

HANSE Consulting M&A

**Unternehmenskauf ist Vertrauenssache.
Erfolgsorientiert.**

MERGERS & ACQUISITIONS

**Unternehmensverkauf
Unternehmenszukauf
Unternehmensnachfolge
Distressed M&A**

Hamburg – Düsseldorf – München

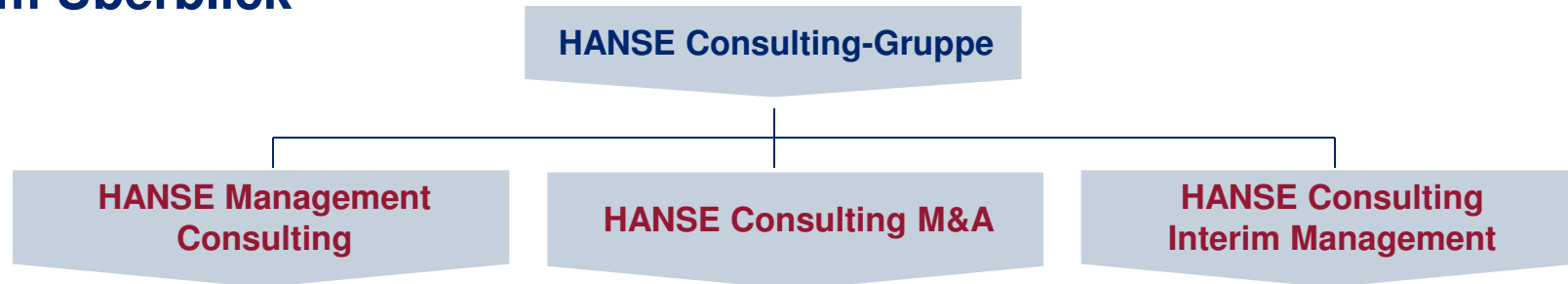
Inhalt

1. HANSE Consulting	2
1.1 Überblick Unternehmensgruppe	3
1.2 Kundenstruktur und Referenzen	5
1.3 Standorte und Ansprechpartner	7
2. Mergers & Acquisitions	8
2.1 Typische M&A-Situationen des Mittelstands	9
2.2 HC-Vorgehensmodell und Zeitplan	11
2.3 Mögliche Verhandlungsergebnisse	19
2.4 Der internationale Ansatz von HANSE Consulting	20
2.5 Networking	21
2.6 Vergütungsmodell	22
2.7 Die M&A-Erfolgsfaktoren	23
2.8 Zusammenfassung	24

1. HANSE Consulting

- 1.1 Überblick Unternehmensgruppe
- 1.2 Kundenstruktur und Referenzen
- 1.3 Standorte und Ansprechpartner

HANSE Consulting Unternehmensgruppe im Überblick



- Entwicklung und Umsetzung von Konzepten zur Ertragssteigerung
- Re-Engineering von Geschäftsprozessen/ Produktivitätssteigerung
- Auswahl und Einführung von EDV- und Controlling-Systemen
- Post Merger Integration

- **Akquisitionsstrategie**
- **Partnersuche (Käufer und Targets)**
- **Valuation**
- **Due Diligence**
- **Closing Support**
- **Post Merger Integration**

- Interim Management, auch in Zusammenhang mit Unternehmensverkauf, z. B.
 - General Management
 - Kaufmännische Leitung
 - Personal-, Vertriebs- und Produktionsleitung
 - Post Merger Integration

Die HANSE Consulting-Gruppe ist in unterschiedlichen Beratungsfeldern tätig und kann so im M&A-Bereich die Konsequenzen eines Unternehmenskaufs für das operative Geschäft des Käufers besser beurteilen als reine M&A-Beratungshäuser.

Eckdaten HANSE Consulting (Unternehmensgruppe)

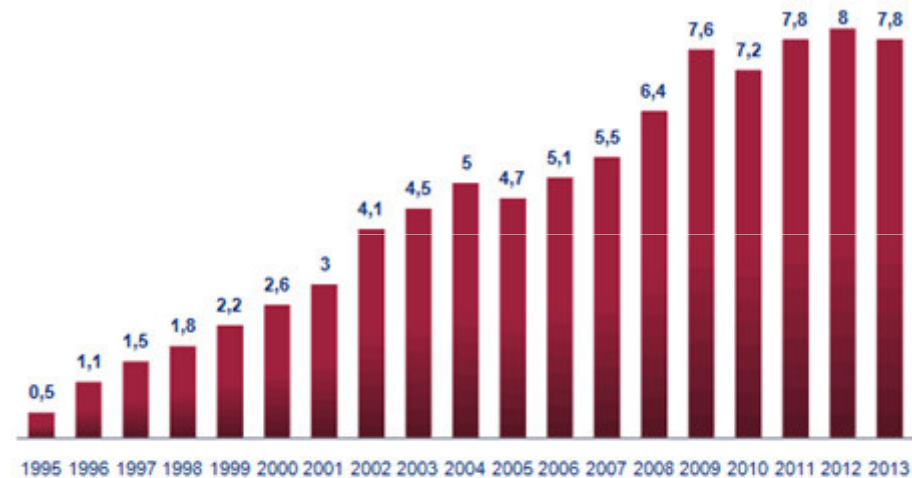
Mitarbeiter

Beschäftigte in 02/2015:	42
Geschäftsführer/Projektleiter:	9
Projektleiter & Senior Berater:	21
davon	
– Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtsch.-Ing.	8
– Dipl.-Kaufleute	12
– Personalleiter	1
Interim Manager/CRO:	4
Research:	4
Assistenz/Sekretariat:	4

Zusätzlich regelmäßiger Einsatz

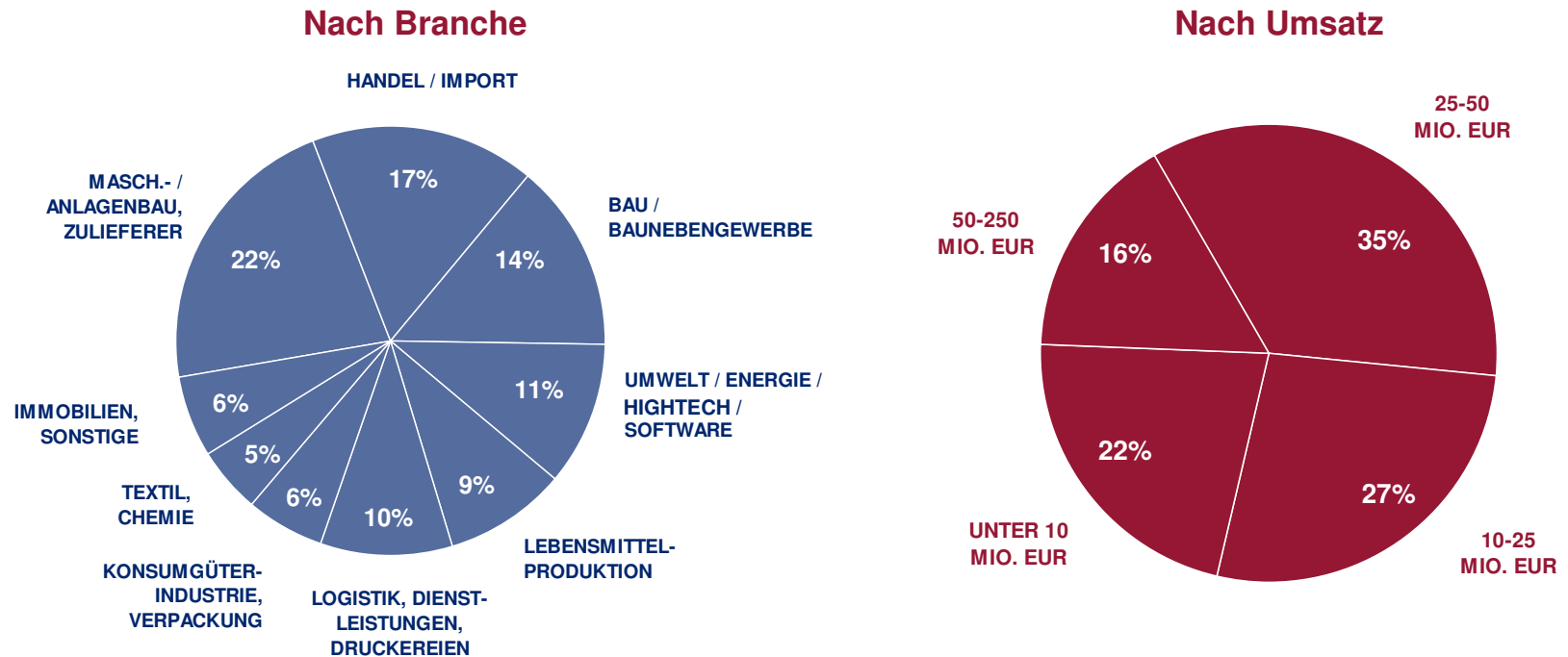
- freier Mitarbeiter/Branchenexperten
- freier Interim Manager

Umsatzentwicklung (in Mio. EUR)




Kontinuierliches Wachstum belegt:
HANSE Consulting bietet das passende Leistungsprofil für den Mittelstand

Unsere Kundenstruktur Verteilung nach Branchen und Umsatz




HANSE Consulting hat mehr als 600 Unternehmen aus verschiedenen Branchen bei anspruchsvollen Aufgaben beraten und zusammen mit den Kunden wegweisende Veränderungsprozesse umgesetzt.

Auszug aus M&A-Referenzen



serafin
UNTERNEHMENSGRUPPE
Verantwortung aus Tradition



Rein-Plastik

Unternehmensnachfolge

Die Rein-Plastik KG
Hersteller von Polyethylenfolien

hat HANSE Consulting im Rahmen der Unternehmensnachfolge mit der Vorbereitung und Durchführung der Investorensuche betraut. Die Transaktion wurde durch den vollständigen Verkauf des Familienunternehmens an die serafin-Unternehmensgruppe erfolgreich abgeschlossen.


Beratungsumfang:

HANSE Consulting M&A hat dabei die folgenden Leistungen erbracht:

- Vendor Due Diligence
- Investorensuche

HANSE Consulting M&A
Team: Hamburg

PATRIMONIUM



BEHR
VERBUNDFAKTEN

Unternehmensrefinanzierung

Die Behr-Gruppe
u.a. deutscher Marktführer in der Produktion von Eissalat

wurde im Rahmen der Konzern-Restrukturierung vollständig umfinanziert. Dem zuvor war eine ertragswirtschaftliche und in Teilen organisatorische Restrukturierung der Behr-Gruppe vorhergegangen. Die Schweizer Asset Management Gesellschaft Patrimonium hat fast sämtliche Finanzverbindlichkeiten übernommen und stellt zusätzlich frische Liquidität zur Saisonfinanzierung zur Verfügung.

Beratungsumfang:


HANSE Consulting hat dabei die folgenden Leistungen erbracht:


- Restrukturierungskonzept
- Umsetzungsbegleitung aller Restrukturierungsmaßnahmen u.a.
 - auf personeller Ebene
 - bei der Sortimentsoptimierung
 - beim Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens

HANSE Consulting M&A hat dabei die folgenden Leistungen erbracht:

- Investoren- bzw. Finanziersuche
- Organisation der Due Diligence
- Verhandlungsbegleitung
- Begleitung der Closing-Bedingungen

HANSE Consulting **HANSE Consulting M&A**





SEIDEL-METALL
Wolfgang · Kasper · Reinhold · Eberhard

Unternehmenszukauf

Die Kastens & Knauer GmbH & Co. International KG
einer der größten deutschen konzernunabhängigen Aluminiumhändler

hat HANSE Consulting M&A mit der beratenden Begleitung bei Zukäufen zur Realisierung einer Wachstumsstrategie beauftragt. Erworben wurde der Geschäftsbetrieb der

Seidel-Metall KG, Rodgau

Beratungsumfang:

HANSE Consulting M&A hat dabei die folgenden Leistungen erbracht:

- Targetsuche
- Due Diligence
- Unternehmensbewertung
- Verhandlungsbegleitung

HANSE Consulting M&A
Team: Hamburg

Insgesamt hat HANSE Consulting M&A ca. 100 M&A-Mandate durchgeführt und die meisten davon erfolgreich abgeschlossen. Ca. 30 % sind Suchmandate, z. T. ausländischer Konzerne sowie Buy-and-Build-Konzepte.

Standorte und Ansprechpartner HANSE Consulting M&A

HAMBURG

Fischertwiete 2
Chilehaus A
20095 Hamburg
040-32 32 60-0
Anfrage@HanseConsulting-MA.de

DÜSSELDORF

Niederkasseler Lohweg 18
Cubus
40547 Düsseldorf
0211-58 66 65-0
Anfrage@HanseConsulting-MA.de

MÜNCHEN

Josephspitalstraße 15
Stachus
80331 München
089-20 70 40-210
Anfrage@HanseConsulting-MA.de

Hartmut Hitgen, Geschäftsführer



Jens Rosemann, Leitung M&A



Andreas Lau, Geschäftsführer



Stefan Bensing, Senior Consultant M&A



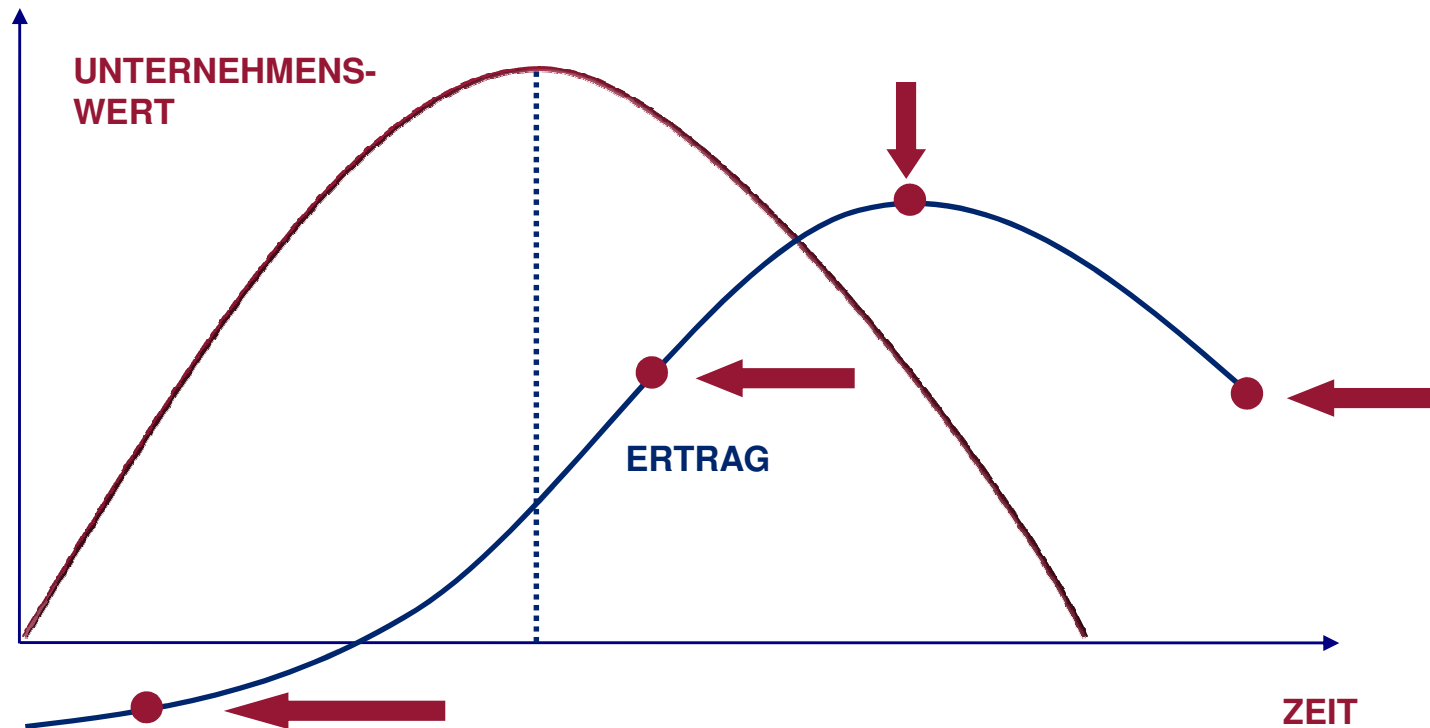
Stefan Eggers, Senior Consultant M&A



2. Mergers & Acquisitions

- 2.1 Typische M&A-Situationen im Mittelstand
- 2.2 HC-Vorgehensmodell und Zeitplan
- 2.3 Mögliche Verhandlungsergebnisse
- 2.4 Der internationale Ansatz von HANSE Consulting
- 2.5 Networking
- 2.6 Vergütungsmodell
- 2.7 Die M&A-Erfolgsfaktoren
- 2.8 Zusammenfassung

Typische M&A-Situationen des Mittelstandes



Ein wesentlicher Erfolgsfaktor eines erfolgreichen Unternehmensverkaufs oder -kaufs ist die Wahl des richtigen Zeitpunkts. Die aktuelle Ertragssituation korrespondiert jedoch nicht automatisch mit dem erzielbaren Kaufpreis. Daher sollte der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens immer von einer Standortbestimmung, einem nachvollziehbaren Motiv und einem klaren Ziel begleitet sein.

Typische M&A-Situationen des Mittelstandes

Kauf- und Verkaufsanlässe sind zum Teil gesteuert/gewollt, z. T. das Ergebnis externer Einflüsse

- (Un-)Gelöste Nachfolge/Ruhestand/Erbfälle
- **Strategische Verstärkung** durch Zukauf z. B. von Wertschöpfungsstufen (Lieferanten/Kunden)
- Erwerb von Know-how
- **Ausschaltung von Wettbewerb-Konsolidierungstendenzen im Markt**
- Organisches Wachstum ausgereizt
- Konzentration auf Kerngeschäft-Ausgliederung und Verkauf von Randbereichen
- **Verbesserung der Eigenkapitalausstattung** durch Hereinnahme eines Investors
- Vorbereitung Börsengang
- Sanierungsfälle
- Beteiligung des Managements-MBI, MBO

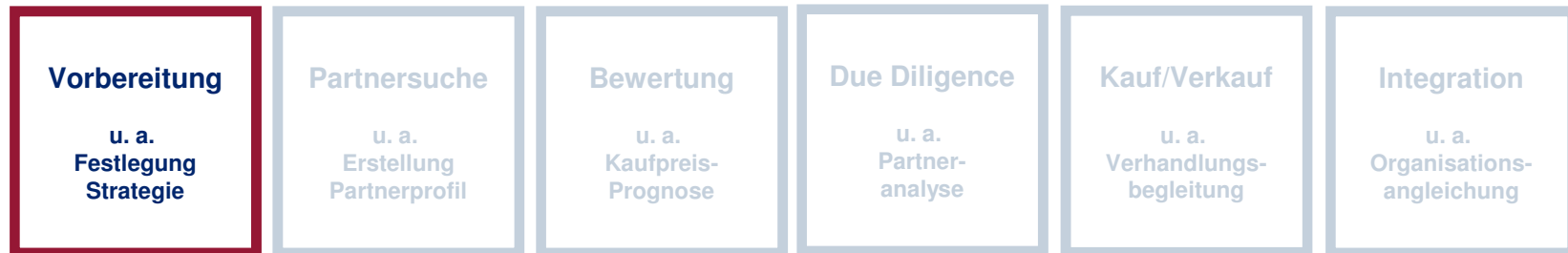
Die wesentlichen M&A-Bausteine



Das Zustandekommen einer M&A-Transaktion ist an folgende Voraussetzungen gebunden:

- **Qualifizierte Partnersuche**
- **Straffes Projektmanagement**
- **Realistische Unternehmensbewertung**
- **Flexibles Reagieren auf Stolpersteine**
- **Praktikable und zeitnah umsetzbare Verhandlungsergebnisse**

M&A - Vorbereitungen und Ziele



Typische Fragestellungen der Vorbereitung des M&A-Prozesses

- „**Stolpersteine**“ erkennen und beherrschbar machen (Vendor Due Diligence)
- **Gesamtunternehmen oder Teilbereiche?** Geplanten Struktur, z. B. nur Beteiligung oder Mehrheit?
- Separate Veräußerung **nicht betriebsnotwendigen Vermögens** möglich und sinnvoll?
- Verkauf von Anteilen oder Vermögen - **Share Deal vs. Asset Deal**
- Schließen möglicher **Management-Lücken** (mit Personalberatern oder Interimsmanagern)?
- Prüfung Übernahmefähigkeit bzw. **Verkaufsfähigkeit** (Profitabilität / Finanzierung/ Strukturen, ggf. zunächst Ertragssteigerung anstreben)
- Zielvorstellung für **Unternehmenszukunft NACH Verkauf**
- Wunschinvestor oder Wunsch-Target (Nationalität, Investitionsverhalten)
- Vorhandenes **Management** steht nach dem Deal noch (wie lange) **zur Verfügung?**
- **Zeitplan**

M&A - Die Partnersuche als strategischer Erfolgsfaktor



Typische Fragestellungen bei der Partnersuche

- Gemeinsame Erstellung des **Anforderungsprofils** (strategischer oder finanzbetonter Investor)
- Qualifizierte erfahrungsbasierte und zusätzlich datenbankgestützte Vorauswahl => **Long list**
- Vorab-Prüfung möglicher Stärken und Risiken (Risikominimierung)
- Partneransprache (gezielt und anonym) => **Short list**
- Sicherstellung der **Vertraulichkeit**
- **Gestufter Informationstransfer** (Kurz-, Langexposé)
- Kommunikation (Überzeugung des potentiellen Partners)
- In Sanierungsfällen Einschaltung von Banken denkbar

M&A - Die Unternehmensbewertung als Preisgrundlage



Unternehmensbewertung

- Unternehmensplanung/Business Plan
- Ergebnisanalyse und ggf. Korrektur (DVFA)
- Kaufpreisprognose (Finanzierung, Bezahlungsmodus)
- **Fundierte Verhandlungsgrundlage** zur Kaufpreiskommunikation
- Ermittlung besonders werthaltiger Geschäftsfelder, Ermittlung möglicher Spin-Offs
- Wertermittlung nach Ertragswert, (selten Substanzwert), DCF und parallel Branchen-Multiples
- Berücksichtigung von Marktpreisen/Vergleichstransaktionen
- Vereinfachende Multiple-Verfahren gewinnen im Mittelstand immer stärker an Bedeutung, Bewertung nach IdW-Standard 1 immer seltener

M&A - Die Due Diligence schafft Vertrauen



Due Diligence

- **Stärken/Schwächen** und **Chancen/Risiken** ausloten und bewerten
- Risikominderung der Übernahme
- Wahrung der Vertraulichkeit (Datenraumumfang, Zugangsberechtigung, Protokoll über angeforderte Unterlagen, sensible Daten)
- Ausloten zukünftiger Vorgehensweisen nach Erwerb
- Verifizierung des geforderten bzw. des vereinbarten Kaufpreises, ggf. Deal Breaker
- Auswirkungen auf Vertragsbedingungen (z. B. Garantien)

M&A - Den Verhandlungsprozess meistern



Kauf-/Verkaufsverhandlungen

- Festlegen der Verhandlungsstrategien und Rollenverteilung
- Ausloten möglicher **Schwachpunkte** und **Ausweichkonzepte**
- Letter of Intent (**LOI**) und ggf. Term Sheet
- Klären von Detailfragen (Zeitplan, variable Kaufpreisanteile)
- Flexibles Reagieren auf Veränderungen
- **Koordination aller involvierten Parteien**

M&A - Langfristiger Erfolg durch Integration



Post-Merger Integration zur Strategieumsetzung und Hebung der Synergien

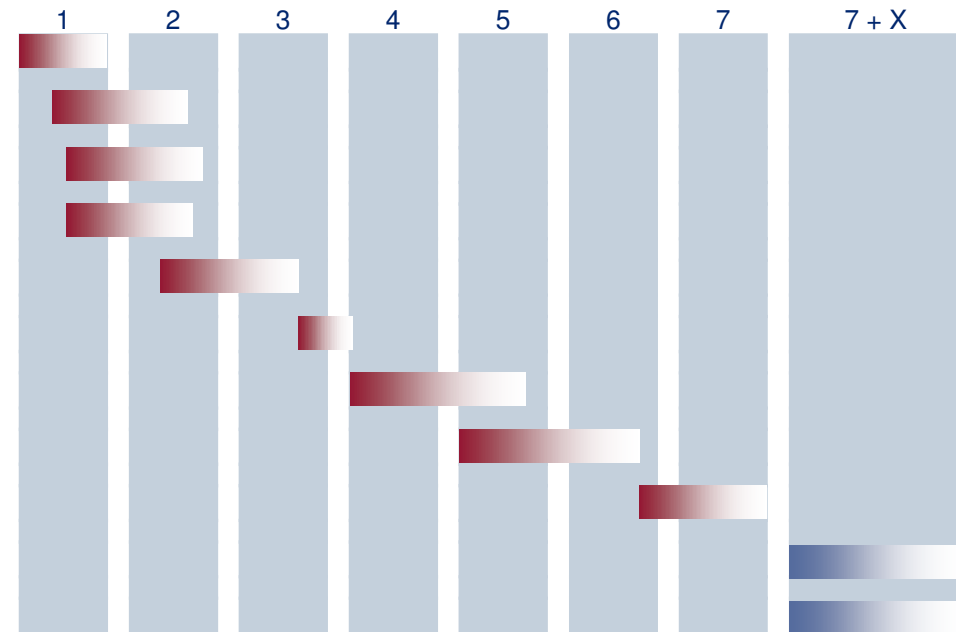
- Vitalfunktionen erhalten als Voraussetzung zur Synergie-Realisierung
- Einbindung der fähigsten Mitarbeiter, Mitarbeitermotivation erhalten
- Kundenkommunikation/Kundennutzen sicherstellen
- Kaufpreisverzinsung sicherstellen/erhöhen
- Reibungsverluste minimieren durch u. a.
 - Optimieren der Geschäftsprozesse (inkl. EDV)
 - Verschmelzung der Entscheidungsprozesse
 - Vereinheitlichung des Rechnungswesens
 - Harmonisierung der Entlohnungssysteme
 - Implementieren leistungsstarker Steuerungs- und Kontrollmechanismen

M&A - Der Zeitplan

Aktivitäten

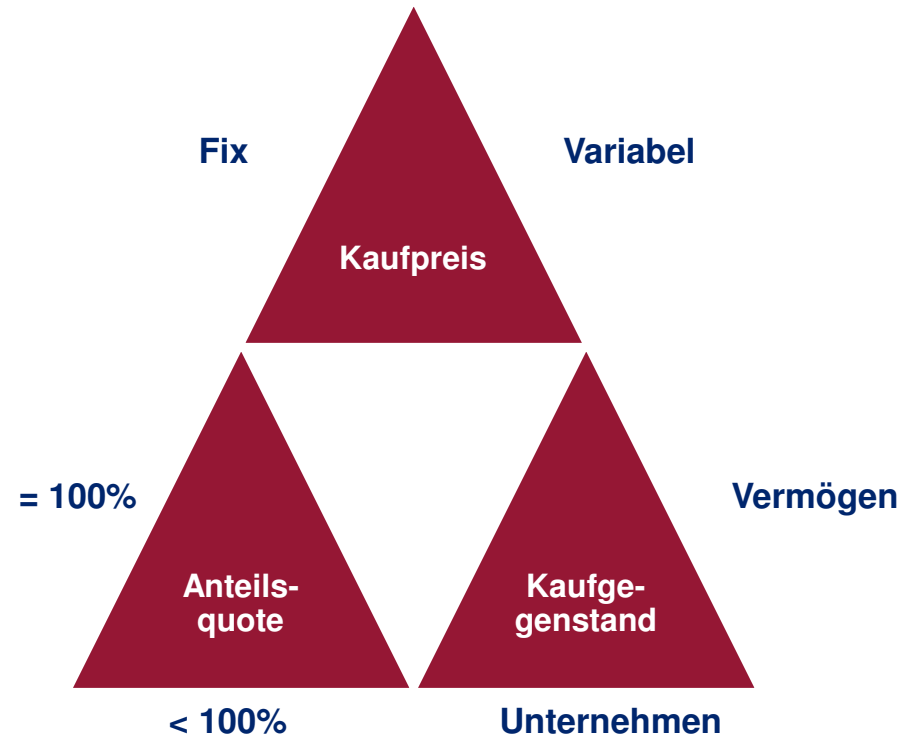
Festlegung der Verkaufsstrategie
Recherche/Ansprache potentieller Investoren
Erarbeitung Verkaufsmemorandum
Unternehmensbewertung
Vorverhandlungen/Informationsaustausch
Absichtserklärung (Letter of Intent)
Due Diligence
Vertragsverhandlung
Vertragsabschluss/Notartermin
Earn Out
Post Merger Integration

Zeitablauf in Monaten



Der typisierte und erfolgreiche Verlauf eines M&A-Projektes benötigt in etwa 6-8 Monate. Die sich ggf. anschließende Post Merger Integration läuft typischerweise bis zu 24 Monate nach Vertragsabschluss.

Das Verhandlungsergebnis hängt von diversen Einflussfaktoren ab



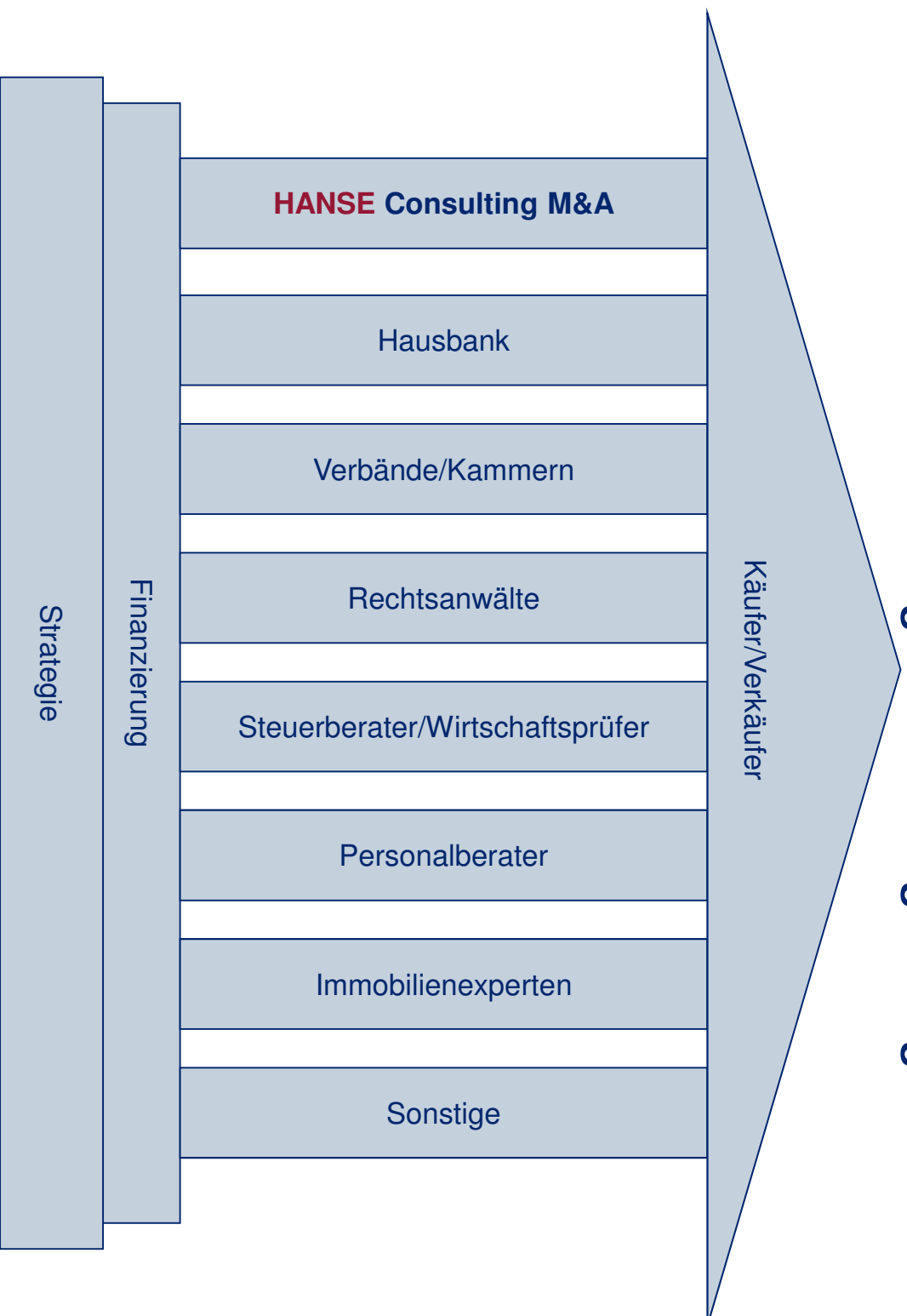
Das endgültige Verhandlungsergebnis kann von der ursprünglichen Wunschvorstellung abweichen. Einflussfaktoren wie beispielsweise Kaufpreisfinanzierung, Garantien oder Zahlungszeitpunkte (Barzahlung sofort oder später, Ausfallrisiko), Earn-Out, Verkäuferdarlehen und ggf. auch steuerliche Gestaltungsaspekte spielen dabei eine Rolle.

Der internationale Ansatz von HANSE Consulting M&A

- Kernmarkt von HANSE Consulting M&A ist Zentraleuropa.
- HANSE Consulting M&A betreut üblicherweise Transaktionen mit mindestens einem deutschen Teilnehmer.
- Aus sprachlichen Gründen (insb. Osteuropa und Asien) können lokale M&A-Beratungen hinzugezogen werden.
- In den USA und in Asien werden dort ansässige Beratungen eingeschaltet, sofern sinnvoll.
- Die international agierenden M&A-Netzwerke können bei Bedarf auch von HANSE Consulting M&A genutzt werden.

Für die Suche nach Zielgesellschaften in Amerika oder Ostasien kann HANSE Consulting M&A auf die Partnerschaftsbasis aller weltweiten Netzwerke zurückgreifen. Die M&A-Märkte in Europa werden prinzipiell von Deutschland aus betreut, aber auch hier kann, z. B. aus sprachlichen Gründen auf andere M&A-Häuser zugegriffen werden.

HANSE Consulting M&A versteht sich als temporäre und fachlich besonders ausgerichtete Ergänzung



Typisiertes Vergütungsmodell

Verkaufsexposé	Datenbanknutzung/Recherche	Erfolgsfall (Ver-)Kauf oder Sonst. Vertrag
	Interessentenansprache	
Unternehmensbewertung	Informationsversorgung	
	Verhandlungsbegleitung	
	Ggf. Vorort-Besichtigungen	
	Kommunikationskosten	
	Reisekosten/Auslagen	
Jeweils Festhonorar	Monatlicher Retainer	Erfolgshonorar
		Mindesthonorar

Ja nachdem, wie stark die Leistungen von HANSE Consulting M&A in Anspruch genommen werden, erhöhen sich/verringern sich Retainer und variable Vergütungen. Besondere Faktoren (Zeit, Risiko, Unternehmensverfassung, Regionaler Umfang der Suche) haben ebenfalls Einfluss auf die Vergütung. Auch ist eine Integration der Exposéerstellung und der Unternehmensbewertung in den monatlichen Retainer denkbar.

Die 5 HANSE-Erfolgsfaktoren des Unternehmensverkaufs



Der Erfolg eines Unternehmensverkaufs hängt nicht von der Branchenexpertise, sondern der Beherrschung des Verfahrens und der Überwindung von Problemen ab.

Der Mehrwert von HANSE Consulting M&A

HC ist kein Unternehmensmakler, sondern M&A-Berater.

HC hat mehrsprachige Berater und einen eigenen Recherche-Bereich.

HC investiert Zeit in die Beurteilung der Akquisitionsstrategie und qualifizierte Partnersuche.

HCMA bietet einen pragmatischen Ansatz und ein straffes Projektmanagement.

HCMA bietet ein marktübliches M&A-Vergütungsmodell (Monatspauschale, Erfolgshonorar).

HCMA hat umfangreiche Erfahrung auch in Post-Merger-Integrationen.