

## 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, eigenem 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
- Intensive Verhandlungen und erfolgreicher 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 Übernahmемodells in mehreren 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 Luxembourg 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

## 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) in 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

## 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 Übergangmodells 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: Entsorgung und Recycling

### **Veräußerung eines Metallrecyclingbetriebes als Konzernspin-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 Engineering-unternehmens 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



## Kaufmandat: Motordienstleistungen

### **Übernahme eines Unternehmens aus dem Bereich Industriemotorenservice durch Sercoo Group GmbH, eine Tochtergesellschaft des Kapitalinvestors DPE**

Beratung des Investors DPE beim Aufbau der neuen Zielbranche **industrielle Motordienstleistungen** durch geeignete Zukäufe

- Identifizierung des Zielunternehmens aus der BU-Gruppe und Einleitung des Verkaufsprozesses.
- Begleitung des teilweise sehr schwierigen Prozesses des Erwerbs der Zielaktivitäten aus der breiter aufgestellten Unternehmensgruppe in privater Hand
- Die Kernkompetenz der erworbenen Unternehmen bzw. Unternehmensteile liegt in der Wartung und im Remanufacturing industriell betriebener Diesel- und Gasmotoren
- Durch die langjährige Erfahrung im Umgang mit privaten Eigentümerstrukturen und Transparenz Problemen innerhalb von Unternehmen, konnten wir zum erfolgreichen Abschluss der Transaktion wesentlich beitragen

## Kaufmandat: Technische Gebäudeausrüstung

### **Erwerb der Mehrheitsanteile an einem mittelständischen Unternehmen aus der Installations- und Gebäudetechnik durch einen Finanzinvestor**

Beratung des Käufers beim Aufbau einer neuen Zielbranche im **Bereich der technischen Gebäudeausrüstung**

- Identifikation, Auswahl und Ansprache möglicher Zielunternehmen
- Einleitung von Verkaufsverhandlungen
- Erfolgreicher Abschluß durch sehr konzentrierte Verhandlungen und aufgebaute gute Beziehung zum Verkaufsinteressenten
- Abschluss der Transaktion durch Erwerb der Mehrheitsanteile und Rückbeteiligung des früheren Alleineigentümers
- Der Kauf konnte innerhalb einer Frist von nur 4 Monaten von der Einleitung der Gespräche bis zum Closing abgeschlossen werden

## Verkaufsmandat: Entsorgung und Recycling

### **Veräußerung eines NE-Recyclingunternehmens im Zuge einer Nachfolgeregelung an einen großen Marktteilnehmer per Asset Deal**

Beratung der Eigentümerin eines **NE-Metallhandels-Betriebes** mit eigenen Gewerbegrundstück. Verkauf per Asset Deal an einen großen Marktteilnehmer mit erheblichen Synergien für den Erwerber

- Die Verkäuferin suchte zur Nachfolgeregelung einen neuen strategischen Gesellschafter
- Vorbereitung und Durchführung des gesamten Prozesses mit zielgerichteter Ansprache ausgewählter strategischer Investoren
- Verhandlungen mit deutschen und internationalen Recyclinggruppen. Optimierung der Konditionen im Sinne der Verkäuferin
- Erfolgreicher Abschluss mit einer großen, international aufgestellten Recycling-Unternehmens- gruppe, die den Markt strategisch besetzt
- Übernahme des gesamten Personals
- Der erfolgreiche Verkauf sichert langfristig die Existenz und die weitere Entwicklung des Unternehmens. Der Käufer verlegt einen seiner Standorte in den Betrieb des Verkäufers und plant dort den weiteren Ausbau durch Investitionen

## Verkaufsmandat: Technische Dienstleistungen

### **Verkauf eines mittelständischen Dienstleistungs-unternehmens in Krisensituation per Share Deal an einen internationalen Marktführer**

Beratung des Verkäufers beim Verkauf seiner **Unternehmen für Technische Dienstleistungen** (Industrieunternehmen).

- Kritische Situation des Unternehmens durch zunehmenden Wettbewerb und sinkende Margen führte den Eigentümer entweder in eine Sanierung oder zum strategischen Verkauf. Die Entscheidung fiel zugunsten des Verkaufs
- Identifikation, Auswahl und Ansprache strategischer Interessenten durch ACTIVE M&A Experts
- Aufgrund eines extrem engen Marktes nur sehr begrenzte Auswahl, daher Konzentration nur auf „beste“ Kandidaten
- Erfolgreicher Abschluss durch fachbezogene Verhandlungen und den Aufbau einer Vertrauensbasis zwischen den Verhandlungspartnern
- Abschluss der Transaktion in Form eines Share-Deals, d.h. mit Übernahme des Personals, des Managements sowie der wesentlichen Verträge
- Langfristiger Mietvertrag für die Immobilie des Verkäufers, die bei diesem verbleibt
- Langfristige Absicherung der Existenz und der weiteren Entwicklung des Unternehmens durch Integration in die Organisation des Käufers