



SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Carve-out

M&A strategies with a value creation mindset

An Alternative for Value Enhancement and Strategic Growth

www.schlecht-partner.de

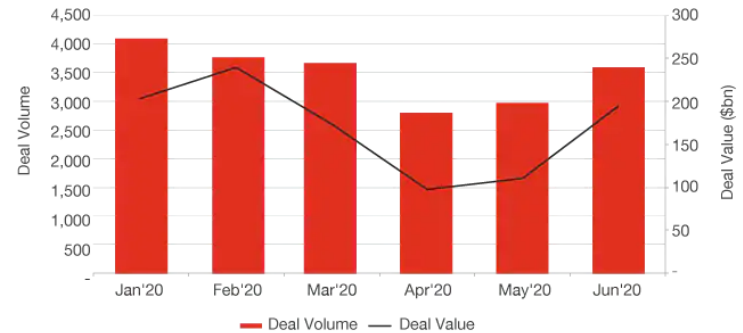


Global M&A Trends

- Global M&A activity has been on an **upswing since 2008**
- In 2019, there was a slight downturn compared to the previous year, but the total volume and number of deals remained at a **historically high level**
- In the first half of 2020, the **COVID-19 pandemic** stopped new M&A activities causing deal volumes to decline by 13%* compared to the previous year
- In general, global M&A activity appears to **slow down** due to rising uncertainty around the global economy, trade tensions between the US and China, and political tensions
- The **technology sector** has been the most resilient with tech deals leading the way

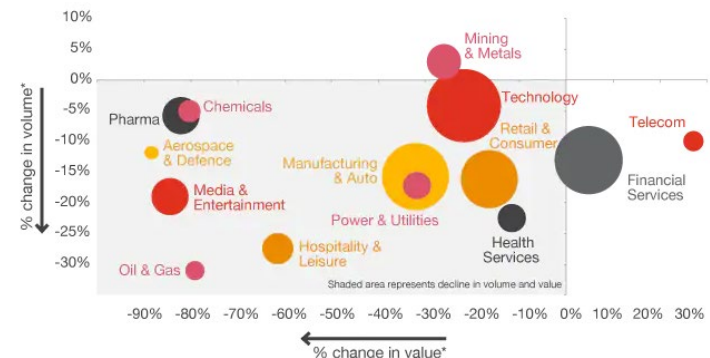
*Source: Global M&A Industry Trends, PWC Analysis

Global Deal Volumes and Values, Jan-Jun 2020



Source: Refinitiv, Dealogic and PwC analysis

Global Deal Volumes and Values, Jan-Jun 2020



* Percentage change calculated as H1'20 vs. H1'19. Bubble size represents deal volume in H1 2020. Source: Refinitiv, Dealogic and PwC analysis

Future Drivers of M&A Activity

Not only the apparent disconnect between the economy and soaring financial indices has led many to **question** the **sustainability of the capital markets development** and **the credibility of M&A activity to the longer term sustainability**.

But what if M&A is **the key to corporate recovery** and **sustainable value creation**?

Acceleration of
digital transformation

Refocusing on
core businesses

Reshaping
business models
and building resilience

ESG



Companies will need to strategically **repair, rethink** and **reconfigure** their businesses

Have you considered **Carve-outs** as an essential component of successful M&A activity?

Focus on the **replacement** and **disposal of non-core activities**
in order to **generate capital for acquisitions** or investments, particularly in new technologies

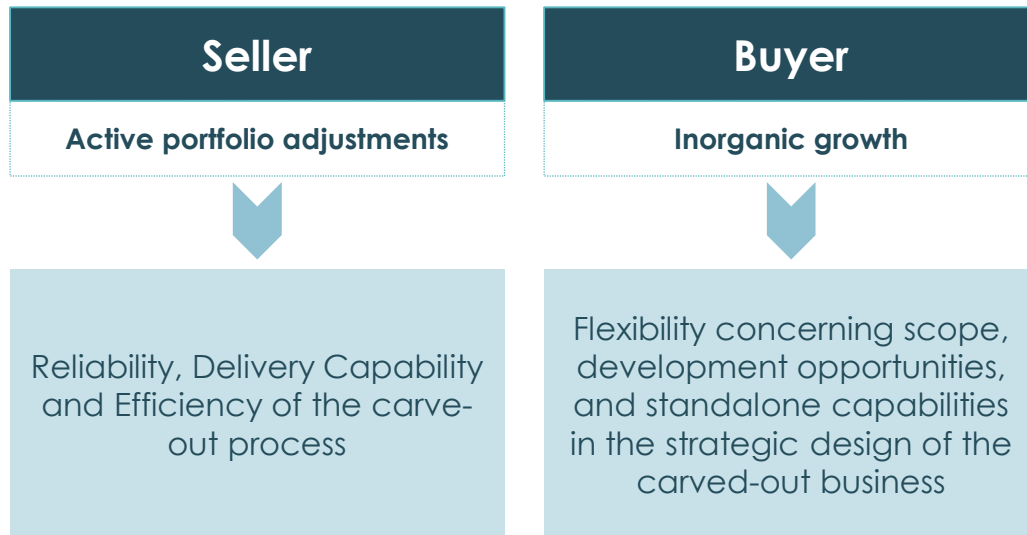
Carve-out

Key challenges and success factors

Properly managed Carve-outs offer **sellers** and **buyers** far-reaching potentials for value enhancement



The interests of both buy & sell side place **high demands on the efficient design, planning and implementation of carve-outs**



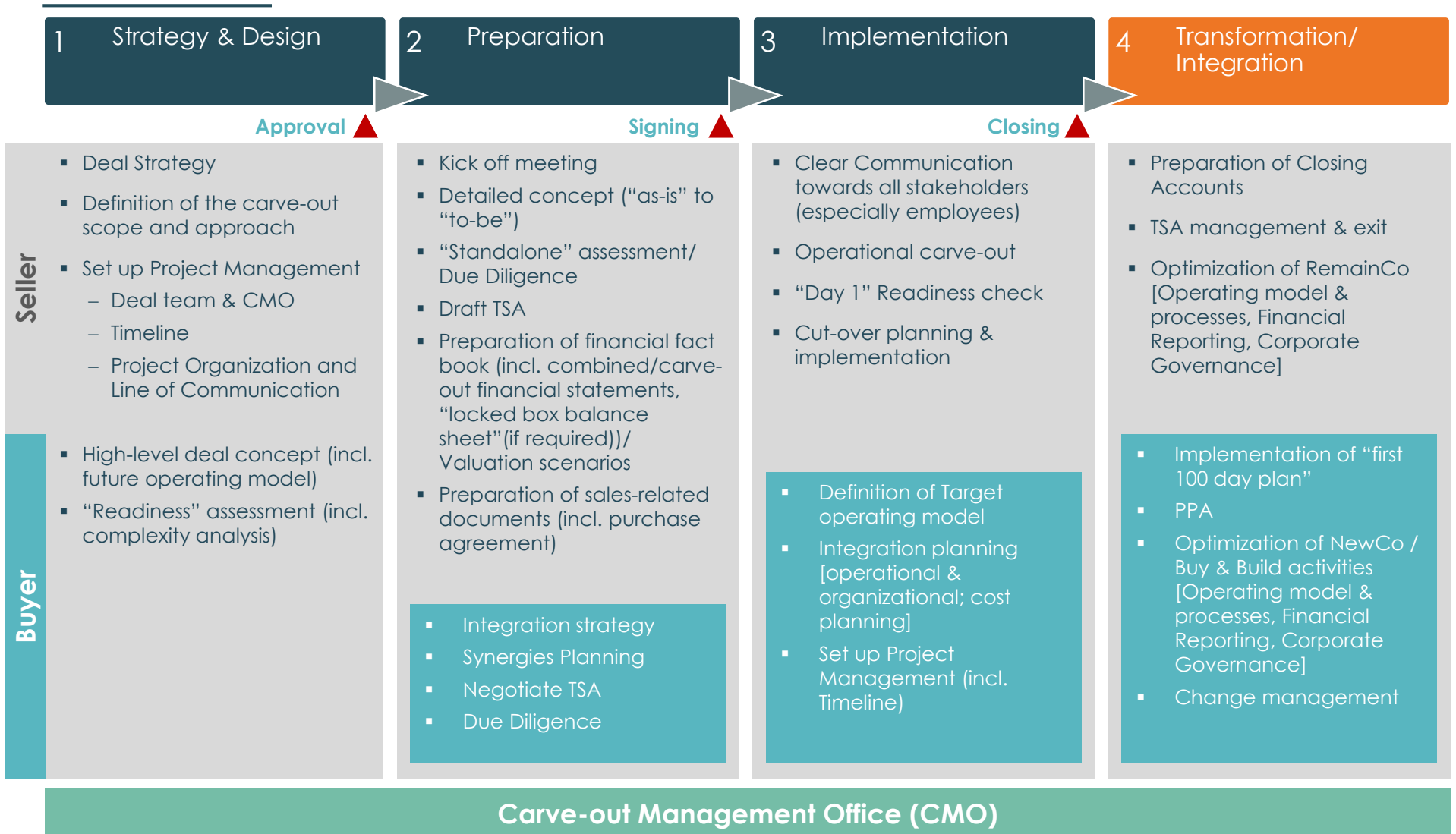
Key Success Factors

- Efficient design, planning and implementation of carve-outs
- Deal Preparation
→ Definition of the carve-out scope and deal process
- Transparent communication between involved parties

Common Pitfalls

- Underestimating the operational complexity
- Lack of experience of the deal & management team
- Lack of preparation
- Miscalculating timelines

Carve-out Process and Approach



Carve-out Approach – Level of standalone ability

Parameter	Level of standalone ability		
	Full	Partial	Minimal
Timing – reaching full standalone ability	@Signing/ partially @Closing	@Closing/ partially during TSA phase	@End of TSA phase
Timing – start of operational carve-out	As early as possible	After Signing	After Closing
Corporate/ Legal structure	Share deals		Asset deals
Assets	100% definable and assigned to carve-out object	Transfer to Closing	Shared assets/ plants/ offices/ licenses until the end of TSA phase
Contracts	Earliest possible migration of customers/ suppliers/ service providers		Migration/ new contracting to Closing
Employees	100% dedicated or build-up to Signing/Closing	Transfer to Closing	Takeover or build-up until the end of TSA phase
IT/ Systems	Own infrastructure and applications	Partial physical otherwise logical separation	Migration/ construction up until the end of TSA phase
Processes	No or minimal dependencies up until Closing; own Company Codes	Own Company Codes from Closing	Strong dependencies up until the end of TSA phase
TSA	None		Extensive

*Source: M&A Review, Nb. 31 1-2/2020 (Thomas Menzler/ Marc Niemeyer (Deloitte), Franz Woelfler/ Geraldine Haase (Aurelius))

**It is time to reassess
carve-outs' value creation potential**



Ihre Ansprechpartner



Michael Schlecht

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

Partner

T: +49 (0)89 24 29 16 30
F: +49 (0)89 24 29 16 99

E: m.schlecht@schlecht-partner.de

www.schlecht-partner.de



Sarah Kasper

Wirtschaftsprüferin
Steuerberaterin

Partnerin

T: +49 (0)89 24 29 16 28
F: +49 (0)89 24 29 16 99

E: s.kasper@schlecht-partner.de

www.schlecht-partner.de

Ihr Weg zu uns



Schlecht und Partner München

Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Barer Str. 7
80333 München

T: +49 (0)89 24 29 16 – 0
F: +49 (0)89 24 29 16 - 99
E: info@schlecht-partner.de

Im Herzen der bayrischen Landeshauptstadt haben wir unseren Sitz in der Barer Str. 7, 80333 München. Unser Büro liegt im Zentrum Münchens zwischen dem Karlsplatz (Stachus) und dem Karolinenplatz.

Von München aus beraten wir bundesweit Unternehmer, Unternehmen und Privatpersonen in allen betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Belangen und prüfen mittelständische Unternehmen zu den unterschiedlichsten Anlässen.



Schlecht und Partner Stuttgart

Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Mailänder Platz 25
70173 Stuttgart

T: +49 (0)711 4005 40 0
F: +49 (0)711 4005 40 99
E: info@schlecht-partner.de

Sie finden uns im Zentrum Stuttgarts am Mailänder Platz 25, 70173 Stuttgart.

Vom Zentrum Stuttgarts betreuen wir mittelständische Unternehmen, Unternehmer und Privatpersonen ganzheitlich in Fragen der Betriebswirtschaft, der Finanzierung wie auch in steuerlichen Fragestellungen.

Unsere von Stuttgart aus betreute Mandantschaft ist im ganzen Bundesgebiet ansässig. Auch betreuen wir ausländische Mandanten, mit Investitionen in Deutschland.

Disclaimer

Diese Präsentation beruht auf dem Rechtsstand zum Zeitpunkt des Datums dieser Präsentation und gibt unsere Interpretation der relevanten gesetzlichen Bestimmungen und die hierzu ergangene Rechtsprechung wieder.

Im Zeitablauf treten Änderungen bei Gesetzen, der Interpretation von Rechtsquellen sowie in der Rechtsprechung ein. Derartige Änderungen können eine Fortschreibung dieser Präsentation erforderlich machen. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass wir ohne gesonderten Auftrag nicht verpflichtet sind, diese Präsentation aufgrund einer Änderung der zugrunde liegenden Fakten bzw. Annahmen oder Änderungen in der Gesetzgebung oder Rechtsprechung zu überprüfen und gegebenenfalls fortzuschreiben.

Diese Präsentation wurde ausschließlich für unseren Mandanten erstellt. Sie ist nicht dazu bestimmt, Dritten als Entscheidungsgrundlage zu dienen. Dritten gegenüber übernehmen wir keinerlei Verpflichtungen, Verantwortung oder Sorgfaltspflichten (keine Dritthaftung), es sei denn, wir haben einem Dritten gegenüber im Vorhinein schriftlich etwas Abweichendes bestätigt.



SCHLECHT UND PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER



Barer Straße 7, 80333 München



+49 (0)89 / 24 29 16 - 0



info@schlecht-partner.de



www.schlecht-partner.de