielle Veräußerer und unseren Mandanten, eine deutsche Aktiengesellschaft, zusammen und begleiteten den gesamten Transaktionsprozess von Beginn bis zum erfolgreichen Abschluss
- Unsere Kenntnis des nordamerikanischen Recyclingmarktes sowie der unterschiedlichen Gepflogenheiten waren für den Prozess von entscheidender Bedeutung. Es gelang uns, zwei sehr unterschiedliche Geschäftskulturen in Einklang zu bringen

Verkaufsmandat: Verlagswesen

Niederländischer Fachverlag mit weltweiter Verbreitung verkauft Mehrheit der Anteile an eine süddeutsche Verlagsgruppe

Der Auftrag war die **Veräußerung der Aktienmehrheit des niederländischen Verlages** an die deutsche Verlagsgruppe

- Auftraggeber: die drei niederländischen Gründer und Eigentümer des Verlages
- Komplikation: die drei Veräußerer verfolgten, bei insgesamt gutem Einvernehmen, unterschiedliche persönliche Ziele, die berücksichtigt werden mussten
- Durchführung: Verhandlungsführung über Preis und sonstige Konditionen, Entwicklung eines stufenweisen Übergangsmodells unter Berücksichtigung der Einzelinteressen
- einschließlich der Managementkontinuität durch zwei der bisherigen Eigentümer mit dynamischer Vergütung
- Begleitung des gesamten Prozesses bis zum Closing
- Postmerger-Beratung als Coach bei der Integration sehr unterschiedlicher Geschäftsauffassungen
- Verhandlungssprachen: Deutsch, Englisch und Niederländisch; die Verträge wurden auf Englisch ausgeführt
- Das Unternehmen entwickelt sich nach einer Einführungszeit unter der neuen deutsch-niederländischen Eigentümerstruktur sehr erfolgreich weiter

Verkaufsmandat: Oberflächenveredelung

Veräußerung zweier Produktionsbetriebe aus einer Planinsolvenz, Automotive-Zulieferant

Beratung der Gesellschafter, des Gläubigerausschusses und der Banken beim Verkauf von 2 Betrieben der Oberflächenveredelung (Metall) aus einer Planinsolvenz

- Sehr strategisch fokussierte Käufersuche und Ansprache
- Verhandlungen mit verschiedenen strategischen Interessenten, teils internationale Großunternehmen
- Einholung von LOI, Koordination der DD und Führung der Vertragsverhandlungen
- Erfolgreicher Abschluss der Verhandlungen für beide Produktionsbetriebe mit sehr unterschiedlichen Käufern
- Umsetzung einer sehr befriedigende Lösung sowohl für die Gläubiger, als auch für die ehemaligen Gesellschafter

Verkaufsmandat: Entsorgung und Recycling

Veräußerung eines Metallrecyclingbetriebes als Konzern-spin-off in Krisensituation

Beratung der Verkäufer eines **NE-Metallhandel-Betriebes** mit eigenen Gewerbegrundstück

- Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Beschaffung, Sammlung, Sortierung und dem Verkauf von NE-Metallfraktionen
- Die Krisensituation der Muttergesellschaft hat das operative Geschäft des Unternehmens erheblich beeinträchtigt
- Vorbereitung und Durchführung des gesamten Prozesses mit zielgerichteter Ansprache ausgewählter strategischer Investoren
- Aufgrund der Ergebnissituation schwierige Verhandlungen, zuletzt mit 2 ausländischen Interessenten im Wettbewerb
- Erfolgreicher Abschluss mit einer großen Recycling-Unternehmensgruppe, die den Markt strategisch besetzen will
- Der erfolgreiche Verkauf trägt erheblich dazu bei, dass der Mandant seine Restrukturierung erfolgreich fortsetzen kann

Kaufmandat: Maschinenbau

Verkauf eines ausländischen Engineeringunternehmens des Recyclinganlagenbaus im Asset-Deal an einen internationalen Marktteilnehmer

Beratung des Verkäufers, eines ausländischen **Finanzinvestors** bei dem Verkauf der Aktivitäten eines Engineeringunternehmens im Asset-Deal

- Identifikation, Auswahl und Ansprache der strategischen Interessenten
- Aufgrund eines extrem engen Marktes nur sehr begrenzte Auswahl in Europa, daher weltweite Ansprachen
- Erfolgreicher Abschluß durch sehr fachspezifische Verhandlungen und aufgebaute gute Beziehung zum Kaufinteressenten
- Abschluss der Transaktion in Form eines Asset Deals mit Übernahme aller Patente, Kundenbeziehungen und Verträge