

Restrukturierung der Private Equity Holding (2003)

Ziel:

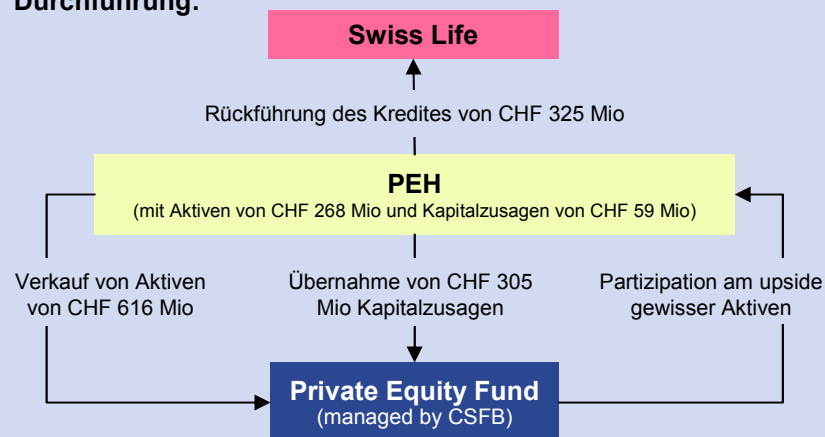
- **Finanzierungsengpass überbrücken, um das Überleben der Private Equity Holding (PEH) sicher zu stellen.**

Transaktionsstruktur:

Restrukturierung der Private Equity Holding im Mai 2003:

- Verkauf von Aktiven mit einem Buchwert von CHF 616 Mio von PEH an von der CSFB Private Equity verwaltete Fonds
- Reduktion der Kapitalzusagen um 80 % von CHF 364 Mio auf CHF 59 Mio und gleichzeitige Sicherstellung der Finanzierung der verbleibenden Kapitalzusagen
- Vollständige Rückführung des Kredites an die Swiss Life im Umfang von CHF 325 Mio

Durchführung:



Ziele der PEH:

- Restrukturierung der Bilanz der PEH, um Liquidation zu vermeiden und unternehmerische Flexibilität wiederzuerlangen
- Erarbeitung einer optimalen langfristigen Lösung im Interesse der PEH-Aktionäre
- Beibehaltung eines gewissen Aufwärtspotenzials auf Aktiven, die verkauft wurden
- Umsetzung einer neuen strategischen Ausrichtung

Die Herausforderung:

- Erarbeitung einer zukunftssichernden Lösung unter grossem Zeitdruck
- Entfachen eines globalen Bieterwettbewerbs und Kontaktieren einer umfassenden Anzahl glaubwürdiger, potenzieller Investoren
- Berücksichtigung unterschiedlicher Bedürfnisse möglicher Investoren bei der Ausarbeitung von Lösungsstrukturen (Totalverkauf, Teilverkauf, Refinanzierung mit Fremd- oder Eigenkapital, „preferred return Strukturen“)
- Ausarbeitung einheitlicher qualitativer und quantitativer Kriterien, um die unterschiedlich strukturierten Offerten vergleichbar zu machen

Rolle der Sarasin als Beraterin der PEH:

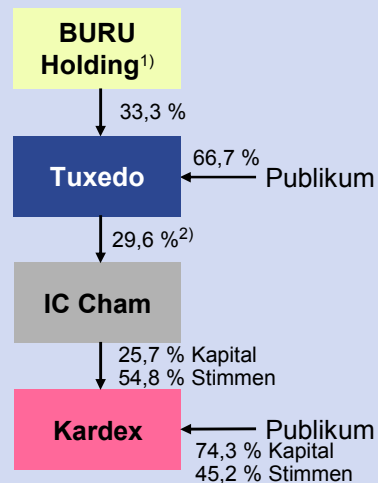
- Kontaktieren und Begleitung von 20 potentiellen Investoren aus aller Welt
- Auswertung von 10 sehr unterschiedlich strukturierten, indikativen Offerten
- Analyse von 4 grundsätzlich verschiedenen Transaktionsstrukturen
- Koordination aller Tätigkeiten und aller involvierten Parteien

Fusion Tuxedo mit Kardex (2004)

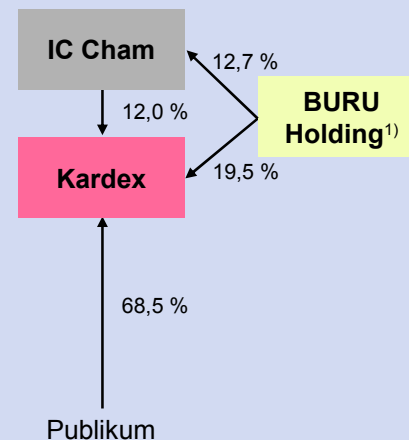
Ziel:

- Wirtschaftliche und personelle Entflechtung der Industrie-holding Cham („IC Cham“), der Beteiligungsgesellschaft Tuxedo Invest AG („Tuxedo“) und der Kardex AG („Kardex“).
- Verstärkung der Eigenmittelbasis von Kardex im Rahmen der Fusion mit Tuxedo um CHF 61 Mio; Einführung einer Einheitsinhaberaktie bei Kardex.
- Steuergünstige Verwendung des Eigenkapitals von Tuxedo.

Situation vor Fusion



Situation nach Fusion



1) inkl. Philipp Buhofer

2) vor Verkauf bzw. vor Ausschüttungen an Aktionäre der Tuxedo

Transaktionsstruktur:

- Bereinigung des Beteiligungsportefeuilles der Tuxedo vor Fusion durch Barausschüttung, Ausschüttung von Namenaktien IC Cham und Optionen auf Orell Füssli Aktien und damit Reduktion des Eigenkapitals auf CHF 37.70 pro Tuxedo-Aktie
- Verkauf von 9,8 % des Aktienkapitals von IC Cham aus Portfolio Tuxedo an IC Cham
- Einführung einer Einheitsaktie bei Kardex; Umwandlung der PS in Kardex-Aktien; steuerlich innovative Nennwertherabsetzung und Split der bisherigen Kardex-Titel
- Umtausch der Tuxedo-Aktien im Verhältnis 1:1

Übersicht Kardex:

- Weltweit führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen in der Logistik mit den Bereichen dynamische Lager- und Bereitstellungssysteme, automatisierte Fördertechnik, statische Regallagersysteme und Speziallager-Technik
- 75 % des Umsatzes von total CHF 614 Mio (2003) werden im europäischen Raum erzielt; rund 2'000 Mitarbeiter

Rolle der Bank Sarasin & Cie AG:

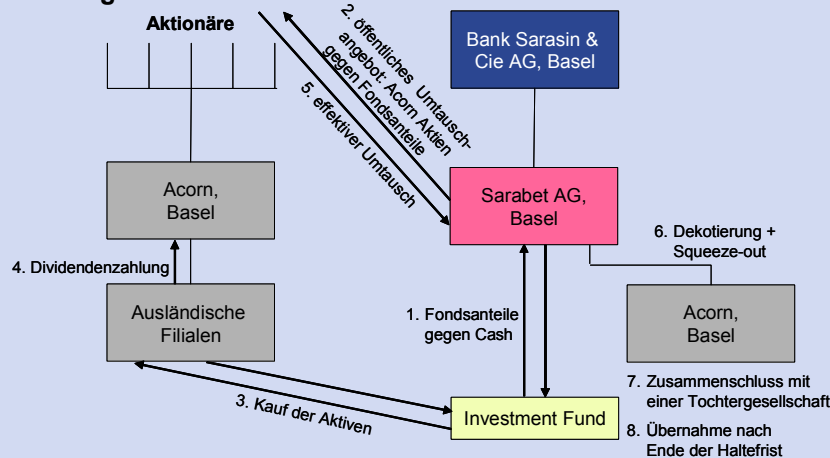
- Prüfung, Strukturierung und Bewertung von diversen Transaktionsalternativen
- Unterstützung von IC Cham/Kardex in den Verhandlungen mit allen involvierten Parteien
- Technische Durchführung der Fusion
- Erstellung des Kotierungsprospektes, Kotierung der neuen Aktien

Restrukturierung der Acorn Alternative Strategies AG (2006)

Augangslage:

- **Kotierte Beteiligungsunternehmen wie Acorn wurden von den Investoren als veraltet und nicht mehr attraktiv betrachtet, speziell für Institutionelle**
- **Verschärfter Verkaufsdruck von ausstiegswilligen Investoren führte zu einem erhöhten Discount des Aktienkurses zu den Nettoaktiven (Net Asset Value, NAV)**
- **Zwei aufeinander folgende Aktienrückkäufe vermochten die Ausweitung des Discounts nur vorübergehend zu verringern**
- **Ziel: Flexibilisierung der Struktur unter Beibehaltung der Asset Base**

Lösung:



Struktur:

- Ziel der Umstrukturierung war es, die damals an der SWX kotierte Beteiligungsgesellschaft Acorn Alternative Strategies AG in einen Fonds zu überführen; Vorteile: keine Aktienkursschwankungen, Ein-/Ausstieg zum NAV möglich)
- Vor dem öffentlichen Umtauschangebot erfolgte eine Nennwertherabsetzung in Sachwerten – bestehend aus Fondsanteilen eines neu lancierten Fonds (Torneo Fund) unter schweiz. Recht
- Lancierung des Umtauschgebots: 1.66 Fondsanteile pro Acorn Aktie (Resultat: nach Ablauf der Transaktion verfügte Sarabet über 99.9% aller Stimmrechte von Acorn)
- Squeeze-out der verbleibenden Aktionäre, Dekotierung und Fusion mit Tochtergesellschaft
- Fazit: Strukturänderung ermöglichte den ausstiegswilligen Aktionären ihre Anteile zum NAV zu veräußern, während die Investoren, welche weiterhin am erfolgreichen Hedge Fund Produkt partizipieren wollten, dies in einem attraktiveren Investmentvehikel tun konnten

Rolle der Bank Sarasin & Cie AG:

- Sarasin als alleiniger Lead Manager und Tender Agent
- Entwicklung der steuereffizienten Struktur
- Finanzielle und technische Unterstützung vor, während und nach dem öffentlichen Umtauschangebot
- Vorbereitung und Durchführung des öffentlichen Umtauschgebots
- Verhandlungen mit Übernahmekommission betr. Transaktionsstruktur

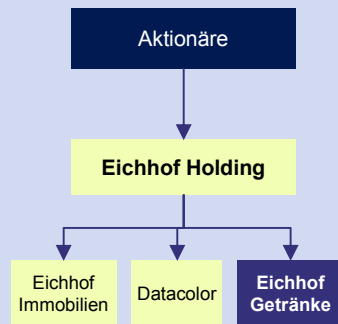
Verkauf der Eichhof-Getränkessparte (2008)

Ziele der Transaktion:

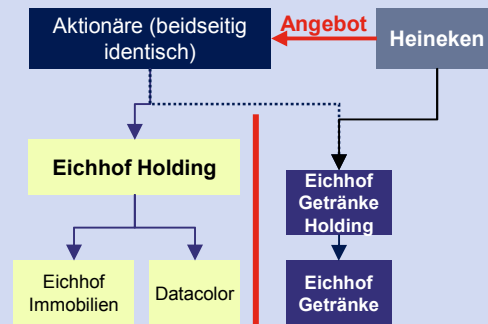
- Die Eichhof Holding AG, Luzern, war ein an der SIX Swiss Exchange kotiertes Unternehmen, das sich aus den Geschäftsbereichen Eichhof Immobilien, Datacolor (Farbmetrik) und Eichhof Getränke zusammensetzte
- Im Rahmen strategischer Überlegungen wurde eine Aufspaltung der Gesellschaft in ihre drei Segmente beschlossen. In einer 1. Phase wurde die Eichhof Getränke an Heineken verkauft.
- Im Rahmen dieses Verkaufes galt es, eine steueroptimale und kapitalmarkttaugliche Transaktionsstruktur zu entwickeln und gleichzeitig die Risiken der Verkäuferin im Rahmen der Transaktion zu minimieren

Transaktionsstruktur:

Vor Transaktion:



Abspaltung und Verkauf:



Transaktionsstruktur und Prozessablauf:

- Struktur: Öffentliches Kaufangebot der Heineken International B.V. auf die nach Fusionsgesetz abzusplattendende Eichhof Getränke Holding. Verpflichtung des Hauptaktionärs und der Eichhof Holding, ihre Aktien anzudienen
- Prozess: Unterzeichnung eines Kaufvertrages zwischen der Eichhof Holding AG und Heineken International B.V. über den Verkauf der Eichhof Getränke. Übergang des wirtschaftlichen Risikos mit Unterzeichnung des Kaufvertrages
- Durchführung eines Kaufangebotes der Heineken auf die abzusplattendende Eichhof Getränke
- Nach Zustandekommen des Kaufangebots: Steuerneutrale Abspaltung der Eichhof Getränke auf Beschluss GV Eichhof Holding und Andienung der Eichhof Getränke Aktien an Heineken durch die Aktionäre

Rolle Sarasin Corporate Finance:

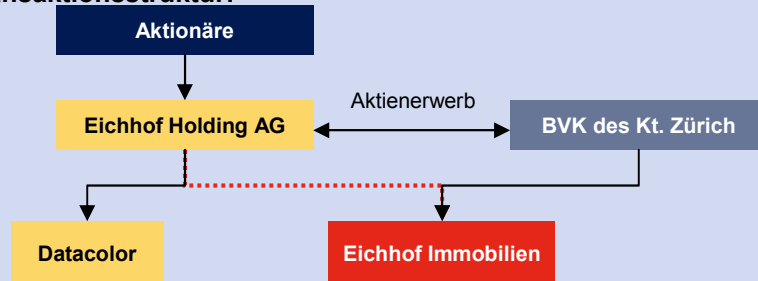
- Financial Advisor von Eichhof Holding AG
- Entwicklung und Optimierung der Transaktionsstruktur aus Kapitalmarktopitik
- Unterstützung der Gesellschaft bei der
 - Umsetzung der Transaktion
 - Erstellung von Informationsunterlagen (Aktionärsbrochure, Analystenpräsentation, Road Show Unterlagen, etc.)

Verkauf des Eichhof-Immobilien-Portfolios (2008)

Ziel:

- Die Eichhof Holding AG, Luzern, war ein an der SIX Swiss Exchange kotiertes Unternehmen, das sich aus den Geschäftsbereichen Eichhof Immobilien, Datacolor (Farbmetrik) und Eichhof Getränke zusammensetzte
- Im Rahmen strategischer Überlegungen wurde eine Aufspaltung der Gesellschaft in ihre drei Segmente beschlossen. Nach dem Verkauf von Eichhof Getränke wurde in einer 2. Phase die Eichhof Immobilien im Rahmen eines Auktionsverfahrens verkauft
- Damit wurde dem dritten Standbein der Eichhof Holding, der Datacolor eine eigenständige Positionierung an der Schweizer Börse als fokussiertes Unternehmen im Bereich Farbmetrik ermöglicht. Gleichzeitig konnte das an der Börse verbleibende Geschäft entschuldet werden, womit die Basis für zukünftiges, akquisitorisches Wachstum gelegt wurde

Transaktionsstruktur:



Herausforderung:

- Finden eines geeigneten Käufers für ein sehr heterogenes Portfolio mit Schwergewicht Luzern und Grossraum Zürich sowie Mix von Rendite- und Entwicklungsliegenschaften und Mix von Büro, Wohn- und Gewerbeliegenschaften.
- Schaffen und Erhalten eines Auktionsumfeldes.
- Flexible Transaktionsstruktur (Asset Deal vs. Share Deal; Teilverkauf vs. Gesamtverkauf)
- Einzelkäufer vs. Käufergemeinschaft

Prozessablauf:

- Kontaktaufnahme mit mehr als 60 potenziellen Investoren
- Erstellen eines umfassenden Informationsmemorandums
- Auswertung von 10 - 15 indikativen Offerten und Evaluation der Offerten zu Handen der Verkäuferin
- Unterstützung bei Vorbereitung Datenraum, Site visits mit ausgewählten Parteien, Koordination Due Diligence
- Auswertung der verbindlichen Offerten, Schlussverhandlungen mit bevorzugter Partei
- Vertragsunterzeichnung und Closing

Rolle Sarasin Corporate Finance:

- M&A Berater der Verkäuferin
- Durchführung des Verkaufsprozesses und Führen der Gespräche / Verhandlungen mit potentiellen Käufern
- Verkauf der Eichhof Immobilien AG an den Meistbietenden