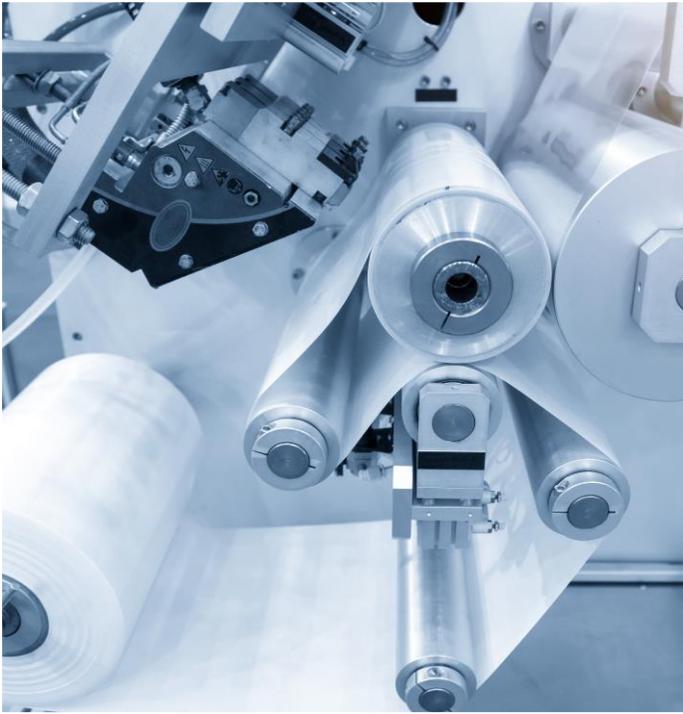




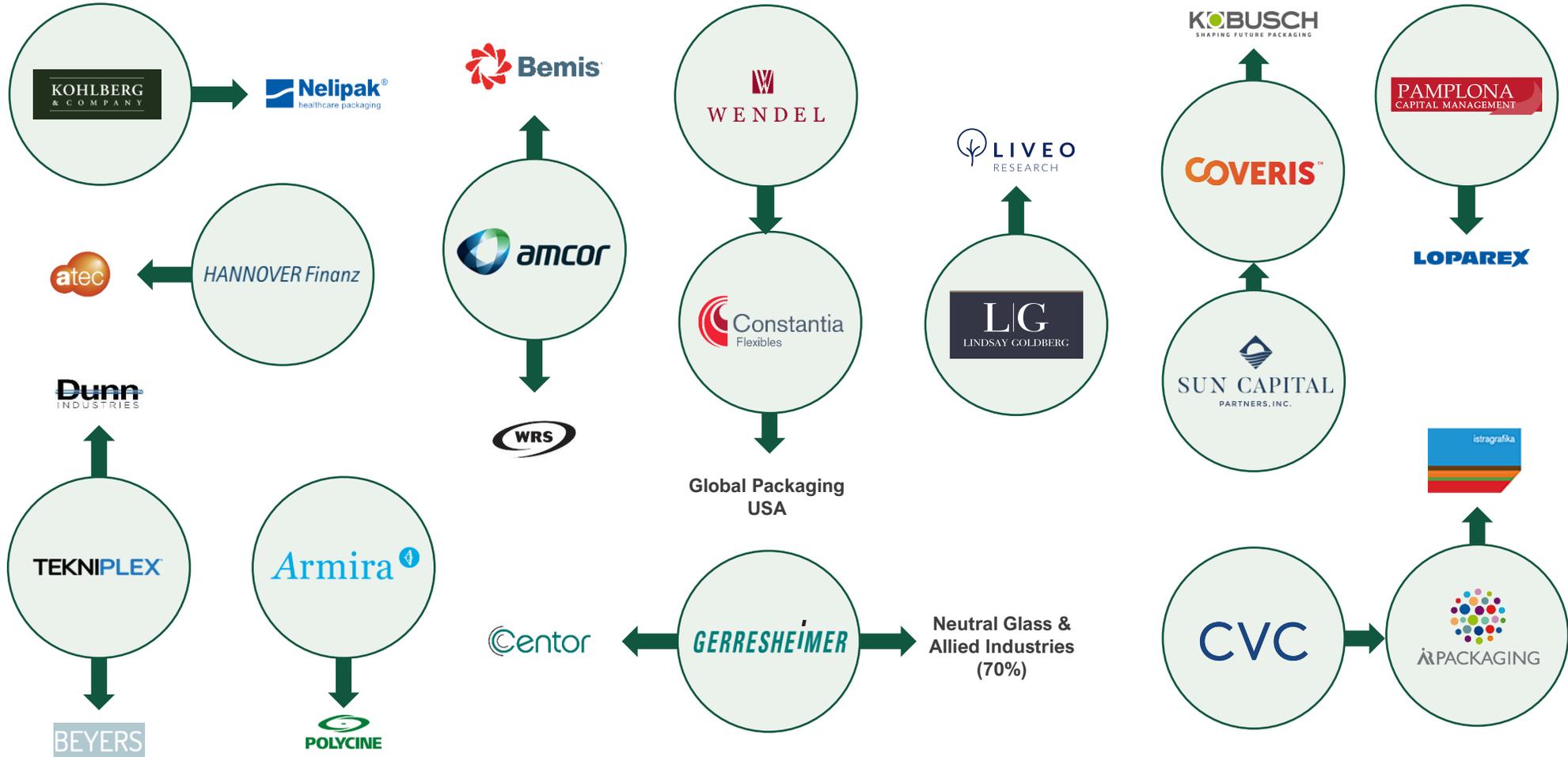
Proventis Partners

**M&A-Advisory mit Sektor-Fokus
für Medical Device Packaging**

Januar 2021



Die Konsolidierung im Medical Device Packaging-Sektor schreitet voran. Welche Rolle wollen Sie dabei in 2021 spielen?



Quelle: Proventis Partners (Auswahl einiger M&A Transaktionen, die Aufsehen erregten)

10 typische Fragen unserer Medical Device Packaging Klienten, für die Lösungen gesucht werden.

Verkauf – Wesentliche Fragen

Das Ziel ist es, unser Unternehmen gut und zügig zu verkaufen.

- 1 Ist unser Unternehmen fit für einen Verkauf?
Ist es der richtige Zeitpunkt zum Starten?
- 2 Welche Käufer zahlen den besten Preis, sind gut finanziert und werden nicht zu kompliziert sein in der Transaktion?
- 3 Wieviel Zeit müssen wir für den Verkaufsprozess einplanen und wer führt den Transaktionsprozess?
- 4 Wie minimieren wir das Risiko, dass am Schluss kein Käufer da ist oder dass wir unseren Zielpreis nicht erhalten?
- 5 Wie verhindern wir, dass der Markt, unsere Mitarbeiter und Wettbewerber frühzeitig von der Transaktion erfahren?



Kauf – Wesentliche Fragen

Das Ziel ist es, ein Unternehmen gut und zügig zu kaufen.

- 1 Wie kommen wir an gute Kauf-Targets?
Wir haben den Marktüberblick nicht ganz und haben zu wenige Beziehungen.
- 2 Wie hoch soll die Unternehmensbewertung sein?
Welche Multiples werden in der Branche aktuell bezahlt?
- 3 Auf welche Risiken/Fallstricke ist zu achten?
Welcher Anwalt hat Erfahrung und entspricht unserem Kostenniveau?
- 4 Wie ist die Prozesseffizienz und wie hoch sind unsere eigenen Ressourcen belastet? Wie lange dauert der Prozess?
- 5 Mit welchen Reaktionen der Wettbewerber ist zu rechnen nach dem Kauf?



Unsere erfahrenen Partner sind auf Ihren M&A Deal-Erfolg fokussiert – Ihre M&A Fragen werden im Kontext der Medical Device Packaging Branche beantwortet.

Dr. Christoph Studinka

Medical Device Packaging



+

Ulrich Schneider

Medical Device Packaging



+

Matti J. Rovamaa

Plastics Packaging



+

JP Wartmann

Healthcare / Medical Devices



Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung mit Folienherstellung, Kunststoffverpackung, Kunststoff-spritzguss, Karton- und Wellpappenverarbeitung, Composite Werkstoffen sowie Harzen/Polymeren und Oberflächentechnik.
- 21 Jahre Erfahrung in M&A und 25 Jahre industrielle Führungs- und Beratungserfahrung mit der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien.

Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung mit einer Vielzahl von Projekten mit Unternehmen im Bereich der Verpackungsanlagen, speziell in Deutschland.
- 18 Jahre Erfahrung mit M&A Transaktionen und in der Unternehmensberatung.

Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung in der Folienherstellung, -bedruckung und -verarbeitung, speziell für medizinische Anwendungen.
- 40 Jahre Erfahrung mit M&A und Business Development bei führenden Verpackungsunternehmen. Schlüsselrolle beim Ausbau von Wipak Medical zu einer Global Player Position in Einweg-Medizinprodukten und Krankenhaussterilisationssegmenten.

Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung im Pharma-Sektor, speziell Produktion von Arzneimitteln und Generika, sowie Drug Delivery-Technologie.
- 20 Jahre Erfahrung mit M&A und Führungserfahrung bei verschiedenen Pharmaunternehmen.



Unsere Kompetenz basiert auf langjähriger Geschäftserfahrung – dem Differenzierungsmerkmal bei M&A.

ProventisPartners.
FOR WHAT TRULY COUNTS



Praktische Business-Erfahrung:

- ▶ Unsere Partner im Medical Device Packaging-Sektor haben einen langen Trackrecord in der Industrie.
- ▶ Unsere Partner haben in mittleren und grossen Industrie-/Verpackungsunternehmen (z.B. auch mit Reinraumumgebung) gearbeitet und kennen die angewandten Prozesse und Technologien aus eigener Erfahrung.
- ▶ Unser unterschiedliches und komplementäres Know-how trägt zu einem umfassenden Verständnis der gesamten Wertschöpfungskette bei Medical Device Packaging Produkten bei, von technologischen Anforderungen und regulatorischen Rahmenbedingungen bis hin zu Details der Produktrentabilität und Marktökonomie.



Pragmatismus und Deal-Qualität:

- ▶ Unsere Partner haben viele M&A-Situationen erlebt, als Kunden und als M&A-Berater und wissen, wie und wann wir mit Herausforderungen und Problemen in solchen Prozessen umgehen müssen.
- ▶ Unsere Partner haben Unternehmen erworben, verkauft und ausgegliedert, während sie gleichzeitig Unternehmen geleitet, Unternehmen integriert und aufgebaut haben.
- ▶ Dies geht in den Pragmatismus und in die Qualität unserer M&A Deals ein.



Leidenschaft und Partnerschaft:

- ▶ Aus eigener Erfahrung mit wachsenden Unternehmen streben wir nachhaltige M&A Deals und profitable Geschäftsportfolios an.
- ▶ Wir setzen das Projekt für unseren Kunden um, als ob es unser eigenes Unternehmen wäre.
- ▶ Wir streben nach der besten Lösung für Aktionäre, Management und Mitarbeiter.

Wir befinden uns nahe bei den grossen Medical Device Märkten in der DACH-Region und international, wo es eine hohe Unternehmenskonzentration gibt.

Unsere Standorte:

ProventisPartners.
FOR WHAT TRULY COUNTS

1 Proventis Partners
Zürich

2 Proventis Partners
München

3 Proventis Partners
Köln

4 Proventis Partners
Hamburg



1,160 Deals seit 2010 – 211 Professionals.

Proventis Partners ist ein wesentlicher Teil von Mergers Alliance – eine Partnerschaft von preisgekrönten M&A-Spezialisten, die qualitativ hochwertige Beratungs-dienstleistungen für Unternehmen, die ein internationales Netzwerk für ihre M&A-Deals benötigen, erbringen.



Nordamerika ↔ Europa

Cross-Border M&A-Markt

- ▶ Attraktivität: Weltweit grösster Markt für Healthcare; Zugang zu wichtigen OEMs; Nähe zu führender Forschung und Entwicklung.
- ▶ Herausforderungen: Komplexe Kaufverträge, höhere Transaktionskosten; sprachliche und kulturelle Unterschiede.
- ▶ Persönlicher Zugang zu interessanten US-Käufern; Fließende Überbrückung von sprachlichen und kulturellen Differenzen.



LOOK BOTH WAYS
↔
TWO-WAY TRAFFIC

- 5 Oxeye advisors, NL
- 6 Aurignac Finance, FR
- 7 Opus Corporate Finance, UK
- 8 Ethica Corporate Finance, IT
- 9 Ipopema, PL
- 10 Experia, SE
- 11 Norgestion, ES

- 12 Dresner Partners, US
- 13 BroadSpan Capital, US
- 14 Firepower Capital, CA

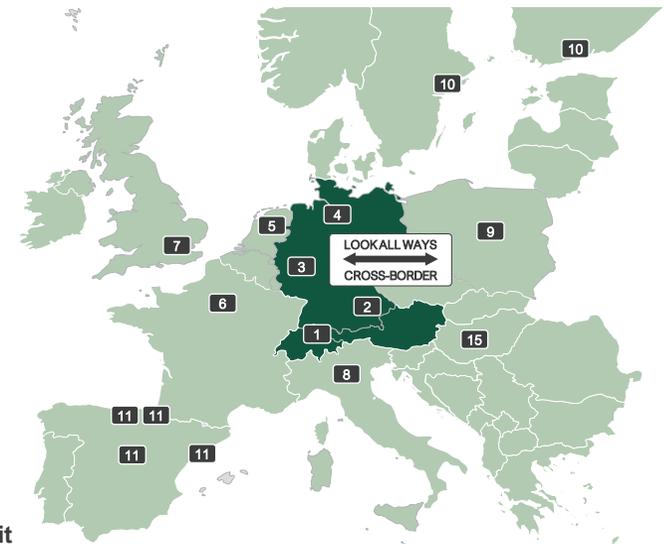
Total 36 Standorte weltweit

- 15 Assoziiert: Absolvo, HU

DACH-Region ↔ Europa

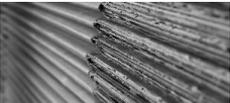
Cross-Border M&A-Markt

- ▶ Attraktivität: Etablierte Unternehmen mit hoher Kaufkraft; erfolgreiche, globale Strategien für Fortführung des Zielunternehmens.
- ▶ Herausforderungen: Sprachliche und kulturelle Unterschiede im persönlichen und professionellen Umgang.
- ▶ Erfahren mit internationalen Verkäufern und Anwälten; geübt in der Steuerung von komplexen Prozessen.



LOOK ALL WAYS
↔
CROSS-BORDER

Wir verfügen über weitreichende Kompetenzen im Medical Device Packaging – und ein breites Netzwerk von Kontakten.

Marktsegmente	Unsere Experten	Kompetenzen im Bereich Medical Device Packaging	
	<p>Kunststoffverpackungen für Medical Devices</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Thermoforming ▶ Kunststoffspritzgiessen ▶ Folienextrusion, Folienlaminieren ▶ Flexo-, Digital- und Rotogravure Druck ▶ Konfektionieren, Verschweissen etc. 
	<p>Kartonverpackungen Für Medical Devices</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vollpappe- und Wellpappe-Herstellung. ▶ Karton-Veredelungen ▶ Papier-Beipackzettel Druck/Konfektionierung ▶ Öffnungsschutz, Hologramme, andere Sicherheits-Features, Braille-Schrift, etc. 
	<p>Medical Device-Produkte und Pharmazeutika</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Implantate und Prothesen aus Metall-Legierungen, aus Kunststoffen. ▶ Apparate für die Diagnostik ▶ Sterile Instrumente für die Chirurgie ▶ Apparate und Instrumente für Healthcare-Services 
	<p>Oberflächentechnik und Sterilisierung für Medical Device Packaging</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verschleisschutz, Korrosionsbeschichtungen, etc. ▶ Polieren, Läppen, Schleifen, Lasern, etc. ▶ Galvanisierung und Reinigung. ▶ Sterilisierungen (ETO, Dampf, Gamma). 
	<p>Equipment und Automation für Medical Device Packaging</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Equipment, Systemlösungen für Medical Device Packaging. ▶ Automatisierung/Software für Medical Device Packaging. ▶ Equipment für das Sterilisieren. ▶ Reinraumeinbauten in verschiedenen Iso-Klassen. 

Wir nutzen unsere Kenntnis der acht Trends in der Medical Device Packaging-Branche systematisch für M&A.

1 – Einfluss auf M&A

Die **Branchenkonsolidierung** führt zu sehr grossen M&A Deals von Medizintechnik-Unternehmen, was den Druck auch auf M&A in der Verpackung für Medical Devices verstärkt, weil die Lieferketten gestrafft werden.



8 – Einfluss auf M&A

Die **Portfolioüberprüfungen** führen bei manchen Gruppen (Konzernen, Private Equity oder Privatunternehmen) zu einer Fokussierung auf das Kerngeschäft. Angesichts der obigen Trends und Herausforderungen entscheiden sich gewisse Konzerne, sich vom Medical Packaging Geschäft zu trennen.

2

Unique Device Identification – Medizinprodukte der Klassen I, II und III müssen mit UDI gekennzeichnet werden, wenn sie mehrmals verwendet und vor der Verwendung wiederaufbereitet werden sollen. Darüber hinaus müssen alle Produkte der Klasse II eine UDI auf ihren Etiketten und Verpackungen tragen.

3

Angesichts von UDI, Serialisierung, Fälschungssicherheit und in manchen Fällen Temperaturkontrolle steht die Verwendung von **Supply-Chain-Daten** (z.B. mittels RFID und GPS) für eine bessere Transparenz, bessere Intelligenz und bessere Planung ganz oben auf der Agenda von vielen Medical Device Packaging-Anbietern.

4

Krankenpfleger und andere Medizintechniker wollen Verpackungen schneller / einfacher öffnen können; **Benutzer bevorzugen zeitsparende Verpackungen**. Krankenhäuser sind sehr auf kosteneffiziente und leicht zu transportierende Verpackungen aus.

5

Es gibt viele Herausforderungen für das Recycling von Kunststoffverpackungen im Gesundheitswesen. Es laufen interessante Projekte, welche die **Wirtschaftlichkeit des Kunststoffrecyclings im Gesundheitswesen** untersuchen. Erkenntnisse werden z.B. im aufkommenden europäischen Kreislaufwirtschaftsansatz aufgenommen.

6

Patienten werden in Zukunft viel mehr als Verbraucher bedient werden (statt nur Krankenhäuser als Kunden zu sehen): Dies war die Botschaft der Pharmapack Europe 2016 während der Präsentation "Boomer, Millennials und die Zukunft von Verpackungsmaterialien".

7

Die FDA stellt ihr derzeitiges Papiersystem für die Annahme von Drug Master Files auf ein **elektronisches DMF-System** um. Lieferanten von Verpackungsmaterial, die DMFs vom Typ III besitzen, müssen das Common Technical Document (eCTD) - System der FDA für neue DMFs, Jahresberichte und Änderungen verwenden.

Einfluss auf M&A

Druck auf Verpackungskonverter, sich die UDI Technologie zu beschaffen durch Zukauf.

Einfluss auf M&A

Druck auf Verpackungskonverter, sich die Supply-Chain-Daten- und Fälschungssicherheits-Technologien zu beschaffen.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen im Bereich Recycling durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen im Bereich patientengerechte Verpackungen durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen der elektronischen Dokumentation durch M&A zu internalisieren.

Proventis Partners hat hervorragende Beziehungen zu allen relevanten Investorengruppen.

M&A Deal-Motivation


M&A Konzerne / Gruppen

- ▶ Portfoliobereinigung, z.B. Verkauf von wenig profitablen Einheiten oder Fokussierung auf bestimmte Subsektoren.
- ▶ Buy & Build, z.B. Aufbau einer neuen Division um am Wachstum des Medical Device Packaging Marktes teilzunehmen.
- ▶ Konsolidierung durch Akquisition von Wettbewerbern.




M&A Mittelstand / KMU

- ▶ Nachfolgethematik, für den Fall dass keine Familien-interne Lösung gefunden werden kann
- ▶ Geografische Expansion, z.B. Markteintritt in ein Nachbarland, in die USA, etc.
- ▶ Zugang zu einer komplementären Technologie.
- ▶ Schnelleres Wachstum durch einer Übernahme.
- ▶ Suboptimale Grösse / Optimierung der Stückkostenstruktur durch Skaleneffekte.




M&A Private Equity

- ▶ Private Equity interessiert sich zunehmend für den Bereich Medical Device Packaging. Weltweit ist die zunehmende Lebensdauer der Bevölkerung und die wachsende Mittelschicht in Entwicklungsländern für PE attraktiv.
- ▶ Markteintritt, z.B. Aufbau einer neuen Health Care Kompetenz
- ▶ Buy-outs, z.B. im Zuge einer Nachfolgethematik
- ▶ Buy & Build, z.B. komplementäre Akquisitionen für Portfolio-gesellschaften.



Illustrative Beispiele

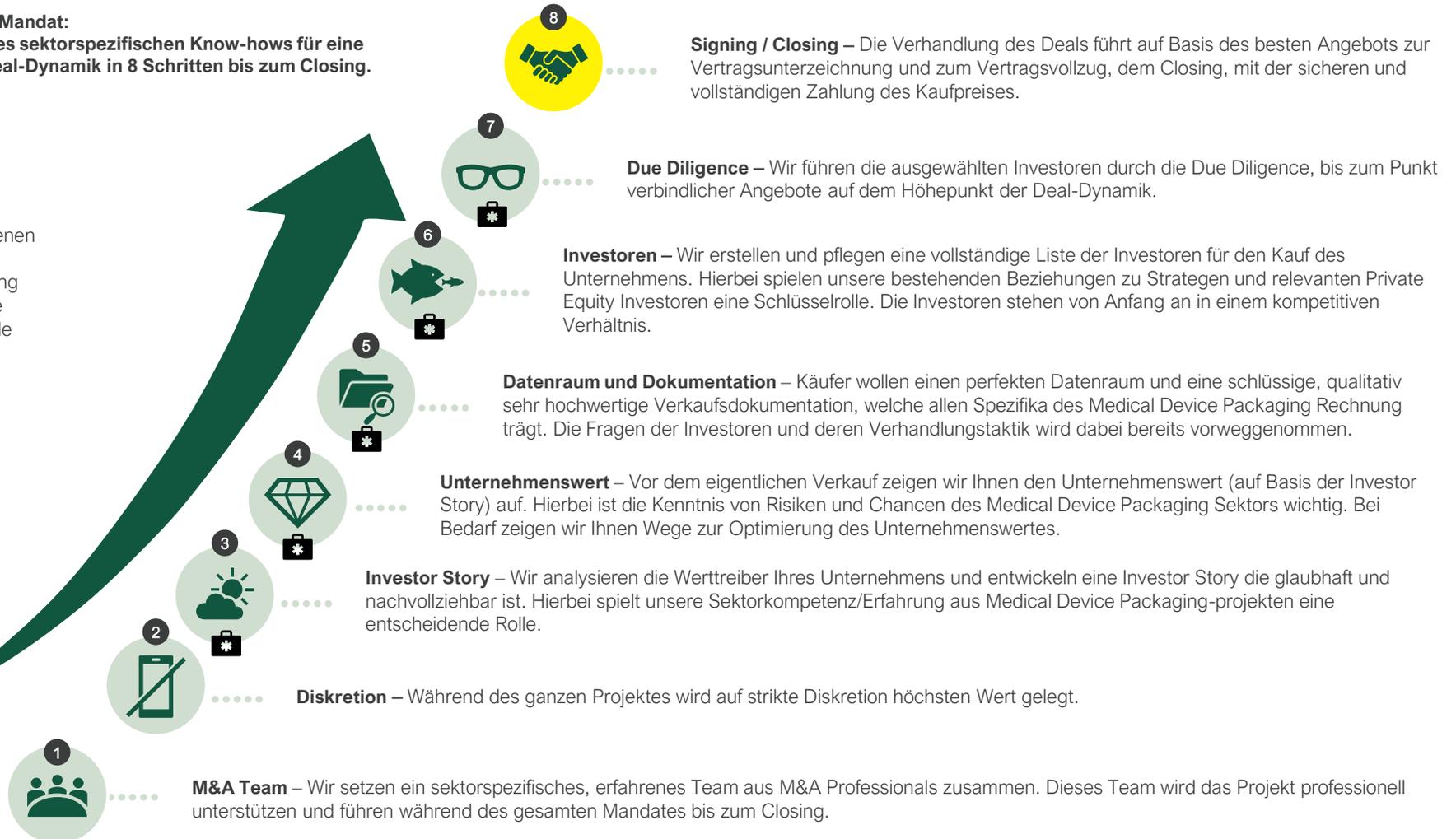
Sell-side-M&A: Unternehmensverkauf – Spin-off – Nachfolgeplanung – Private Equity Exit im Medical Device Packaging Sektor.

Sell-side M&A-Mandat:

Nutzung unseres sektorspezifischen Know-hows für eine erfolgreiche Deal-Dynamik in 8 Schritten bis zum Closing.



Bereiche, bei denen unsere Medical Device Packaging Kompetenz eine wesentliche Rolle spielt.



Buy-side-M&A: Unternehmenskauf – Buy & Build – lokale Konsolidierung – Markteintritt – Expansion in eine andere Geographie – Ergänzung des Portfolios – Value Chain Integration.

Buy-side M&A-Mandat:

Nutzung unseres sektorspezifischen Know-hows für eine erfolgreiche Deal-Dynamik in 8 Schritten bis zum Closing.



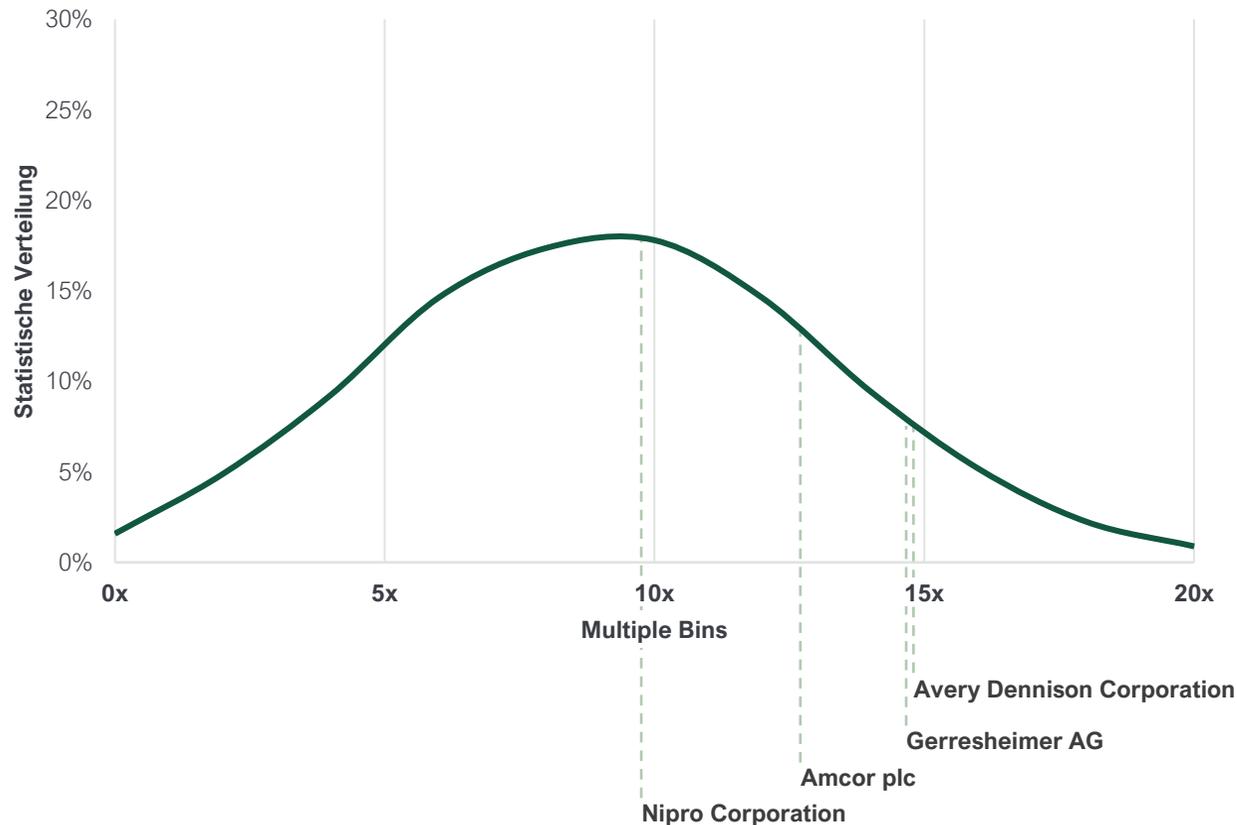
Bereiche, bei denen unsere Medical Device Packaging Kompetenz eine wesentliche Rolle spielt.



Trading Multiples für Unternehmen aus dem Medical Device Packaging Segment liegen derzeit häufig bei 10x bis 15x EV/EBITDA.

Verteilung der Trading Multiples

Packaging Sektor, EV/EBITDA

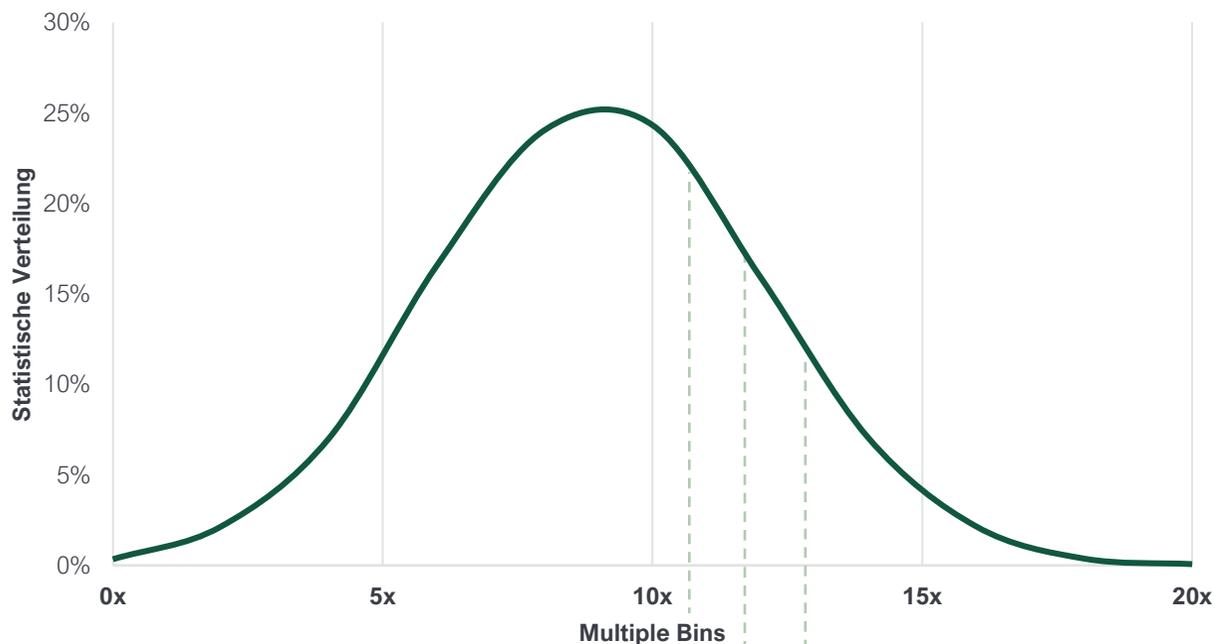


- ▶ Die Trading Multiples im gesamten Packaging Sektor sind ungefähr normalverteilt mit einem Durchschnitt von 8.0x und einer Standardabweichung von 4.4x EV/EBITDA.
- ▶ Unternehmen mit Aktivitäten im Healthcare Packaging Segment werden häufig überdurchschnittlich bewertet:
 - 9.5x Nipro Corporation
 - 12.6x Amcor plc (wobei Amcor ein Mischkonzern mit wesentlichen Aktivitäten im Flexible Packaging für Food und Tabak ist)
 - 14.6x Gerresheimer AG
 - 14.8x Avery Dennison Corporation (wobei Avery Dennison ein Mischkonzern mit diversen Aktivitäten auch ausserhalb des Medical Device Packaging ist)

Transaction Multiples für Unternehmen aus dem Medical Packaging Segment liegen oft zwischen 10x und 15x EV/EBITDA.

Verteilung der Transaction Multiples

Packaging Sektor, EV/EBITDA



- ▶ Die Transaction Multiples im gesamten Packaging Sektor sind ungefähr normalverteilt mit einem Durchschnitt von 8.0x und einer Standardabweichung von 3.1x EV/EBITDA.
- ▶ Transaktionen im Healthcare Packaging Segment erzielen häufig überdurchschnittliche Preise:
 - 10.5x Akquisition von Multi Packaging Solutions International Limited durch WestRock Company
 - 11.8x Akquisition von Bemis Company, Inc. durch Amcor plc.
 - 12.8x Akquisition von MTS Medication Technologies, Inc. durch Omnicell, Inc.

MTS Medication Technologies / Omnicell
Bemis Company, Inc. / Amcor plc
Multi Packaging Solutions International Limited / WestRock Company

Wir würden uns freuen, Sie persönlich zu treffen und Sie beratend zu unterstützen.



Regelmässige Publikationen zum Thema Packaging



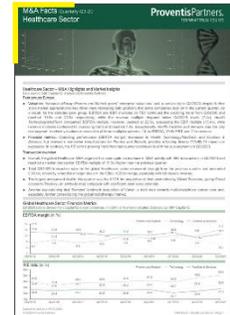
Emballage
Rapport M&A
Proventis Partners
/ Mergers Alliance

www.mergers-alliance.com



M&A Facts
Packaging

www.proventis.com



M&A Facts
Healthcare

www.proventis.com



Christoph Studinka

Office: +41 44 536 3630

Mobile: +41 79 937 0587

Email: c.studinka@proventis.com



Matti Rovamaa

Office: +41 44 536 3630

Mobile: +33 (6) 08 68 79 45

Email: m.rovamaa@proventis.com



Ulrich Schneider

Office: +49 40 360 9759 33

Mobile: +49 176 6313 1987

Email: u.schneider@proventis.com



JP Wartmann

Office: +49 89 38 88 81 20

Mobile: +49 171 846 3658

Email: jp.wartmann@proventis.com