

M&A-Sentiment 2010

Die Experten-Umfrage

1. Welche aktuellen Entwicklungen kennzeichnen den deutschen M&A-Markt?

**Dr. Michael R. Drill, Vorstandsvorsitzender,
Lincoln International AG**

Zur Enttäuschung der hiesigen M&A-Zunft ist die Anzahl der bekannt gegebenen Transaktionen bis dato im Vergleich zum schwachen Vorjahr 2009 erneut rückläufig gewesen. Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat dazu geführt, dass die M&A-Aktivität im bisherigen Jahresverlauf stark von defensiven Transaktionen und Restrukturierungsthemen geprägt war. Allerdings geht mit der jüngsten Konjunkturerholung zugleich auch eine deutliche Verbesserung der Stimmung auf dem M&A-Markt einher. Auf der Käuferseite stehen insbesondere ausländische Strategen sowie Private Equity-Häuser unter zunehmendem Investitionsdruck. Und Unternehmenseigner erfreuen sich allgemein steigender Bewertungs-Multiplikatoren.

**Julian Ostertag, Managing Partner,
Jupiter Capital Partners GmbH**

Insgesamt sehen wir ein deutlich verbessertes Marktumfeld, auch im Bereich Cross Border-Transaktionen. Neben Strategen sind auch Private Equity-Investoren aktiver geworden. LBO-Finanzierungen sind wieder etwas einfacher, allerdings bisher eher für kleine bis mittelgroße Transaktionen und mit geringerem Leverage. Bewertungsniveaus ziehen wieder an.



Julian Ostertag

**Dr. Ulrich Puls, Managing Director,
IEG – Investment Banking**

Der M&A-Markt fasst eindeutig Tritt, vor allem im Segment bis 100 Mio. EUR. Wir sehen es bereits an der steigenden Zahl der Transaktionsabschlüsse, aber vor allen Dingen in den laufenden Prozessen: Es gibt eine größere Bereitschaft, sich Deals anzusehen, mehr ernsthafte Nachfrage, stärkeren Wettbewerb und verbesserte Bewertungen. Nach wie vor dominieren strategische Investoren: Liquide Mittelständler und Großkonzerne, aber auch Private Equity-Häuser sind erkennbar zurück im Markt – und zwar solche, die sich auch Wachstumsfälle anschauen, nicht nur Restrukturierungsfälle. Aber: Das Umfeld bleibt anspruchsvoll. Vor allem die Finanzierungsseite der Transaktion muss umfassend adressiert werden, sowohl die Kaufpreisfinanzierung der Erwerber als auch die bestehenden Finanzierungen der zu übernehmenden Unternehmen. Das Risikobewusstsein aller Beteiligten ist nach wie vor hoch – aber das ist auch gesund!

2. Welche Trends erwarten Sie in den nächsten zwölf Monaten im deutschen Mittelstand?

**Dr. Michael R. Drill, Vorstandsvorsitzender,
Lincoln International AG**

Ab Herbst 2010 erwarten wir eine spürbare Belebung des M&A-Geschäfts im deutschen Mittelstand. Viele veräußerungswillige Eigentümerfamilien, die in den vergangenen zwei Jahren ihre Transaktionsvorhaben auf Eis legen mussten, werden infolge der erfreulichen 2010er-Zahlen in den kommenden Monaten mit Hilfe von Investmentbanken strukturierte Veräußerungsprozesse aufsetzen.

M&A-SENTIMENT 2010: SPÜRBARE BELEBUNG ERWARTET

Noch spiegeln sich die jüngsten positiven Konjunkturdaten zur deutschen Wirtschaft nicht in den M&A-Statistiken wider. Die Hoffnung ruht auf der 2. Jahreshälfte. Wie sich der deutsche Markt für Fusionen und Übernahmen entwickelt, welche Trends die nächsten 12 Monate bestimmen sowie welche Ziele die M&A-

Experten selbst verfolgen, hat die Unternehmeredition bei verschiedenen Anbietern und Beratern nachgefragt.

Markus Hofelich
markus.hofelich@unternehmeredition.de



Mit der jüngsten Konjunkturerholung bessert sich die Stimmung auf dem M&A-Markt deutlich, allerdings wird in vielen Fällen noch verhandelt.

Mit entsprechenden Bekanntgaben von Transaktionsabschlüssen ist daher zeitversetzt insbesondere in den beiden ersten Quartalen des Folgejahres zu rechnen. Diese Erwartung deckt sich mit den zahlreichen Anfragen, die wir seit Frühsommer aus dem Mittelstand erhalten.

**Julian Ostertag, Managing Partner,
Jupiter Capital Partners GmbH**

Wir erwarten eine weitere Zunahme der Finanzierungs- und M&A-Transaktionen. Viele Unternehmen, die aufgrund der Marktlage Käufe oder Verkäufe in den letzten zwei Jahren verschoben haben, werden nun aktiv. Bei Private Equity-Investoren sehen wir teilweise hohe Liquidität, die investiert wird bzw. werden muss.

**Dr. Ulrich Puls, Managing Director,
IEG – Investment Banking**

Mit der Erholung ihrer Absatzmärkte setzen viele Unternehmen wieder auf Wachstum, auch durch Zukäufe. Und die Gelegenheiten, Beteiligungen an „gesunden“ Unternehmen zu erwerben, werden in den nächsten Monaten deutlich zunehmen: Viele Eigentümer haben mit einem Verkauf gewartet, bis sich die erzielbaren Bewertungen bessern. Das gilt für Mittelständler, die ihre Nachfolge regeln wollen, Konzerne, die ihr Portfolio bereinigen wollen, und Private Equity-Häuser, deren Haltefristen zum Teil deutlich überschritten sind. Sie alle stehen in den Startlöchern. Das heißt: Es kommen verstärkt „gesunde“ Unternehmen auf den Markt, weil die Eigentümer erkennen, dass sie es auf Bieterseite nicht nur mit „Schnäppchenjägern“ zu tun haben, sondern mit Interessenten, die bereit sind, angemessene Preise zu zahlen.



Dr. Ulrich Puls

3. Welche Ziele verfolgen Sie in diesem Zusammenhang für die nächsten zwölf Monate?

**Dr. Michael R. Drill, Vorstandsvorsitzender,
Lincoln International AG**

Als eine der aktivsten M&A-Adressen in Deutschland – in den ersten sieben Monaten des Jahres haben wir bereits 13 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen – bereitet sich Lincoln International auf die im kommenden Jahr erwartete Exit-Lawine entsprechend vor. So hat unser Frankfurter Büro seit Jahresbeginn bereits acht neue M&A-Banker eingestellt, davon alleine drei Managing Directors. Wir sind fest entschlossen, unsere marktführende Stellung nach Anzahl der Deals in den League Tables von Mergermarket und Thomson Financial 2011 erneut zu verteidigen.



Dr. Michael R. Drill

**Julian Ostertag, Managing Partner,
Jupiter Capital Partners GmbH**
Deals, Deals, Deals ...

**Dr. Ulrich Puls, Managing Director,
IEG – Investment Banking**

Wir werden unseren mittelständischen Mandanten helfen, die sich bietenden Gelegenheiten am M&A-Markt zu nutzen – beim Kauf und Verkauf von Beteiligungen ebenso wie bei der Gestaltung von Nachfolgeregelungen. Schwerpunkt unserer Aktivitäten bleibt auch weiterhin die Beratung bei strategischen Finanzierungsfragen – im M&A-Zusammenhang, aber auch darüber hinaus: Nach wie vor gibt es im Mittelstand ein enorm großes Bedürfnis, die traditionellen Finanzbeziehungen – i.d.R. ja zur Hausbank – umfassend neu zu regeln oder mindestens zu ergänzen. Viele Mittelständler – auch und gerade gesunde Unternehmen – waren verärgert bis geschockt, als ihre Hausbanken in der Finanzkrise zum Teil über Nacht ihre Anforderungen verschärft haben. Das hat Spuren hinterlassen. Viele unserer Mandanten gehen daher neue Wege der Finanzierung, und dabei unterstützen wir sie.

