

**„Der einzige Weg,
großartige Arbeit zu leisten,
ist, diese zu lieben!“**

Steve Jobs



Leidenschaft für Transaktionen im Mittelstand

starkpartners

Ihr internationales M&A-Beratungshaus

Düsseldorf Stuttgart Dresden Madrid Atlanta Singapur Hongkong



INHALT

	Seite	
M&A im Mittelstand Wege, Lösungen und strukturierte Vorgehensweise	4-13	■
Herausforderung M&A	5	■
Nachfolge in Familienunternehmen	10	■
Unternehmensnachfolge - Vorgehensweise und Blickrichtung	13	■
Unterstützung bei Zukauf & Wachstum; Buy and Build	14	■
MBO und MBI Unterstützung - Chancen und Möglichkeiten	19	■
Intensivstation - Über Eigenverwaltung und Plansanierung	21	■
Distressed M&A - Durch Sanierung zum Erfolg	22	■
Kauf & Verkauf aus Sondersituationen	23	■
Private Equity & Venture Capital	25	■
Referenzen und Auszeichnungen	26	□

Herzlichen Dank für Ihr Interesse und Ihre Zeit, die Sie sich nehmen, um diese Broschüre zu lesen.

Mit dieser Broschüre erhalten Sie erste Einblicke in unsere Vorgehensweisen in den Bereichen der Unternehmensnachfolgen und der allgemeinen Themen rund um Corporate Finance Schwerpunkte.

Unternehmensnachfolge ist für alle Unternehmer in der Regel ein sehr wichtiges und häufig auch nur einmaliges Thema, mit dem man sich beschäftigt - bzw. sich beschäftigen sollte. Als Unternehmer trägt man nicht nur die hohe Verantwortung gegenüber seinen Mitarbeitern. Auch die persönliche Zukunftsplanung muss in diesem Zusammenhang kritisch betrachtet und geplant werden.

Sie als Person und als Unternehmer stehen bei uns im Fokus! Ihre familiären, wirtschaftlichen und sonstigen Interessen stehen für uns an erster Stelle! Wir sind uns unserer Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und handeln ausschließlich nach diesem, auf Sie angepassten, Kodex. Gegenseitiges Vertrauen und absolute Transparenz sind Voraussetzung für erfolgreiches Umsetzen unseres gemeinsamen Projektes.

Gemeinsam mit Ihnen definieren wir realistische Ziele im Rahmen einer geplanten Unternehmensnachfolge. Vom gewünschten Zeitplan bis zu betriebswirtschaftlichen Eckdaten sowie der optimalen vertraglichen Gestaltung begleiten wir Sie als Partner, damit in dieser wichtigen Phase Ihres Unternehmens die richtigen Entscheidungen getroffen werden.

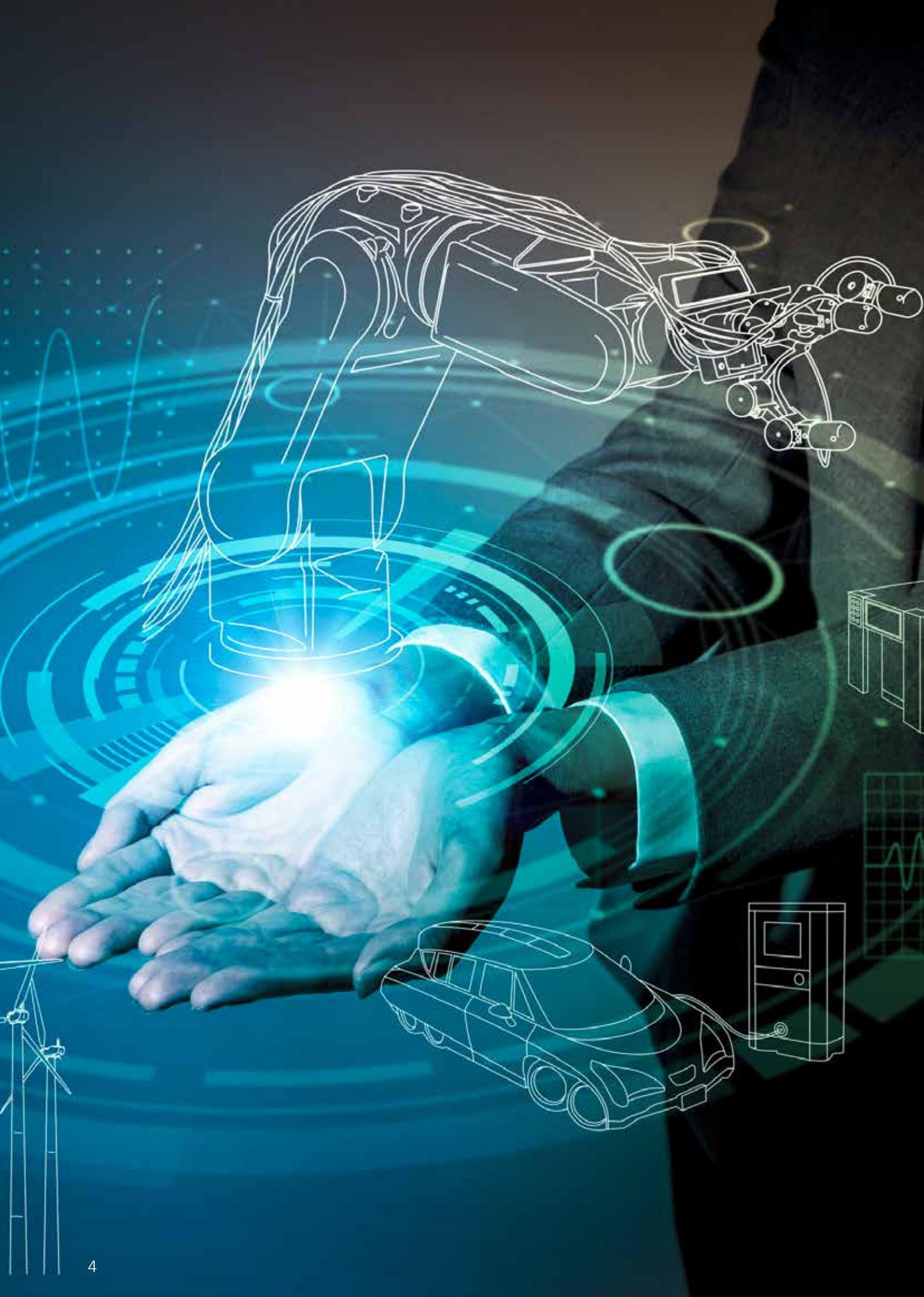
Unsere Mandantschaft kommt beinahe ausschließlich auf Empfehlung von denjenigen auf uns zu, die mit uns erfolgreich ihre Unternehmensnachfolge umgesetzt haben - darauf sind wir sehr stolz!

Ich freue mich gemeinsam mit meinem Team auf ein spannendes Projekt mit Ihnen. Sprechen Sie mich einfach an.

Ihr Thorsten Stark

Senior Partner und Geschäftsführer





WARUM STARKPARTNERS CONSULTING?

starkpartners consulting ist eine in Partnerschaft geführte Corporate Finance Beratungsgesellschaft mit Hauptsitz in Meerbusch bei Düsseldorf. Seit 1995 beraten wir mittelständische Unternehmen sowie wachstumsstarke Technologiefirmen in Sondersituationen.

Im Bereich Mergers & Acquisitions bietet starkpartners eine praxisorientierte sowie technisch und kaufmännisch fundierte Beratung.

Unsere Kompetenzen reichen von der umfassenden wirtschaftlichen Betreuung eines Unternehmens im Alltag bis zur juristischen und auch steuerlichen Beratung bei komplexen Transaktionen im In- und Ausland durch unsere bewährten Kooperationspartner.

Wir wissen um die Besonderheiten und Herausforderungen erfolgreicher M&A-Projekte. Unser Beratungsangebot richtet sich in der Regel an mittelständische Unternehmen, welche in etwa folgenden Kriterien entsprechen:

Jahresumsatz: 5 - 500 Mio. Euro

Mitarbeiterzahl: 10 - 1000

Ertragslage: positiv/negativ

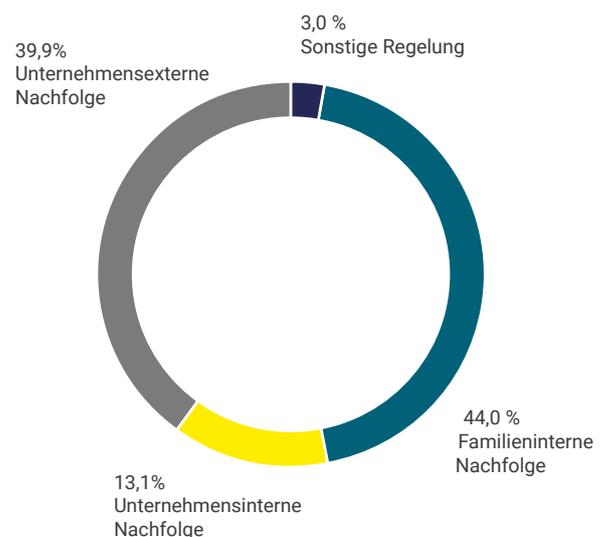
Standorte: Europa/weltweit

HERAUSFORDERUNG M&A

Ein Auktionsverfahren ist genauso alltäglich geworden, wie das Factbook und die Due Diligence. Während Verkäufer ihre Strategien optimieren, wird die Finanzierung des Erwerbs von Unternehmen für Käufer zunehmend komplexer. Auch eine auf Post Merger Integration optimierte Transaktionsstruktur wird immer wichtiger. Schließlich führt die zunehmende Regulierung zu einer stetig wachsenden Komplexität sämtlicher Aspekte einer M&A-Transaktion.

Die Anforderungen steigen jedoch nicht nur für die beteiligten Unternehmen. Ein zunehmend prozessgeneigtes Umfeld erhöht auch die Anforderungen an die Organe der beteiligten Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf Compliance-Fragen. Nur eine integrierte und multidisziplinäre Beratung durch ein erfahrenes Team kann sicherstellen, dass die mit einer M&A-Transaktion verbundenen Risiken von den Beteiligten erkannt und vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Zielsetzung der Beteiligten angemessen behandelt werden.

Verteilung der Möglichkeiten aus der Umfrage des DIHK 2015 und 2016



Angaben aus Statistik des DIHK 2016



Value



Eine erfolgreiche Transaktion verlangt eine strukturierte inhaltliche und zeitliche Planung, eine zielorientierte Vorbereitung des Projekts und Durchsetzungsstärke in den maßgeblichen Verhandlungen. Bei Transaktionen mit Auslandsbezug kommt hinzu, dass die Beherrschung der fremden Sprache durch den Berater und seine Kenntnis der Mentalität und Kultur des anderen Landes ein bedeutender Vorteil sein kann.

WAS WIR IHNEN BIETEN

Unser Erfahrungsschatz hilft uns dabei, komplexe Materie stets anschaulich und verständlich zu kommunizieren. Sie werden erkennen, dass unsere Berater nicht nur über hervorragende Branchen- und Fachkenntnisse, sondern auch über ein tiefes Verständnis für wirt-

schaftliche Zusammenhänge verfügen. Mit konkreten Lösungsvorschlägen und Handlungsempfehlungen begleiten wir unsere Mandanten vertrauensvoll, zuverlässig und mit professionellem Engagement in allen Entscheidungsprozessen.

- **Wertindikation:** Indikative Wertermittlung auf der Basis eines bestehenden Finanzplans oder einer Jahresrechnung
- **Financial Modelling:** Unterstützung bei der Erstellung des Finanzplans resp. Validierung des bestehenden Finanzplans; Abbildung von Szenarien und Darstellung strategischer Optionen
- **Umfassende Unternehmensbewertung:** Detaillierter Bewertungsprozess unter Einbeziehung von Szenarien und Sensitivitätsanalysen; Wertanalyse von Unternehmensteilen/Vermögenswerten

„...was ist mein Unternehmen wert?“

Wichtig, jedoch für Investoren nicht selten nachrangig, sind die Annahmen, dass sich der Wert eines Unternehmens rein an seinen historischen Finanzkennzahlen orientiert.

Da in der Praxis nicht nur die Branche, sondern auch die Größe des Unternehmens bei der Bewertung eine wichtige Rolle spielt, werden Experten-Multiples für drei Umsatzgrößenklassen erhoben: Small-Cap (Unternehmensumsatz unter 50 Mio. Euro), Mid-Cap (Unternehmensumsatz zwischen 50 und 250 Mio. Euro) und Large-Cap (Unternehmensumsatz über 250 Mio. Euro).

„...wie lange muss ich noch?“

Diese Frage ist berechtigt, da sie maßgeblich den Wert Ihres Unternehmen beeinflusst. Die Bereitschaft dafür einzustehen, was man in den letzten Jahren erfolgreich geleitet hat, ist nicht zwangsläufig eine Frage der Ehre, sondern der Sicherheit für den Erwerber.

Die Erwerberseite erhält ein überaus gutes Gefühl, wenn der Unternehmer auch bereit ist, eine sichere und aufrichtige Überleitung zu gewährleisten. Gesellschafterpositionen ohne operativen Einfluss sind hier natürlich die Ausnahme. Im Rahmen der individuell zu gestaltenden Kaufverträge spielt die geordnete Übergabe eine entscheidende und wirtschaftlich bedeutsame Grundlage. Mit unserer Unterstützung können scheidende Unternehmer auch noch lange nach der Transaktion als Berater im Unternehmen verankert bleiben.

Unsere erfahrenen Experten sind nicht nur in der Lage genau diesen Wert zu ermitteln, sondern dadurch auch ein optimales Ergebnis zu erreichen.

**Internationale
Beratungserfahrung
lässt keine Fragen
offen!**

STRUKTUR UND ORDNUNG

Übernahmen, Unternehmenskäufe und -verkäufe, Fusionen, Umwandlungen und Joint Ventures, Management-Buy-outs und Buy-ins sind Transaktionen, die traditionell zu unseren Kernkompetenzen zählen. Unser M&A-Team bei starkpartners verfügt über

umfassende Beratungserfahrung in allen Facetten. Ein Team engagierter Berater begleitet Sie während sämtlicher Phasen der Transaktion und auch (soweit erwünscht) in persönlicher Hinsicht und Zukunftsplanung.

- 1. Sie stehen bei uns im Fokus!**
- 2. Ihre Interessen sind unsere Aufgabe!**
- 3. Unsere Unabhängigkeit ist Ihre Sicherheit!**

WIR HABEN ANTWORTEN

- Sind langfristige Verträge mit meinen Kunden fixiert und vorhanden?
- Wie lange muss ich noch in meinem Unternehmen verbleiben?
- Wer sollte noch von meinem Vorhaben erfahren – und wann?
- Warum starkpartners mit diesen Aufgaben betreuen?
- Sind die Vermögenswerte bilanziell richtig dargestellt?
- Wer würde Interesse an meinem Unternehmen haben?
- Wer betreut und verhandelt mit den Lieferanten?
- Bestehen Schutzrechte oder ähnliche Werte?
- Wie schaut die zweite Führungsebene aus?
- Wie kann die Diskretion gewahrt bleiben?
- Wie ist die Altersstruktur des Personals?
- Wie hoch ist mein zeitlicher Aufwand?
- Wer hat den Kontakt zum Kunden?
- Was ist mein Unternehmen wert?
- Was will ich eigentlich erreichen?
- Verstehen die mich auch richtig?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt?
- Was gilt es noch zu beachten ?
- Welche Risiken gehe ich ein?



NACHFOLGE IN FAMILIENUNTERNEHMEN

Über 90% der gesamten Unternehmen in Deutschland sind Familienunternehmen. Sie waren, sind und werden die Basis der deutschen Wirtschaft sein.

Sie prägen unsere Volkswirtschaft. Die dominante Inhaberschaft einer Familie mit einem generationsübergreifenden Inhaberverständnis und die Verbindung mit einem Unternehmen geben einer Familie großartige Möglichkeiten. Trotz besonderer Herausforderungen glaubt starkpartners an die Stärken der deutschen Familienunternehmen.

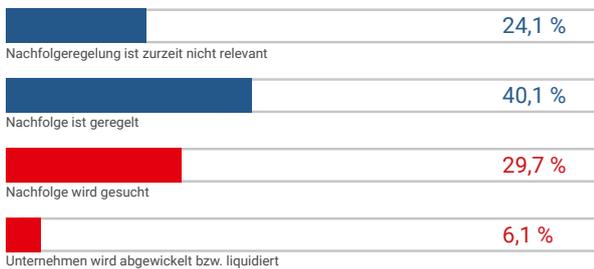
Wir wollen Unternehmerfamilien stärker und Familienunternehmen wertvoller machen. Dazu haben wir ein umfassendes Leistungsangebot entwickelt.

Fokussiert auf eine generationsübergreifende Qualifizierung und Vernetzung mit Kooperationspartnern bietet starkpartners Zugang zu erstklassiger Beratung für inhaber- und unternehmensstrategische sowie rechtliche und steuerliche Fragestellungen.

starkpartners unterstützt Sie in allen Phasen Ihrer unternehmerischen und familiären Entwicklung. Durch unsere langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Familienunternehmen haben wir tiefes Verständnis für Ihre speziellen Anforderungen.

Lassen Sie sich von uns und unserem Ansatz überzeugen und somit die Schlüsselübergabe erfolgreich gestalten!

Statistische Auswertung des DIHK zu mittelständischen Unternehmen in Deutschland



Angaben aus Statistik des DIHK 2015





In der Verantwortung von Generation zu Generation



**Mit der richtigen
Strategie ans Ziel!**

- Präzise Vorbereitung und Aufklärung unserer Mandanten
- Klare Mandatsbeschreibung mit Definition der gemeinsamen, erreichbaren Ziele
- Detaillierte Unternehmensbewertung auf Asset-, Share- und Marktwertbestimmung
- Erstellung aussagefähiger Unterlagen, inkl. einer „Pre-Due Diligence“ als Vorbereitung auf den Prozess
- Ermittlung potentieller Kandidaten und Zielgruppen unter Einbeziehung der definierten Kriterien
- Anonyme Ansprache der definierten Kandidaten
- Präsentation der Management Summary oder des Info Memorandums
- Einholung eines Non Binding Offer (NBO) zur Vorbereitung eines verbindlichen Letter Of Intent (LOI)
- Moderation und Begleitung der Management Meetings
- Verhandlungsführung
- Unterstützung bei der Ausarbeitung und Abstimmung der notwendigen Verträge
- Organisation und Begleitung der Due Diligence
- Überwachung der definierten Zeitschiene
- Auf Wunsch Definition der Post Merger Integration (PMI)

UNTERSTÜTZUNG BEI ZUKAUF UND WACHSTUM (BUY and BUILD)

Um den Erwerb eines Unternehmens erfolgreich umzusetzen, müssen die Ressourcen sowohl für die Akquisitionsphase, als auch für die PMI detailliert geplant werden.

Dabei sind Schnelligkeit, klare Strukturen und stringente Kommunikation, eine stabile Finanzierung und volle Aufmerksamkeit gefragt.

Wir begleiten Sie bei den ersten Überlegungen bis zu einer erfolgreichen Integration in Ihre Strukturen!

- BUY and BUILD -

EIN AUSZUG AUS UNSERER VORGEHENSWEISE

- Orchestrierung des Verkaufsprozesses (Auswahl und Koordination weiterer Berater, Zeit- und Ablaufplan etc.)
- Verkaufsvorbereitung (Pre-Exit Due Diligence, Pro-Forma-Konsolidierung)
- Verkaufsvereinbarung mit dem Management
- Steuereffiziente Strukturierung, vor allem für Familienunternehmen oder internationale Investoren
- Optimierung des Zielunternehmens durch rechtliche und unternehmerische Maßnahmen
- Carve-outs und Carve-ins einzelner Geschäftsbereiche
- Factbook oder (rechtliche, steuerliche und finanzielle) Verkäufer Due Diligence
- „Locked Box“ oder „Closing Accounts“
- Konzepte, Kaufpreis- und Working-Capital-Anpassungen
- Risikobewertung auf Käuferseite (z.B aufsichtsrechtliche Risiken)
- Verhandlung, Transaktionsdokumentation und -durchführung
- M&A-Insurance (Absicherung)
- Post-M&A-Begleitung/-Leitung



**Wir begleiten Sie bei den
ersten Überlegungen
bis zu einer erfolgreichen
Integration in Ihre Strukturen!**



Oft ist der Kauf eines Wettbewerbers für Mittelständler die einzige Möglichkeit nennenswertes Wachstum zu erzeugen. Durch Synergien kann sich anorganisches Wachstum lohnen. Doch bei der Finanzierung muss Vorsicht gelten.

ANORGANISCH ZUM ERFOLG

Der Mittelstand erbringt über 90 Prozent der deutschen Wirtschaftsleistung. Trotz einer exportorientierten Positionierung und relativ hoher Produktpreise finden sich die Unternehmen regelmäßig im Spagat zwischen Innovation und Investition. Und dies bei einer

im globalen Vergleich schwachen Eigenkapitalquote. Die Abhängigkeit von Fremdkapital, beziehungsweise die relative Bilanzschwäche verlangsamt allerdings das organische Wachstum.

Unsere professionelle Unterstützung erhalten Sie u.a. zu den Themen:

- **Auf- und Ausbau von Portfoliounternehmen**
- **Post Merger Integration und Reorganisation**
- **Rekapitalisierung einschließlich der Auflage von Anleihen (Bonds); Internationalisierung von Geschäftsmodellen**
- **Erweiterung oder Neustrukturierung von Produktionskapazitäten (u.a. Umsetzung von Energie-, Green- oder Brownfield-Projekten insbesondere in Mittel-/Osteuropa und Asien)**
- **Auf- und Ausbau von Vertriebswegen**
- **Buy and Build sowie Konsolidierung von Wettbewerbssituationen**
- **Aufbau von IP- und Markenportfolio**
- **Restrukturierung einschließlich betriebswirtschaftlicher Analyse und Neuausrichtung**

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

Im Vordergrund einer Finanzierung steht die Individualität des Kreditnehmers und seiner Projekte. Manche Projekte benötigen eine stufenweise Finanzierung, andere größtmögliche Flexibilität. Wir helfen Ihnen, Ihre Transaktionsfinanzierung bilanziell und steuerlich op-

timal vorzubereiten. starkpartners verfügt über erfahrene Spezialisten und Partner in diesem Bereich, deren Expertise bei jeder Transaktion schnell hinzugezogen werden kann.

„Erfolg besteht darin,
dass man genau die
Fähigkeiten hat, die im
Moment gefragt sind.“

Henry Ford



ERFOLGSABHÄNGIG

M&A-Beratung ist intellektuell herausfordernd, vielfältig und bietet enorme persönliche Erfolgserlebnisse. Andererseits befinden wir uns mit der M&A-Beratung in einem Wettkampf mit der Konkurrenz.

Langfristiger Erfolg setzt hervorragende Leistungen voraus - eine Herausforderung für jeden unserer Mitarbeiter und eine Hürde, die wir nehmen wollen und können.

Nur die Besten setzen sich in unserem Business durch und werden hierfür überdurchschnittlich belohnt.

Unsere Mandatsvereinbarungen sind individuell und richten sich immer nach der Herausforderung. Alle Beratungsmandate enthalten eine wesentliche Erfolgskomponente, welche dazu dient, Ihnen als unserem Mandanten Sicherheit für eine nachhaltige Umsetzung zu gewährleisten.



MANAGEMENT BUY-IN/BUY-OUT

Ob aus Gründen der Unternehmenskontinuität oder mangels strategischer Käufer - die Einbindung des alten oder eines neuen Managements bedarf einer steuerlich sowie wirtschaftlich tragfähigen Lösung, die langfristig den Fortbestand der Unternehmung sichert.

Die Beratungsleistungen von Buy-out-Strukturierungen richten sich vor allem an das bestehende Management (MBO) oder an von außen an das Unternehmen herantretende Führungskräfte (MBI).

In vielen Fällen handelt es sich um Situationen, in denen aufgrund der begrenzten Finanzkraft des Käufers, die finanz- und steuertechnisch optimierte Ausgestaltung der Transaktion eine entscheidende Rolle spielt. Buy-out-Strukturierungen können daher auch bei anderen Transaktionen (Kauf, Verkauf) sowie bei der Neuordnung eines Gesellschafterkreises genutzt werden.

starkpartners arbeitet je nach Situation auf verschiedenen Seiten. Als Berater bei der Umsetzung für den Verkäufer der Unternehmensanteile oder auch zur Begleitung des Managements bei der Strukturierung und der Suche nach Finanzinvestoren.

In jedem Fall wird für den Mandanten ein signifikanter Mehrwert erzielt:

- **Abschätzung und Prüfung der Transaktion in einem sehr frühen Stadium auf Chancen und Risiken, Realisierbarkeit und Wirtschaftlichkeit des Vorhabens**
- **Beachtung von zeitkritischen Größen und damit Steuerung der Transaktionen gemäß Projektplan bis zum Abschluss**
- **Vertragsabschluss zu den besten am Markt erzielbaren Konditionen für Finanzmittel**
- **Erstellung eines Erwerber-, Steuer- und Finanzierungskonzeptes in enger Abstimmung mit ausgewählten Kooperationspezialisten**



**Wir haben die richtigen
Instrumente für ein erfolgreiches
Sanierungskonzept!**

INTENSIVSTATION

Ziel unserer Tätigkeit ist sofortige Rückgewinnung der Initiative durch professionelles und konsequentes Handeln unter Nutzung sämtlicher zur Verfügung stehender Sanierungsoptionen.

starkpartners ist mit ihrem Leistungsspektrum, also der Erstellung von Sanierungskonzepten IDW S6, der Rechtsberatung durch unsere Kooperationspartner und der Umsetzung als Komplettanbieter fachlich exzellent aufgestellt und ideal positioniert, um auch in schwierigen Situationen realistische und tragfähige Lösungen mit allen Beteiligten herbeizuführen.

Voraussetzung dafür ist die Schaffung einer tragfähigen Kommunikationsplattform, die Wiederher-

stellung von Vertrauen zwischen den Beteiligten, eine fundierte und objektive Unternehmensanalyse, eine positive Fortführungsprognose und ein umsetzungsfähiges Sanierungskonzept.

Der Erfolg dieser Bestrebungen steht i.d.R. unter einem enormen Zeitdruck, da die Handlungsspielräume mit zunehmender Krisenintensität immer kleiner und die insolvenzrechtlichen Haftungsrisiken für die Beteiligten immer größer werden. Hier ist von Beginn an die professionelle Beratung und Unterstützung eines „neutralen“, unbelasteten Moderators, Mediators aber auch weitsichtigen Gestalters zwingend erforderlich, bevor sich Fronten und Positionen verhärten und unnötig Porzellan zerschlagen wird.

5 VOR 12 - UND NICHT ZU SPÄT

Die außergerichtliche Sanierung wird zum zentralen Thema, wenn das Unternehmen sich in der Krise befindet.

Betriebswirtschaftlich spricht man von einer Krise, wenn die Überlebensfähigkeit infrage gestellt ist. Die Betriebswirtschaft liefert mit dem Modell des Krisenzyklus auch einen Erklärungsansatz, der eine individuelle Standortbestimmung ermöglicht, sich aber nicht mit der insolvenzrechtlichen Krisendefinition deckt. Aus insolvenzrechtlicher Sicht sind allein die Sachverhalte der (drohenden) Zahlungsunfähigkeit (§§ 17, 18 InsO) und der Überschuldung (§ 19 InsO) relevant. Beide können in einer späten Phase des Krisenverlaufs (Er-

trags- und Liquiditätskrise) bereits vorliegen - müssen es aber nicht zwangsläufig - und konkretisieren die Bedrohungslage.

Das rechtzeitige Hinzuziehen von Spezialisten, die mit allen Aspekten der Sanierung vertraut sind, ist eine wichtige, oft sogar entscheidende Voraussetzung, für die erfolgreiche Realisierung der Sanierungsziele.

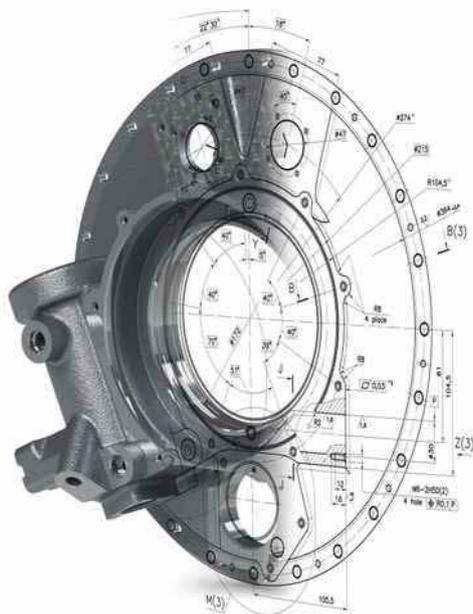
Zu den Kernaufgaben gehören dabei die Vorbereitung und Führung von Gläubigerverhandlungen und der Abschluss von Sanierungsvereinbarungen mit allen Beteiligten, mit dem Ziel der kurzfristigen Krisenbeseitigung und mittelfristigen Restrukturierung.

DISTRESSED M&A

Wir sind einer der Marktführer für M&A im Bereich Insolvenzen in der Automotive- und Maschinenbaubranche und betreuen zudem Insolvenzen im Bereich ITK, Elektrotechnik und Softwareentwicklung/-handel. Seit vielen Jahren arbeiten wir für regionale wie überregionale Insolvenzverwalter, Treuhänder und Restrukturierungsprofis und haben einen erstklassigen Ruf als pragmatische Problemlöser auch in komplexen, von zahlreichen Stakeholdern geprägten, Prozessen.

Unsere Mandanten profitieren nicht nur von unserer Erfahrung und dem rechtlichen Know-how unserer unternehmerisch geschulten Spezialisten, sondern auch von unseren exzellenten Branchenkenntnissen aus der Beratungspraxis. Für jede Transaktion stellen wir ein individuelles Team zusammen, das mit zusätzlichen externen Spezialisten (Fachanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern) komplettiert wird, wenn dies angezeigt ist. Dabei stehen unseren Mandanten das gesamte Expertise-Spektrum sowie die Erfahrung unserer Gesellschaft zur Verfügung – ein unschätzbare Vorteil, insbesondere in komplexen Fällen.

Unsere Auftraggeber in diesem Bereich sind in der Regel Insolvenzkanzleien mit überregionalem Ansatz.



M&A-Transaktionen im insolvenznahen Umfeld und aus der Insolvenz heraus, sind nur eingeschränkt mit klassischen M&A-Strukturen solventer Unternehmen zu vergleichen. Sie erfordern spezifisches **Know-how und Expertise**.

Die Veräußerung (M&A oder Seller Advisor) sowie der Erwerb (Buyer Advisor) aus einem vorläufigen Verfahren sowie von Unternehmen in Eigenverwaltung oder vom Insolvenzverwalter im eröffneten Insolvenzverfahren bedarf spezieller Erfahrung.

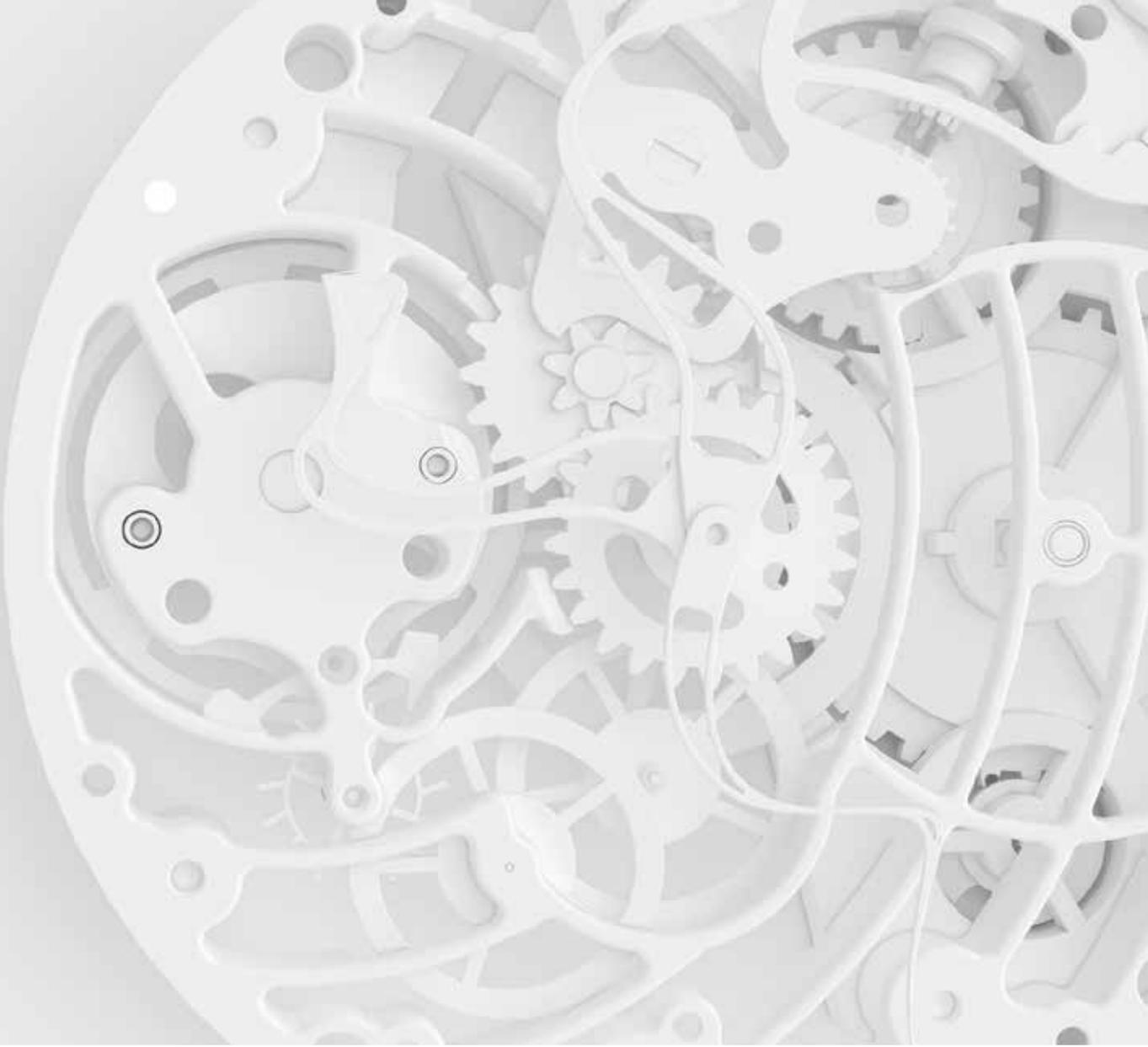
Gerade Transaktionen in der Krise und insbesondere aus der Insolvenz stellen den Berater bei der Suche nach Investoren und im gesamten Transaktionsprozess vor besondere Herausforderungen.

Auf Grund enger Zeitfenster, unvollständiger Informationen, unterschiedlicher Interessen und sich schnell ändernder Rahmenbedingungen, sind professionelle Aufbereitung der Daten und flexible Prozessgestaltung wesentliche Erfolgsfaktoren. Andernfalls droht, die Investoren im Prozess zu verlieren und das Objekt am Ende weit unter Wert verkaufen zu müssen.

Hierbei muss man einem deutlich erhöhten Informationsbedarf der Investoren aufgrund der Krise bzw. Insolvenz gerecht werden.

Diese Sondersituation erfordert viel Erfahrung und ein hohes persönliches Engagement des Beraters - auch gerade in Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter und dem Führungskreis des Unternehmens. Die Identifikation und (perspektivische) Entwicklung des gesunden Kerns des Unternehmens sind wesentliche Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Transaktion.

starkpartners verfügt gerade durch langjährige Erfahrung in der Begleitung von insolvenzrechtlichen Sanierungen und aus aktiv begleiteten Planverfahren über die notwendige Expertise für Prozessgestaltung, für besondere Anforderungen der Verwalter und Gläubiger, aber auch für Investoren in diesem Umfeld.



KAUF UND VERKAUF AUS SONDERSITUATIONEN

Distressed-Prozesse benötigen die Präzision eines Uhrwerks. Konsequentes Handeln mit Blick auf die Zeitschiene sind von größter Bedeutung.

Durch unsere Beratung haben wir dazu beigetragen, dass deutsche und international tätige mittelständische Unternehmen durch den Verkauf des gesamten Geschäfts oder einzelner Geschäftsfelder wegen der Insolvenz nicht völlig verschwunden sind, sondern weiter im Markt agieren. Wir haben Unternehmensverkäufe mit extrem kompetitiven Bieterprozessen federführend begleitet. In den letzten Jahre waren wir an mehr als 50 Unternehmenssanierungen erfolgreich beteiligt.

Der **Fokus** von starkpartners in Distressed M&A-Prozessen liegt auf dem Unternehmensverkauf - sei es in Form eines „Fire sale“ in der Vorinsolvenzphase zur Abwendung einer ansonsten drohenden Insolvenz oder in Form des Verkaufs aus dem Insolvenzverfahren.

Bei beiden Varianten entsteht massiver Druck auf der Zeitachse. Oft stehen nur wenige Wochen zur Verfügung, die eine besondere Kompetenz, Erfahrung und zielgerichtete Herangehensweise des M&A-Beraters erfordern.

A nighttime photograph of a city skyline, featuring the Freedom Tower and the Manhattan Bridge. A semi-transparent red rectangular overlay is positioned horizontally across the middle of the image, partially covering the buildings. The text is centered within this red area.

Transaktionen unter Einbeziehung von Finanzinvestoren bedürfen der sorgfältigen Vorbereitung und Durchführung unter besonderer Berücksichtigung der Interessen der Private-Equity-Partner.

Zu unseren Mandanten zählen in- und ausländische Private-Equity-Häuser ebenso wie Venture-Capital-Gesellschaften, Industriekonzerne und mittelständische Unternehmen, resp. deren Gesellschafter, die eine Veräußerung an Finanzinvestoren oder eine Kapitalbeteiligung erarbeiten. Wir planen mit unseren Kooperationspartnern Transaktionen unter Beachtung rechtlicher und steuerlicher Belange, führen die Due Diligence durch und verhandeln den Beteiligungs- oder Kaufvertrag und die Gesellschaftervereinbarung (Shareholders Agreement).

Wir koordinieren die weiteren erforderlichen Vereinbarungen einschließlich der Finanzierungsverträge und der Verträge über die Beteiligung des Managements und beraten bei eventuell nachfolgenden Umstrukturierungen. Auch nach einer erfolgreichen Akquisition begleiten wir Finanzinvestoren rechtlich in der laufenden

Betreuung eines Portfoliounternehmens. Insbesondere bei Rekapitalisierungen, Eigen- und Fremdkapitaloptimierungen und Folgefinanzierungsrunden bis zum Exit über einen Trade Sale (häufig in der Form einer Auktion) oder über den Kapitalmarkt (IPO), bei der die enge Vernetzung unserer Private-Equity-Spezialisten mit Kooperationspartnern von besonderem Nutzen für unsere Mandanten ist. Unsere spezialisierten Teams sind in der Lage komplexe und grenzüberschreitende Transaktionen, etwa große Leveraged-Buy-outs, in kurzer Zeit erfolgreich durchzuführen.

Unser Unternehmen ist Mitglied in den maßgeblichen Organisationen der Private-Equity-Branche und unsere Partner können ihre guten Kontakte zu führenden Private-Equity-Häusern im In- und Ausland gewinnbringend für unsere Mandanten einsetzen.

VENTURE CAPITAL





Unser internationales Netzwerk, ein ISO-zertifiziertes Managementsystem und erfahrene Berater sind hervorragende Bedingungen für Ihren M&A-Prozess.

BRANCHENFOKUS

starkpartners

AUTOMOBILZULIEFERER

BAUWIRTSCHAFT

DRUCK UND VERLAG

ELEKTROTECHNIK UND AUTOMATION

ENERGIE UND KRAFTANLAGEN

HEALTHCARE

KONSUMGÜTERHANDEL

LOGISTIK UND TRANSPORT

MASCHINENBAU UND TECHNIK

TV UND INTERNET

SOFTWARE UND MEDIA

TELEKOMMUNIKATION

AWARDS UND NETZWERKE



Mitglied im
**BUNDESVERBAND
 MERGERS &
 ACQUISITIONS E.V.**



AUSZUG REFERENZMANDATE

 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess Post Merger Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners
 Beratungsmandat Projektleitung Materialwirtschaft, Logistik und Automatisierung starkpartners	 Beratungsmandat Projektleitung Materialwirtschaft, Logistik und Automatisierung starkpartners	 Beratungsmandat Projektleitung Materialwirtschaft, Logistik und Automatisierung starkpartners	 Investorenprozess Distressed M&A Im Auftrag des Insolvenzverwalters starkpartners	 Beratungsmandat Projektleitung Automatisierung starkpartners	 Beratungsmandat Projektleitung Automatisierung starkpartners
 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Sanierung Projektleitung Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess Projektleitung Materialwirtschaft, Logistik und Automation starkpartners	 Sanierung & Investorenprozess Projektleitung Im Auftrag des Insolvenzverwalters starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners
 Sanierung & Investorenprozess Projektleitung Im Auftrag der Gesellschafter starkpartners	 Sanierung & Investorenprozess Projektleitung Im Auftrag des Insolvenzverwalters starkpartners	 Beratungsmandat Projektleitung Automatisierung starkpartners	 Investorenprozess M&A Mandat Automotive starkpartners	 Beratungsmandat Projektleitung Materialwirtschaft, Logistik starkpartners	 Investorenprozess Projektleitung Materialwirtschaft, Logistik starkpartners

Mergers & Acquisitions Patente Post Merger Asset Deal Diskretion
Due Diligence Familienunternehmen carve-out Unternehmensver-
kauf Shareholder Spin-off Equity Value Compliance Sustainability
Unternehmenswert Share Deal Innovation Skaleneffekte Contrac-
ting Distressed M&A Return of Investment Profitabilität Target
research Private Equity SWOT Analyse Q&A sheet Kommunikation
Signing Equity Value Unternehmensfusionen Insolvenz strategische
Investoren unfriendly takeover Equity carve-out Corporate Finance
Strategy Buy-side project Enterprise Value EBIT Multiples hostile
takeover MBO Prozess Übernahmen Stakeholder Spin-off projects
Investorensuche Teaser Management Summary Finanzplanung
Beauty Contest Change of Control Closing Asset Purchase Agree-
ment Data Room Discounted Cash-Flow Earn-out-Klausel LOI
Escrow Agreement Leverage Buy-out Post Merger Risk Post-Closing
Audit Merger Memorandum of Understanding Sales and Purchase
Agreement Term Sheet Long & Short List

starkpartners

starkpartners consulting GmbH

Hauptstraße 92

D-40668 Meerbusch

T +49 2150 7058 - 210

E office@starkpartners.de

www.starkpartners.de