

## Unklare Stand-Alone Profitabilität | Starke Integration im Konzern

Carve-Out-Bereich (Zielunternehmen): <10 Mio. € Umsatz

Gesamtgruppe (Mandant): 100-500 Mio. € Umsatz

Sektor: Maschinenbau

### Herausforderung

- Keine belastbaren Informationen zur Stand-Alone-Profitabilität des Carve-Out-Bereichs
- Starke Abhängigkeit von zentralen Stabsfunktionen / hohe Belastung durch Konzernumlagen
- Limitierte M&A-Expertise seitens des Carve-Out-Managements

Die **unklare Stand-Alone Profitabilität des Carve-Outs** lag u.a. an der Nutzung verschiedener Buchungskreise, mehrstufigen Verrechnungspreisen mit Vertriebsgesellschaften und einer intransparenten Allokation von Konzernumlagen. Zudem fehlte ein integrierter Business Plan für den Carve-Out-Bereich.

Durch die **Erarbeitung eines Financial Books** (Vendor Due Diligence) schaffte Consus Partner eine belastbare Datenbasis für die Käuferseite, was den Financial Due Diligence-Prozess erheblich verkürzte.

### Problem & Lösung

Die **starke Integration im Konzern** ging einher mit einer erheblichen Personal- und Systemabhängigkeit, z.B. Stabsfunktionen und ERP-Systeme.

Consus Partner entwickelte ein **operatives Carve-Out Konzept** und agierte als zentraler Prozess- und Projektleiter gegenüber dem Gesellschafter, Beratern und potenziellen Interessenten. Zudem fungierte Consus Partner als Coach für das Management-Team der Zielgesellschaft.

### Ergebnis

- **Kaufpreismaximierung**, da Bieter ein Höchstmaß an Transparenz zu den Finanzdaten hatten
- **Schneller Projektabschluss** durch schlüssiges Übergangs-/Integrationskonzept
- **Geringe „Störgeräusche“** beim Gesellschafter und dem Zielunternehmen aufgrund proaktiver, geregelter Kommunikation

## „Schwieriges“ Target | Komplexe Transaktionsstruktur

Carve-Out-Bereich (Zielunternehmen):	10-50 Mio. € Umsatz
Gesamtgruppe (Mandant):	>500 Mio. € Umsatz
Sektor:	Industriedienstleistungen

### Herausforderung

- Alle potenziellen Erwerber zeigten lediglich Interesse an Teilbereichen des abzusplittenden Geschäftsbereichs
- Komplexe Transaktionsstruktur durch Vermarktung von zwei Teilbereichen
- Formulierung der Garantien im Vertrag bezüglich Abgrenzung verlustträchtiger Kundenverträge aus der Vergangenheit

Der abzusplittende Geschäftsbereich war für die Interessenten insgesamt nicht attraktiv. Jedoch äußerten Bieter Interesse an einzelnen Teilbereichen.

Consus Partner erarbeitete für **beide Teilbereiche** jeweils einen **Stand-Alone Business Plan** und vermarktete diese unabhängig voneinander in parallel laufenden Veräußerungsprozessen.

### Problem & Lösung

Die **Aufteilung des Targets in zwei Teilbereiche erhöhte die Komplexität der Transaktionsstruktur**, da das Target bereits zahlreiche Gruppenfunktionen in Anspruch nahm und die Bereiche nach der Transaktion untereinander einzelne Dienstleistungen erbringen mussten.

Consus Partner entwickelte **detaillierte Übergangsregelungen für Dienstleistungen** (Transitional Service Agreements) zwischen den beiden Teilbereichen und gegenüber der Gruppe (u.a. Identifizierung und Zuordnung von Kunden, Lieferanten, IT-Systemen, Softwarelizenzen etc.).

### Ergebnis

- **Erfolgreiche Veräußerung eines ursprünglich nur bedingt verkaufbar gehaltenen Geschäftsbereichs**
- **Preismaximierung durch Aufspaltung**
- **Zeitlich aufeinander abgestimmte Veräußerungen zweier eng verwobener Teilbereiche**

## Fehlende Historie des Targets | Begrenzte personelle Ressourcen

Carve-Out-Bereich (Zielunternehmen):	10-50 Mio. € Umsatz
Gesamtgruppe (Mandant):	100-500 Mio. € Umsatz
Sektor:	Industriedienstleistungen

### Herausforderung

- Darstellung einer Geschäftseinheit ohne Vergleichszahlen für die Vergangenheit
- Schneller Transaktionsprozess (<6 Monate) trotz begrenzter personeller Ressourcen auf Mandantenseite

Der zu veräußernde Geschäftsbereich entstand erst drei Monate vor Prozessbeginn durch Zusammenlegung von drei Gesellschaften, so dass es keine Vergleichszahlen, z.B. Jahresabschlüsse, für die Vergangenheit gab.

Consus Partner übernahm die **Aufbereitung und Verifizierung von Pro-Forma-Zahlen** (GuV, Bilanz und Cash Flow) mit einem Höchstmaß an Transparenz.

### Problem & Lösung

Der Kunde hatte nur **begrenzte Aufmerksamkeit für den Transaktionsprozess**, u.a. aufgrund anderer operativer Themen, die zu einer Verdopplung des Landesgesamtsatzes führten. Dennoch sollte der Veräußerungsprozess in 6 Monaten beendet sein.

Consus Partner erweiterte das **Projektteam**, um die Fertigstellung der Verkaufsdokumentation in kürzester Zeit zu realisieren **und übernahm Aufgabenbereiche des Kunden**, u.a. Regelkommunikation mit dem Gesellschafter zum Status Quo.

### Ergebnis

- **Schneller Veräußerungsprozess bei gleichzeitig hohem Bieterwettbewerb**
- **Zeitgewinn für potenzielle Käufer durch hohes Maß an Transparenz bei der Plausibilisierung der Zahlenbasis**
- **Entlastung der Kundenorganisation durch Übernahme des internen und externen Stakeholder-Managements**

## Fehlende Historie des Targets | Weltweites Geschäft

Carve-Out-Bereich (Zielunternehmen):	10-50 Mio. € Umsatz
Gesamtgruppe (Mandant):	1 Mrd. € Umsatz
Sektor:	Konsumgüter

### Herausforderung

- Darstellung einer Pro-Forma Stand-Alone Geschäftseinheit ohne Vergleichszahlen für die Vergangenheit
- Komplexe Struktur des Targets, eingewoben in über 15 Landesgesellschaften und komplexe Lieferketten

### Problem & Lösung

Zum Carve-Out-Bereich gehörten die Anteile einer ausländischen Gesellschaft sowie Assets in verschiedenen Landesgesellschaften des Konzerns. Die Lieferkette enthielt **historisch gewachsene Verrechnungspreisregeln**, die die Komplexität der Stand-Alone-Betrachtung zusätzlich erhöhte. Das Target erzielte leichte Verluste.

Consus Partner übernahm die **Aufbereitung und Verifizierung von Pro-Forma-Zahlen** (GuV, Bilanz und Cash Flow) sowie die Analyse der weltweiten Warenbestände, die systemisch nicht in der benötigten Differenzierung verfügbar waren.

Der Konzern konnte aufgrund weiterer interner Projekte **kaum Ressourcen** bereitstellen und nutzte zudem **unterschiedliche IT-Systeme** beim Target und den Auslandsgesellschaften. **Potenzielle Käufer wurden vor allem im Ausland vermutet**, so dass eine weltweite Suche nach Interessenten im Fokus stand.

**Consus Partner steuerte die Kommunikation** der beteiligten Tochtergesellschaften und **sprach weltweit Interessenten aus der Branche an**. Die Transaktion wurde mit einem asiatischen Käufer und dessen europäischer Tochtergesellschaft umgesetzt.

### Ergebnis

- **Zügiger Veräußerungsprozess bei internationalem Wettbewerb**
- **Vertrauen beim Kunden und den Interessenten durch hohe Transparenz der Zahlenbasis (inkl. Vorratsanalyse)**
- **Unterstützung bei der Post-Merger-Integration zur Vereinfachung der Übergabe des weltweiten Geschäfts**