



Dialog

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

wir freuen uns, Ihnen heute die erste Ausgabe von Transfer Partners DIALOG senden zu dürfen.
Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Inhalt Ausgabe 1

1. Motivation zum DIALOG
2. Unternehmenskaufpreise im Aufwind
3. Erfolgreich durch Zukauf
4. Private Equity für alle?

Motivation zum DIALOG

Unternehmenskauf und -verkauf sowie die Unternehmensnachfolge haben größte strategische Bedeutung - Sie sind der Ansprechpartner für Ihren Kunden

Sie stehen mit Ihrem Kunden zu finanzwirtschaftlichen Fragestellungen in einem engen Dialog. In unseren täglichen Gesprächen mit mittelständischen Unternehmern zu den Themen Nachfolge, Unternehmensverkauf und Akquisition erfahren wir die vordringlichsten Fragen aber auch die Vorbehalte zu den genannten Themen.

Mit dem Transfer Partners DIALOG möchten wir Ihnen Anregungen für Ihre Gespräche mit Ihrem Kunden geben. Deshalb werden wir in regelmäßigen Abständen aktuelle Fragestellungen beleuchten und für Sie aufbereiten.

Unternehmenskaufpreise im Aufwind

Die Kaufpreise für Unternehmen ziehen wieder an

In den letzten Jahren war der Markt für Unternehmenstransaktionen stark durch Zurückhaltung auf der Käuferseite geprägt. In der Folge wurden aufgrund der niedrigen Bewertungen und der Schwierigkeiten, einen Käufer zu finden, auch nur wenige Unternehmen am Markt angeboten.

Seit Ende 2004 ist jedoch eine Belebung des Transaktionsgeschäfts festzustellen, die zunehmend auch den Markt für mittelständische Unternehmen betrifft. Die Gründe liegen vor allem in einer leichten Verbesserung der Zukunftserwartungen, aber auch in Erfordernissen des Marktes, wie Internationalisierung oder Konsolidierungstendenzen in einigen Branchen. Nicht nur bei den großen Transaktionen lässt sich ein verstärktes Interesse ausländischer Investoren feststellen. Auch für mittelständische Unternehmen findet sich der Käufer häufig im Ausland.

Das gestiegene Interesse an deutschen Unternehmen ist zum einen darauf zurückzuführen, dass Deutschland innerhalb Europas den größten Markt darstellt. Zum anderen verfügen viele mittelständische Unternehmen vielfach über langjährig aufgebaute Marktbeziehungen und über spezifisches Know-how. Hinzu kommt, dass die Bewertungen in Deutschland im Vergleich zu den meisten anderen Industrienationen immer noch eher niedrig sind. Während in den vergangenen drei Jahren beispielsweise bei kleinen Automobilzulieferern mit einem Umsatz von 10 Mio. Euro bis 25 Mio. Euro ein Einstieg in die Kaufpreisverhandlungen in der Regel beim fünffachen EBIT gefunden wurde, so hat sich nach unserer Erfahrung dieser Multiplikator auf ca. sechs erhöht.

Generell richtet sich der optimale Verkaufszeitpunkt nicht allein nach dem Preis. Die Unternehmer, die diesen Schritt jedoch aufgrund der schlechten Bewertungen in der Vergangenheit aufgeschoben haben, finden nun deutlich verbesserte Rahmenbedingungen vor als noch vor ein bis vier Jahren.

Erfolgreich durch Zukauf

Die aktive Prüfung und Umsetzung von Akquisitionen schafft Ihrem Kunden entscheidende Vorteile bei der strategischen Unternehmensentwicklung

Während börsennotierte Konzerne Akquisitionen als Hauptinstrument ihrer Wachstumsstrategie einsetzen, spielt der gezielte und aktive Zukauf von Unternehmen im Mittelstand eine eher untergeordnete Rolle.

Dabei wäre gerade die Planung und Vorbereitung einer Akquisition in Abstimmung mit den Hausbanken im Rahmen eines Investitionsplans vorteilhaft, nicht zuletzt, um einen beabsichtigten Unternehmenskauf nicht mangels Finanzierung während der Verhandlungen absagen zu müssen.

Der Vorteil einer klaren Akquisitionsstrategie liegt auf der Hand. Über Zukäufe sollte man dann nachdenken, wenn es der Markt oder die Unternehmensentwicklung erfordern, nicht dann, wenn man eine vermeintliche Gelegenheit angeboten bekommt. Doch genau dieses passive Vorgehen begegnet einem in der Praxis allzu häufig. Dabei führt eine frühzeitige aktive Kontaktaufnahme zu interessanten Kandidaten oft zu einem Verhandlungsvorteil, zumindest aber lässt sich so die Position sichern, im Falle einer späteren Verkaufsbereitschaft als Erster angesprochen zu werden.

Zu Beginn steht aber die Formulierung der Akquisitionsstrategie:

- Die zu erreichenden Ziele sowie Chancen und Risiken eines Zukaufs sind zu prüfen
- Bei allen Überlegungen sollten die Integrationsmöglichkeiten und -erfordernisse bzgl. operativem Geschäft, Managementkapazitäten und Finanzierung berücksichtigt werden
- Auf Basis dieser Überlegungen können die in Frage kommenden Unternehmen identifiziert und analysiert werden
- Die Kontaktaufnahme zu einem Akquisitionskandidaten sollte durch einen erfahrenen M&A Berater erfolgen. So gelingt es zumeist, die Verkaufsbereitschaft und Interessen vorzuprüfen, ohne gleich die Identität des Kaufinteressenten preiszugeben

Die Praxis zeigt, dass eine aktive Diskussion des Themas Unternehmensakquisition seitens der Hausbank für den Ausbau der Vertrauensbasis zum Kunden von großem Wert ist. Bei einer weiterführenden Evaluierung der Akquisitionsstrategie sind neben der Finanzierung des Kaufpreises und des zusätzlichen operativen Geschäfts auch Auswirkungen auf das Rating nach einem Zukauf relevante Fragestellungen im Sinne einer ganzheitlichen Beratung.

Als Einstieg hierfür bietet sich ein Gespräch mit einem Spezialisten an, der die Möglichkeiten, Chancen und Risiken aus der Erfahrung einer Vielzahl von Akquisitionen kennt. Gerne stehen wir Ihnen und Ihrem Kunden hierfür vertraulich und unverbindlich zur Verfügung. Fordern Sie uns!

Private Equity für alle?

Oft bleibt zur Finanzierung einer Wachstumsstrategie nur die Akquisition von Eigenkapital - doch die Möglichkeiten für kleinere mittelständische Unternehmen sind begrenzt

Wenn die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung Ihres Kunden mangels Sicherheiten oder aufgrund von Branchenrisiken begrenzt sind, stellen Private Equity Finanzierungen eine gefragte Alternative dar.

Häufig besteht eine Diskrepanz zwischen den Vorstellungen des Unternehmers und den gegebenen Rahmenbedingungen des Marktes für Beteiligungskapital. Die folgenden Anforderungen sind von etablierten mittelständischen Unternehmen in der Regel zu erfüllen:

- Gute Marktposition mit Wachstumschancen
- Qualifiziertes Managementteam
- Ausreichende Ertragskraft und solide Kapitalausstattung
- Umsatzgröße ab 10 Mio. Euro, vorzugsweise ab 25 Mio. Euro
- Transaktionsvolumen mindestens 5 Mio. Euro
- Möglichkeit eines "Exit" nach fünf bis zehn Jahren

Die Gründe für diese Anforderungen an die Unternehmen liegen auf der Hand. Aus Sicht des Investors soll eine Verzinsung von mindestens 20% auf das eingesetzte Eigenkapital erzielt werden.

Dies lässt sich nur erreichen, wenn

- Der Einstiegspreis realistisch und das Investitionsvolumen nicht zu gering sind
- Die Transaktion mit einem angemessenen Fremdfinanzierungsanteil von 40% bis zu 75% strukturiert wird
- Das Geschäftsvolumen und die Ertragskraft während des Beteiligungszeitraums gesteigert werden können
- Sich ein attraktiver Exit z.B. durch Veräußerung an einen strategischen Investor erzielen lässt

Alleine in Deutschland sind insgesamt mehrere hundert Beteiligungsgesellschaften aktiv. Hiervon investiert allerdings nur ein kleiner Teil in mittelständische Unternehmen der Größenklasse zwischen 10 Mio. Euro und 50 Mio. Euro Jahresumsatz. Je nach Branche und Problemstellung kommt mitunter nur eine Hand voll Investoren in Frage. Um Frustration bei Ihrem Kunden durch wahllose Gespräche zu vermeiden, ist die Kenntnis des Investitionsfokus einzelner Private Equity Investoren eine entscheidende Voraussetzung für eine erfolgreiche Beteiligungsvermittlung

Haben Sie Anregungen zu Transfer Partners DIALOG?
Wünschen Sie weiterführende Informationen zu den Themen?
Dann sprechen Sie uns gerne an:
dialog@transfer-partners.de

Transfer Partners
Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH

Transfer Partners GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Rheinallee 15
D-40549 Düsseldorf
Fon +49 211 50668 90
Fax +49 211 50668 915
www.transfer-partners.de

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, senden Sie uns bitte eine kurze Nachricht an: abbestellen@transfer-partners.de

