



Private Equity – Einführung und aktuelle Entwicklungen

DDIM.kongress // 2019 Workshop

—

Düsseldorf, 9. November 2019



Agenda

1

Einführung in den deutschen Private Equity Markt & aktuelle Entwicklungen

- Private Equity in Deutschland und Europa
- Entwicklungen im Private Equity Markt
- PE Häuser und Portfoliounternehmen im Deutschen Markt

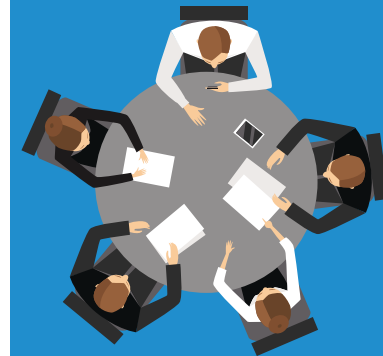
2

Herausforderungen im Private Equity Umfeld

- Wesentliche Faktoren bei einer Transaktion durch Private Equity Investoren
- Was kann schief gehen?
- Herausforderungen durch den Gesellschafterwechsel

3

Q&A

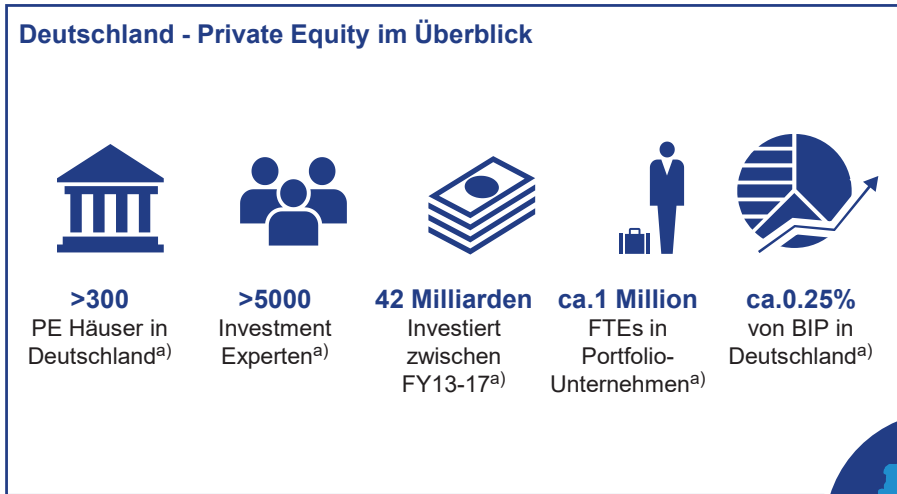


1

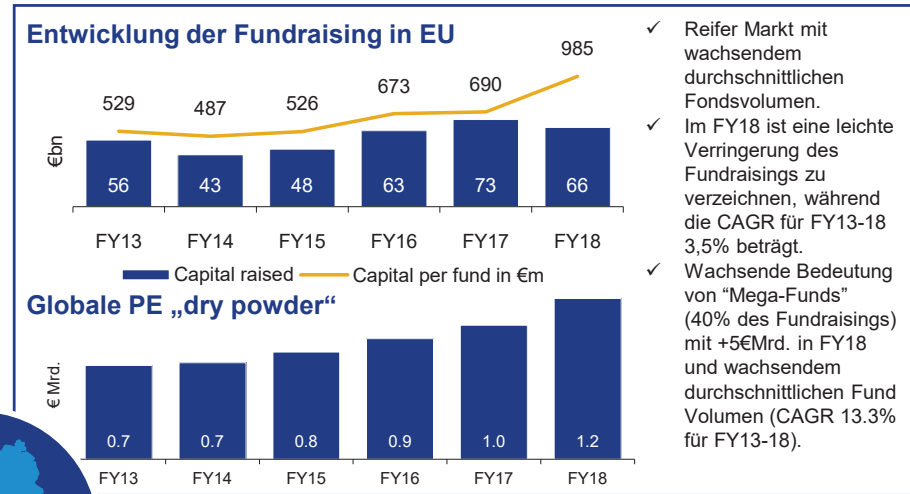
Einführung in den
deutschen Private
Equity Markt & aktuelle
Entwicklungen

Einführung in den deutschen Private Equity Markt & aktuelle Entwicklungen

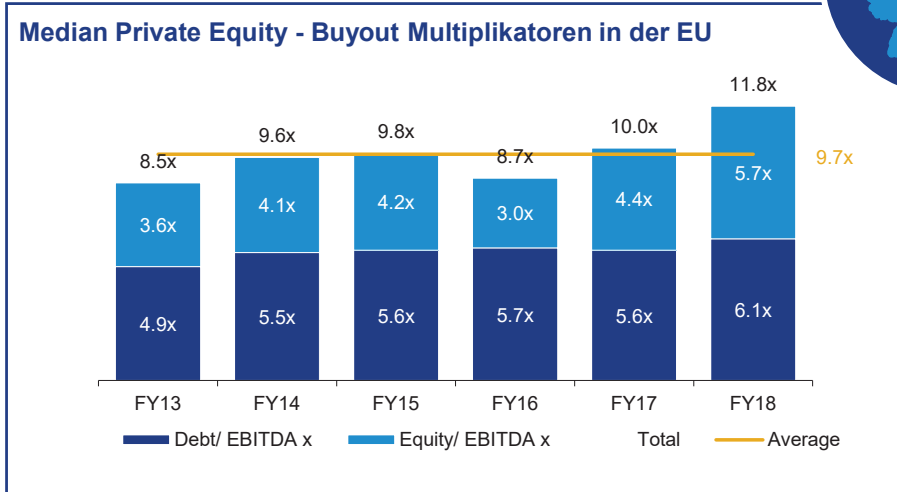
Private Equity in Deutschland und Europa



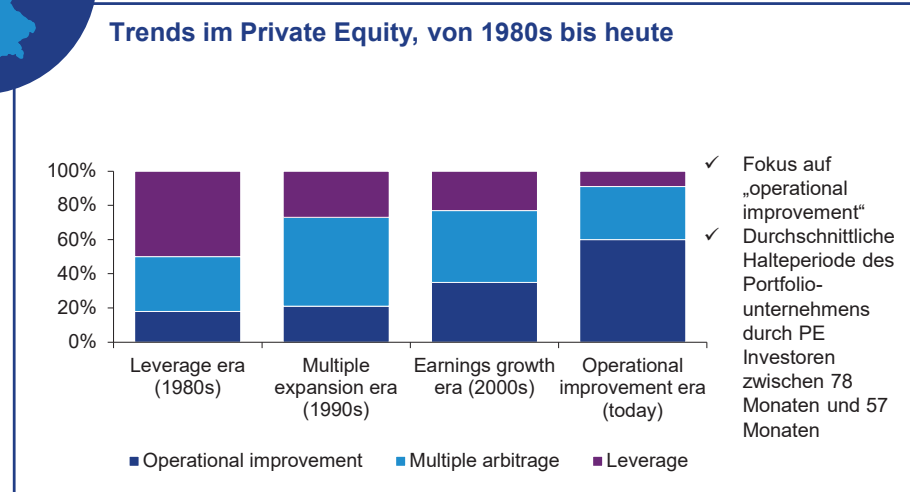
Note: a) basiert auf FY17
 Quelle: German Private Equity and Venture Capital Association's German Market FY17



Quelle: Pitchbook European PE breakdown 2018; Preqin quarterly update Q1-18



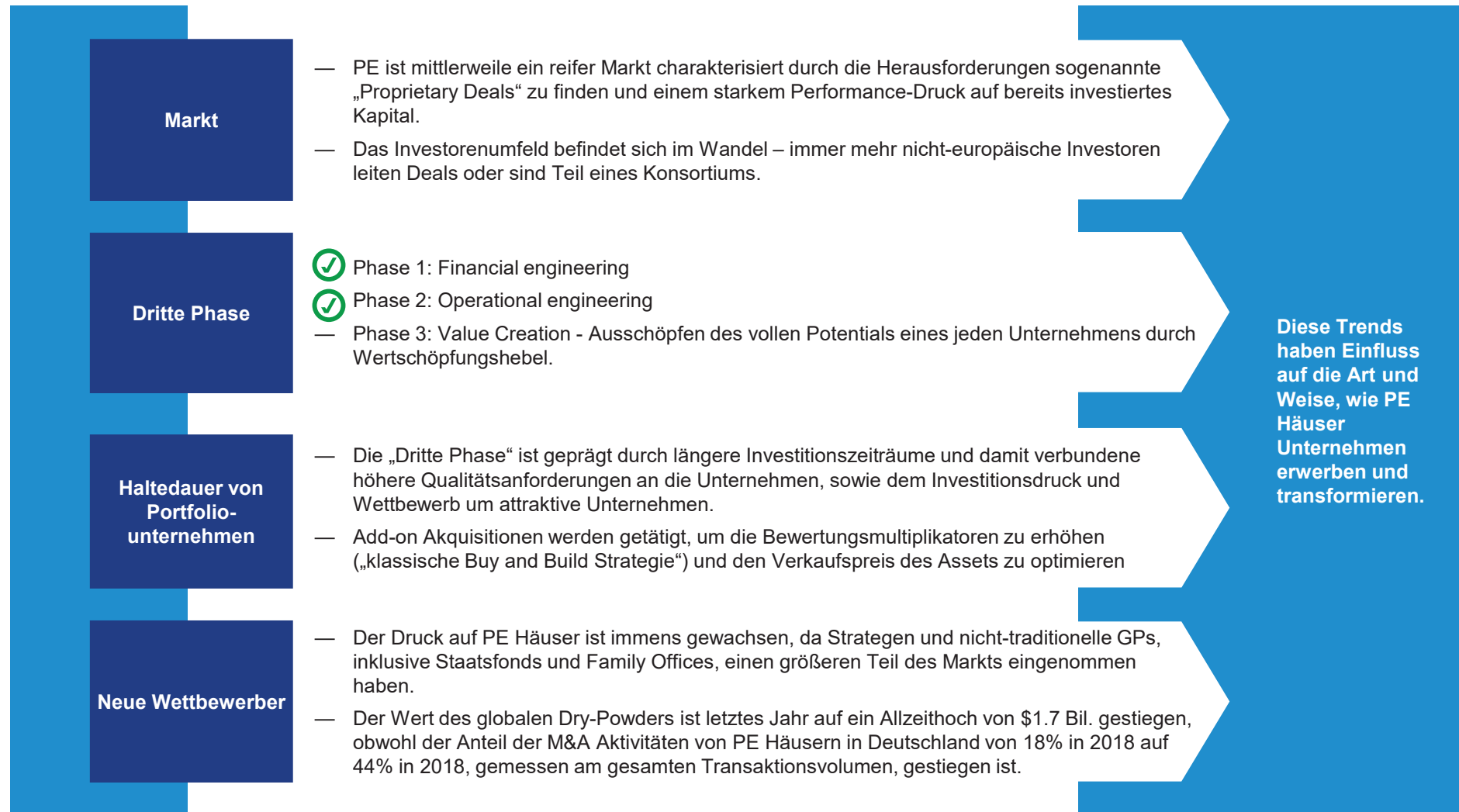
Quelle: Pitchbook European PE Breakdown



Quelle: EY Value creation study



Entwicklungen im Private Equity Markt

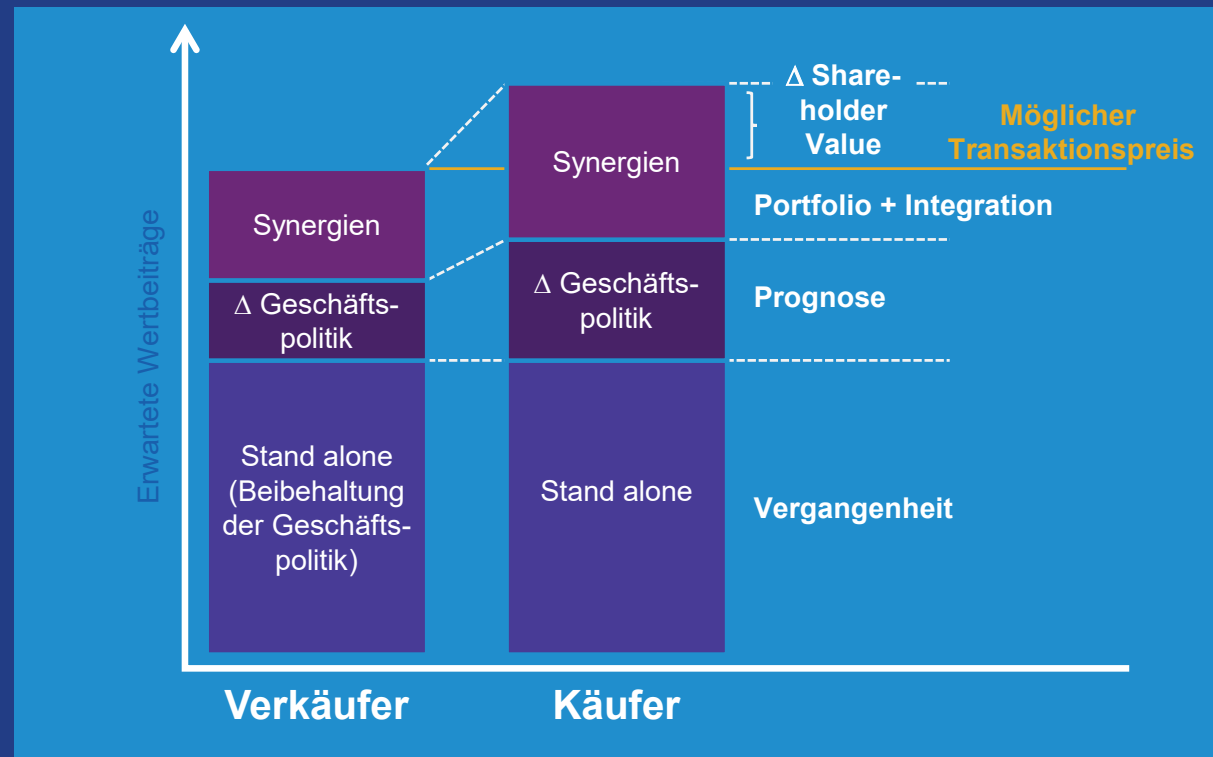


2

Herausforderungen im
Private Equity Umfeld

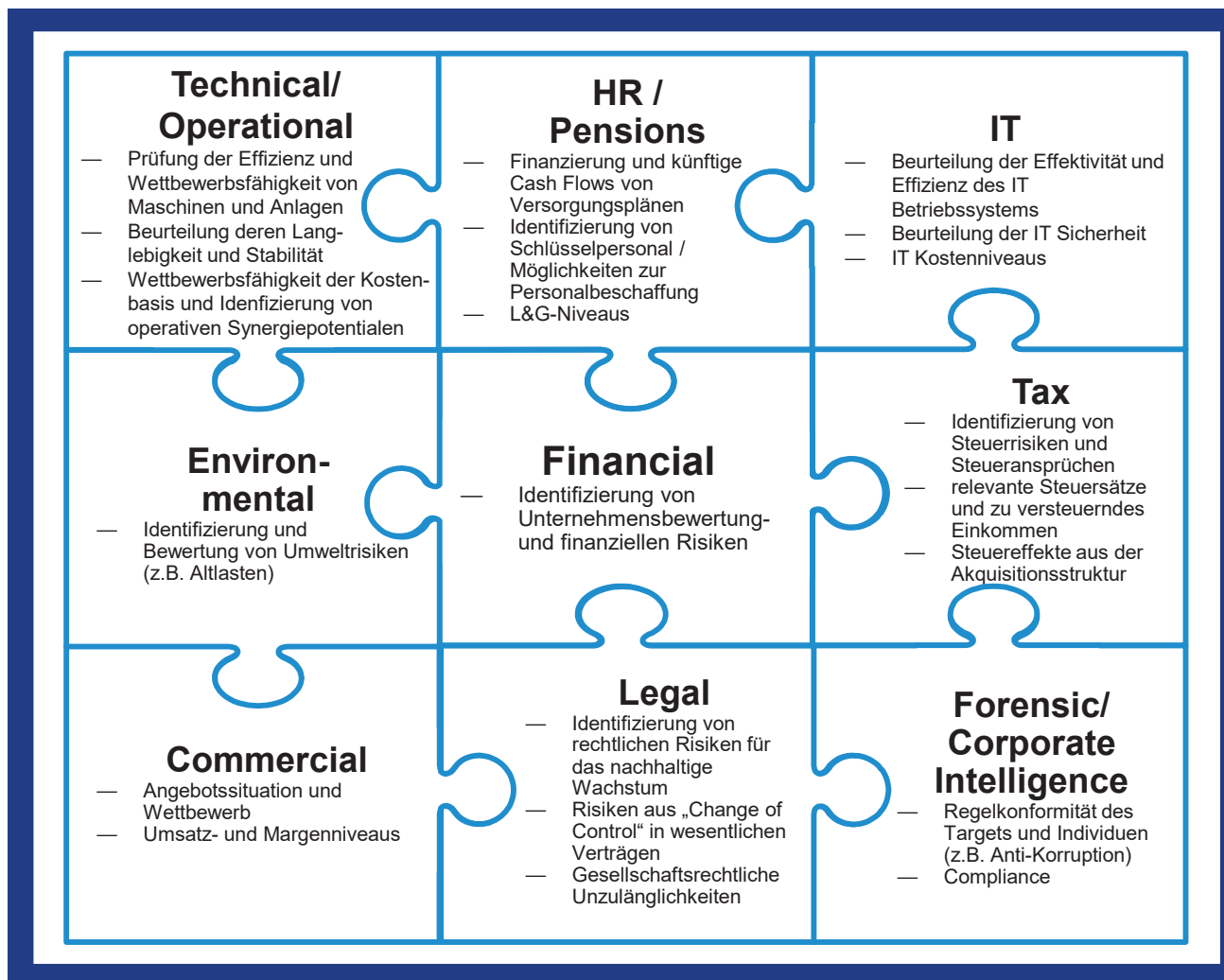
Wesentliche Faktoren bei einer Transaktion

- 1 ■ Strategischer Fit
- 2 ■ Angemessener Kaufpreis
- 3 ■ Erfolgreiche Integration



Zielsetzung des Käufers ist es die Potenziale des Unternehmens zu erkennen und zu realisieren.

Was kann schief gehen?



Hinweis: Die genannten Themen sind nicht abschließend und nur illustrativ zu sehen.

Herausforderungen durch den Gesellschafterwechsel

i. 100 Tage Planung

Financial	<ul style="list-style-type: none">• Post-Close Working Capital Anpassungsmechanismus• Kaufpreisallokation/ Bewertung/ Eröffnungsbilanz• Accounting Integration/ Überarbeitung der internen Accounting Richtlinien• Harmonisierung der Kontenplan und Berichterstattung• Neuer Abschlussprüfer• Covenant Reporting/ Finanzierungsverhandlungen mit Banken• Corporate Governance Anforderungen• IPO readiness
Tax	<ul style="list-style-type: none">• Tax Compliance - auslagern oder neuer Anbieter• Check the box elections• Transaktionskostenanalyse• Tax Basis Studien• Verrechnungspreise• Transfer Taxes und Veröffentlichungspflichten
Operational	<ul style="list-style-type: none">• Integration und PMO• Entwicklung einer Strategie• Definition von neuen IT-Systeme und –Prozesse• Eliminierung von Kosten/ Reduktion von Gemeinkosten• Nutzung der entstandenen Synergieeffekten• Verbesserung vom Cash Management und Working Capital

Hinweis: Die genannten Themen sind nicht abschließend und nur illustrativ zu sehen.

Herausforderungen durch den Gesellschafterwechsel

ii. „Carve out“ und „stand alone“

1

„Carve out“

Eine ehemalige integrierte Abteilung einer Unternehmung – eine “business unit” – wird von dieser getrennt. Oftmals entsteht dadurch ein neues, selbstständiges Unternehmen.

2

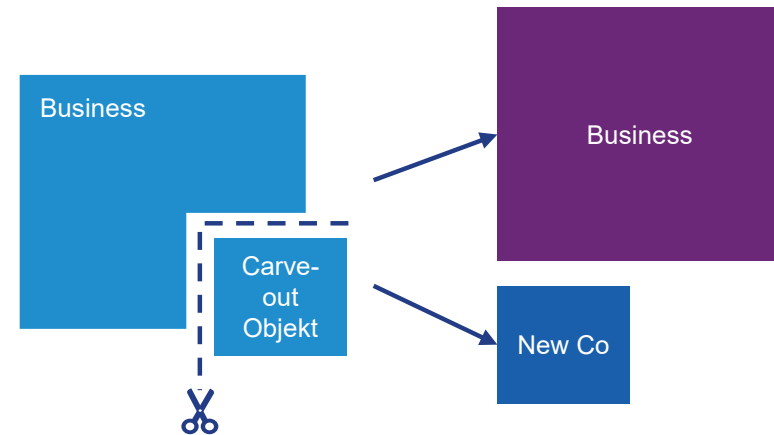
„Stand alone“

Das neue Unternehmen muss nun die eigenen Geschäfte führen, ohne mit der alten Unternehmung verbunden zu sein.

3

Problem

Die Prozesse der NewCo sind immer noch mit den Prozessen des Mutterkonzerns verbunden und müssen getrennt werden, um “stand alone ready” zu sein.



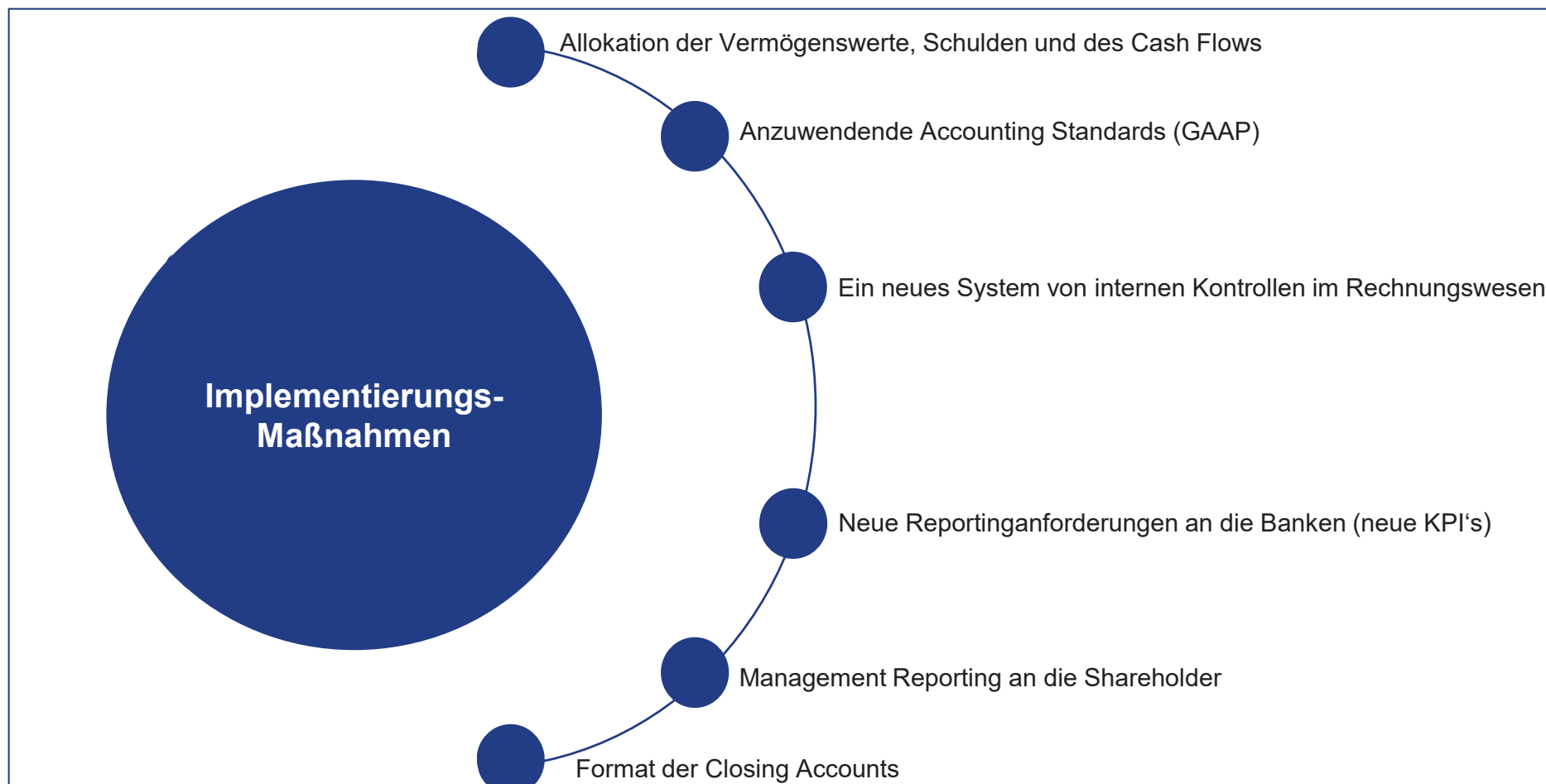
Herausforderungen

- Trennung von physischen Assets
- Kernprozesse neu definieren
- Umbau der IT Infrastruktur
- Personalwesen/Organisation
- Finance- und Reporting Strukturen
- Service Agreements mit dem ehemaligen Mutterkonzern

Hinweis: Die genannten Themen sind nicht abschließend und nur illustrativ zu sehen.

Herausforderungen durch den Gesellschafterwechsel

iii. Implementierung einer neuen Reportingstruktur



Hinweis: Die genannten Themen sind nicht abschließend und nur illustrativ zu sehen.

3

Q&A

Contact



Tatjana Schulte

Partner, Deal Advisory

T +49 211 475-8139

tatjanaschulte@kpmg.com

KPMG AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tersteegenstraße 19-23

40474 Düsseldorf



www.kpmg.com/socialmedia

www.kpmg.com

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavour to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2019 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. The name KPMG and the logo are registered trademarks of KPMG International