

Geschäftsbereich M&A

Im Bereich M&A unterstützt PIER18 Unternehmen im grafischen Gewerbe bei der Suche nach Kooperationspartnern und Käufern für ihr Unternehmen. Ebenso berät PIER18 strategische Investoren und Finanzinvestoren bei der Auswahl, Übernahme und Post-Merger-Integration von Unternehmen aus dem grafischen Gewerbe.

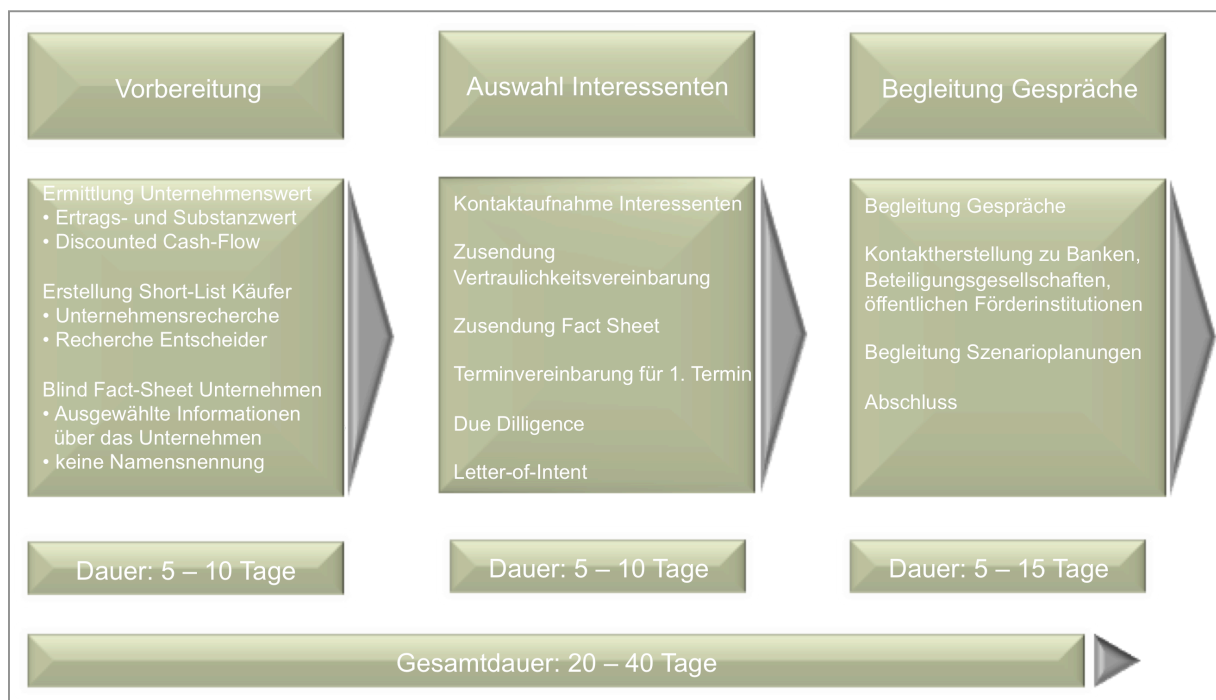


Abbildung: PIER18 Geschäftsbereich M&A Ablauf der Beratung für Verkäufer

Zu Beginn der Beratung von Unternehmen, die ihr Unternehmen verkaufen möchten, ebenso wie bei der Beratung von strategischen Investoren steht die Vorbereitungsphase. In einem ersten Gespräch werden die Ziele und die Verkaufs- bzw. Akquisitionsstrategie für das jeweilige Unternehmen festgelegt. Ziel ist es, ein Käuferprofil bzw. ein Profil der zu übernehmenden Unternehmen zu bestimmen. Danach werden potenzielle Käufer bzw. mögliche Unternehmen zur Übernahme in einer Short-List ermittelt und durch PIER18 neutral angesprochen. Im weiteren Verlauf werden dann Schritt-für-Schritt detaillierte Informationen ausgetauscht – auf Käufer wie auf Verkäuferseite. PIER18 stellt in diesem Verhandlungsprozess sicher, dass die verhandelnden Parteien ergebnisorientiert den Informationsaustausch vornehmen.

PIER18 vermittelt für strategische Investoren und Finanzinvestoren in der Druck- und Medienbranche Kontakte und berät Unternehmen in jeder Phase des M&A-Prozesses von der Strategiefestlegung bis hin zur Integration der Unternehmen nach der Übernahme (Post-Merger-Integration).



Abbildung: PIER18 Geschäftsbereich M&A Ablauf der Beratung für strategische und Finanzinvestoren

Phase I Vorbereitung

Der erste Schritt besteht aus der Analyse des Unternehmens. Diese dient dazu, eine objektive Unternehmensbewertung vorzunehmen. Neben der Unternehmensbewertung werden alle relevanten Unternehmensinformationen in einer Unternehmenspräsentation (Memorandum) zusammengefasst, um das Unternehmen potentiellen Käufern vorzustellen.

Bei der Unternehmenswertermittlung verwendet PIER18 zum einen die Daten der zurückliegenden drei Jahre, um den Unternehmenswert mittels Ertrags- und Substanzwert zu ermitteln. Zum anderen wird mit einer auf die Zukunft gerichteten Planung ein Unternehmenswert über das Discounted Cash-Flow Modell errechnet. Beide Unternehmenswerte geben ein Niveau, das den objektiven Wert des Unternehmens hinreichend wiedergibt.

Zur Vorbereitung zählen weiterhin die Erstellung einer Liste von Unternehmen, die für den Verkauf, Kauf oder eine Kooperation angesprochen werden sollen.

Schließlich wird aus den Unternehmensdaten ein erstes Fact Sheet erstellt, das die wesentlichen Informationen des Unternehmens enthält. In diesem Fact Sheet wird das Unternehmen noch nicht namentlich erwähnt.

Phase II

Zu Beginn der zweiten Phase werden die Unternehmen per Brief, Telefon oder auch im persönlichen Gespräch kontaktiert, um ein grundsätzliches Interesse zu erfragen. Im ersten Schritt werden nur wenige Informationen über das zu verkaufende Unternehmen mitgeteilt, dazu zählen die Größe, die regionale Lage und die Branche. Besteht seitens der angesprochenen Investoren Interessen, ist von diesen eine Vertraulichkeitsvereinbarung zu unterzeichnen. Sobald diese unterzeichnet vorliegt, erhalten die Investoren das Fact Sheet mit weiteren Informationen.

Investoren, die nach Beurteilung des Fact Sheet weiterhin an einer Übernahme interessiert sind, werden dann um einen Nachweis ihrer Bonität gebeten, um die Ernsthaftigkeit und Bonität zu prüfen. Danach finden erste Gespräche mit dem Verkäufer statt, idealer Weise im Unternehmen, das zum Verkauf steht.

Ist der Investor an detaillierten Informationen interessiert, findet die „Due Dilligence“ statt. Vor der detaillierten Prüfung von Vertragsunterlagen, Kunden-, Lieferanten- und Personallisten etc. unterzeichnen die Parteien ein „Letter-of-Intent“ indem sie ihr Anliegen gemeinsam festlegen. Ab diesem Zeitpunkt werden die Gespräche gewöhnlich zunächst mit einem Investor exklusiv weiter geführt, wenn mehrere Investoren interessiert sind.

In Vorbereitung auf die Vertragsverhandlungen wird der Investor eine eigene Bewertung des Unternehmens zur Ermittlung eines Kaufpreises vornehmen. Festgelegt wird in dieser Phase auch, ob der Kauf als Share-Deal oder als Asset Deal realisiert werden soll.

Phase III

In der Phase der Vertragsverhandlungen werden regelmäßig Steuerberater und Rechtsanwälte der beteiligten Parteien hinzugezogen, um Voraussetzungen, Höhe und Zahlung des Kaufpreises zu optimieren. Die Unterzeichnung des Kaufvertrages („Signing“) und der Eintrittstermin der möglichen aufschiebenden Bedingungen („Closing“), nach deren Eintritt der Kaufpreis zu zahlen ist, werden abschließend verhandelt.

Phase IV (für Käufer)

PIER18 berät strategische Investoren und Finanzinvestoren auch in der schwierigen Phase nach der Übernahme, in der Post-Merger-Integration. Ziel ist es, in dieser Phase die unterschiedlichen Unternehmenskulturen zu integrieren, die Führung und das Berichtswesen zu etablieren und schließlich operative Synergien zu realisieren. PIER18 unterstützt Unternehmen bei dem Aufbau von zentralen Unternehmenseinheiten (Shared Service Center) und beim Outsourcing von unterstützenden Prozessen in der Administration.

Mit der M&A-Beratung für Unternehmen in der grafischen Industrie richtet sich PIER18 vorwiegend an Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten, die durch den strategischen Zukauf von Unternehmen ihr bestehendes Geschäftsmodell ausbauen möchten.