

# Werte sichern Wachstum unterstützen Zukunft gestalten

Unser interdisziplinäres Beratungs-  
angebot **Corporate Finance**





Transaktions-  
beratung

Corporate  
Finance

Sanierungs-  
beratung

# Corporate Finance

## Integrierte Beratung für Unternehmen

Für Unternehmen und Management stellen sich heute immer neue Herausforderungen, ob es um Fragen der Expansion, der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit oder der Unternehmensnachfolge geht. Mit unserem Beratungsangebot Corporate Finance geben wir darauf die passenden Antworten.

Spezialisierte Beratungsteams unterstützen Sie mit ihrer Expertise in besonderen Entscheidungssituationen wie Unternehmenskauf und -verkauf, bei unterschiedlichen Bewertungsanlässen, im Zuge der strategischen Neuausrichtung oder bei der Bewältigung von Unternehmenskrisen bis hin zur optimalen Finanzierung Ihres Unternehmens.

Dabei arbeiten unsere Teams interdisziplinär und integrieren das Spezialwissen der unterschiedlichen Fachdisziplinen aus den Bereichen Prüfung, Steuern und Recht. So ist eine umfassende Beratung sichergestellt, die das Ganze im Blick hält und die für Sie optimale Lösung findet.



Finanzierungs-  
beratung

Bewertung

# Das Prinzip PKF

## Nah dran und weltweit

An 28 Standorten in Deutschland stehen Ihnen die erfahrenen Corporate Finance Teams von PKF zur Sicherung und Steigerung Ihres Unternehmenswertes zur Seite.

International ist PKF durch das eng kooperierende Netzwerk an über 440 Standorten mit rund 22.000 Mitarbeitern vertreten und zählt weltweit zu den führenden Prüfungs- und Beratungsnetzwerken.

**Das Prinzip PKF:** Maßgeschneiderte Beratung für Ihre regionalen und überregionalen Aktivitäten weltweit immer genau dort, wo Sie uns brauchen!

## Erfahren und kompetent

In den vergangenen Jahren haben wir in einer Vielzahl von anspruchsvollen Corporate Finance Projekten unsere Expertise unter Beweis gestellt.

Erfahrene Berater leiten ein auf Ihr Projekt zugeschnittenes Team, das je nach Anforderung durch Experten der unterschiedlichen Fachdisziplinen ergänzt wird.

**Das Prinzip PKF:** Durch Kompetenz und Persönlichkeit überzeugen. Ihre Projekte sind bei uns in den besten Händen!

## Partnergeführt und mandantenorientiert

Unsere Beratungsteams werden von einem Partner geführt, der mit Ihnen im ständigen Dialog steht und schnelle Kommunikations- und Entscheidungswege sicherstellt.

Wir sind mittelständisch orientiert und konzernerfahren. Wir verstehen Unternehmer und unterstützen Sie dabei, Ihre Strategien umzusetzen.

**Das Prinzip PKF:** Unser Denken und Handeln ist konsequent auf Ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichtet. So schaffen wir Mehrwert für Sie und Ihr Unternehmen!

## Leistungsfähig und leidenschaftlich

Mit rund 1.100 Mitarbeitern, davon über 400 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte, ist PKF eines der leistungsfähigsten Beratungsnetzwerke der Branche.

Ein fokussiertes Team stellt sich mit Engagement und Flexibilität auf Ihre Projektherausforderungen ein.

**Das Prinzip PKF:** Kapazität, Lösungsorientierung und Leidenschaft, das sind die passenden Antworten für Ihren Projekterfolg!

## Ganzheitlich und effizient

Von der ersten Analyse bis zur finalen Umsetzung komplexer Corporate Finance Projekte bieten unsere Experten interdisziplinäre Beratungsleistungen aus einer Hand.

Die enge Zusammenarbeit unserer Spezialisten aus allen Fachrichtungen gewährleistet zielführende Lösungsvorschläge und Beratungsergebnisse.

**Das Prinzip PKF:** Ständig den Blick für das Ganze bewahren. Dadurch führen wir anspruchsvolle Projekte effizient zum Ziel!

**PKF**

Wirtschaftsprüfung  
Beratung



**Erstkontakt und  
Initialanalyse**

**Transaktions-  
strukturierung**

**Due Diligence**

# Transaktionsberatung

Transaktionsberatung heißt für PKF, dass wir unsere Mandanten in allen Phasen der Transaktion begleiten und umfassende Beratungsleistungen aus einer Hand bieten. Unsere Teams führen Due Diligence-Prüfungen durch bzw. begleiten diese, wir optimieren die Strukturen für die Transaktion und unterstützen Sie bei den Verhandlungen mit den Vertragsparteien und der Erstellung von Verträgen.

Umfassendes Wissen in den unterschiedlichen wirtschaftlichen, steuerlichen, finanziellen und rechtlichen Teilaspekten ist – gepaart mit langjähriger Erfahrung – Fundament für eine erfolgreiche Beratung bei Unternehmenstransaktionen. So können unsere interdisziplinär arbeitenden Transaktionsexperten schnell und zielgerichtet individuelle Lösungen für Sie erarbeiten, Risiken erkennen und minimieren und Sie sicher durch den Verhandlungsprozess begleiten.

Eine frühzeitige Einbindung unserer Beratungsteams ist vor allem bei folgenden Aufgabenstellungen sinnvoll:

## Strategisches Wachstum generieren durch Kauf oder Fusion

Zugang zu Technologien, Eintritt in Märkte, Erweiterung der Wertschöpfungskette oder Economies of Scale: es gibt vielfältige Gründe für den Kauf eines Unternehmens, von Unternehmensteilen oder für die Fusion zweier Unternehmen.

Wir prüfen für Sie, ob das zum Kauf stehende Unternehmen oder der Fusionspartner Ihren Erwartungen hinsichtlich Chancen und Risiken entspricht und welcher Preis angemessen ist.

## Verkauf, Konzentration auf das Kerngeschäft und Trennung von Randaktivitäten

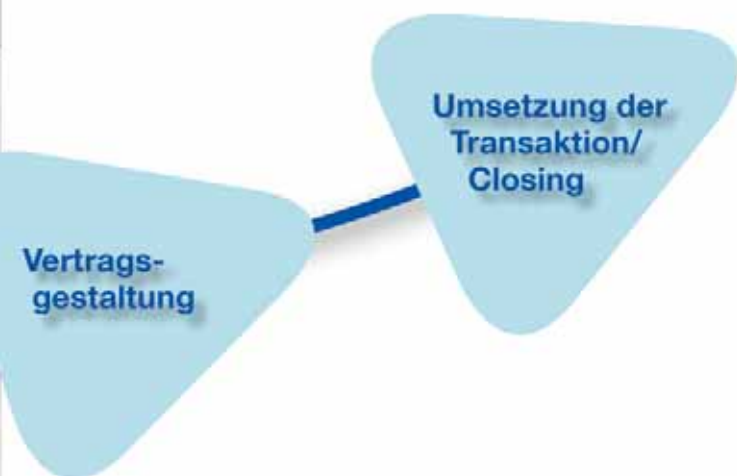
Veränderungen der Märkte, technologischer Fortschritt, Make or Buy-Entscheidungen, Globalisierung, Branchenkonsolidierungen u.a. können Auslöser für den Verkauf von Unternehmen oder Geschäftsfeldern sein.

Wir beraten Sie beim Verkauf, bei Umstrukturierungen und strategischer Neuorganisation der Gesellschaften oder bei Ausgliederung und Verkauf von Randaktivitäten und begleiten den Verkaufsprozess bis zum Abschluss.

## Unternehmensnachfolge

In gesellschaftergeführten Familienunternehmen stellt sich zu gegebener Zeit die Frage der Nachfolge. Grundsätzlich bieten sich neben der Nachfolge in der Familie als Möglichkeiten der Verkauf an das Management (MBO/MBI), an strategische Investoren oder Finanzinvestoren sowie ein Börsengang an.

Im Rahmen der Transaktionsberatung entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein auf Ihre Wünsche hin zugeschnittenes Zukunftsszenario, das auch erbschaftsteuerliche Aspekte einbindet und unterstützen Sie bei der Umsetzung.





Fusionen

Investitionen  
und  
Finanzierung

Mitarbeiter-  
beteiligung

	a	b
1	1127	
2	2328	
3		
4	4336	
5	5414	
6	6587	
7	7623	
8	1520	
9	16346	
10	8175	
11	1824	
12	1856	
13	2013	
14	2138	
15	223	
16	248	
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		



# Bewertung

Unternehmenskäufe und -verkäufe, gesellschaftsrechtliche Strukturmaßnahmen, Anteilsbewertungen, Erb-Auseinandersetzungen, Steuerfragen und zahlreiche andere Ereignisse machen es notwendig, den fairen Wert eines Unternehmens oder den Preis zu ermitteln, der höchstens gezahlt oder mindestens erzielt werden soll.

Wir bieten Ihnen die Expertise, die für die Ermittlung von Unternehmenswerten erforderlich ist. Dazu zählen neben Verständnis für das Marktumfeld und Branchenerfahrungen auch profunde Kenntnisse des Kapitalmarkts und Spezialwissen in den Bereichen Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling, Investition und Finanzierung.

Unsere Bewertungsexperten sind so in der Lage herauszuarbeiten, welche Faktoren für den Wert eines Unternehmens oder andere Vermögenswerte relevant sind und in welcher Höhe sie den Preis beeinflussen, damit Sie Ihre unternehmerischen Ziele erreichen.

## Bewertung als Grundlage für Ihre Entscheidung

Bewertungen werden als Entscheidungsgrundlage für Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichts- oder Beiräte zunehmend bedeutsamer. Unsere Bewertungsexperten schließen mit einer objektiven Bewertung Informationslücken. Mit einer Fairness Opinion wird zudem Ihre Sorgfalt bei der Entscheidungsfindung über die finanzielle Angemessenheit einer Transaktion dokumentiert und Ihre persönliche Haftung für fehlerhafte Entscheidungen reduziert.

Neben der reinen Bewertung sind wir für Sie während des gesamten Transaktionsprozesses ein verlässlicher Partner und wirken daran aktiv mit. Wir begutachten relevante Sachverhalte und unterstützen Sie vor und in Verhandlungen mit Geschäftspartnern und Aufsichtsgremien sowie bei Behörden oder Gerichten – sei es als Prüfer, Berater oder neutraler Gutachter.

Auch nach Abschluss einer Transaktion stehen Ihnen unsere Bewertungsexperten zur Seite. Wir beraten Sie bei der für Bilanzierungszwecke erforderlichen Kaufpreisverteilung und unterstützen Sie bei der erstmaligen Ermittlung beizulegender Zeitwerte, z.B. für immaterielle Vermögenswerte wie Marken, Patente oder Software, sowie bei deren Werthaltigkeitstests im Rahmen der Folgebilanzierung.

## Anlässe für Unternehmensbewertungen

Kauf oder Verkauf des Unternehmens

Kauf oder Verkauf von Geschäftsanteilen

Erbschaftsangelegenheiten

Management Buy Out/ Buy In

# Finanzierungsberatung

Sein Unternehmen optimal zu finanzieren, stellt eine Herausforderung für jeden Unternehmer dar. In guten Zeiten ist die Beschaffung von Fremdmitteln in der Regel einfach, die Konditionen günstig. Die Qualität der Finanzierung eines Unternehmens zeigt sich, wenn sie dringend benötigt wird: in unsicheren Zeiten. Oftmals werden Unternehmen dann von Mängeln in der Finanzierungsstruktur und den Finanzierungs- und Sicherheitsverträgen eingeholt.

## Finanzierungsstrukturen aktiv gestalten

Die Anforderungen an Finanzierungsstrukturen ändern sich mit den wechselnden Entwicklungsphasen des Unternehmens. Akquisitionen, Umstrukturierungen oder Wachstumsinvestitionen können zumeist nicht aus den laufenden Cashflows gedeckt werden. Wir beraten Sie bei der Strukturierung Ihrer Finanzierungen im Hinblick auf Laufzeiten und Tilgung, um Ihr unternehmerisches Vorhaben zu ermöglichen sowie den Sicherungsinteressen der finanzierenden Banken gerecht zu werden.

## Optimierung der Kapitalstruktur

Die Unternehmensfinanzierung darf nicht nur bei Fälligkeit auf der Agenda des Managements stehen – die Optimierung der Kapitalstruktur ist eine permanente Aufgabe. Zu endfällig, zu kurzfristig, zu viele Banken, zu wenige Banken, zu wenig Eigenkapital, zu wenig Verschuldung: eine kritische Analyse unserer Experten zeigt Ihnen das Optimierungspotenzial.

Insbesondere bei sich andeutenden temporären Finanzierungsengpässen können wir Sie bei notwendigen Anpassungen rechtzeitig unterstützen. Durch Optimierung der Kapitalstruktur über gezielte Working Capital-Maßnahmen oder rollierend eingesetzte Finanzplanungen können Engpässe und Spielräume in der Finanzierungsstruktur aufgezeigt werden.

## Unterstützung bei Kapitalmarktfinanzierungen

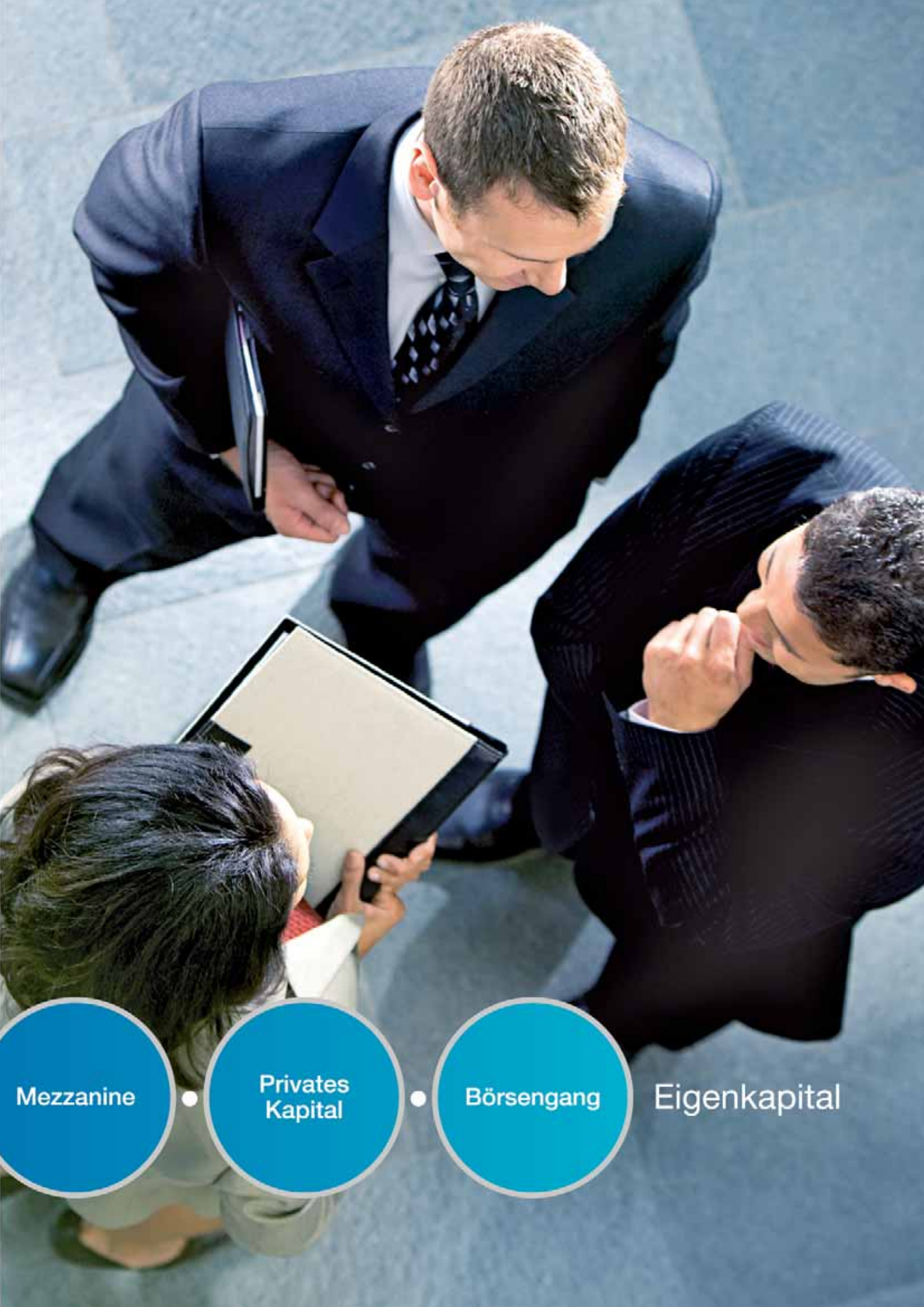
Ob Mittelstandsanleihe, Schuldscheindarlehen oder Börsengang – der Kapitalmarkt bietet vielfältige Möglichkeiten, Wachstum und Innovationen zu finanzieren. Unternehmerische Freiheit bei der Verwendung des eingeworbenen Kapitals steht dabei im Vordergrund. Doch der Kapitalmarkt benötigt auch Transparenz und Informationen.

Unsere Beraterteams begleiten und strukturieren Ihre kapitalmarktorientierten Transaktionen in allen Phasen – darüber hinaus waren einige unserer Experten bereits selbst in führenden Positionen bei kapitalmarktorientierten Unternehmen tätig. Diese Erfahrung hilft, die Chancen und Risiken einer kapitalmarktorientierten Finanzierung einzuschätzen und die optimale Lösung für Sie zu gestalten.

Fremdkapital

Bankkredit

(Mittelstands-)  
Anleihen



Mezzanine

Privates  
Kapital

Börsengang

Eigenkapital

## Analysen und Sofortmaßnahmen

- Durchführen eines Quick Check und Going Concern-Analysen
- Aufbau und Implementierung einer integrierten Finanzplanung
- Liquiditäts- und Working Capital-Management
- Erstellen eines Independent Business Review

## Implementierung von Sanierungskonzepten

- Sanierungskonzepte nach IDW S 6
- Umsetzungsbegleitung und Maßnahmen-Controlling
- Restrukturierung und Verhandlungsführung
- Finanzielle Unterstützung bei Unternehmenstransaktionen in der Krise

# Sanierungsberatung

Konjunkturelle Zyklen werden kürzer und Märkte verändern sich mit zunehmender Geschwindigkeit. Was gestern noch richtig war, kann heute der Auslöser von Unternehmenskrisen selbst bei etablierten Unternehmen sein.

Vorbeugen lässt sich mit einem aussagefähigen internen Berichtswesen, das in der Lage ist, die Auswirkungen von Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld zeitnah zu erfassen und adäquat abzubilden, um Risiken wirksam zu begegnen.

Denn eine tiefgreifende Unternehmenskrise entsteht in der Regel nicht plötzlich, sondern spitzt sich vielmehr über mehrere Monate oder gar Jahre mit steigender Eigendynamik und zunehmender Brisanz bis hin zur Insolvenz zu.

In dieser kritischsten Phase der Unternehmensexistenz können unsere Sanierungsexperten Sie wirkungsvoll unterstützen. Sie kennen den richtigen Umgang mit den Stakeholdern, sorgen für unmittelbare Verfügbarkeit entscheidungsrelevanter Informationen sowie für die sofortige Implementierung von Stabilisierungsmaßnahmen, um den Turnaround erfolgreich einzuleiten.

Schnelles Handeln ist unsere Stärke: mit individuellen, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Konzepten sorgen wir für nachhaltige Lösungen, z.B. durch sofortige Analyse der Ist-Situation, Einleitung operativer Sofortmaßnahmen, Erstellung umsetzbarer Sanierungskonzepte oder durch Begleitung einer Sanierung innerhalb der neuen Möglichkeiten, die das ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) geschaffen hat.



- Erstellung eines Prepackaged Plan
- Beratung bei der Eigenverwaltung
- Erstellen von Bescheinigungen nach § 270b InsO für Schutzschirmverfahren
- Erstellen von Insolvenzplänen



## Gelungener Turnaround für einen Automotive-Filialisten

### Entwicklung, Umsetzung und Begleitung von Sanierungsmaßnahmen

Nach dem Kauf eines Filialunternehmens im Automotivsektor trat ein umfassender Restrukturierungsbedarf zutage. Mit unserem interdisziplinären Beratungsteam aus Juristen, Wirtschaftsprüfern, Steuerexperten und Projektmanagern wurde ein Maßnahmenplan entwickelt, der sowohl rechtliche und betriebswirtschaftliche Ad-hoc-Maßnahmen als auch mittel- und langfristige Maßnahmen umfasste. Zeitgleich wurde zur Unternehmenssteuerung ein leistungsfähiges Controlling- und Planungstool implementiert.

Nach Erörterung des Maßnahmenplans mit den Stakeholdern des Unternehmens wurde die Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen über einen etwa 18-monatigen Zeitraum eng von unseren Sanierungsspezialisten begleitet.

Dabei mussten unter anderem mehrere Hundert langfristige Verträge nachverhandelt werden. Die Einkaufs- und Distributionsprozesse wurden neu geordnet, Marketingmaßnahmen gezielt konzipiert und personalwirtschaftliche Anpassungen vorgenommen.

Ein engmaschiges maßnahmenbezogenes Erfolgscontrolling durch die ständige Abstimmung der einzelnen Maßnahmenfortschritte und eine sorgfältige und offene Kommunikation mit allen Beteiligten waren dabei ein wesentliches Kennzeichen unseres Vorgehens. So konnte das Unternehmen schnell auf die Erfolgsspur zurückgebracht und ein Turnaround bewerkstelligt werden.

## Einvernehmen über eine faire Bewertung herstellen

### **Unternehmensbewertungen erfordern Lösungsorientierung über die eigentliche Bewertungsarithmetik hinaus**

Die Bewertung von Unternehmen anlässlich von Fusionen, Anteilstausch oder auch des Wechsels von Gesellschaftern muss häufig die Interessen von zwei oder mehreren Parteien bei der Wertfindung berücksichtigen. Bei einem solchen Bewertungsprojekt für ein IT-Service-Unternehmen konnten wir zuletzt einen fairen Abfindungs- und Anteilswert zur Zufriedenheit aller Beteiligten vermitteln. Basis dafür war eine offene Kommunikation der Bewertungsannahmen und deren Auswirkungen auf den Unternehmenswert.

Wie bei vielen Projekten mussten auch hier enge Termin- und Fristvorgaben eingehalten werden, um das eigentliche Ziel der Bewertung – die Umsetzung der entsprechenden Strukturmaßnahme – nicht in Gefahr zu bringen. Unser engagiertes Team konnte durch ein effizientes Projektmanagement die zeitlichen Vorgaben einhalten,

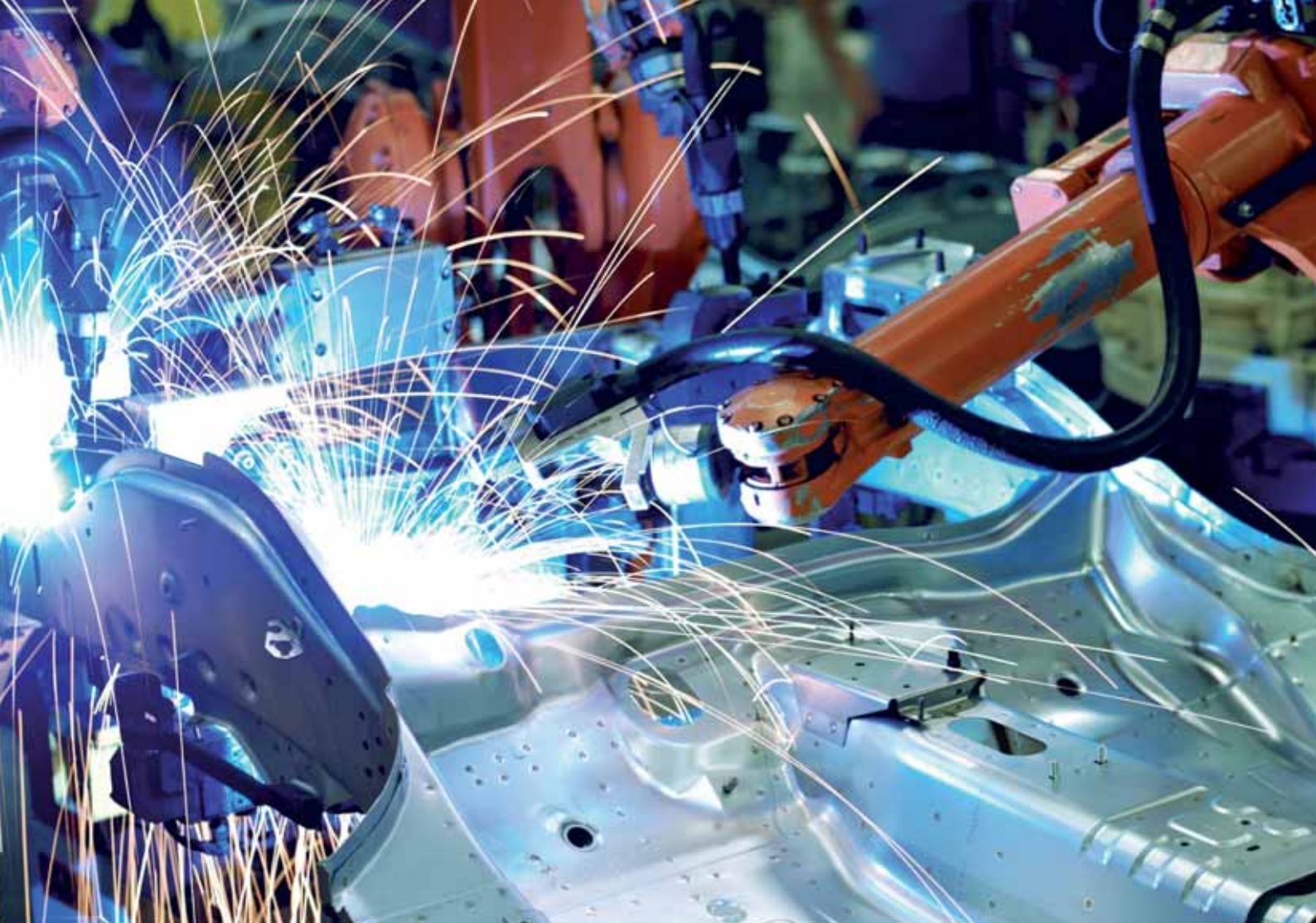
obwohl die an dieser Bewertung beteiligten Personen unterschiedliche Vorstellungen von der Vorgehensweise und der Bewertungsmethodik hatten.

Während in Deutschland bisher das sogenannte Ertragswertverfahren die Vorgehensweise dominiert, herrschen im angelsächsischen Raum die Discounted-Cashflow-Methoden wie das WACC-Verfahren oder das APV-Verfahren bei der Bewertung vor.

Durch die parallele Anwendung beider Verfahren konnten wir schließlich die unterschiedlichen Erwartungshaltungen ausgleichen.

Resultat war eine für alle Beteiligten transparente und verständliche Dokumentation der Bewertungsergebnisse, die eine einheitliche Grundlage für ein gemeinsames Verständnis unseres Bewertungsgutachtens ergab.





## Unterstützung in der Phase der Neuausrichtung

### **Risikoabschirmung bei Veräußerung eines Maschinenbau-Unternehmens in der Turnaround-Phase mit Hilfe eines Sanierungsgutachtens**

Im Rahmen einer Umstrukturierung wollte unser Mandant einen zuvor rechtlich nicht selbstständig geführten Unternehmensteil mit erheblichem noch verbleibenden Restrukturierungsbedarf veräußern.

Als Verkäufer war er bereit, das Unternehmen liquiditätsmäßig so auszustatten, dass der Erwerber den Turnaround hieraus finanzieren konnte.

Die besondere Herausforderung lag darin, etwaige Ansprüche bei einer zukünftigen Insolvenz wegen mangelnder Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen wirksam auszuschließen.

Unser Beratungsteam konnte mit Hilfe eines Sanierungsgutachtens nach IDW S 6 nachweisen, dass das Unternehmen eine positive Fortführungsprognose aufwies und am Ende der Sanierungsphase nachhaltig wettbewerbs- und renditefähig war.

Unser Mandant konnte durch das Sanierungsgutachten von möglichen Risiken aus dem Verkauf des Unternehmensteils nachhaltig freigestellt werden.



## Umfassende Begleitung eines Carve-out

### **Ganzheitliche und effiziente Abwicklung des Verkaufsprozesses in der Telekommunikationsbranche**

Nach der Entscheidung unseres Mandanten, einen Konzern-Geschäftsbereich mit Umsatzerlösen von mehr als 2 Mrd. Euro zu verkaufen, war es die vordringlichste Aufgabe, ihm schnell und unbürokratisch ein schlagkräftiges, internationales Team zur Seite zu stellen.

Die interdisziplinär arbeitenden Experten aus dem Transaktionsteam konnten ihn in allen Phasen des Verkaufsprozesses zielgerichtet unterstützen.

Herausforderung war zunächst die kurzfristige Erstellung eines IFRS Stand-alone-Konzernabschlusses mit knapp 100 Konzerngesellschaften sowie die gezielte

Datenaufbereitung für die Due Diligence-Teams verschiedener Kaufinteressenten. Weiter zählten die Betreuung rund um den Datenraum und die Unterstützung bei den Vertragsverhandlungen sowie die Erstellung von Verkaufspreismodellen zu unseren Aufgaben.

Im Rahmen des Post Closing wurden verschiedenste Tätigkeiten ausgeführt, um den Verkaufsprozess erfolgreich abzuschliessen.

Durch den Einsatz eines integrierten Teams ist es uns gelungen, den Verkaufsprozess ganzheitlich und effizient abzuwickeln.





## Unternehmensrettung durch Insolvenz in Eigenregie

### Sanierung eines Automobilzulieferers mit Hilfe eines Insolvenzplanverfahrens

Bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise waren die Umsätze eines Automobilzulieferers um über 35 Prozent eingebrochen. Erste Gegensteuerungsmaßnahmen konnten den Verlust des Unternehmens nur geringfügig reduzieren. Durch das Sinken der Eigenkapitalquote bestand die Gefahr, dass die Covenants „gerissen“ wurden. Die Zahlungsunfähigkeit war absehbar.

Die Unternehmensleitung entschied sich für ein „geplantes“ Insolvenzverfahren und beantragte die Eigenverwaltung (Prepackaged Plan). Unser Sanierungsteam entwickelte in Zusammenarbeit mit im Insolvenzrecht erfahrenen Juristen ein Sanierungskonzept und erarbeitete innerhalb von sechs Wochen den Insolvenzplan.

Einige Tage vor Antragstellung wurde dieser dem zuständigen Insolvenzgericht vorgestellt. Gleichzeitig wurden mit dem Gericht die Person des vorläufigen Sachwalters und die zukünftigen Mitglieder des

Gläubigerausschusses vorbesprochen. Mit der zuständigen Agentur für Arbeit war bereits im Vorfeld abgeklärt worden, dass diese einer Insolvenzgeldvorfinanzierung zustimmen würde. In weiteren Vorgesprächen konnte mit einem Kreditinstitut die Insolvenzgeldvorfinanzierung gesichert werden.

Mit den wichtigsten Kunden, Gläubigern und Arbeitnehmervertretern wurden Termine vereinbart und Gespräche geführt. Nach Antragstellung und der späteren Eröffnung des Verfahrens wurde dann im Erörterungs- und Abstimmungstermin nach insgesamt vier Monaten dem Insolvenzplan zugestimmt. Über 90 Prozent der Gläubiger befürworteten den Insolvenzplan, der eine Quote von 20 Prozent vorsah.

Heute kann das Unternehmen nach Aufhebung des Verfahrens mit einer Eigenkapitalquote von 30 Prozent wieder wettbewerbsfähig am Markt agieren.

## Akquisitionen kurzfristig ermöglichen

### Finanzierungsberatung für ein Textilunternehmen

Unser Mandant, ein im Ausland tätiger deutscher Unternehmer, ist seit mehreren Jahren als internationaler Einkäufer aktiv. Aufgrund von Marktanteilsverschiebungen in den Einkaufsmärkten ergab sich die Notwendigkeit einer betrieblichen Reorganisation, um die Wertschöpfungs- und Lieferketten des Unternehmens zu optimieren.

Hierzu wollte unser Mandant eine Beteiligung an einer im Einkaufsmarkt ansässigen Produktionsfirma erwerben. Das Investitionsvolumen belief sich auf knapp 1 Mio. Euro.

Die Finanzierung sollte über eine deutsche Bank dargestellt werden. Die vordringlichste Aufgabe des PKF

Corporate Finance-Teams war es, unserem Mandanten schnell und unbürokratisch Kontakt zu mehreren Banken herzustellen. Aufgrund knapper zeitlicher Ressourcen des Mandanten wurde unser Team mit der Vorprüfung und Zusammenstellung der notwendigen Finanzierungsunterlagen betraut, es begleitete die Gespräche mit den Banken und unterstützte bei der abschließenden Vertragsumsetzung.

Durch die guten Verbindungen des PKF Netzwerkes zu regionalen und nationalen Banken konnte so die Finanzierung in kürzester Zeit erfolgreich dargestellt werden. Unser Mandant konnte die Unternehmensbeteiligung wie geplant abschließen.





## Diskret und wirkungsvoll

### **Full Service Beratung beim Unternehmenskauf in der Medienbranche**

Unternehmenserwerbe zur Arrondierung von Marktanteilen oder Marktkonsolidierung erfordern im Wettbewerb und aus kartellrechtlichen Gründen ein hohes Maß an Diskretion. Die Auslagerung des gesamten Akquisitionsprozesses auf ein branchenerfahrenes Beraterteam kann den Verhandlungsprozess beschleunigen, verschafft den erforderlichen Verhandlungsspielraum und gewährleistet die zwingend notwendige Vertraulichkeit bei den Vertragsverhandlungen.

Gerade bei eigentümergeführten Unternehmen ist es aus verhandlungstaktischer Sicht häufig sinnvoll, wenn sich der Unternehmer erst in der finalen Verhandlungsphase offiziell in den Unternehmenskaufprozess einschaltet.

So beauftragte uns ein Medienkonzern mit der umfassenden Begleitung beim Erwerb eines Medienunternehmens. Zur Wahrung der Diskretion wurden wir mit Abwicklung des gesamten Unternehmenskaufprozesses beauftragt.

Nach einem gemeinsamen Einführungsgespräch mit der Verkäuferseite erarbeiteten wir auf Basis der überlassenen Unternehmensdaten ein umfassendes Investitions- und Finanzierungs-Memorandum, welches auch als Grundlage für die Finanzierungsgespräche mit den Kreditinstituten diente und darüber hinaus den Preissetzungsspielraum im Verhandlungsprozess definierte.

Im Verlauf der Vertragsverhandlungen wurde die erforderliche Due Diligence durchgeführt bzw. koordiniert. Die Ergebnisse der einzelnen Vertragsverhandlungsrunden wurden mit einem für den Kaufprozess verantwortlichen Konzernvertreter abgestimmt.

Erst der die Vertragsunterzeichnung vorbereitende finale Verhandlungsprozess wurde offiziell und gemeinsam mit Konzernvertretern begleitet und durch einen Vertragsabschluss erfolgreich zu Ende geführt.

## Expansion vorantreiben, Wachstum sichern

### Financial Due Diligence im Rahmen eines IPO

Die deutsche Energiewende schafft für Unternehmen im Bereich erneuerbarer Energien ein attraktives Marktumfeld. Unser Mandant, eines der führenden Unternehmen in diesem Segment, strebt deshalb eine expansive Wachstumsstrategie im In- und Ausland an.

Zur Wachstumsfinanzierung wurde der Börsengang als geeignetes Mittel identifiziert. Ein Team von PKF-Spezialisten wurde beauftragt, im Rahmen dieses IPO die Financial Due Diligence durchzuführen. Sie sollte die Unternehmensplanung für die verantwortlichen Konsortialbanken plausibilisieren und finanzielle Risiken aufdecken.

In einem straff organisierten Zeitplan wurden in Abstimmung mit dem Mandanten unter anderem Verträge

gesichtet, mit Fachkräften vor Ort über betriebswirtschaftliche Strukturen, aber auch technische Sachverhalte diskutiert und mit der Geschäftsleitung das Geschäftsmodell finanziell analysiert. Änderungsvorschläge unserer Spezialisten wurden dabei erfolgreich umgesetzt.

Die Expertise unserer Mitarbeiter und das gut organisierte PKF Netzwerk konnten dazu beitragen, unserem Mandanten einen erfolgreichen Börsengang zu ermöglichen.

Mit den neuen Mitteln werden nun die geplanten und bereits in der Umsetzung befindlichen Vorhaben zur Kapazitätserweiterung durchgeführt. So kann unser Mandant noch wettbewerbsfähiger am Markt agieren.





- Member firm of PKF International network
- Correspondent firm. Not a member of PKF International network

## PKF International

Als global tätiges Netzwerk sind wir in der Lage, unsere weltweiten Kompetenzen zu bündeln und große internationale Projekte umzusetzen.

PKF International verbindet mehr als 240 Mitgliedsunternehmen an über 440 Standorten in 125 Ländern. Rund 22.000 Mitarbeiter, davon circa 2.300 Partner, stellen so national und international sicher,

dass wir genau dort präsent sind, wo unsere Mandanten uns brauchen.

Die effektiven Netzwerkstrukturen sowie fest vereinbarte Qualitätsstandards dienen als weltweit gültige Arbeitsgrundlage und gewährleisten ein gleichbleibend hohes Qualitätsniveau aller angebotenen Beratungsleistungen.



## PKF in Deutschland

Die PKF Deutschland GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft repräsentiert in Deutschland das internationale PKF Netzwerk. Mit zehn partnergeführten Mitgliedsunternehmen an 28 Standorten und rund 1.100 Mitarbeitern gehört PKF Deutschland zu den Top Ten der deutschen Prüfungs- und Beratungsbranche.

Wir bieten unseren Mandanten ein breites Spektrum von Prüfungs- und Beratungsleistungen auf

kompromisslos hohem Qualitätsniveau. Qualität ist für uns eine Kombination aus vielen Facetten:

Fachliche Kompetenz, die Leistungsfähigkeit eines großen internationalen Netzwerks, hohes persönliches Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Fähigkeit, für komplexe Aufgaben schnell praxisnahe Lösungen zu finden, die der unternehmerischen Wirklichkeit gerecht werden und nachhaltig Werte steigern.

© Die PKF Deutschland GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist ein Mitgliedsunternehmen des PKF International Limited Netzwerks und in Deutschland Mitglied eines Netzwerks von Wirtschaftsprüfern gemäß § 319 b HGB. Das Netzwerk besteht aus rechtlich unabhängigen Mitgliedsunternehmen. Die PKF Deutschland GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für Handlungen oder Unterlassungen anderer Mitgliedsunternehmen. Stand: August 2013

Bildnachweise: Titel/S. 2, 8: © mediaphotos; S. 5: PKF; S. 6: © peepo; S. 11: © Sean Locke/iStock; S. 12: © Rike\_/iStock; S. 14: © meltonmedia; S. 15: © .shock/iStock; S. 16, 18: © gerenme/iStock; S. 17: © erel Photography; S. 19: @ Randy Plett/iStock; S. 20: © fotogay/iStock; S. 21: © Baxternator/iStock

## PKF Industrie- und Verkehrstreuhand GmbH in München

PKF München betreut als partnergeführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft internationale Konzerngesellschaften, mittelständische Unternehmen, öffentliche Institutionen sowie Privatpersonen.

Rund 100 Mitarbeiter, viele davon als Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder Rechtsanwälte mehrfach qualifiziert, bieten unseren Mandanten integrierte Dienstleistungen rund um Bilanzierung, Steuern und betriebswirtschaftliche Beratung.

### **PKF INDUSTRIE- UND VERKEHRSTREUHAND GMBH**

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Maximilianstraße 27 | 80539 München

Tel. +49 (0) 89 290 32-0 | Fax +49 (0) 89 290 32-133

[www.pkf-muenchen.de](http://www.pkf-muenchen.de)

