



DIALOG 8 | März 2008

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner

BY THE WAY...

DER TRANSFER PARTNERS CARTOON



„JETZT WIRD KNALLHART
VERHANDELT - UND KEINE WITZE
ÜBER MEINEN GLÜCKSBINGER!!“

Sehr geehrte Damen und Herren,
wir freuen uns, Ihnen unseren Oster-Dialog präsentieren zu dürfen. Wir haben unsere aktuelle Marktbeobachtung zu den gestiegenen Aktivitäten strategischer Investoren bei Unternehmensübernahmen für Sie zusammengefasst.

Außerdem haben wir eine pralle Kiste spanischen Rotwein unseres Hauslieferanten Vino Tinto in diesem Newsletter für Sie versteckt. Diese verlosen wir unter den ersten zehn Findern, die den Osterhasen über den Fund informieren - ¡Salud!

INHALT:

1. Kaufpreise im Sinkflug?
2. Strategen im Aufwind!
3. Hasenweisheiten – agieren oder reagieren?

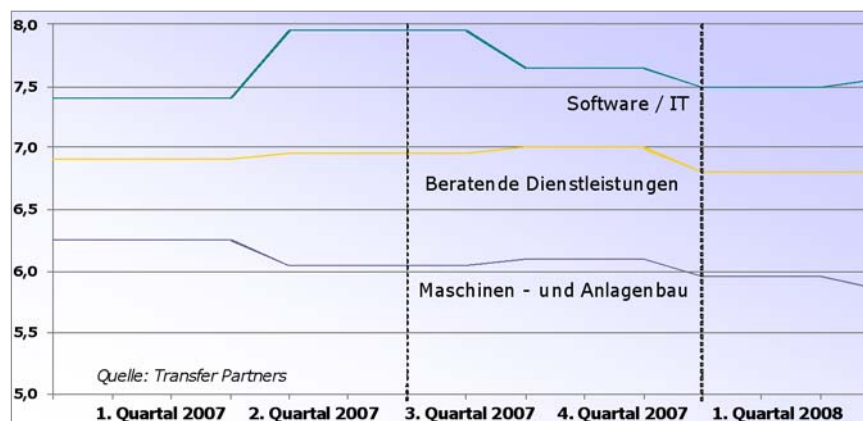
Kaufpreise im Sinkflug?

Am Anfang stand die Subprime Krise im Sommer 2007. Die Folgen sind Ihnen hinlänglich bekannt. Während die Konsequenzen insbesondere für die amerikanische Bankenlandschaft und die Kapitalmärkte noch nicht abzusehen sind, ist der Markt für kleinere und mittlere Unternehmenstransaktionen nach wie vor sehr stark in Bewegung, Ende nicht absehbar. Sinkende Kaufpreise sorgen für Dynamik, insbesondere bei strategischen Investoren!

Seit 2007 wurden rund 1.500 mittelständische Unternehmenstransaktionen in Deutschland abgeschlossen. Zwar hatte die Finanzkrise keine bzw. nur sehr geringe Auswirkungen, jedoch hat sie zu einer Verteuerung der Akquisitionskredite und zu strikteren Vergabekriterien geführt.

Nach einer Phase niedriger Zinsen und geringer Kreditauflagen sind die im Rahmen von Private-Equity-Transaktionen gezahlten Unternehmenspreise im Zuge der anspruchsvolleren Finanzierungsbedingungen zurückgegangen.

Wir haben für Sie die Kaufpreisentwicklung bei Mittelstandstransaktionen mit einem Transaktionsvolumen zwischen EUR 5 Mio. und EUR 50 Mio. in ausgewählten Branchen durch uns beratener Transaktionen zusammengestellt:



EBIT-Multiplikatoren bei Mittelstandsdeals

Gerade im Maschinen- und Anlagenbau – der Boombranche der vergangenen zwei Jahre - stellen wir eine Normalisierung fest. Dies eröffnet strategischen Investoren, die z.B. ihre Marktpräsenz oder das Produktportfolio erweitern möchten, die Chance, zu unternehmerisch sinnvollen Kaufpreisen zu akquirieren und ihre spezifischen Vorteile im Bieterwettbewerb auszuspielen!

Strategen im Aufwind!

Wir gehen auch für den weiteren Verlauf in 2008 von einer unverändert stabilen Marktlage für den Mittelstand aus. Erfolgreiche Spieler verfügen über volle Kriegskassen, um kleine und mittlere Zukäufe aus eigener Tasche zu finanzieren. Diese Strategen sind in der Lage, Familienunternehmen attraktive Kaufpreise und dem Verkäufer einen langfristigen und berechenbaren Hafen für sein Unternehmen zu bieten. Die Skepsis vieler Unternehmer gegenüber Beteiligungskapital und die wieder wirtschaftlich realistischer gewordenen Kaufpreise bieten dem strategischen Käufer jetzt gute Einstiegschancen.

Dies wird durch den kontinuierlichen Anstieg des Transaktionsvolumens strategischer Akquisitionen in den zurückliegenden Monaten untermauert. Unternehmen, die sich im Rahmen der persönlichen Lebensplanung kurz- bzw. mittelfristig von Ihren Gesellschaftsanteilen trennen möchten, sollten diese Chancen am Markt nutzen. Gute Geschäftsergebnisse des letzten und des laufenden Geschäftsjahres sowie positive Zukunftspotentiale, sind ein Garant für einen attraktiven Kaufpreis.

Das Argument, bei einer weiteren positiven Entwicklung in zwei oder drei Jahren einen besseren Preis zu realisieren, mag stimmen, aber nur dann, wenn auch die Markt- und Branchenentwicklungen danach weiterhin langfristig positiv sind und die Käufer dies ebenso einschätzen.

Transfer Partners verantwortet zahlreiche Aktivitäten in diesem dynamischen Marktumfeld. Derzeit begleiten wir rund zehn Unternehmensgruppen aus dem In- und Ausland bei der Vorbereitung und Umsetzung strategischer Unternehmensakquisitionen in Europa. Die Aufgabenstellung reicht von der Definition des Akquisitionsprofils über die Identifikation und Ansprache der Kandidaten bis hin zur Transaktionsoptimierung hinsichtlich steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Fragestellungen.

Aktuelle Transaktion Automotive / Elektrotechnik

Wir haben die KOSTAL Gruppe – einen führenden internationalen Automobilzulieferer – bei der Vorbereitung und Umsetzung der Übernahme der ACE GmbH umfassend beraten.

Eine von bereits drei durch Transfer Partners verantworteten Akquisitionen in 2008

Am Anfang sämtlicher Akquisitionsüberlegungen steht ein vertraulicher und qualifizierter strategischer Dialog gemeinsam mit unseren Bankenpartnern und Mandanten. Sprechen Sie uns gerne an, wir diskutieren mit Ihnen diskret gemeinsame Ansatzpunkte für Ihre Kunden!

Hasenweisheiten – agieren oder reagieren?

Eine Akquisition ist ein wichtiges Instrument zur strategischen Entwicklung und Marktpositionierung und sollte nicht dem Zufall überlassen werden. Sofern organisches Wachstum nicht ausreicht, Marktkonsolidierungen zum Handeln zwingen, technologisches Know-how eingekauft werden soll oder aber eine Produktdiversifikation die Zukunft des Unternehmens sichern soll, reicht es nicht, sich zurückzulehnen und auf Angebote, die sich am Markt bieten, zu warten.

In dieser Situation ist ein aktives Handeln erforderlich. Ein strategischer Dialog, mit dem Ergebnis eines konkreten Suchprofils interessanter Unternehmen oder aber eine konkrete Liste ausgewählter Unternehmen, die eine strategisch sinnvolle Ergänzung sein könnten.

**Transfer Partners
wünscht frohe Ostern!**

**wein-vom-
osterhasen@transfer-
partners.de**

Was gibt einem die Sicherheit, in einem interessanten Fall auch tatsächlich als potentieller Käufer angesprochen zu werden? Nichts ist schlimmer als zu erfahren, dass der Wettbewerber ein interessantes Target vor der Nase weggekauft hat und man nicht einmal gewusst hat, dass dieses Unternehmen zum Verkauf stand.

Aus diesem Grund macht es Sinn, aktiv auf diese Unternehmen zuzugehen und die Verkaufsbereitschaft zu eruieren.

Ein mittelstandserfahrener M&A Berater kann diese Verkaufsbereitschaft anonym vorklären, ohne dass das Unternehmen als „Wilderer“ am Markt wahrgenommen wird. Die Erfahrung zeigt, dass ein Unternehmer, der mit dem Gedanken eines Verkaufes spielt, einem Berater gegenüber offener kommuniziert, als gegenüber einem Wettbewerber. Hier können Informationen und Schwingungen eingeholt werden, die für die späteren Kaufverhandlungen von Vorteil sind.

Sofern Verkaufsbereitschaft gegeben ist, befindet man sich als aktiv ansprechendes Unternehmen meistens in der „pole position“, d.h. man vermeidet eine Auktion und kann den sich daraus ergebenden Zeitvorteil und die Vorstellungen des Verkäufers für sich nutzen oder gar aktiv beeinflussen.

Häufig ergibt sich auch die Situation, dass die Verkaufsbereitschaft zunächst reifen muss, dann hat man als interessierter Partner aber seine „Duftmarke“ gesetzt und wird bei sich verändernden Rahmenbedingungen meist als präferiert kontaktiert.

Wir wünschen Ihnen ein frohes Osterfest!

Haben Sie Anregungen zu Transfer Partners DIALOG? Wünschen Sie weiterführende Informationen zu den Themen?

Dann sprechen Sie uns gerne an: Transfer Partners Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH, Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf
Transfer Partners GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, fon +49 211 50668 90, fax +49 211 50668 915

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