

IM GESPRÄCH: MICHAEL DRILL, LINCOLN INT.

„Die Exit-Lawine kommt erst noch“

Der Vorstandsvorsitzende erwartet deutlich mehr M & A-Transaktionen im zweiten Halbjahr

Am Markt für Mergers & Acquisitions (M & A) wird wieder recht hoch gepokert. Steigende Unternehmensgewinne erhöhen die Veräußerungserlöse, weshalb Verkäufer eines Unternehmens auf die im zweiten Halbjahr vorgelegten Daten setzen. Die jüngsten Kursrückgänge an den Börsen könnten jedoch Unternehmenskäufern in die Hände spielen.

Von Karin Böhmert, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 10.8.2011

Strategische Käufer hatten noch nie so viel Cash auf ihren Bilanzen wie derzeit, beobachtet Michael Drill, Vorstandsvorsitzender von Lincoln Int. Da aber jeder „infolge der Kurs-turbulenzen an den Kapitalmärkten Angst vor der Inflation“ habe, wolle man lieber in Sachwerte investieren. Die Bewertungsniveaus für potenzielle Kaufobjekte haben daher in den vergangenen Monaten angezogen, unterstreicht Drill im Gespräch mit der Börsen-Zeitung.

Konjunktur treibt Gewinne

Allerdings hatten Verkäufer von Unternehmen bisher eher abgewartet, um noch bessere Preise auszureizen. Schließlich treibt die florierende deutsche Konjunktur die Unternehmensgewinne – und die dürften für 2011 sogar noch besser ausfallen als schon für das vergangene Jahr. Verkäufer spekulierten also darauf, auf Basis der für das laufende Jahr zu erwartenden signifikant guten Zahlen noch höhere absolute Veräußerungserlöse zu erzielen. „Die eigentliche Exit-Lawine kommt erst noch“, sagt Drill und erwartet deutlich mehr Transaktionen im zweiten Halbjahr, nachdem die Unternehmen ihre Kennzahlen für die florierenden ersten sechs Monate vorlegen konnten. Inwieweit die jüngsten Kursrückgänge an den Börsen das operative Geschäft und die Bewertungen der zur Disposition stehenden Unternehmen negativ beeinflussen können, sei derzeit jedoch nur schwer einzuschätzen, merkt Drill an.

Die klare Fokussierung von Lincoln Int. auf M & A zahlt sich offenbar aus. Mit der Beratung von 26 abgeschlossenen Übernahmen und Fusionen im Jahr 2010 sieht sich das M & A-Haus als einer der führenden Berater in Deutschland. Freilich gemessen an der Anzahl, nach Volumen sieht es da schon anders aus: Auf 1,5 Mrd. Euro summieren sich die deutschlandbezogenen Transaktionsvolumen bei Lincoln, die großen Investmentbanken bringen es da schon eher auf das Zwanzigfache. Doch das ficht Lincoln nicht an, wie Drill betont. Schließlich konzentrierte man sich bewusst auf das mit-

telgroße Segment (Mid Cap) mit Volumina von 25 bis 250 Mill. Euro. Zudem hat sich Lincoln auf ein einziges „Produkt“ spezialisiert, die M & A-Beratung. Kapitalmarktrelevante Themen wie Börsengänge als Alternative zum Verkauf oder die Finanzierung von Übernahmen überlässt man anderen Häusern. Schließlich gebe es nur wenige Unternehmen im Mid Cap, die die deutlich gestiegenen Anforderungen an einen Börsengang erfüllen können oder wollen.

Klare Fokussierung

Mit der Fokussierung auf mittelgroße Transaktionen deckt Lincoln eine Nische ab, denn große Investmentbanken betreiben in der Regel großvolumige, transformierende Transaktionen. Kleinere Übernahmen oder Verkäufe, die aber oftmals mindestens genauso aufwendig sind, rechnen sich für die großen Häuser meist nicht. Unternehmen, darunter auch Großkonzerne aus dem Dax, wollen aber auch kleinere bis mittlere Tochtergesellschaften oder Divisionen veräußern und schalten deshalb spezialisierte Beratungshäuser ein.

ZUR PERSON

Fokussiert auf M&A

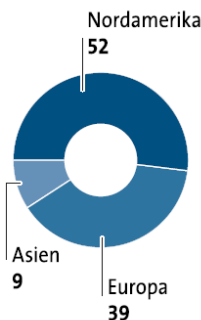
kb – Als Vorstandsvorsitzender und Aktionär der Lincoln Int. ist Dr. Michael Drill (46) seit 2006 verantwortlich für die strategische Ausrichtung insbesondere im deutschsprachigen Raum der rein auf die M & A-Beratung ausgerichteten globalen Investmentbank. Im Januar 2006 hatten die Partner von Lincoln Partners in den USA und Peters Associates in Deutschland, zwei führende M & A-Beratungsunternehmen für Mid-Market-Transaktionen, und eine Gruppe französischer M & A-Investmentbanker Lincoln International mit Büros in Chicago, Frankfurt, New York und Paris gegründet. Vor seiner Zeit bei Lincoln Int. war Drill sechs Jahre bei der Privatbank Sal. Oppenheim, wo er als Head of Mergers & Acquisitions das Beratungsgeschäft verantwortete. Nach seinem Stu-

„Wir haben ein sehr klares Profil“, sagt Drill, denn die Spezialisierung geht noch weiter: Bei rund 90% der Transaktionen berät Lincoln die Verkäuferseite. So liefere der nun schon seit einigen Jahren aufgebaute Kontakt zu Finanzinvestoren und Großunternehmen einen entsprechenden

Lincoln Int. – spezialisiert auf die M & A-Beratung

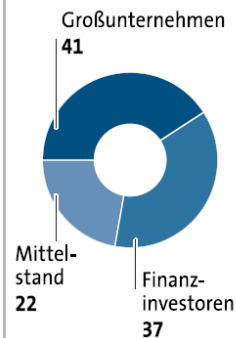
Anteile 2009/2010 in Prozent

Regionale Verteilung der Transaktionen

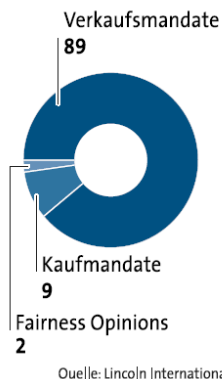


© Börsen-Zeitung

Kundenstruktur



Art der Mandate



Quelle: Lincoln International

„Deal Flow“. „Konzerne nutzen derzeit die Gelegenheit, sich fokussierter aufzustellen“, unterstreicht Drill. Die Bereitschaft, sich von Kernbereichen zu trennen, die nicht die gewünschten Margen oder Zielvorgaben erbringen, sei inzwischen recht groß. Schließlich werde das Manage-

ler Fälle um grenzüberschreitende Deals, bei denen strategische Käufer zum Zug kommen. „Unsere Kunden erwarten von uns zu Recht, dass wir ihnen zahlungskräftige Investoren präsentieren, die strategische Prämien zahlen. Für uns ist es deshalb wichtig, weltweit vertreten zu sein, um den passenden Käufer ausfindig zu machen“, betont Drill. Lincoln ist weltweit mit zwölf Büros vertreten, darunter in Chicago, wo die Investmentbank 1996 gegründet wurde. Wiederholt ist es dem Frankfurter Büro nach eigenem Bekunden gelungen, Unternehmen an japanische, indische, chinesische oder taiwanische Konzerne zu hohen Bewertungen zu veräußern.

„Wir werden deshalb auch immer wieder zu sogenannten Beauty Contests eingeladen“, sagt Drill mit Blick auf die von den Unternehmen ausgeschrieben Auswahlwettbewerbe um M & A-Mandate, bei denen man „in etwa der Hälfte aller Fälle erfolgreich“ sei. Vor diesem Hintergrund ist Drill überzeugt, dass M & A-Berater, die sich rein auf Deutschland konzentrieren, Marktanteile verlieren werden, da sie von Großkonzernen oder Finanzinvestoren eher nicht ausgewählt würden. Mit einer globalen, integrierten Plattform in Europa, den USA und Asien von derzeit über 200 M & A-Experten ist Lincoln bereits in neun der zehn größten Volkswirtschaften mit eigenen Mitarbeitern vertreten. Nachdem dieses Jahr Büros in Moskau und Mumbai aufgemacht haben, soll im nächsten Jahr Brasilien folgen.

In Frankfurt beschäftigt Lincoln 45 Mitarbeiter, darunter 36 reine Berater. Angesichts der guten Beschäftigungslage – so arbeite man zurzeit an rund 30 laufenden Mandaten – soll die Mitarbeiterzahl bis Jahresende auf gut 50 aufgestockt werden.



Michael Drill

dium der Betriebswirtschaftslehre und Promotion hatte er 1995 seine Karriere in London bei der Investmentbank Schroders Salomon Smith Barney (heute Citigroup) gestartet. (Börsen-Zeitung, 10.8.2011)

ment von Unternehmen heute deutlich schneller ausgewechselt und müsse sich deshalb in kürzester Zeit beweisen und „Zeichen setzen“, erklärt Drill die schwindende Angst der Manager vor Carve-outs.

Bei den Transaktionen, die Lincoln berät, handelt es sich in 75% ab-