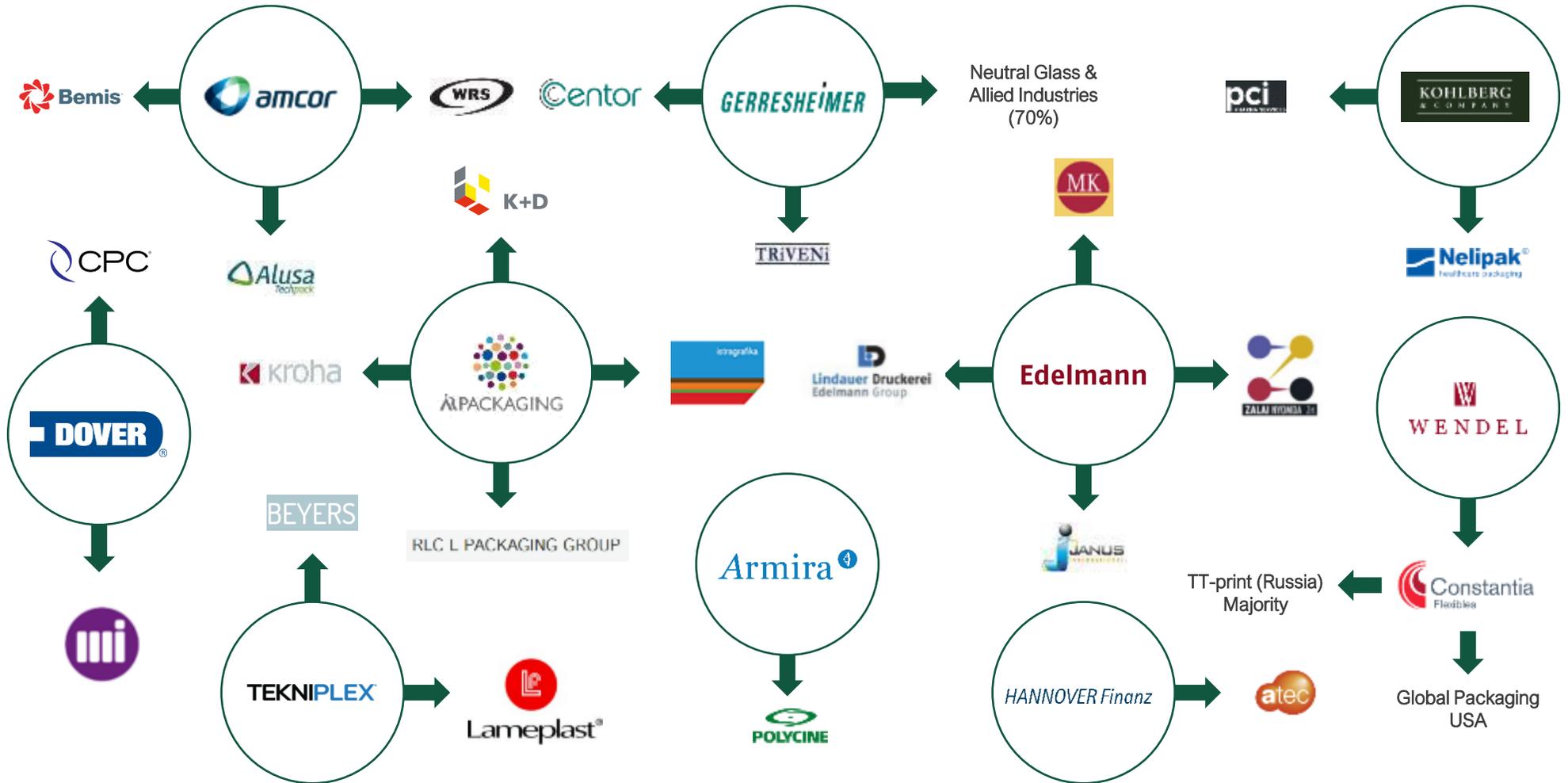

Proventis Partners

**M&A-Advisory für Pharmaceuticals
Packaging**

Februar 2021



Die Konsolidierung im Pharmaceuticals Packaging-Sektor schreitet voran. Welche Rolle wollen Sie dabei spielen?



10 typische Fragen unserer Pharmaceuticals 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 Pharmaceuticals Packaging Branche beantwortet.

Dr. Christoph Studinka

Pharmaceuticals Packaging



+

Ulrich Schneider

Pharmaceuticals Packaging



+

Matti J. Rovamaa

Plastics Packaging



+

JP Wartmann

Pharmaceuticals



Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung mit Folienherstellung, Kunststoffverpackung, Kunststoffspritzguss, Karton- und Wellpappenverarbeitung, Composite Werkstoffen sowie Harzen/Polymere 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 Pharmaceuticals 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 Pharmaceuticals 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 Pharmaceuticals 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



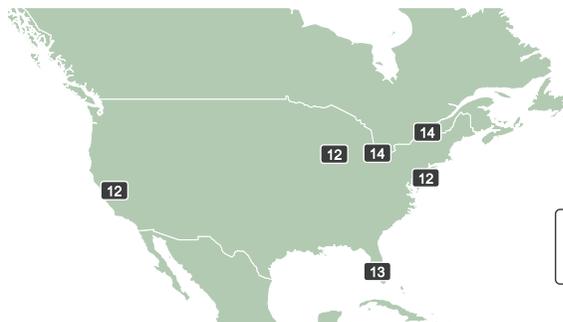
1,160 Deals seit 2010 – 211 Professionals.

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.
- ▶ Mehrwert von Proventis Partners: 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 cCrporate 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

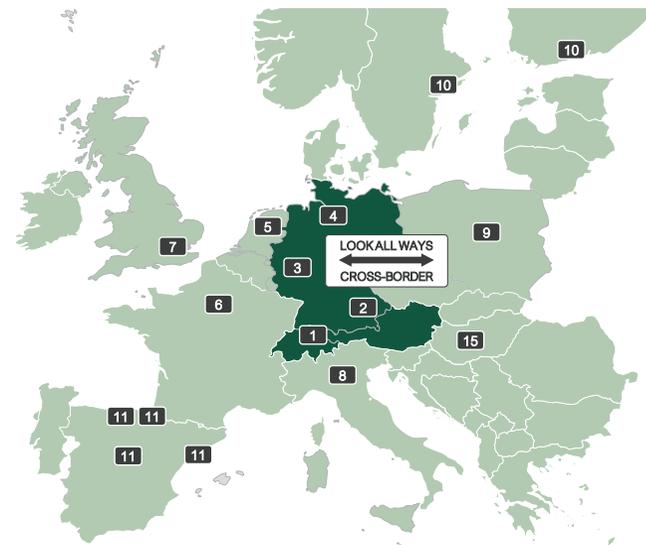
Total 36 Standorte weltweit

- 15** Assoziiert: Absolvo, HU

DACH-Region ↔ **Europa**

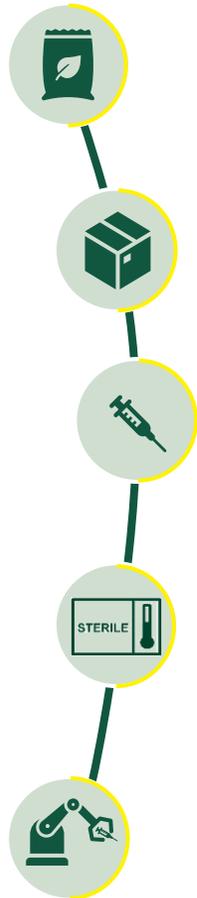
Cross-Border M&A-Markt

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



LOOK ALL WAYS
↔
CROSS-BORDER

Wir verfügen über ein flächendeckendes Netzwerk von Kontakten und Kunden in den verschiedenen Pharmaceuticals Packaging Segmenten und Technologien.



Marktsegmente

Kunststoffverpackungen für Pharmaceuticals



Beispiele Pharmaceuticals Packaging

- Starre (Rigid) Kunststoffverpackungen (Spritzgiessen, Tiefziehen etc.).
- Flexible Kunststoffverpackungen (auf Folienbasis).
- Druck, Laminieren, andere Konvertierung.



Kartonverpackungen für Pharmaceuticals



- Kartonverpackung.
- Verpackungen aus Wellpappe.
- Verpackungen / Beipackzettel aus Papier.
- Druck und weitere Konvertierungen.



Pharmaceuticals



- Arzneimittel.
- Generika.
- Drug Delivery Systems.
- Vitamine.
- Kosmetik.



Oberflächentechnik und Sterilisierung für Pharmaceuticals Packaging



- Verschleisschutz, Korrosionsbeschichtungen, etc.
- Polieren, läppen, schleifen, lasern, etc.
- Galvanisierung und Reinigung.
- Sterilisierungen.



Equipment und Automation für Pharmaceuticals Packaging



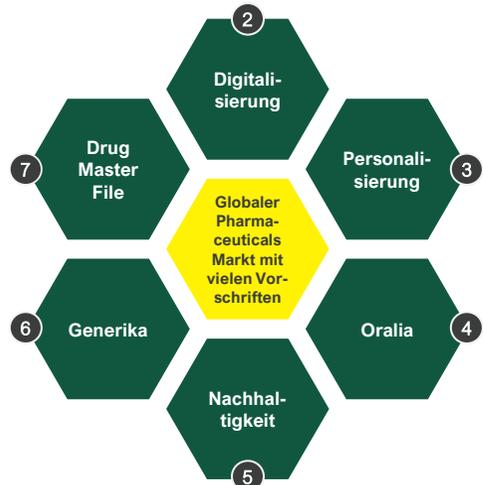
- Equipment, Systemlösungen für Pharmaceuticals Packaging.
- Automatisierung/Software für Pharmaceuticals Packaging (z.B. Maschinen für Plastik- oder Kartonverpackungen).
- Equipment für das Sterilisieren.
- Reinraumeinbauten.



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

1 – Einfluss auf M&A

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



8 – Einfluss auf M&A

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

2

Angesichts von UDI, Serialisierung, Fälschungssicherheit und in manchen Fällen Temperaturkontrolle wird die Verwendung von Supply-Chain-Daten im Zuge der **Digitalisierung** (z.B. mittels RFID und GPS) für eine bessere Transparenz, bessere Intelligenz und bessere Planung wichtiger für Pharmaceuticals Packaging-Anbieter.

3

Die Pharmaceuticals Packaging wird zunehmend geprägt durch einen Trend hin zu **personalisierter Medizin**. Zell-/Gentechnik-basierte oder biopharmazeutische Medikamente werden zunehmend in kleineren Losgrößen mit kürzeren Produktlaufzeiten produziert. Schnelle Wechsels führen zu Dynamik im Sektor.

4

Oralie sind geprägt von gegenläufigen Trends. Die Bedeutung von Standard-Oralie nimmt mit zunehmender Verwendung von Biopharmazeutika ab. Im jeweiligen Produktlebenszyklus werden mittelfristig orale Darreichungsform jedoch auch für grosse Moleküle etabliert werden. Aufträge für anspruchsvolle Oralie werden zunehmen.

5

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

6

Alte/etablierte Produkte werden tendenziell an Bedeutung verlieren. Der Preisdruck für alte **Generika** wird weiter hoch bleiben und vermutlich sogar zunehmen. Die Produktion wird daher weiterhin in low-cost Ländern stattfinden bzw. dorthin verlagert.

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 mit der Digitalisierung Schritt zu halten, z.B. durch gezielte Akquisitionen.

Einfluss auf M&A

Druck auf Verpackungskonverter, sich entweder zu spezialisieren oder die Flexibilität der Verpackungssysteme zu erhöhen.

Einfluss auf M&A

Druck auf Verpackungskonverter, sich entweder zu spezialisieren oder die Flexibilität der Verpackungssysteme zu erhöhen.

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 Kostenersparnisse durch M&A zu realisieren, z.B. durch neue Technologien oder Akquisitionen im Ausland.

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

Illustrative Beispiele



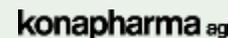
M&A Konzerne / Gruppen

- ▶ 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 Pharmaceuticals 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 Pharmaceuticals 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.



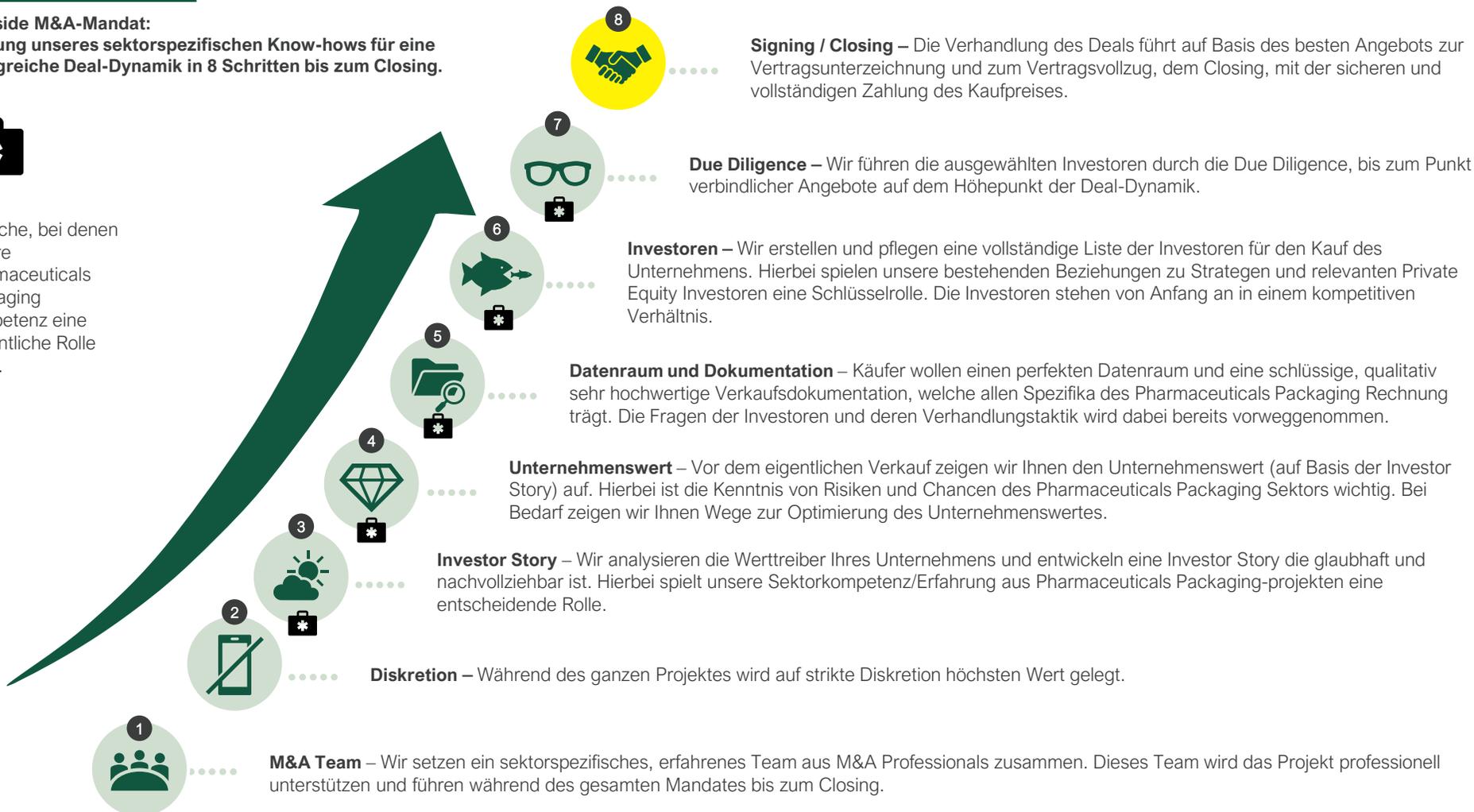
Sell-side-M&A: Unternehmensverkauf – Spin-off – Nachfolgeplanung – Private Equity Exit im Pharmaceuticals Packaging Sektor.

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 Pharmaceuticals Packaging Kompetenz eine wesentliche Rolle spielt.



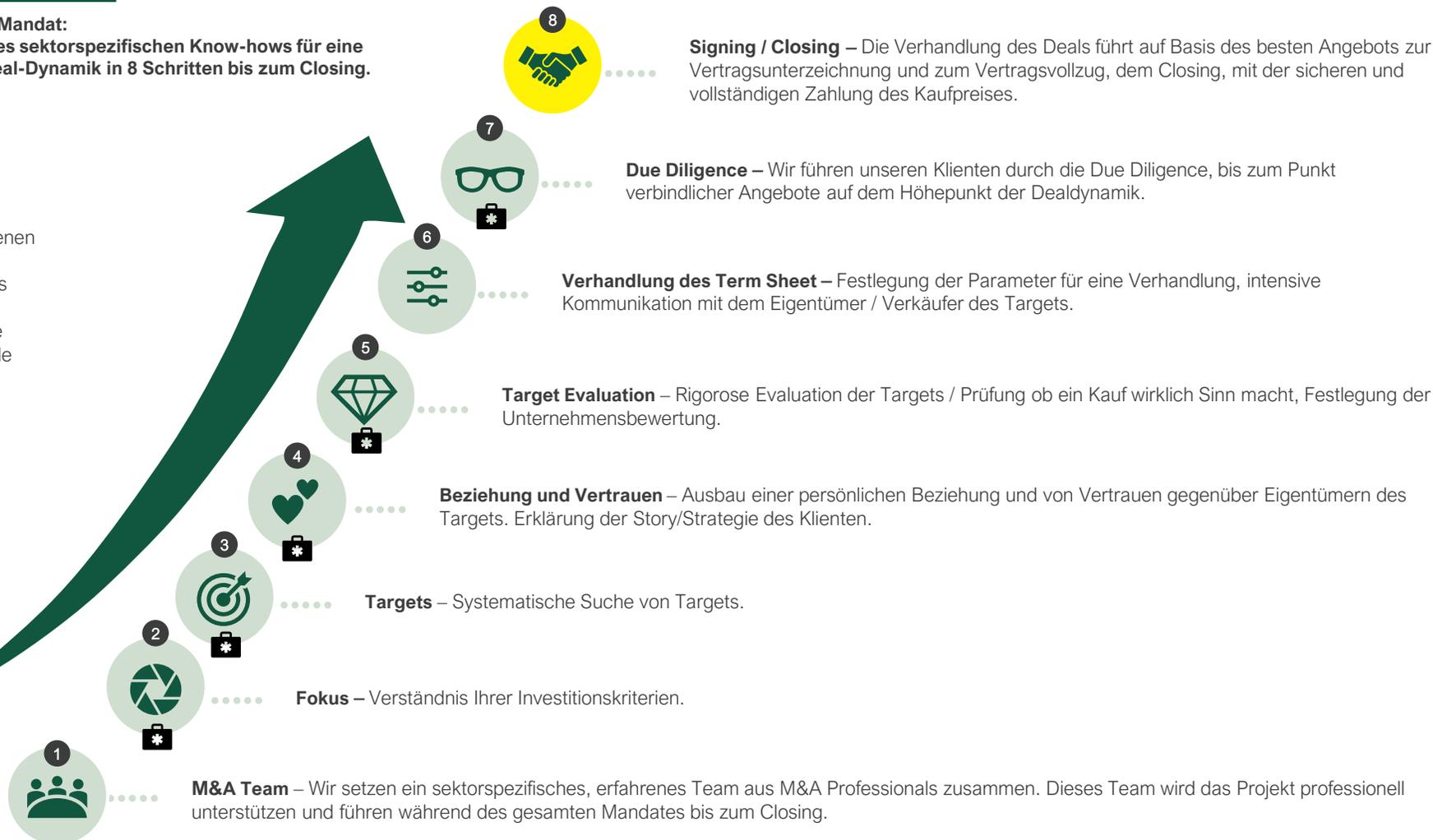
Buy-side-M&A: Unternehmenskauf – Buy & Build – lokale Konsolidierung – Markteintritt – Expansion in eine andere Geographie – Ergänzung des Portfolios – Value Chain Integration.

Buy-side M&A Mandat:

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



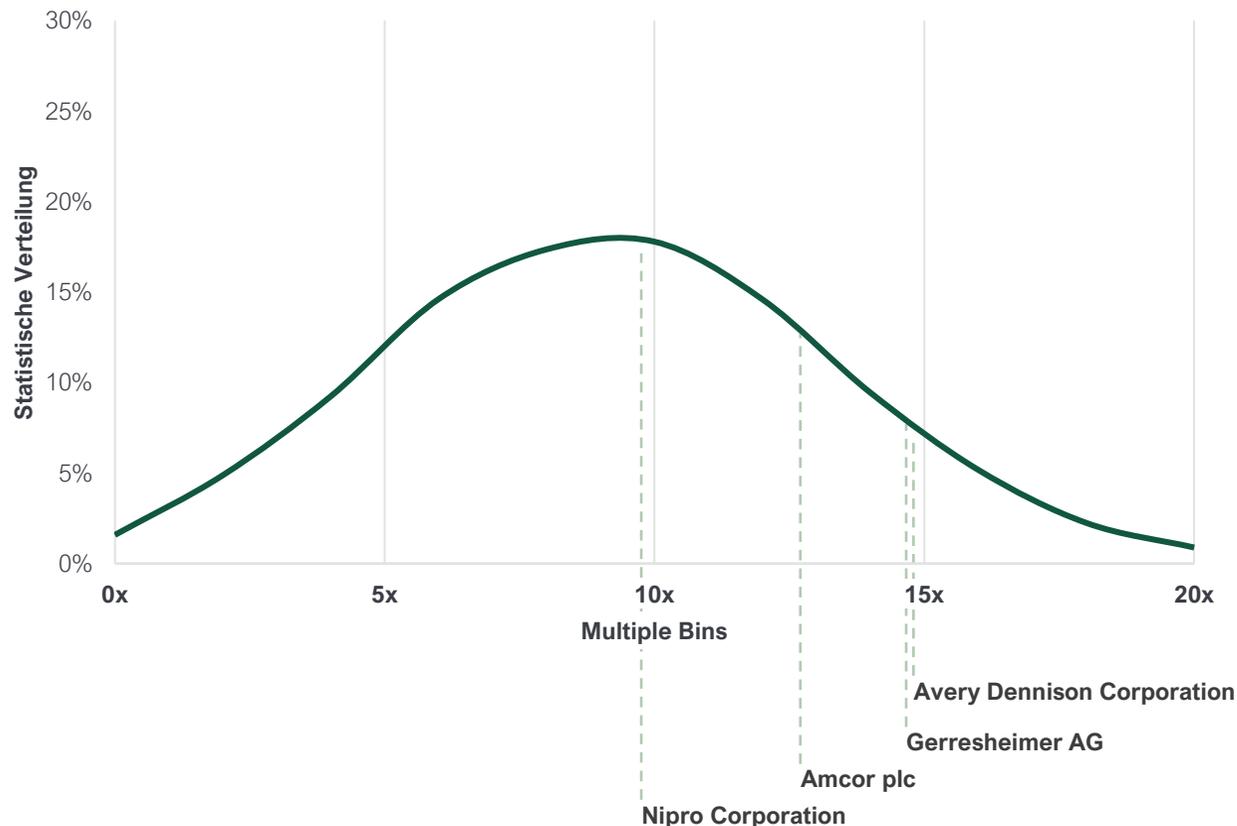
Bereiche, bei denen unsere Pharmaceuticals Packaging Kompetenz eine wesentliche Rolle spielt.



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

Verteilung der Trading Multiples

Packaging Sektor, EV/EBITDA

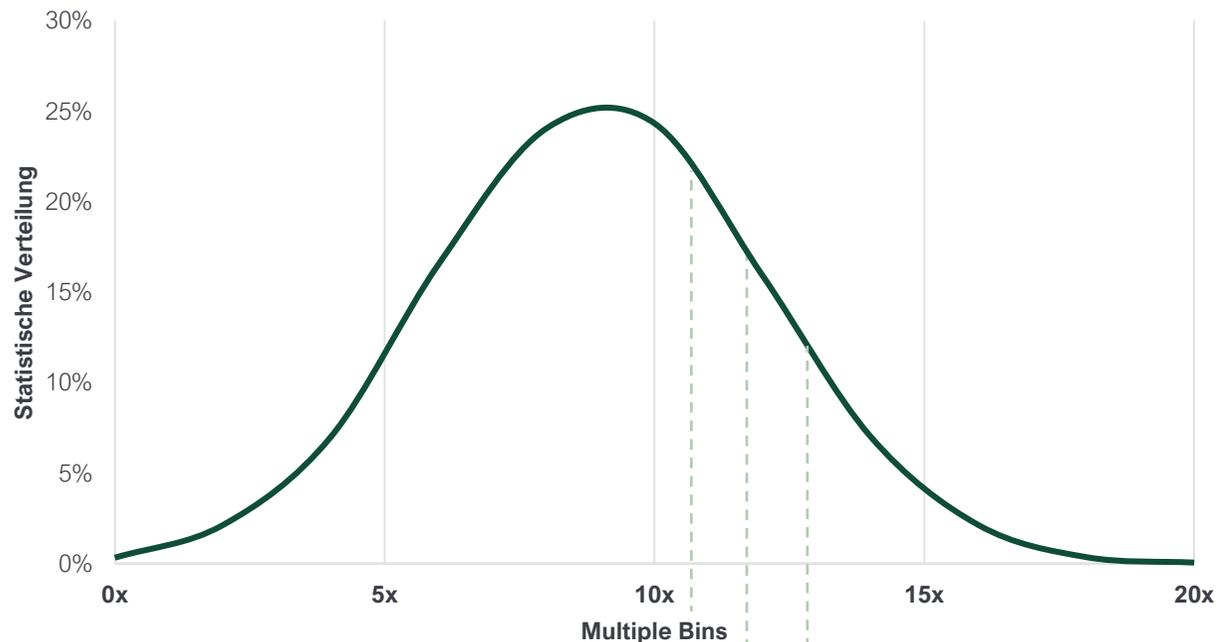


- ▶ Die Trading Multiples im gesamten Packaging Sektor sind ungefähr normalverteilt mit einem Durchschnitt von 8x und einer Standardabweichung von 4.4x EV/EBITDA.
- ▶ Unternehmen mit Aktivitäten im Medical Packaging Segment werden häufig überdurchschnittlich bewertet:
 - 9.5x Nipro Corporation
 - 12.6x 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 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



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

- ▶ 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 Medical 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, Bemis enthielt namhafte Pharmaceuticals Packaging Aktivitäten.
 - 12.8x Akquisition von MTS Medication Technologies, Inc. durch Omnicell, Inc.

Gerne würden wir Sie bei einem Treffen persönlich kennenlernen und beraten.



Regelmässige fachspezifische Publikationen



Packaging
M&A Report
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