

Topadresse für Mid-Cap-M&A-Deals

Lincoln International ist als global aufgestellte Investmentbank auf die Beratung bei Fusionen und Übernahmen (Merger & Acquisitions oder M&A) im Mid-Cap-Segment und damit auf Transaktionsvolumina zwischen 25 und 250 Mio. Euro spezialisiert. Trotz des allgemein schwierigen Marktumfeldes im vergangenen Jahr konnte Lincoln International hierzulande überdurchschnittlich zulegen: Mit 27 erfolgreich abgeschlossenen M&A-Transaktionen in Deutschland schlossen die Frankfurter 2010 als Rekordjahr ab.

Innerhalb der M&A-Beratung ist Lincoln International aufgrund des hervorragenden Zugangs zu strategischen Käufern aus der ganzen Welt ganz klar auf Verkaufsmandate fokussiert und grenzt sich damit zu anderen, in der Regel weniger global aufgestellten Häusern bewusst ab, die beispielsweise Börsengänge begleiten oder Akquisitionsfinanzierungen bereitstellen. Eine professionelle Klientel, darunter börsennotierte Konzerne, große Familienunternehmen sowie Finanzinvestoren, vertrauen auf die Expertise des deutschen Büros von Lincoln International, das derzeit gut 40 Mitarbeiter beschäftigt.

Im Hochhaus an der Frankfurter Ulmenstraße, der Lincoln-Zentrale inmitten des Hochfinanzdistrikts, zeigt man sich zu recht stolz auf das eigene stetige Wachstum der vergangenen Jahre und besonders die Erfolge in 2010: Mit 27 begleiteten Deals in Deutschland sind die Frankfurter hierzulande in diesem Bereich die führende Investmentbank - und liegen im Vergleich etwa mit US-amerikanischen Wettbewer-



Sie bilden das Erfolgstrio der Lincoln International AG: die Vorstände Friedrich Bieselt, Dr. Michael R. Drill und Patrick von Herz (v.l.n.r.)

bern oder deutschen Großbanken deutlich besser.

In der Referenzliste findet sich u. a. die Bäckereikette Kamps, die für Barilla an den Finanzinvestor ECM Equity Capital verkauft wurde. Auch die Veräußerung der Investmentaktivitäten von Sal. Oppenheim an die australische Investmentbank Macquarie wurde von Lincoln International begleitet. „Ein weiterer Landmark-Deal in 2010 war der Verkauf von Zimmermann & Jansen, einem führenden Entwickler und Hersteller von Spezialarmaturen für industrielle Anwendungen, an die englische IMI plc zu einer Bewertung von 135 Mio. Euro“,

berichtet Vorstandsmitglied Patrick von Herz. Und schließlich fand auch die IVG, Deutschlands größte Immobilien-Gesellschaft, unter Hilfe des Frankfurter Beratungshauses einen neuen Großaktionär: die Mann Immobilien-Verwaltung.

Wie in den Vorjahren gelang es bei den meisten der Verkaufsmandate, ausländische Strategen - etwa aus den USA, Taiwan, China oder Japan - als neue Eigentümer zu gewinnen. Angesichts solcher beeindruckenden Resultate war es dann auch keine Überraschung, dass Lincoln International von der einschlägigen Fachpresse zum

deutschen Financial Advisor des Jahres 2010 gekürt wurde.

Vorstandsvorsitzender Dr. Michael R. Drill nennt einen der Gründe für die fulminante Entwicklung seines Unternehmens in den vergangenen Jahren: „Im Gegensatz zu den meisten unserer Wettbewerber sind wir als internationale Investmentbank global aufgestellt, also in allen wichtigen Industrienationen in Europa, Nordamerika und Asien mit eigenen Büros vertreten. Aus Kundensicht ist dies für die Auswahl des M&A-Beraters ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor.“ Sein Vorstandskollege Fried-



rich Bieselt ergänzt: „Den Fokus auf mittelgroße Verkaufsmandate haben wir uns ganz bewusst auf die Fahne geschrieben. Unser Beratungsansatz fußt auf Know-how und langjähriger Erfahrung, die wir als Banker in unseren vorherigen Leben bei interna-

tionalen Investmentbanken gewonnen haben. Das heißt, bei uns bekommt der Kunde den Top-Service einer großen Investmentbank für mittelgroße Transaktionen!“

„Wir nehmen bei allem, was wir tun, eine ausgeprägt unternehmerische Perspektive ein. Als Top-Management sind wir zugleich auch Aktionäre unserer Firma und haben dadurch auch viel mehr Spaß als bei unseren vorherigen Arbeitgebern“, verrät Dr. Michael R. Drill ein weiteres Erfolgsrezept. Die intelligent ausgestaltete Corporate Governance einer als Partnerschaft geführten Investmentbank gewährleistet neben dem Unternehmertum auch die Kontinuität bei der Kundenbetreuung über Jahre hinweg. „Die Großbanken

sind momentan stark mit sich selbst beschäftigt und arbeiten mit gut bezahlten Söldnern, nicht aber mit verantwortungsbewussten Unternehmern“, bringt es Patrick von Herz auf den Punkt. „Wir verkaufen etwas, das für viele schließlich ihr Lebenswerk ist - und da überlegen Sie genau, wem Sie das in die Hände geben“, beschreibt der Finanzexperte das auf Vertrauen basierende Geschäft der Lincoln International AG.

Deren junges, dynamisches und ehrgeiziges Managementteam will sich auf dem bis dato Erreichten nicht ausruhen, sondern auch 2011 und 2012 hoch hinaus, denn erwartet wird ein regelrechter Verkaufs- und M&A-Boom in Deutschland. „Gerade bei Mid-Cap-Transaktio-

nen wird sich der Markt - nach schwierigen Jahren - deutlich beleben. Wir glauben, dass in den kommenden zwei Jahren viele Eigentümer ihre Unternehmen zum Verkauf stellen werden“, blickt Friedrich Biesel voraus. Hierbei ist der Vorstand der Lincoln International AG sehr zuversichtlich, dass die eigene Firma von diesem immensen Geschäftspotenzial überdurchschnittlich profitieren kann und wird.

Vor dem Hintergrund der positiven Prognosen bezüglich der eigenen wie der branchenweiten Entwicklung

hat Lincoln zusätzliche Büroflächen angemietet, um die Teamgröße mittelfristig auf bis zu 60 Mitarbeiter zu erweitern - und lässt damit dem Umsatz-Wachstum auch das personelle folgen. Auch auf internationaler Ebene verstärkt Lincoln seine Präsenz: Nach dem 2010 im niederländischen Amsterdam eröffneten Standort wird die Investmentbank, die heute etwa 200 Mitarbeiter zählt, in Kürze auch mit einem Büro in einer weiteren wichtigen Wirtschaftsregion vertreten sein: in der russischen Hauptstadt Moskau.

Lincoln International AG
Ulmenstraße 37-39
D-60325 Frankfurt/M.
www.lincolninternational.com