

ELYSTAN CAPITAL PARTNERS GMBH

Die Elystan Capital Partners GmbH legt den Schwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeit auf den Ankauf von Büro- und Gewerbeimmobilien mit Wertschöpfungspotential. Ziel ist die Repositionierung der Gebäude, indem Elystan sie modernisiert und neue, nachhaltige Nutzenkonzepte entwickelt.

Elystan



**TRANSAKTION
EINER IMMOBILIE**



**MÜNCHEN-
UNTERFÖHRUNG**



**PROJEKTZEITRAUM
3 MONATE (2016)**



**KOOPERATION MIT DER
CDS**

01

**TRANSAKTIONSTYP
TEMPORÄRER DATENRAUM**

02

**ART DER TRANSAKTION
DUE DILIGENCE**

**GEWUSST
WIE...**

HERAUSFORDERUNG

Schnelle Einrichtung eines Datenraums.

LÖSUNG

Die CDS & PMG Firmengruppe scannte die Unterlagen und lud sie direkt in den PMG Projektraum hoch.

UNSERE ERFOLGSGESCHICHTE

DATENRAUM UND SCAN AUS EINER HAND

Elystan beabsichtigte eine Liegenschaft mit über 100 Mietern und einer Bruttogeschossfläche von 44.000 m² im Rahmen einer Off-Market-Transaktion an einen Private-Equity-Investor zu veräußern. Zur Vorbereitung der Due Diligence suchte Olaf Schlüter, Managing Partner von Elystan, nach geeigneten Dienstleistern für Scan- und Datenraum Services.

Durch eine Empfehlung erhielt er Kontakt zu Mike Riegler, Geschäftsführer der PMG- und CDS- Firmengruppe. Mike Riegler beriet ihn bezüglich einer Komplettlösung für den Scan und die Bereitstellung der Daten über einen Datenraum. *„Für uns war entscheidend, möglichst schnell den Datenraum mit allen Unterlagen aufzusetzen, um es den potentiellen Käufern zu ermöglichen, zeitnah mit der Due Diligence zu beginnen“*, berichtete Olaf Schlüter. *„PMG hat uns hier in Zusammenarbeit mit der CDS die beste Komplettlösung für Datenraum und Scan geliefert. Innerhalb von drei Tagen konnten wir starten.“*

DER SCAN-PROZESS

Elystan hatte die erforderlichen Unterlagen für die Transaktion schon vorbereitet und durch Einleglaschen indexiert. Das Scan-Team von CDS digitalisierte rund 60 Ordner innerhalb von 3 Tagen. Zu den zu scannenden Dokumenten gehörten auch großformatige Baupläne. Jedes Dokument wurde dabei entsprechend der Indexpunkte kategorisiert. Anschließend übergab CDS die Daten an PMG für den Upload in den Datenraum.

Mike Riegler beriet Elystan bezüglich der Einrichtung und Anlage der Ordnerstruktur für den Due-Diligence-Prozess. PMG-Mitarbeiter luden dann die gescannten Dokumente direkt in die ausgearbeitete Ordnerstruktur im PMG Datenraum hoch. *„PMG hat uns durch den gesamten Prozess des Datenraumaufbaus begleitet“*, erklärte Olaf Schlüter. *„So konnten wir den Datenraum schnell aufsetzen, ohne dass es intern allzu viele Ressourcen in Anspruch genommen hat.“*

DUE DILIGENCE

Insgesamt griffen rund 70 Nutzer von acht beteiligten Firmen auf die Unterlagen im Datenraum zu. Zu ihnen gehörten der Käufer sowie seine Berater und Dienstleister. Auf Verkäuferseite nutzten neben Elystan Rechts- und Steuerberater den Datenraum. Zu ihnen gehörten der Käufer sowie seine Berater und Dienstleister. Auf Ver-

käuferseite nutzten neben Elystan Rechts- und Steuerberater den Datenraum. Zusätzliche Dokumente, die die Käuferseite anforderte, lud Olaf Schlüter mit dem Drag-and-Drop-Upload des PMG Datenraums hoch. Per Informationsmail informierte er alle Personen über eine neue Datei. Der beigefügte Downloadlink führte direkt zum entsprechenden Dokument. Den Käufern blieb ein umständliches Suchen der Information erspart.

FLEXIBLE LÖSUNG

Im Laufe der Transaktion beschlossen beide Parteien, dass auch die Objektgesellschaft in die Due Diligence aufgenommen werden sollte. Zur Vorbereitung des Share Deals überarbeitete das Support-Team von PMG in Zusammenarbeit mit Elystan die Ordnerstruktur des Datenraumes. *„Alle Änderungen wurden sofort und professionell umgesetzt“*, bestätigte Olaf Schlüter.

FRAGEN & ANTWORTEN

Das Q&A-Modul des PMG Datenraum ermöglicht die revisionssichere Verwaltung und Steuerung von Fragen und Antworten während der Due Diligence. Der Prozess kann dabei durch beliebig viele Stufen strukturiert werden. Zudem besteht auch die Möglichkeit, Fragen und Antworten mit einzelnen Dokumenten zu verknüpfen. Der Workflow für Elystan war wie folgt konfiguriert: Jeder Nutzer der Käuferseite konnte Fragen über das Formular des Q&A-Moduls stellen. Olaf Schlüter nahm die Fragen auf Verkäuferseite entgegen. Er prüfte sie und leitete sie zur Beantwortung an seine Spezialisten weiter. Deren Antworten kontrollierte und bearbeitete er, bevor er sie der Gegenseite zur Verfügung stellte. Das Q&A-Modul ermöglicht es zudem, Fragen mit Dokumenten zu verknüpfen. *„Wenn man sich bei Fragen und Antwort auf ein konkretes Dokument bezieht, wird die Kommunikation während des Due-Diligence-Prozesses extrem vereinfacht“*, sagte Olaf Schlüter.

FLEXIBLE LÖSUNG

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Due Diligence brannte PMG alle Daten auf DVD. Diese enthält auch alle Fragen und Antworten sowie die Logs der Datenraum-Aktivitäten. Die DVD ist Teil der Vertragsunterlagen für den Verkauf.