



Managementberatung im Mittelstand

Strategien entwickeln
und umsetzen



Über CVM

- Capital Value Management 3
- Die Partner 5
- Referenzen 8
- Integrierter Serviceansatz für den Mittelstand 10
- League Table – Deutscher Mittelstand 11
- Integrierter Serviceansatz für Sondersituationen 12
- League Table – Deutsche Insolvenzen 13

Transaktionsstrukturierung

- Strategische Handlungsoptionen im Rahmen eines Verkaufsprozesses 14
- Wesentliche Erfolgsfaktoren im Rahmen des Transaktionsprozesses 16
- Ablauf eines Unternehmensverkaufsprozesses 17
- Zeitplan M&A-Verkaufsprozess 18

Capital Value Management



Mergers & Acquisitions

Transaction
Services

Business
Strategy

- Managementberatung und unabhängiges Corporate Finance-Beratungshaus mit Sitz in Dortmund
- Leistungsspektrum ist umsetzungsorientiert und geht über die reine Konzepterstellung hinaus. Auf Basis langjähriger Managementenerfahrung im Mittelstand sowie ausgeprägten methodischen Know-Hows denken wir uns schnell in komplexe Themenstellungen hinein und entwickeln praxisnahe, direkt umsetzbare Konzepte und realisieren diese gemeinsam mit unseren Mandanten
- Differenzierung durch einen integrierten Corporate Finance-Beratungsansatz
- Fokussiert auf die Begleitung von Transaktionen mittelständischer Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung mit einem typischen Umsatzvolumen zwischen 10 und 250 Millionen Euro
- Besonderer Fokus liegt dabei auf Unternehmen in Umbruch- und Restrukturierungssituationen sowie in der Fortführung aus der Insolvenz
- Umfassende Branchen-Expertise in einer Vielzahl von Bereichen wie z.B.
 - Anlagen- und Maschinenbau
 - Automobil
 - Bauzulieferer
 - Chemie
 - Großhandel
 - Industriedienstleistungen
 - Logistik
 - Luftfahrt
 - Metallverarbeitung
 - Retail
 - Software
 - Textil

Capital Value Management

Mergers & Acquisitions

- Akquisitionen und Verkäufe
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-Outs / Buy-Ins
- Financial Restructuring
- Debt Advisory
- Financial Due Diligence
- Valuation, z.B. Fairness Opinion

- Kompetente Beratung und Wahrnehmung der klassischen Aufgaben bei der Initiierung, Verhandlung und Strukturierung eines Unternehmenskaufs bzw. -verkaufs zur erfolgreichen Realisierung der angestrebten strategischen Ziele
- Besondere Expertise bei der Gestaltung von Nachfolgeregelungen, Leveraged Buy-Outs und Management Buy-Outs. Darüber hinaus umfangreiche Erfahrung in dem in jüngster Zeit stark gewachsenen Bereich Debt Advisory (Restrukturierung der Passivseite, Special Situations)
- Koordination und Management aller Beteiligten im M&A-Prozess (Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Wirtschaftsprüfer etc.) sowie Sicherstellung einer zeitnahen und effizienten Präsentation der Ergebnisse bei Entscheidungsträgern
- Ganzheitliches M&A-Projektmanagement zur frühzeitigen Identifikation kritischer Erfolgsfaktoren und rechtzeitiger Anpassung der Schwerpunkte der Due Diligence. Laufende Berücksichtigung der z.T. interdependenten Feststellungen der beteiligten externen Berater zur Herausarbeitung von Risiken (z.B. Deal Breaker) bzw. Gewichtung kaufpreisrelevanter Argumente. Einbringung relevanten Know-Hows und kompetente Abdeckung aller Bereiche der Due Diligence und der Unternehmensbewertung
- Fundierte betriebswirtschaftliche Aussagen zu den Erfolgsaussichten des Unternehmens in seinem Marktumfeld durch Verknüpfung von Financial & Commercial Due Diligence und Verbindung beider Elemente für eine transparente Identifizierung der kritischen Erfolgsfaktoren
- Langjährige Erfahrung in der Anwendung anerkannter Unternehmensbewertungsverfahren (DCF, Ertragswert). Ergänzung der Wertfindung durch markt- und transaktionsorientierte Bewertungsverfahren (Multiplikatoren) und gutachterliche Stellungnahme (z.B. Fairness Opinion)

Die Partner



Herr **Fabian Durst** ist seit 2012 Partner bei der CVM Capital Value Management GmbH.

Vor seinem Eintritt bei der CVM in 2009 arbeitete er fünf Jahre lang als Investment Manager bei dem Private Equity Fond Ventizz Capital sowie als Associate für die Corporate Finance Boutique @VISORY partners. Während dieser Zeit begleitete er sowohl käufer- wie auch verkäuferseitig zahlreiche M&A-Transaktionen. Neben dem Studium in Frankfurt am Main arbeitete Herr Durst im Investmentbanking bei Dresdner Kleinwort und dem Venture Capital Bereich der Harald Quandt Holding.

Nach einer Bankausbildung absolvierte Herr Durst an der Goethe Universität in Frankfurt a. M. ein Studium der Betriebswirtschaftslehre. Er ist Diplom-Kaufmann und hält einen Master of Laws (M&A) der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.



Herr **Claus Keller** ist Partner der CVM Capital Value Management GmbH und arbeitet seit 1999 für die TMC.

Herr Keller hat Rechtswissenschaften an den Universitäten in Bayreuth und Bonn studiert. Das Studium der Betriebswirtschaftslehre absolvierte er berufsbegleitend an der Fachhochschule Bochum.

Herr Keller veröffentlichte als Autor/Co-Autor mehrere Fachartikel. U.a. zu den Themen „Bankstrategien bei Unternehmenssanierungen“, „Mindestanforderungen an Sanierungskonzepte (MaS)“ sowie „MalnsO – Mindestanforderungen an die Insolvenzabwicklung“.

Die Partner



Herr **Christian Lützenrath** ist Partner und geschäftsführender Gesellschafter der CVM Capital Value Management GmbH.

Vor der Gründung der TMC und CVM arbeitete er als Turnaround-Manager bei einer führenden, deutschen Restrukturierungsberatung. Während seiner Zeit bei der TMC übernahm Herr Lützenrath zahlreiche Interimsmandate als Turnaround-Manager bei nationalen und internationalen Unternehmen mit finanziellen, strategischen und/oder organisationalen Problemen. Auch Managementbegleitungen und Plandurchführungen während Insolvenzverfahren gehören zum Tätigkeitsbereich von Herrn Lützenrath.

Er hält einen Lehrauftrag zum Thema Unternehmensinsolvenzen an der FOM Fachhochschule für Ökonomie und Management in Dortmund. Neben seiner beruflichen Tätigkeit veröffentlichte Herr Lützenrath zahlreiche Fachartikel und wirkte darüber hinaus als Herausgeber/Autor/Co-Autor an verschiedenen Fachbüchern mit.

Nach einer Bankausbildung absolvierte Herr Lützenrath ein Studium der Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Heidelberg und Bonn. Außerdem hält er einen LL.M. der University of Edinburgh.



Herr **Kai Peppmeier** ist Partner und geschäftsführender Gesellschafter der CVM Capital Value Management GmbH.

Er ist im Bereich der Automobilindustrie und im Dienstleistungssektor in mehreren Aufsichts- und Beiräten seit Jahren aktiv tätig.

Während seiner Zeit bei der TMC übernahm Herr Peppmeier zahlreiche Interimsmandate als CFO oder CRO (u.a. in der Automobil-, der Bauzulieferer-, der Textil- und Luftfahrtindustrie).

Er war vor der Gründung der TMC und CVM drei Jahre CFO/CRO und Geschäftsführer bei einem deutschlandweit tätigen Unternehmen der Bauwirtschaft und arbeitete davor acht Jahre lang im Bereich Corporate Finance and Institutions bei der Deutsche Bank AG.

Nach einer Offizier- und Bankausbildung absolvierte Herr Peppmeier parallel zur Tätigkeit bei der Deutsche Bank AG ein Studium der Betriebswirtschaftslehre in Bochum.

Die Partner
































Herr **Jörg Schuppener** ist seit der Gründung in 2002 Partner und geschäftsführender Gesellschafter der CVM Capital Value Management GmbH.

Herr Schuppener arbeitet seit 1995 als Management-Berater und leitete in dieser Zeit über 200 Beratungsmandate, davon ca. 20 M&A-Mandate. Vor seiner Tätigkeit als Management-Berater arbeitete er neun Jahre lang in einer deutschen Großbank in den Bereichen Kredit, Firmenkunden und Spezialfinanzierungen.

Nach einer Bankausbildung absolvierte Herr Schuppener berufsbegleitend ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der FH Bochum.

Neben seiner beruflichen Tätigkeit veröffentlichte Herr Schuppener insgesamt 19 Fachartikel und wirkte darüber hinaus als Herausgeber/Autor/Co-Autor an sieben Fachbüchern mit.

Referenzen

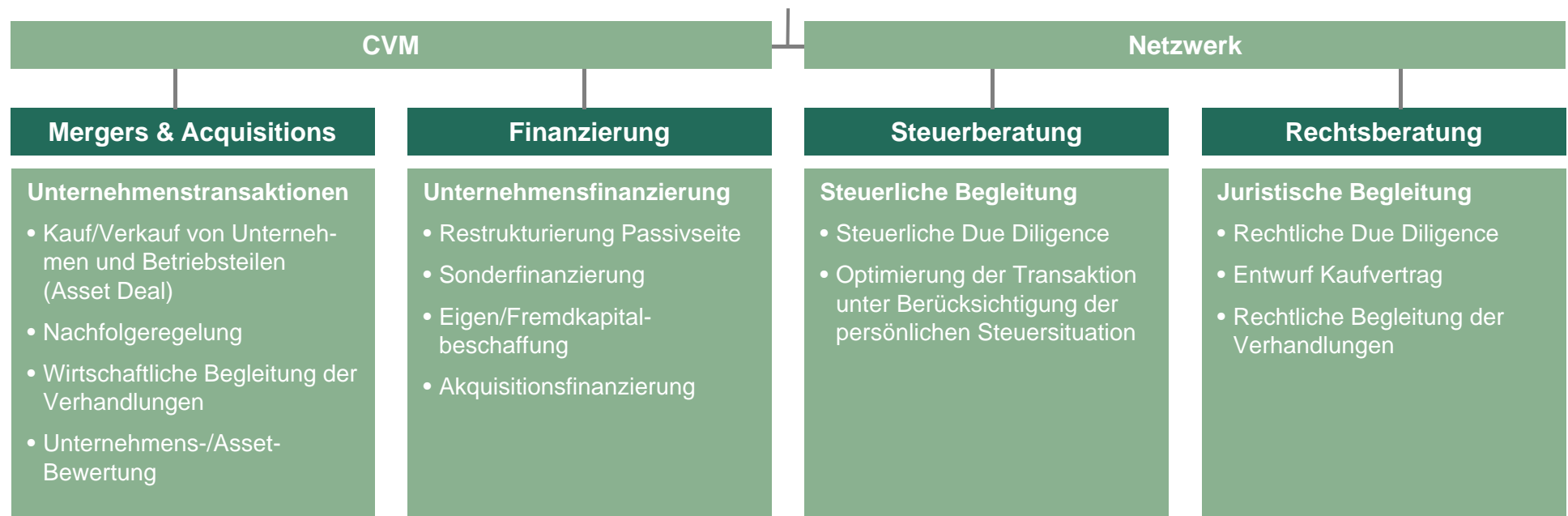
2014	2013					
<p>ATN D'AVOINE TEUBLER NEU RECHTSANWÄLTE has sold out of insolvency</p>  <p>Heinrich Mummenhoff GmbH to Mummenhoff International GmbH & Co. KG</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Jan 2014</p>	<p>The owning family has sold</p>  <p>GÖLZ DIAMOND TOOLS & EQUIPMENT</p> <p>Gözl Holding GmbH to Eastern Sea International Holding Group CO Ltd.</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Sep 2013</p>	<p>BRL has sold out of insolvency</p>  <p>ECO PLANT FILTRATION</p> <p>to R & R-TECHNIK <i>The Clean Tech Experts</i></p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Aug 2013</p>	<p>Kebekus Zimmermann has sold out of insolvency</p>  <p>ERICH SYDOW GmbH & Co. KG</p> <p>to Sydow Druckguss GmbH</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Aug 2013</p>	<p>ATN D'AVOINE TEUBLER NEU RECHTSANWÄLTE has sold out of insolvency</p>  <p>RINDE GEDRUCKTE SCHALTUNGEN</p> <p>to Sunshine <i>for excellent customer solutions</i></p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Jul 2013</p>	<p>The owning family has sold</p>  <p>Gartencenter Augsburg</p> <p>to Plantiflor[®] a subsidiary of HELLWEG[®]</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Mar 2013</p>	<p>MEYER RECHTSANWÄLTE INSOLVENZVERWALTER has sold out of insolvency</p>  <p>DRAHT+STAHL</p> <p>to Heemeyer Stahlcenter GmbH</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Mar 2013</p>
2013	2012					
<p>MEYER RECHTSANWÄLTE INSOLVENZVERWALTER has sold out of insolvency</p>  <p>MEISTERBÄCKEREI 100 JAHRE BACKKUNST</p> <p>to COORS THREE BAKKEREI</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Feb 2013</p>	<p>The owning family has sold</p>  <p>ERNST Innovative Abgas-Technologie</p> <p>ERNST-Apparatebau GmbH & Co. KG to WG Anlagenbau-Beteiligungs GmbH</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Dec 2012</p>	<p>The owning family has sold</p>  <p>SCHWARZ WERKZEUGBAU</p> <p>Heinz Schwarz GmbH & Co. KG to KDW GmbH & Co. KG</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Dec 2012</p>	<p>The shareholders have sold</p>  <p>Wüsthoff Präzisionsmaschinenteile</p> <p>to the future management in the context of an MBI.</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Jun 2012</p>	<p>The owning family has sold</p>  <p>bfi FEINSTANZTEILE GMBH</p> <p>to AWC Industries Limited Owner of WILD Automotive Group</p>  <p>WILD</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Jun 2012</p>	<p>The founder and CEO has sold 100% of the share capital of</p>  <p>FROESCH GRUPPE</p> <p>Froesch KG to AGS</p> <p>Mobilitas SA, Owner of the AGS-Mobilitas Group CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p>  <p>Apr 2012</p>	<p>dnp DEPPING GESELLSCHAFT FÜR INSOLVENZVERWALTUNG has sold the assets of</p>  <p>H+H HARTIG + HELING</p> <p>to OLYMPIA</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the insolvency administrator Bernd Depping</p>  <p>Apr 2012</p>

Referenzen

2012			2011			
<p>The shareholders of</p> <p>Mederi.</p> <p>have sold 100% of their shares to</p> <p>SKILA HOLDING, INC.</p> <p>a portfolio company of</p> <p>BelHealth Investment Partners</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller</p> <p>Mar 2012</p>	<p>dettmer <small>INSOLVENZVERWALTUNG RESTRUKTURIERUNG</small></p> <p>has sold the assets of</p> <p>paja</p> <p>paja Kunststoffe Jaeschke GmbH</p> <p>to</p> <p>JL Holding GmbH</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the insolvency administrator Jana Dettmer</p> <p>Jan 2012</p>	<p>dnp DEPPING <small>GESELLSCHAFT FÜR INSOLVENZVERWALTUNG</small></p> <p>has sold the assets of</p> <p>Knippprath Stanztechnik</p> <p>Gebr. Knippprath GmbH & Co. KG</p> <p>to</p> <p>MÜHLHAUSE GMBH</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the insolvency administrator Bernd Depping</p> <p>Dec 2011</p>	<p>Net Management <small>INTERSHARE AG</small></p> <p>has sold 100% of the share capital of</p> <p>vrekksen Foodservice</p> <p>Vrekksen Foodservice GmbH & Co. KG</p> <p>to</p> <p>REWE FOODSERVICE</p> <p>REWE-Foodservice GmbH</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller.</p> <p>May 2011</p>	<p>MBB Industries</p> <p>has sold its share capital of</p> <p>HUCHTEMEIER PAPIER GmbH</p> <p>PAPER • TISSUE • CONVERTING • RECYCLING</p> <p>in the context of an MBO to Mr. A. Voßschulte.</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the buyer.</p> <p>Apr 2011</p>	<p>A private investor has sold his share capital of</p> <p>H</p> <p>Hanke Tissue Sp. z o.o.</p> <p>to</p> <p>MBB Industries</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller.</p> <p>Apr 2011</p>	<p>Gebr. Elspemann GmbH & Co. KG has sold 100% of the share capital of</p> <p>gebo</p> <p>Gebo Armaturen GmbH</p> <p>to</p> <p>ACCRETO PARTNERS</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller.</p> <p>Apr 2011</p>
2010						
<p>A private investor has sold his share capital of</p> <p>MENGEDE</p> <p>Mengede GmbH & Co. KG (www.mengede.de)</p> <p>to the management in the context of an MBO.</p> <p>CVM acted as financial advisor to the seller.</p> <p>Dec 2010</p>	<p>The founder and managing director has sold 100% of the share capital of</p> <p>wpe gmbh</p> <p>to</p> <p>an anonymous, strategic buyer</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller.</p> <p>Dec 2010</p>	<p>BRL <small>BOEGE ROHDE LUEBBEHUSEN</small></p> <p>has sold 100% of the share capital of</p> <p>COLLMANN <small>for business & services online</small></p> <p>to</p> <p>MP MicroPoise</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor of the insolvency administrator Stefan Denkhäus of BRL.</p> <p>Sep 2010</p>	<p>KREPLIN & PARTNER... <small>RECHNUNGSWESSEN</small></p> <p>has sold the assets of</p> <p>noa factoring</p> <p>to</p> <p>BFS finance</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the insolvency administrator Georg Kreplin.</p> <p>Aug 2010</p>	<p>The Insolvency administrator Christian Krause has sold the assets of</p> <p>BennLog</p> <p>to</p> <p>STUTTE <small>Logistics. Solutions. Worldwide.</small></p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the insolvency administrator Christian Krause.</p> <p>Aug 2010</p>	<p>Mr. O. Hitzegrad has sold 100% of the share capital of</p> <p>HITZEGRAD <small>PRINT • MEDIEN • SERVICE</small></p> <p>Hitzegrad Print Medien & Service GmbH</p> <p>to</p> <p>Ruhr Nachrichten</p> <p>Ruhr Nachrichten Verlag & Co. KG</p> <p>CVM acted as exclusive financial advisor to the seller.</p> <p>Jul 2010</p>	<p>A private investor has sold his share capital of</p> <p>DieEinrichter.home <small>Schmann und Busse</small></p> <p>Lohmann & Busse GmbH (www.dieeinrichter.net)</p> <p>to</p> <p>GB Holding GmbH</p> <p>CVM acted as financial advisor.</p> <p>Jun 2010</p>

Integrierter Serviceansatz für den Mittelstand

CVM-Netzwerk Spezialisten für den Mittelstand



Je nach Aufgabenstellung arbeitet ein eingespieltes Team aus dem CVM-Netzwerk an der zeit- und kosteneffizienten Umsetzung der Transaktion

League Table – Deutscher Mittelstand (<100 Mio. Euro Transaktionswert)

M&A-Transaktionen Jan. 2010 – Aug. 2013

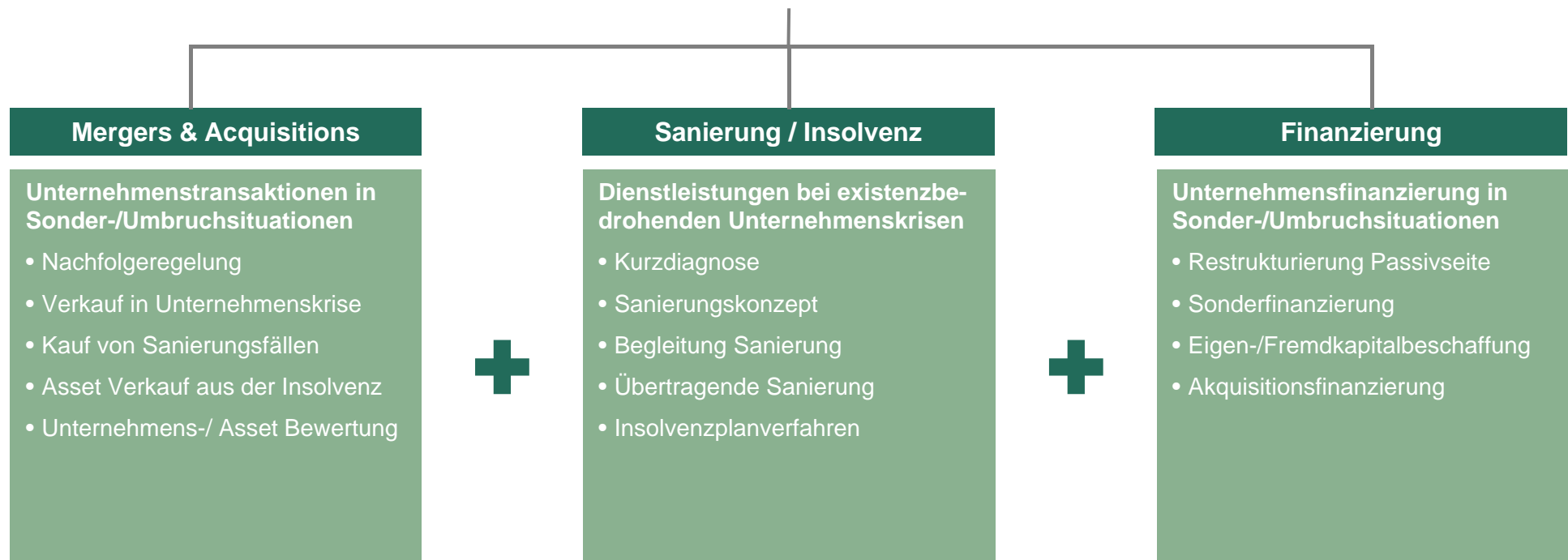
Corporate Finance Beratung <small>unabhängig</small>		Anzahl der Transaktionen
1	KPMG	62
2	Lincoln International LLC	56
3	Ernst & Young	51
4	PwC	50
5	Deloitte	41
6	DC Advisory	33
7	Global M&A Partners	30
7	Perspektiv GmbH	30
8	Roelfs Partner	29
9	goetzpartners	28
10	CVM Capital Value Management	26
10	M&A International Inc	26
11	Altium Capital	22
12	Mummert & Company	20
13	Corporate Finance Partners (CFP)	19
14	Leonardo & Co.	17
15	FERBER & CO. GmbH	14
15	Livingstone Partners	14
15	Robert W. Baird & Co. Incorporated	14

**CVM hat sich als anerkannter, unabhängiger M&A-Berater
für den deutschen Mittelstand positioniert**

Quelle: CVM und Mergermarket; unabhängige M&A-Berater in Deutschland per 31. August 2013

Integrierter Serviceansatz für Sondersituationen in Kooperation mit der TMC

/ TMC Spezialisten in Sondersituationen



Je nach Aufgabenstellung arbeitet ein eingespieltes CVM/TMC-Team an der zeit- und kosteneffizienten Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen

League Table – Deutsche Insolvenzen

M&A-Transaktionen Jan. 2010 – Aug. 2013

Corporate Finance Beratung <small>unabhängig</small>		Anzahl der Transaktionen
1	Perspektiv GmbH	24
2	CVM Capital Value Management	11
2	Roedl & Partner	11
3	PwC	9
4	KPMG	8
4	Sigma Corporate Finance GmbH	8
5	Deloitte	5
5	Allert & Co.	5
6	Lincoln International LLC	4
6	Mummert & Company	4
7	Concentro Management AG	3
7	DC Advisory	3
7	goetzpartners	3
8	Freitag & Co	2
8	Clairfield International	2
8	Mahler Corporate Finance	2
8	Roelfs Partner	2
8	Saxenhammer & Co. GmbH	2
8	SSC Consult	2

CVM hat sich als anerkannter, unabhängiger M&A-Berater für Sondersituationen und Verkäufe aus der Insolvenz positioniert

Quelle: CVM und Mergermarket; unabhängige M&A-Berater in der Insolvenz in Deutschland per 31. August 2013

Strategische Handlungsoptionen im Rahmen eines Verkaufsprozesses

Option	Beschreibung	Vorteile	Nachteile
Einzelverhandlungen	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Käufer 	<ul style="list-style-type: none"> • Zugang zu sensiblen Daten für Wettbewerber sehr begrenzt • Weniger Unruhe bei Management und Mitarbeitern • Schneller Abschluss möglich (in der Regel aber nicht der Fall) 	<ul style="list-style-type: none"> • Wettbewerb nur schwer in Prozess einzubringen • Begrenzte Verhandlungsmacht des Verkäufers • Erlösmaximierung u.U. nicht möglich • Höhere Wahrscheinlichkeit des Scheiterns
Sukzessive Ansprache	<ul style="list-style-type: none"> • Sukzessive Ansprache einer begrenzten Käuferzahl 	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Störung des Unternehmens • Mögliche Generierung von Interesse in kurzer Zeit • Risiko einer Schädigung der Wettbewerbsposition begrenzt • Limitierter Wettbewerb möglich • Zweiteilung potenzieller Investoren aus Sensitivitätsgründen möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Insgesamt relativ lange Dauer des gesamten Veräußerungsprozesses • Komplexität der Vertragsgestaltung • Höhere Transaktionskosten durch zweistufigen Prozess • Höhere (Management-) Ressourcenbelastung
Kontrolliertes Bieterverfahren („Limited Controlled Auction Process“)	<ul style="list-style-type: none"> • „Staggert Process“, d.h. bestehende Interessenten werden in einem Limited Controlled Auction Process eingebunden • Begrenzte Anzahl potentieller Käufer 	<ul style="list-style-type: none"> • Generierung einer Wettbewerbssituation • Möglichkeit eines „Preemptive Bids“ • Gewährleistung eines ausreichenden Maßes an Vertraulichkeit (zweistufiger Prozess) • Geringes Risiko der Nichtbeachtung eines potentiellen Käufers • Zweistufiger Prozess gewährt zusätzliche Sicherheit im Rahmen der Einschätzung der Ernsthaftigkeit von Angeboten 	<ul style="list-style-type: none"> • Eventuell erhöhte Komplexität bei der Strukturierung eines zweistufigen bzw. sequentiellen Prozesses
Offene Auktion	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Anzahl potentieller Käufer 		<ul style="list-style-type: none"> • Gefahr einer Verletzung der Vertraulichkeit steigt mit zunehmender Anzahl angesprochener potentieller Käufer

Strategische Handlungsoptionen im Rahmen eines Verkaufsprozesses

Option	Beschreibung	Vorteile	Nachteile
Gesamtverkauf in einem Schritt	<ul style="list-style-type: none"> • Verkauf des gesamten Unternehmens an einen strategischen Investor oder eventuell Finanzinvestor 	<ul style="list-style-type: none"> • Vollständiger Rückzug aus dem Unternehmen für die Aktiengeschafter möglich • Nutzung des aktuell günstigen Marktumfeldes für M&A-Transaktionen • Relativ schnelle Abwicklung des Verkaufsprozesses 	<ul style="list-style-type: none"> • Keine Einflussnahme auf die Unternehmensstrategie nach dem Verkauf mehr möglich • Keine Maximierung des Unternehmenswertes
Zweistufiger Verkaufsprozess	<p>zeitlich nachgelagert</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zunächst Verkauf eines Anteils an einen Investor und/oder Kapitalerhöhung • Später Verkauf der restlichen Anteile an den gleichen oder einen anderen Investor (eventuell auch Gesamtverkauf an einen neuen Investor) 	<ul style="list-style-type: none"> • Weiterhin Einflussnahme der Altgeschafter auf den Geschäftsverlauf möglich • Weiterhin Partizipation am Geschäftserfolg • Maximierung des Unternehmenswertes • Sicherstellung eines gleitenden Eigentümerübergangs 	<ul style="list-style-type: none"> • Insgesamt relativ lange Dauer des gesamten Veräußerungsprozesses • Komplexität der Vertragsgestaltung • Höhere Transaktionskosten durch zweistufigen Prozess • Höhere (Management-)Ressourcenbelastung • Eventuell „Verpassen“ der Verkaufsmöglichkeit zu aktuell günstigen Marktkonditionen für M&A-Transaktionen

Wesentliche Erfolgsfaktoren im Rahmen des Transaktionsprozesses

Ansprache der „richtigen“ Investoren; Aufrechterhaltung der Flexibilität und des Wettbewerbsmoments

- Durchführung eines kontrollierten Bieterverfahrens
- Präsentation der Investitionsmöglichkeit an einen ausgewählten Kreis strategischer Investoren und Finanzinvestoren
- Frühzeitige Einschätzung der Kaufabsichten der Investoren durch intensiven, kontinuierlichen Dialog; gezielter Aufbau des Unternehmensverständnisses und Sicherstellung der benötigten Ressourcen beim jeweiligen Investor („Market Sounding“)
- Ein offener Dialog im Vorfeld, der die wesentlichen Risiken aufgreift und ihre Bedeutung für den Investment Case des jeweiligen Investors kenntlich macht
- Aufrechterhaltung der Flexibilität, um individuell auf die Bedürfnisse der interessierten Parteien eingehen zu können (maßgeschneiderter Prozess an Stelle eines „Standardverkaufsprozesses“)

Glaubhafte Kommunikation wesentlicher Werttreiber an potentielle Investoren

- Breit gefächertes Produktportfolio (Full-Service-Anbieter)
- Risikostreuung auf verschiedene Kundensegmente (kommerzielle und öffentliche Kunden)
- Expansionspotential
- Plattform zum Vorantreiben von Konsolidierungsmöglichkeiten in der Branche
- Markteintrittsmöglichkeiten für ausländische Strategen als europäische Plattform

Erzielen bzw. Übertreffen der finanziellen Planzahlen

- Entwicklung eines belastbaren und verlässlichen „Bottom-Up“-Businessplans
- Aktives „Nachlegen“ mit positiven Nachrichten (Übererfüllung des Businessplans etc.)
- Vorbereitung des Managements auf Kommunikation von etwaigen negativen Entwicklungen der Finanzdaten

Ablauf eines Unternehmensverkaufsprozesses

Beratungsleistungen der CVM im Rahmen eines kontrollierten Bieterverfahrens



Muster-Zeitplan M&A-Verkaufsprozess („kontrolliertes Bieterverfahren“)

Projektwoche	1. Monat				2. Monat				3. Monat				4. Monat			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Phase I: Vorbereitung																
1. Firmenpräsentation (Fact Book)																
- Erstellung und Abstimmung																
2. Vorbereitung kontrollierter Auktionsprozess																
- Erstellung Guidance Letter																
- Erstellung Geheimhaltungsvereinbarung																
- Identifikation potentieller Investoren (Long List)																
- Selektion und Festlegung der Priorisierung potentieller Investoren																
- Erstellung Aufforderungsschreiben zum indikativen Angebot																
- Erstellung Aufforderungsschreiben zum finalen Angebot																
- Erstellung Kontrolldokumente für den Auktionsprozess																
3. Teaser																
- Erstellung des Teasers																
4. Rechtliche Herausforderungen (sofern identifiziert)																
5. Arbeitsgruppen-Listen																
- Erstellung und Verteilung der Arbeitsgruppen-Listen																
6. Business Plan																
- Aufstellung Business Plan																
- Durchsprache Business Plan																
- Entwicklung Equity Story																
7. Unternehmensbewertung																
- Vorstellung der Unternehmensbewertung																
8. Due Diligence Vorbereitung																
- Dataroom / -index Erstellung und Antizipation möglicher Investorenfragen																
- Erstellung der Management-Präsentation																
- Probe Management-Präsentation																
Phase II: Kontrollierter Auktionsprozess																
1. Ansprache potentieller Investoren																
- Ansprache potentieller Investoren nach Prioritäten																
2. Indikative Angebote																
- Abgabe indikativer Angebote																
- Vergleich indikativer Angebote																
- Entscheidung, mit welchem potentiellen Investor fortgefahren wird																
3. Due Diligence																
- Dataroom und Standortbesichtigung																
- Management-Präsentation																
- Vorverhandlung des Kaufvertrags																
4. Finales Angebot																
- Abgabe finaler Angebote																
- Vergleich finaler Angebote																
- Entscheidung, mit welchem potentiellen Investor fortgefahren wird																
5. Finale Verhandlung																
- Verhandlung des Kaufvertrags																
- Abschluss des Kaufvertrags																

**Joseph-von-Fraunhofer-Str. 29
44227 Dortmund
Tel.: 02 31 / 84 17 47 – 0
Fax: 02 31 / 84 17 47 – 70**

**E-Mail: info@cvm-gmbh.de
Internet: www.cvm-gmbh.de**



Copyright © 2014, Stand 02/2014
CVM Capital Value Management GmbH
Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieser Broschüre und seiner strategischen Ideen darf ohne schriftliche Genehmigung der Urheber genutzt, reproduziert, verteilt oder in sonstiger Form verwendet werden.