

Oaklins | SWITZERLAND

Financial Due Diligence

KÄUFER- UND VERKÄUFERSEITIGE UNTERSTÜTZUNG





DANIEL VOGEL

Dipl. Wirtschaftsprüfer, Director

Oaklins Switzerland

T: +41 44 268 45 33

d.vogel@ch.oaklins.com

Unsere Unterstützung für **Ihre Due Diligence**

Financial Due Diligence

Buy-side Due Diligence

Vendor / Sell-side Due Diligence

Vendor Assistance

Financial Data Book

Financial Fact Book

Carve-out Assistance

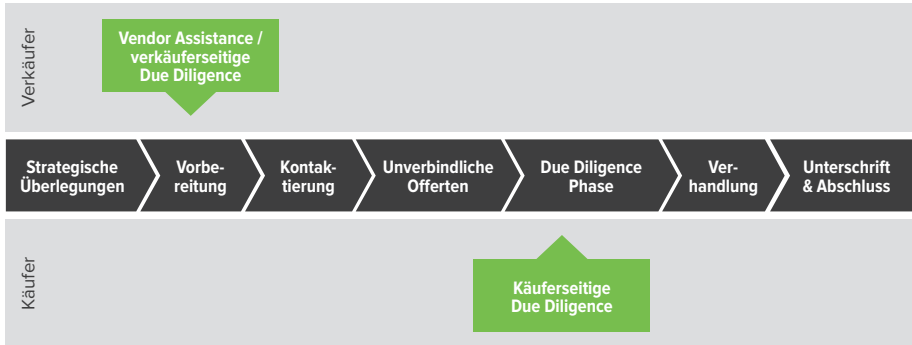
Datenraum-Management

Koordination der verschiedenen Due Diligence Bereiche

Unterstützung bei der Vertragsgestaltung

Financial Due Diligence

Die Financial Due Diligence nimmt eine zentrale Rolle im Transaktionsprozess ein:



Die Due Diligence bezeichnet die «gebotene Sorgfalt», mit der ein Kaufobjekt im Transaktionsverlauf geprüft wird und ist im Schweizerischen Vertragsrecht verankert. Der Verkäufer haftet nicht für Mängel, die der Käufer zur Zeit des Kaufes gekannt hat.

Für Mängel, die der Käufer bei Anwendung gewöhnlicher Aufmerksamkeit hätte erkennen sollen, haftet der Verkäufer nur dann, wenn er deren Nichtvorhandensein zugesichert hat.

Daraus ergeben sich die wesentlichen Zielsetzungen:

- Die Elimination der Informationsasymmetrie zwischen dem gut informierten Verkäufer und den weniger gut informierten Kaufinteressenten.
- Die frühzeitige Identifikation von Risiken inklusive allfälliger Dealbreaker.
- Die Verifizierung der Annahmen, die den ersten Beurteilungen zu Grunde liegen.
- Die rechtliche Absicherung seitens der Entscheidungsträger.
- Die Vorbereitung zur Umsetzung der aus den Feststellungen resultierenden Massnahmen in der Transaktion.
- Systematische Überprüfung des Zielunternehmens auf Chancen und Risiken.

Generell wird unterschieden, welche Partei Auftraggeber für die Due Diligence ist. In Bezug auf M&A gibt es daher zwei verschiedene Arten: die käuferseitige (buy-side) und die verkäuferseitige (sell-side) Due Diligence.

BUY-SIDE DUE DILIGENCE

Bei Unternehmenskäufen oder Finanzierungen sorgt die Due Diligence für Transparenz und eine fundierte Entscheidungsbasis. Der Umfang einer Due Diligence (Scope of Work) ist von der Art und Grösse einer Transaktion abhängig.

Da eine Due Diligence trotz aller Vorteile einen nicht unerheblichen Zeit- und Kostenaufwand bedeutet, der sich gerade bei geringeren Transaktionsvolumina als potenziell unverhältnismässig herausstellen könnte, hat sich in der jüngeren Vergangenheit die «Red Flag Financial Due Diligence» gegenüber der «Full Scope Financial Due Diligence» mehr und mehr durchgesetzt.

Käuferseitige Due Diligence		
Charakteristika	Red Flag	Full Scope
Identifikation der Kernthemen und stellen der richtigen Fragen an den Verkäufer	✓	✓
Identifikation der finanziellen Schlüsselrisiken	✓	✓
Empfehlung der Adressierung der Feststellungen in der Bewertung, dem Vertrag oder der Integration	✓	✓
Umfassende Beschreibung aller Finanzpositionen	✗	✓
Belastbares Dokument für eine Bankfinanzierung	✗	✓

VENDOR / SELL-SIDE DUE DILIGENCE

Inhaltlich deckt die Vendor Due Diligence grundsätzlich alle Teilbereiche einer Due Diligence ab. In Abgrenzung zur käuferseitigen Beauftragung agiert der Due Diligence Dienstleister als unabhängiger Experte, der das Transaktionsobjekt aus Sicht des potenziellen Käufers analysiert.

Eine verkäuferseitige Due Diligence ist ...

- eine Analyse des Unternehmens durch eine unabhängige Drittpartei
- ein umfassender Due Diligence Prozess unter Einbezug des Managements
- ein Berichtsdokument, auf das sich ein Käufer berufen kann

Eine verkäuferseitige Due Diligence ist nicht ...

- ein Marketing- oder Verkaufsprospekt
- eine Analyse aus nur einem Blickwinkel

Eine verkäuferseitige Due Diligence ist sinnvoll, wenn ...

- es genügend Interessenten für ein Bieterverfahren gibt
- es sich bei den Interessenten hauptsächlich um Private Equity Investoren handelt
- die Transaktion komplex ist
- der Zeitfaktor eine kritische Komponente darstellt
- Vertraulichkeit eine grosse Rolle spielt
- Unterbrüche des Tagesgeschäfts vermieden werden sollen
- die Gesellschaft in verschiedenen Bereichen / Branchen / Ländern tätig ist

Vendor Assistance

Zusätzlich zum klassischen M&A Lead Advisory können wir Sie im Rahmen von M&A-Verkaufsprozessen gezielt mit einer an Ihren Bedürfnissen ausgerichteten Vendor Assistance unterstützen.

Während einer Transaktion muss jederzeit die Prozesssicherheit gewährleistet sein, um das Verkaufsobjekt vor ungewolltem Informationsverlust zu schützen.

Da der Umfang einer sinnvollen Verkaufsunterstützung in hohem Masse von der Komplexität des Unternehmens und der erwogenen Transaktion abhängt, legen wir grossen Wert auf die Bereitstellung individueller Lösungen, die in vertrauensvoller Abstimmung mit unseren Kunden entstehen.

Eine Vendor Assistance ...	
... ist eine	... ist kein
Unterstützung bei der Aufbereitung transaktionsrelevanter Informationen	Bericht, auf den sich ein Käufer berufen kann
teilweise Entlastung für das Management	Prozess, der allein durch den Berater ausgeführt wird
Unterstützung bei der frühzeitigen Identifikation preisrelevanter Faktoren	vollständiger Ersatz für käuferseitige Due Diligence

Mit Blick auf grösstmögliche Effizienz unterstützen wir bei der Maximierung der Verkaufszielsetzungen, wobei bei einer Vendor Assistance verschiedene Ausgestaltungen möglich sind:

FINANCIAL DATA BOOK

Ein Financial Data Book umfasst komprimiert und pointiert die Finanzdaten eines Verkaufsobjektes und weist folgende Merkmale auf:

- Identifikation der Schlüsselinformationen
- Plausibilisierung und Transparenz der Finanzdaten
- Schnelle Verfügbarkeit der Daten
- Grundlage für das Financial Fact Book oder die Vendor Due Diligence

FINANCIAL FACT BOOK

Das Financial Fact Book ist im Sinne einer auf die reine Darstellung und Kommentierung von Zahlen und Fakten angelegten Financial Vendor Due Diligence zu verstehen, ohne Analysen oder wertende Aussagen, z.B. über die wirtschaftliche Situation des Zielunternehmens. Gerade bei mittelständischen Unternehmen stellt das Financial Fact Book aus Zeit- und Kostenüberlegungen eine attraktive Alternative zur klassischen Vendor Due Diligence dar.

Das Financial Fact Book weist folgende Merkmale auf:

- Identifikation der Schlüsselinformationen
- Erhöhung der Transparenz durch Plausibilisierung und Kommentierung der Finanzdaten
- Schnelle Verfügbarkeit
- Zeit- und Kostenersparnis gegenüber der Vendor Due Diligence

CARVE-OUT ASSISTANCE

Der Carve-out einer Abteilung oder eines Unternehmensbereichs kann zeit- und arbeitsintensiv sein und stellt oftmals eine Herausforderung für die internen Mitarbeiter dar. Es gilt unter anderem, die präzise Zuordnung der Finanzdaten, der Vermögenswerte und des Personals aus den intern verfügbaren Unternehmensberichten und die Lösung von Konzernverflechtungen vorzunehmen. Zudem ist in vielen Fällen eine integrierte «Stand alone»-Planungsrechnung für den herauszulösenden Unternehmensteil zu erstellen.

Externe Unterstützung bei einem Carve-out bietet verschiedene Vorteile:

- Datenerhebung als Fundament für den Verkaufsprozess
- Stabile Ableitung einer modifizierten Planung für die Carve-out-Einheit als Basis für die Kaufpreisfindung
- Veräusserbarkeitsprüfung
- Aufbereitung und Dokumentation (u.a. für den Datenraum)

DATENRAUM-MANAGEMENT

Im Verkaufsprozess, vor allem während der käuferseitigen Due Diligence, benötigen potenzielle Erwerber Zugang zu den Daten des Verkaufsobjekts.

Im ersten Schritt unterstützen wir unsere Kunden bei der Zusammenstellung, Aufarbeitung und kritischen Durchsicht der relevanten Informationen. Im zweiten Schritt helfen wir bei der Strukturierung, Einrichtung und Betreuung des Datenraums (physisch oder virtuell), um Kaufinteressenten und zugehörigen Beratern einen kontrollierten und gesicherten Zugang zu sensiblen Unternehmensdaten zu gewähren. Dabei überprüfen wir die Datenrauminformationen auf Vertraulichkeit, Fehlerfreiheit und Konsistenz zu anderen Unternehmensdaten (u.a. Information Memorandum, Due Diligence Reports, Managementpräsentationen).

Koordination der verschiedenen Due Diligence Bereiche

Bei M&A-Transaktionen gehören heutzutage eine Financial und eine Tax Due Diligence zum Standard. Je nach Art und Umfang der Transaktion bedarf es neben diesen beiden Bereichen weiterer Due Diligence Arbeitspakete. Dies kann zum Beispiel die Bereiche Recht, Arbeitsrecht/Sozialversicherungen, Umwelt, Pensionskassen, IT oder E-Commerce betreffen.

Wir verfügen über ein grosses Netzwerk an anerkannten Spezialisten auf ihren jeweiligen Gebieten im In- und Ausland. Aufgrund unserer Erfahrung aus vielen M&A-Projekten können wir Ihnen für die jeweilige Situation die für Sie idealen Partner, von der Grosskanzlei bis zum Ein-Mann-Büro mit M&A-Erfahrung, mit an Bord nehmen.

Die Koordination der einzelnen Bereiche wird durch uns gewährleistet und dadurch eine Dienstleistung aus einer Hand sichergestellt.

**Dynamische
Zusammenarbeit
und enge
Begleitung**



Unterstützung bei der Vertragsgestaltung

Aufgrund unserer Erfahrung in der Gesamtbegleitung von M&A-Prozessen und unserer Mitarbeit bei der Financial Due Diligence oder der Vendor Assistance sind wir mit den wesentlichen Themen einer Transaktion und vielen Details vertraut. Dies ermöglicht es uns, unsere Kunden bei der Strukturierung des Kaufvertrags, einschliesslich der Absicherung der in der Due Diligence festgestellten Risiken, zu unterstützen.

Der Kaufvertrag ist das Ergebnis der Verhandlungen über Kaufpreismodalitäten und Garantiebestimmungen. In heutigen Transaktionen ist mit der Verhandlung und Umsetzung des Kaufvertrags ein erhebliches Potenzial verbunden – was sowohl Käufer als auch Verkäufer für sich auszunutzen versuchen.

Gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern unterstützen wir unsere Kunden, den Kaufvertrag wirtschaftlich und rechtlich in Ihrem Interesse zu strukturieren:

- Rechtliche Ausgestaltung der Transaktionsstruktur
- Definition von Preisbestimmungs- und Preisanpassungsklauseln
- Konzeption eines auf die konkreten Risiken ausgerichteten und umfassenden Zusicherungs- und Gewährleistungskatalogs («Reps and Warranties»)
- Festlegung von Verhaltenspflichten zwischen Signing und Closing

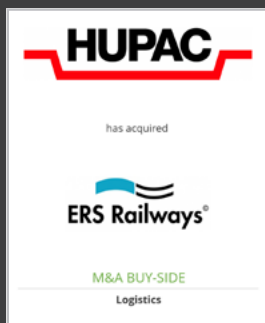
DAS SAGEN UNSERE KUNDEN



«Ihre Mitarbeit war ganz zentral für die erfolgreiche Abwicklung dieser für uns bedeutenden Akquisition.»

DR. HANS-MARTIN SCHNEEBERGER

VRP, Schneeberger Holding AG



«Wir waren froh, mit Oaklins Switzerland bei dieser wichtigen Transaktion einen kompetenten Partner auf unserer Seite zu wissen. Gerne arbeiten wir auch in Zukunft mit Oaklins zusammen.»

ANGELO PIRRO

CFO, Hupac SA



«Das Projektteam von Oaklins Switzerland überzeugte insbesondere durch eine professionelle und zielorientierte Projektführung sowie eine von feinem zwischenmenschlichen Gespür geprägte Verhandlungstaktik. Darüber hinaus erwies sich die gut funktionierende internationale Organisation von Oaklins als entscheidend für den Projekterfolg.»

DR. CHRISTINE LANNER

Stv. Geschäftsführerin, SWITCH

WEITERE KÜRZLICH VON UNS BETREUTE PROJEKTE

STÄUBLI

has acquired a 70% stake in

WFT

M&A BUY-SIDE
Industrial Machinery & Components

em AG LABORFÜR
APPARATBAU UND
METALLTECHNIK

has been acquired by

a private investor

M&A BUY-SIDE
Manufacturing

ROLIC technologies

has been acquired by

BASF
We create chemistry

M&A SELL-SIDE
Specialty Chemicals

AUSGEWÄHLTE KUNDEN IN DER SCHWEIZ, DIE AUF OAKLINS VERTRAUEN

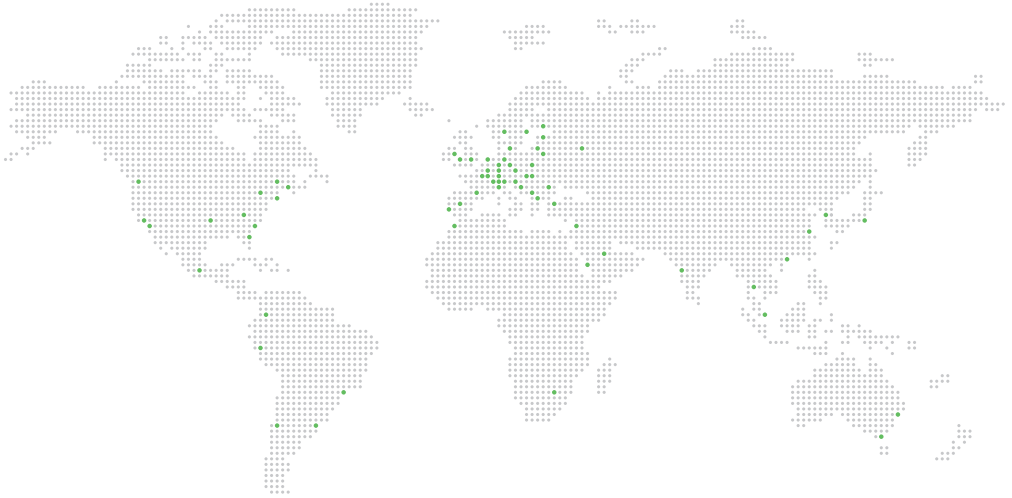


Über Oaklins Switzerland

Seit 1995 unterstützen unsere Berater Unternehmen und Unternehmer bei M&A-Themen und Corporate Finance Projekten. Als Teil von Oaklins vereinen wir Erfolgsfaktoren einer lokal verankerten M&A-Boutique wie erfahrungsbasierte und unternehmerische Beratung nahe beim Kunden mit den Möglichkeiten einer globalen Organisation. Oaklins verfügt über ausgewiesene Experten in 15 der wichtigsten Branchen weltweit. Dies ermöglicht es uns, globale Branchenspezialisten beizuziehen und einen echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.



OAKLINS – UNSERE STANDORTE RUND UM DIE WELT



Das professionelle Expertenteam von Oaklins Switzerland bietet eine integrierte Beratung bei Transaktionen. Unsere Kunden profitieren von einem breiten Leistungsangebot, das auf der Mehrfachausbildung unserer Experten und ihrer professionellen Arbeitsweise aufbaut. In allem, was wir tun, orientieren wir uns an den Anliegen und spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden. Eine Liste unserer Referenzen ist unter www.oaklins.com/ch/de/deals.html verfügbar.

Wir unterstützen Sie in allen Bereichen einer Transaktion.

Oaklins | SWITZERLAND

Oaklins Binder AG
info@ch.oaklins.com
www.oaklins.com

Oaklins – Zürich, Bern, Basel und 60 weitere Standorte weltweit.

Zürich

Lintheschergasse 15
8001 Zürich

T +41 44 268 45 35

Bern

Spitalgasse 32
Postfach
3001 Bern

T +41 31 326 18 18

Basel

Sternengasse 6
4051 Basel

T +41 61 271 88 44

© 2019 Oaklins. All rights reserved.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal.