

Vertrauen

DAS BRINGT 2011

Der Kapitalmarktausblick
und mehr!

WORAN ERKENNT MAN GUTE FINANZBERATER?

Die ff-Anleitung

KIRCHE UND GELD

Rendite muss sein?

HOCHZEITEN 4.0

Endlich darf geheiratet werden!



GUIDE: MONACO

Großes Special Malediven

AB UNTER DIE DECKE!

Herrliche Betten



DIE NEUEN INVESTOREN

Cross-Border-Transaktionen rücken insbesondere vor dem Hintergrund globalisierender Märkte immer weiter in den Fokus. Gerade strategische Investoren aus dem asiatischen, aber auch aus dem osteuropäischen Ausland treten vermehrt als Käufer auf.

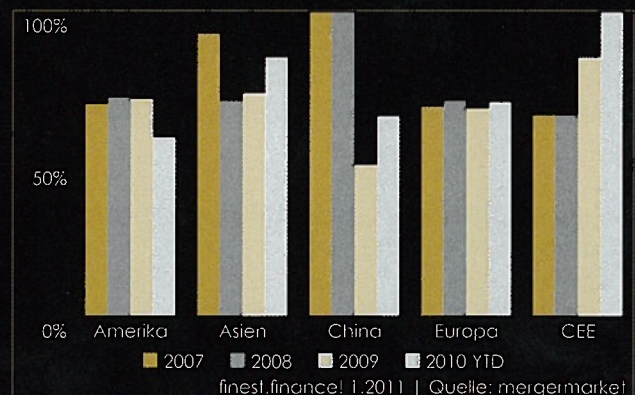
Text: Michael Keller und Oliver Marquardt, Frankfurt am Main

Im ersten Halbjahr 2010 erweisen sich die M&A-Aktivitäten chinesischer Unternehmen mit über 130 Transaktionen weltweit als robust. Besonders beliebt bei Investoren aus China sind nach wie vor Rohstoff- und Technologielieferanten, durch welche die eigene Wirtschaft im besonderen Maße profitieren kann und die akquirierten Unternehmen darüber hinaus als Vertriebskanäle genutzt werden können. In Europa schielen chinesische Investoren vor allem nach Unternehmen, deren Produkte nur geringen Volatilitäten und Gewinnchwankungen bzw. -risiken ausgesetzt sind. Dies gilt beispielsweise für das Stromnetz in Großbritannien, welches Electricité de France an die Cheung Kong Group aus Hongkong verkaufen möchte. Cross-Selling-Potenziale sind ein weiteres wichtiges Merkmal von Akquisitionen chinesischer Unternehmen. Der chinesische Käufer des Volvo-Konzerns verschafft sich durch die Übernahme nicht nur Zugang zu den europäischen Märkten, sondern kann gleichzeitig den Heimatmarkt mit der Marke Volvo bedienen.

Strategische Investoren gewinnen seit nunmehr ca. zwei Jahren stetig an Bedeutung. Die aktuelle Schwäche der Private-Equity-Gesellschaften, hervorgerufen durch die wenig vorhandene Möglichkeit, effektiven Leverage durchzuführen, hat insbesondere strategische Investoren veranlasst, gezielt Akquisitionen durchzuführen. Dies geschah und geschieht vor dem Hintergrund der trotz Krise oftmals guten bis sehr guten Ertragslage in den vergangenen Jahren und den damit verbundenen hohen Cash-Beständen. Gerade die Cash-Bestände werden

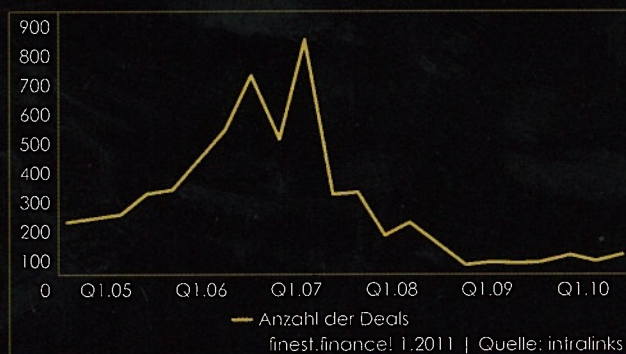
hierbei zur Finanzierung der Akquisitionen genutzt. Strategische Investoren achten hierbei, anders als Private-Equity-Gesellschaften, nicht auf den Exit-Zeitpunkt, sondern agieren mittel- bis langfristig. Strategische Investoren kennzeichnen sich in der Regel durch ein besseres Verständnis der Branche gegenüber Finanzinvestoren.

Die folgende Abbildung zeigt eindeutig, dass insbesondere in den Jahren 2008 bis 2010 die Transaktionen von strategischen Investoren nach Deutschland wieder deutlich zugelegt haben. Die Nachfrage nach deutschen Unternehmen war aus allen Kontinenten zu spüren. Die einzige Region, aus der in 2010 bereits wieder verstärkt Private-Equity-Unternehmen am Markt aufgetreten sind, sind die USA. Dies zeigt, dass die USA weiterhin ein hohes Interesse an deutschen Unternehmen haben und die Unternehmen als zukunftsorientiert aufgestellt ansehen.



Vor allem bei Asiaten sowie Osteuropäern sind deutsche Mittelständler zunehmend ins Visier gerückt. Denn unlängst verfügen Asiaten – dank ihrer boomenden Binnenwirtschaft – und Osteuropäer über das notwendige Kapital, um auf den westlichen Transaktionsmärkten aktiv zu werden, und verfolgen wie der Westen das Thema Globalisierung. Neben den chinesischen Unternehmen sind mit 81 Transaktionen im ersten Halbjahr 2010 aber auch die M&A-Transaktionen mit indischer Beteiligung weiter im Aufwind. Indische Investments konzentrieren sich aber vor allem auf die Chemie- und Maschinenbaubranche sowie den Dienstleistungsbereich.

Der gleiche Effekt wird ebenso deutlich, wenn man die weltweiten Transaktionen untersucht. Die folgende Abbildung stellt die Anzahl der weltweiten Transaktionen von Private-Equity-Häusern dar. Es ist eindeutig zu sehen, dass Private-Equity-Transaktionen deutlich an Volumen verloren haben. Gleichwohl ist die weltweite Dealaktivität nicht im gleichen Maße gesunken. Dies bestätigt die bereits getroffenen Aussagen, dass strategische Investoren deutlich an Akzeptanz und Wertigkeit gewonnen haben.



Der ausländische strategische Käufer weist in der Regel eine höhere Zahlungsbereitschaft als der inländische Käufer auf, da er auch den Markteintritt in Deutschland und z.T. Europa erwirbt. Der Kaufpreisaufschlag wird für das Know-how, bestehende Kunden- und Lieferantenbeziehungen, die vorhandenen Distributionskanäle, die

erfahrene Mitarbeiter sowie Cross-Selling-Potentiale bezahlt. Die Marke „Made in Germany“ zählt im Ausland mehr als im Heimatmarkt und diese Marke wird weiterhin bei Akquisitionen bezahlt. Gerade im asiatischen Ausland zählt dieser Begriff weiterhin als Qualitätsmerkmal.



Michael Keller ist geschäftsführender Teilhaber bei der auf M&A-Transaktionen im Mittelstand spezialisierten Beratungsgesellschaft Klein & Coll. Der Autor ist Mitglied des Bundeswirtschaftssenats des Bundesverbandes Mittelständischer Wirtschaft. keller@kleincoll.de.

Oliver Marquardt ist Associate Director bei Klein & Coll. marquardt@kleincoll.de

KONTAKT

KLEIN & COLL.

TRUSTED ADVISORS FOR M&A

Bockenheimer Landstraße 33, D-60325 Frankfurt

Tel.: +49 (0)69.3700201-0

Fax: +49 (0)69.3700201-66

office@kleincoll.de, www.kleincoll.de