



Mergers & Acquisitions

**Kapitalbeschaffung /
Wachstumsfinanzierung**

UCY business services & trading (Germany) GmbH

Head Office: Project Office:

Am Villepohl 4 Planckstraße 83

D-53347 Alfter D-45147 Essen

Germany Germany

Tel.: +49 / 2 28 / 24 28 – 7 32 Tel.: +49 / 2 01 / 81 41 78 – 93

Fax: +49 / 2 28 / 24 28 – 7 31 Fax: +49 / 2 01 / 81 41 78 - 96

Mergers & Acquisitions

Unternehmenskauf / Zielsuche

Der Kauf und die Integration eines anderen Unternehmens oder Geschäftszweigs führt in der Regel zu signifikanten Veränderungen in Ihrem eigenen Unternehmen. Daher ist eine sorgfältige Analyse des strategischen Werts, der beabsichtigten Synergien, der Integrationskosten und letztlich der finanziellen Logik einer solchen Transaktion unumgänglich. UCY kann Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten vorstellen.



Sie müssen selbst entscheiden, welche Rolle M&A in Ihrem Unternehmen spielen soll. Denken Sie strategisch.

Die erfolgreiche Durchführung des Akquiseprozesses erfordert M&A-Markt-Knowhow und eine durchdachte und diskrete Kommunikation mit dem Verkäufer. UCY steuert für Sie diesen Prozess. Zunächst entwickeln wir die Akquisitions-Strategie, basierend auf einer umfassenden Analyse des zu erwerbenden Unternehmens und dessen Anteilseignern. Wir untersuchen mit Ihnen verschiedene Szenarios im Hinblick auf die Strukturierung und Kosten der Transaktion, und bereiten dann ein Angebot für das zu kaufende Unternehmen vor.

Im Anschluss nehmen wir Kontakt mit dem Zielunternehmen auf, gerne auch auf anonymer Basis. In dieser Phase ist es wichtig, von vornherein mit dem richtigen Entscheidungsträger zu sprechen, um den Prozess effektiv und effizient voranzutreiben. Eine intensive Kommunikation mit dem Zielunternehmen gewährleistet eine zügige und erfolgreiche Durchführung der Transaktion. Grundlage für eine erfolgreiche Transaktion ist vor allem die Schaffung einer persönlichen Beziehung und gegenseitiges Vertrauen zwischen den Parteien, wozu wir maßgeblich beitragen können.

Abschließend unterstützen wir Sie bei der Findung und Verhandlung des Kaufpreises und der Vertragskonditionen und begleiten Sie durch die Due Diligence. Wir beraten Sie bis zum entgeltigen Abschluss der Transaktion und stellen sicher, dass die Vertragsklauseln den Vereinbarungen entsprechen.

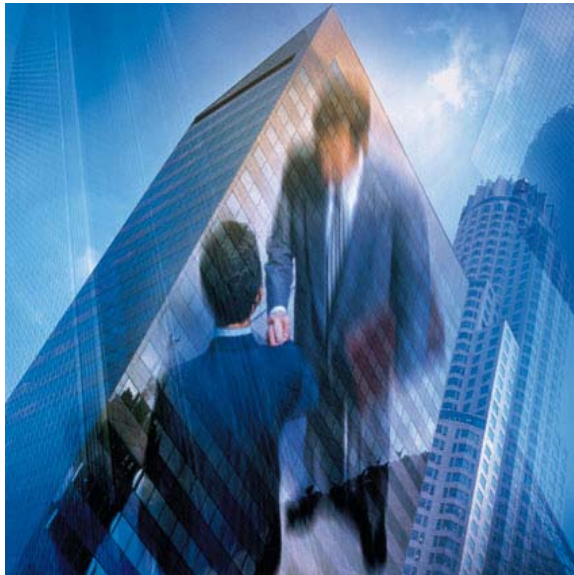
Trade Sales

Bei einem Unternehmens(teil)verkauf werden Unternehmensanteile, Vermögensgegenstände oder Schulden als Ganzes oder anteilig veräußert. Erwerber können zum einen strategische Käufer sein, die dadurch eigene unternehmerische Vorteile wie Umsatzwachstum, Gewinnung von Marktanteilen, Synergien oder Ergänzung der eigenen Produkte erzielen, oder zum anderen Finanzinvestoren, die zu einem späteren Zeitpunkt die Anteile weiterverkaufen und dadurch ihren Exit erzielen.

UCY hat durch starke Partner langjährige Erfahrung bei Unternehmensveräußerungen in den verschiedensten Szenarios und führt Sie sicher durch den gesamten Prozess.

Fusionen

Durch einen Unternehmenszusammenschluss werden zwei oder mehrere Unternehmen zu einem einzigen zusammengeführt. Die bisherigen Anteilseigner der ursprünglichen Firmen werden dadurch zu Anteilseignern des zusammengeführten Unternehmens. Zusammenschlüsse von Unternehmen findet man oft in Branchen, die unter ständigem Margendruck leiden, in Märkten, die von steigenden Skalenerträgen der agierenden Player geprägt sind. Können durch die Zusammenlegung Umsatz- oder Kostensynergien erreicht werden, so erzielt die zusammengelegte Firma eine höhere Profitabilität als die ursprünglich selbständig agierenden Firmen.



*Reichen Sie starken Partnern die Hände!
„Nur durch teilen wird man reich!“ (Zitat Prof. Dr. Rainer Elschen, Lehrstuhlinhaber Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Banken an der Universität Duisburg-Essen)*

Es gibt zahlreiche rechtliche und finanzielle Strukturierungsmöglichkeiten für Unternehmenszusammenschlüsse, die auch die Zahlung von Barabfindungen und die Übernahme von Schulden umfassen können.

Tücken liegen – gerade bei großen Fusionen – insbesondere im Bereich des Kartellrechts. Hier sind jedoch gerade bei UCY aufgrund guter Kontakte zu den nationalen und internationalen Kartellbehörden sehr gut beraten.

UCY ist darauf spezialisiert, die für jeweiligen Zusammenschluss von Unternehmen individuell optimierte Strukturierung auszuarbeiten, unter Berücksichtigung der rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Implikationen.

Nachfolgeregelungen

Ihre Nachfolge im Unternehmen zu finden ist oft eine schwierige und heikle Aufgabe – schließlich geht es in der Regel um Ihr Lebenswerk, und Sie fühlen sich zu Recht verantwortlich für die kontinuierliche Unternehmensweiterentwicklung und Ihre Mitarbeiter, auch nach Ihrem Ausscheiden aus der operativen Leitung. Am schwierigsten ist es natürlich, eine geeignete Nachfolger-Unternehmenspersönlichkeit oder ein Managementteam zu binden, das die notwendigen fachlichen und unternehmerischen Qualifikationen mitbringt und darüber hinaus die notwendigen finanziellen Mittel aufbringen kann. Daher muss die Nachfolge von langer Hand und sorgfältig vorbereitet werden, und der richtige Moment für die Übergabe muss wohl überlegt gewählt werden.

UCY findet für dieses kritische Vorhaben die optimale Lösung, die genau Ihre Vorstellungen umsetzt. Unser Dienstleistungsangebot ermöglicht es, Ihnen eine maßgeschneiderte Unterstützung für die Nachfolgeregelung anbieten zu können, egal, ob Sie die Nachfolge aus dem Unternehmen heraus (z.B. durch einen MBO) oder unter Einbeziehung externer Partner (z.B. durch einen MBI oder durch eine Rekapitalisierung) wünschen.

Darüber hinaus haben wir Zugang zu zahlreichen Unternehmerpersönlichkeiten und Managern in Deutschland und im Ausland, die wir Ihnen auf Wunsch als potenzielle Nachfolger vermitteln können.

Management Buy-Out / Buy-In

Bei einem Management Buy-Out wird ein Unternehmen an das bestehende Management verkauft. Das Management kauft die Eigentümer also aus ihrem Unternehmen aus. Im Falle eines Management Buy-Ins wird ein Unternehmen an ein externes Management Team verkauft. Das Management Team kauft sich also in das Unternehmen ein. In der Regel ist das neue Management nicht in der Lage, die gesamte Kaufsumme für das Unternehmen selbst aufzubringen und beteiligt daher Finanzinvestoren, die einen Teil der Kaufsumme finanzieren in Form von Eigen-, Fremd- oder Mezzanine Kapital oder einer Kombination hieraus.



Sie sind rar gesäht – potentielle Kandidaten für ein erfolgreiches MBI. Dennoch: Wir haben sie. Fragen Sie uns!

Rekapitalisierung

Die Rekapitalisierung ist eine besonders attraktive Strukturierungsform, die sicherstellt, dass der Anteilseigner einen Teilverkauf des Unternehmens realisiert und damit sein Privatvermögen stärkt, während er am verbleibenden Unternehmen immer noch signifikant beteiligt bleibt. Hierzu verkauft er das Unternehmen als Ganzes an ein neugegründetes Unternehmen, welches wiederum mit Eigen-, Fremd- oder Mezzanine Kapital ausgestattet wird. Der Anteilseigner reinvestiert einen Teil seiner Verkaufserlöse in dieses neu geschaffene Unternehmen und erhält im Gegenzug Firmenanteile der neuen Firma. Diese Struktur optimiert auch die steuerlichen Rahmenbedingungen.



Unternehmen als Schachfiguren in Ihrem Spiel – Sie sind am Zug! Wir beraten Sie.

Unsere Partner haben in der Vergangenheit als Investor Rekapitalisierungen finanziert und kennen die Voraussetzungen und Hebel, um solche Transaktionen erfolgreich durchzuführen.

Head Office:
Am Villepohl 4
53347 Alfter / Cologne
Germany

Phone:
+49 / 2 01 / 81 41 78 - 92
Fax:
+49 / 2 01 / 81 41 78 - 96
Managing Director:
Thilo Schneider

Bank:
VR-Bank Bonn
Bank Code Number:
381 602 20
SWIFT: GENO DE D1 HBO
Acc: 630 712 40 15

Tax Number:
222 / 5719 / 235,
Finanzamt Sankt Augustin
Register:
Amtsgericht Bonn, HRB 13459

Bewertungsgutachten

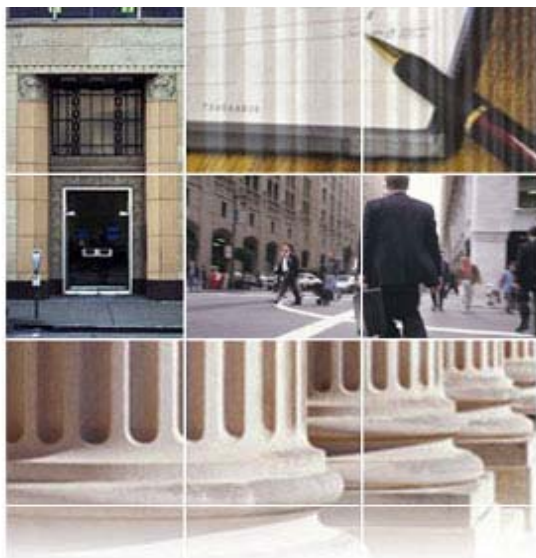
In den meisten Finanztransaktionen muss der finanzielle Wert Ihres Unternehmens bestimmt werden. Die UCY-Partner haben langjährige Erfahrung bei Unternehmensbewertungen unter den unterschiedlichsten Rahmenbedingungen, die sie durch ihre Tätigkeit bei verschiedenen Investmentbanken und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften erworben haben.

Wir setzen hierzu Bewertungsmethoden wie Discounted Cash Flow, Economic Value Added (EVA), Dividend Discount Model, Multiplikatorenansätze, Vergleichsmodelle oder Ertragswertverfahren ein. Des Weiteren erstellen wir Gutachten zu externen Bewertungen.



Das zugekaufte Unternehmen muss reibungslos in Ihre bestehenden Strukturen integriert werden können – nur so können Sie in optimalem Maße Synergien ausnutzen und von dem neuen Asset profitieren.

Kapitalbeschaffung / Wachstumsfinanzierung



Eine Wachstumsfinanzierung wird in der Regel in Form von Eigenkapital erbracht. Aufgrund ihrer Tätigkeit in diesem Markt hat UCY ein umfassendes Netzwerk zu den nationalen und internationalen Wagniskapitalgebern aufgebaut, sieht viele der Deals in diesem Bereich frühzeitig und kann Ihr Finanzierungsvorhaben optimal begleiten.

Expansions- und Akquisitionsfinanzierung

In diesem Szenario hat ein stabiles Unternehmen ein Akquisitionsziel oder einen neuen Absatzmarkt identifiziert, für dessen Kauf bzw. Erschließung eine Finanzierung benötigt wird. Die Strukturierung dieser Transaktion z.B. durch Eigenkapital, Fremdkapital, Mezzanine Kapital, durch eigene liquide Mittel, aus dem operativen Cashflow oder durch Aktientausch hängt wesentlich davon ab, in welchem Umfang das eigene Unternehmen sowie das Zielunternehmen Cash Flows generieren. So kann es auch Sinn machen, Teile des eigenen Unternehmens, die nicht oder nicht mehr zum Kerngeschäft beitragen, zu veräußern und mit den dadurch erhaltenen Mitteln die Expansion oder Akquisition zu finanzieren.

In jedem Fall muss eine Expansions- oder Akquisitionsfinanzierung sehr sorgfältig strukturiert werden, vor allem dann, wenn das neue Geschäft einen großen Anteil am Gesamtgeschäft des zusammengeführten

oder erweiterten Unternehmens haben wird. UCY begleitet Sie auf Wunsch gerne durch den gesamten Prozess, angefangen bei der Gestaltung der optimalen Finanzierungsstruktur bis hin zur Auswahl des bestgeeigneten Investors und der Ausgestaltung der Verträge nach Ihren Vorstellungen.

Branchen-/Sektorenkonzepte (Buy&Build)

In einem Branchen- oder Sektorenkonzept werden mehrere Unternehmen einer Branche oder eines Sektors akquiriert und zusammengeschlossen. Typischerweise handelt es sich dabei um fragmentierte

Branchen, in denen signifikanten Umsatz- und Kostensynergien durch eine Sektorkonsolidierung oder den Kauf eines Wettbewerbers erzielt werden können. Einige Finanzinvestoren haben sich auf die Finanzierung solcher Sektorenkonzepte spezialisiert.

Regelmäßig gestaltet sich die finanzielle Strukturierung als komplex, z.B. wenn die Mittel vom Investor zwar in Aussicht gestellt werden, jedoch an einen Unternehmenskauf gekoppelt sind, der noch nicht ausverhandelt ist. UCY wird in zunehmendem Maße in solche Transaktionen eingebunden.



UCY lässt Sie nicht allein – vertrauen Sie auf einen starken Partner in einem starken Netzwerk. Ob es um Strategie und Analyse, die Strukturierung oder auch die Identifizierung und Kontaktaufnahme geht – UCY vertritt Ihre Interessen – zuverlässig und diskret. Auch bei den späteren Prozessen wie der Unternehmensintegration dürfen Sie auch uns zählen.



**WE MERGE THE WORLD –
YOU SEE WHY!**

Ihr Ansprechpartner für Neumandate:

Thilo Schneider
 UCY business services & trading (Germany) GmbH
 Office Essen
 Planckstraße 83
 45147 Essen
 Germany
thilo.schneider@ucy-business.com
 +49 / 2 01 / 81 41 78 – 93
 +49 / 1 63 / 81 41 78 - 9

Head Office:
 Am Villepohl 4
 53347 Alfter / Cologne
 Germany

Phone:
 +49 / 2 01 / 81 41 78 - 92
 Fax:
 +49 / 2 01 / 81 41 78 - 96
 Managing Director:
 Thilo Schneider

Bank:
 VR-Bank Bonn
 Bank Code Number:
 381 602 20
 SWIFT: GENO DE D1 HBO
 Acc: 630 712 40 15

Tax Number:
 222 / 5719 / 235,
 Finanzamt Sankt Augustin
 Register:
 Amtsgericht Bonn, HRB 13459