

Auswertung 01.2018

ALLERTS MONITOR

Analysen zum Transaktionsgeschäft im Mittelstand



[VORWORT

ALLERTS MONITOR – DER JAHRESRÜCKBLICK

Liebe Geschäftsfreunde,

wir freuen uns, Ihnen unseren mittlerweile zweiten Jahresrückblick vorlegen zu können. Wir sind uns sicher, dass Ihnen auch diese Umfrage einen interessanten Einblick in die Entwicklungen des mittelständischen Transaktionsmarktes im Jahr 2018 bietet.

Wir freuen uns, Sie bei der nächsten Ausgabe als aktive Teilnehmer begrüßen zu dürfen und wünschen Ihnen nun eine interessante und informative Lektüre.

Ihr Monitor-Team von Allert & Co

[INHALT

BEFRAGTE TEILNEHMER	04
STATUS TRANSAKTIONS- GESCHÄFT	06
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN	12
TRANSAKTIONSABLAUF	15
BRANCHEN- MULTIPLIKATOREN	19
VERHANDLUNG	22
TRANSAKTIONS- FINANZIERUNG	23
ZIELERREICHUNG	26
ALLGEMEIN	28

HIGHLIGHTS:**I. Branchen im Fokus**

In den nächsten 12 Monaten erwarten die Teilnehmer unserer Befragung in den nachfolgend aufgeführten Branchen das höchste Transaktionsaufkommen. Die Rangordnung und Verteilung der einzelnen Nennungen hat sich erstaunlicherweise seit unserer ersten Befragung im Juni 2016 weitestgehend konstant gehalten. Bemerkenswert ist – und damit in Übereinstimmung mit der Wirtschaftstagespresse – der zweite Platz der Biotechnologie-Branche. Der Anteil der Nennungen dieser Zukunftsbranche ist in unserer Umfrage stetig gewachsen.

1. Automobilbranche
2. Biotechnologie
3. Computerbranche: Software (einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren)
4. Internet und E-Commerce
5. Industrie: Automatisierung
6. Medizinbranche
7. Pharmaindustrie
8. Konsum: Einzelhandel (Verkauf von Konsumgütern und Dienstleistungen an Endkunden)
9. Computerbranche: Dienstleistungen
10. Industrie: Elektronik

**II. Dealbreaker**

Entscheidendes Kriterium für den Erfolg oder Misserfolg einer M&A-Transaktion bleibt in den meisten Fällen der Transaktionspreis. Auch weniger messbare Aspekte, wie emotionale Gründe, werden zum wiederholten Mal an zweiter Stelle genannt und müssen von Transaktionspartnern und Beratern proaktiv gemanaged werden.

1. Kaufpreis
2. Emotionale Gründe
3. Schwindendes Vertrauen im Due-Diligence-Prozess
4. Garantien und Gewährleistungen
5. Ergebnisabweichungen während der Transaktionsdauer





III. Verkaufsgründe

Der am häufigsten anzutreffende Grund für den Unternehmensverkauf bleibt auch weiterhin die fehlende Nachfolge auf Unternehmerebene. Immer mehr Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter und ein Automatismus zur Übernahme des Unternehmens durch die direkten Nachkommen ist immer seltener anzutreffen. In vielen Fällen finden sich Unternehmer jedoch auch in Situationen, die Sie eigenständig nicht bewältigen können oder möchten. Dies bietet strategischen Partnern die Möglichkeit, in einen sonst schwer zugänglichen Markt durch eine Akquisition den Eintritt zu realisieren.

1. Nachfolgegründe
2. Ende der strategischen Entwicklung aus eigenen Kräften
3. Ende der finanziellen Leistungsfähigkeit

IV. Akquisitionsrational auf Käuferseite

Die Hauptgründe für eine Unternehmensakquisition spiegeln absatz- und kostenseitige Aspekte wider. Der Zugesewinn neuen Geschäfts sowie potenzielle Skaleneffekte stehen hier im Vordergrund.

1. Volumen-Expansion: Marktanteilsgewinn
2. Regionale Expansion: Eintritt in neue geografische Regionen
3. Volumen-Expansion: Erzielung von Skaleneffekten

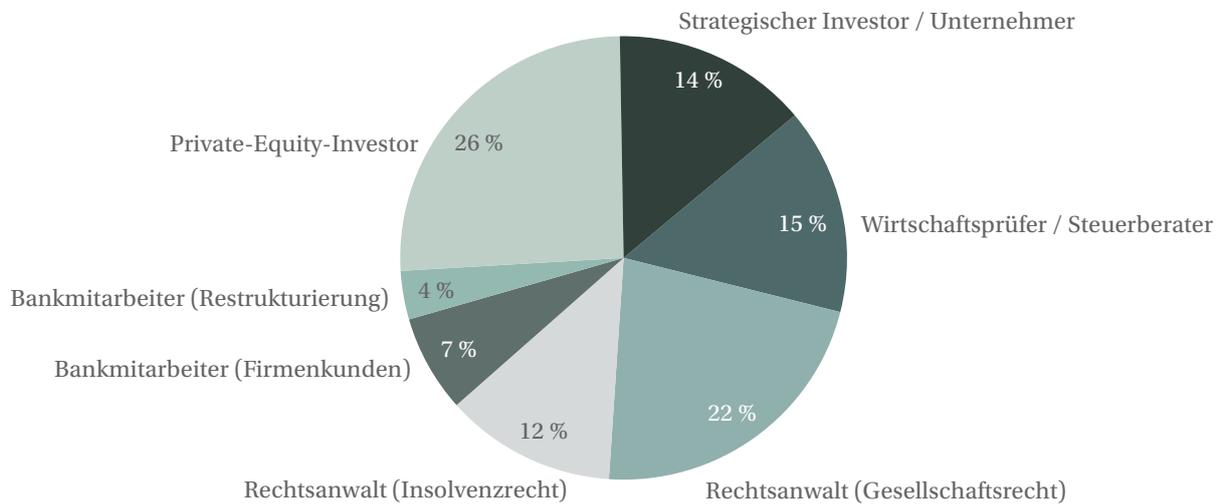
V. Instrumente der Unternehmensfinanzierung

Auch wenn klassische Bankfinanzierungen in Zukunft weiterhin am weitesten verbreitet sein werden (rd. 43 % der Nennungen), gewinnen Eigenkapitalfinanzierungen durch Dritte an Bedeutung. Auch mittelständische Unternehmen öffnen sich immer mehr diesem Instrument.

1. Private Equity
2. Aufnahme neuer strategischer Investoren
3. Innen-Finanzierung
4. Family Offices
5. Fremdkapitalaufnahme am Kapitalmarkt (Public Debt)

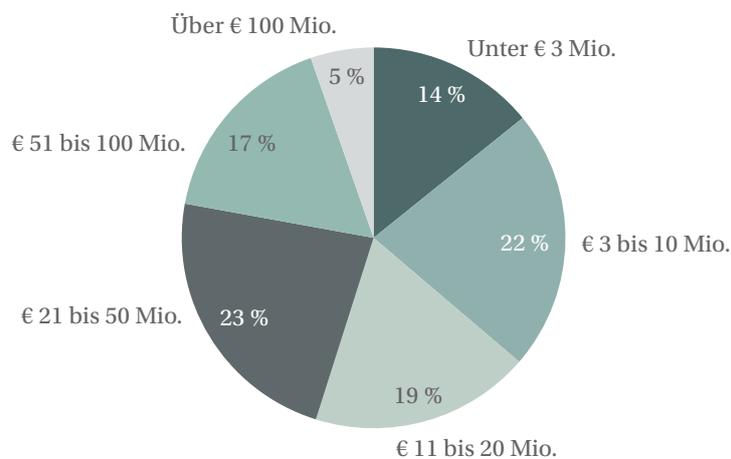
BEFRAGTE TEILNEHMER

1. Welche Position nehmen Sie in einem M&A-Prozess in den überwiegenden Fällen ein?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

2. In welcher Größenordnung lagen die Transaktionen, an denen Sie beteiligt waren, überwiegend?

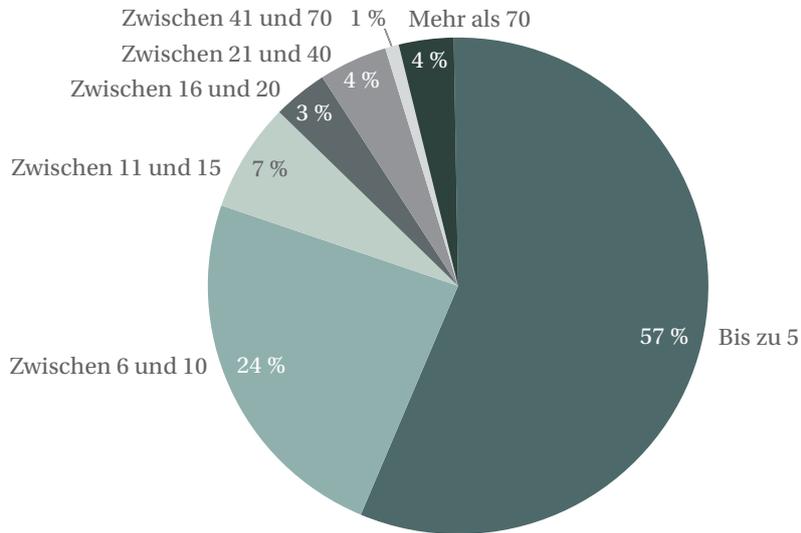


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Rd. zwei Drittel der Befragten dieser Umfrage haben Transaktionen in der Größenordnung von € 3 Mio. bis € 50 Mio. begleitet.

BEFRAGTE TEILNEHMER

3. An wievielen Transaktionsprozessen waren Sie in den letzten 12 Monaten beteiligt?

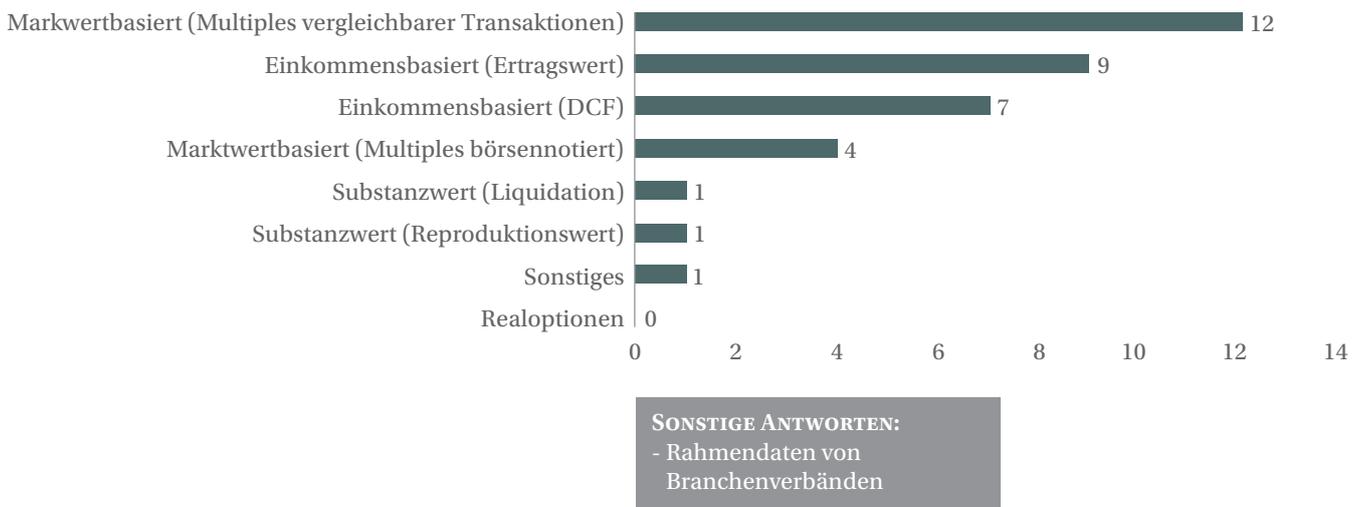


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Im Vergleich zum Juni 2017 haben im Befragungszeitraum deutlich mehr Teilnehmer mehr als 5 Transaktionen begleitet. Der größte Anstieg ist dabei im Bereich 6-10 Transaktionen zu

beobachten, auf den nun rd. 24 % aller Antworten entfallen (vgl. 06.2017: 16,2 %).

4. Welche Bewertungsverfahren wenden Sie bei Transaktionen an?



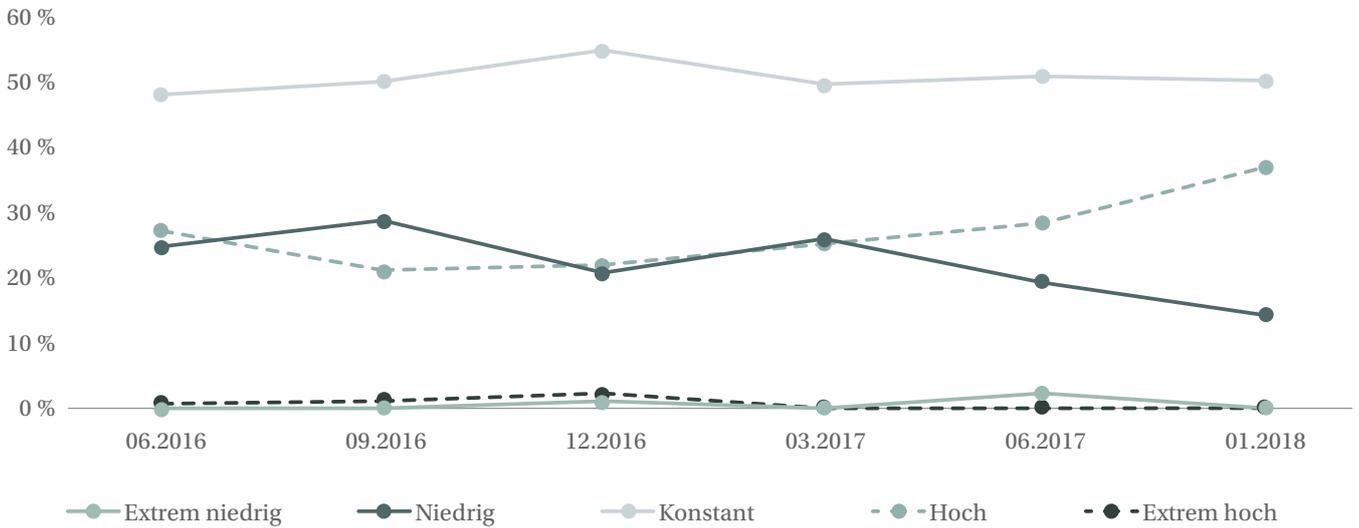
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Zum ersten Mal seit Beginn unserer Umfragen wird die Nutzung von Multiplikatoren vergleichbarer Transaktionen von rd. 70 % der Befragten vor den unternehmensspezifischen, einkommensbasierten Bewertungsverfahren an erster Stelle genannt. Das Ertragswertverfahren rangiert in dieser Gruppe

genannt von rd. 53 % aller Befragten nach wie vor vor dem DCF-Verfahren (genannt von rd. 41 % der Befragten). Vor dem Hintergrund der nur eingeschränkten Verfügbarkeit relevanter Daten überrascht diese Einschätzung.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

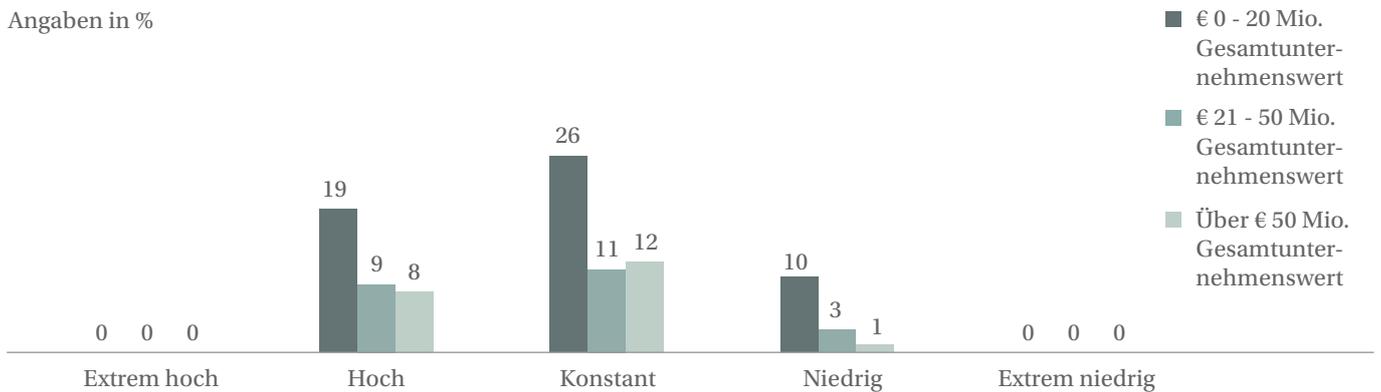
5. Wie beurteilen Sie das aktuelle Transaktionsaufkommen?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

**6. Wie beurteilen Sie das aktuelle Transaktionsaufkommen?
(gestaffelt nach dem Gesamtunternehmenswert betreuter Transaktionen)**

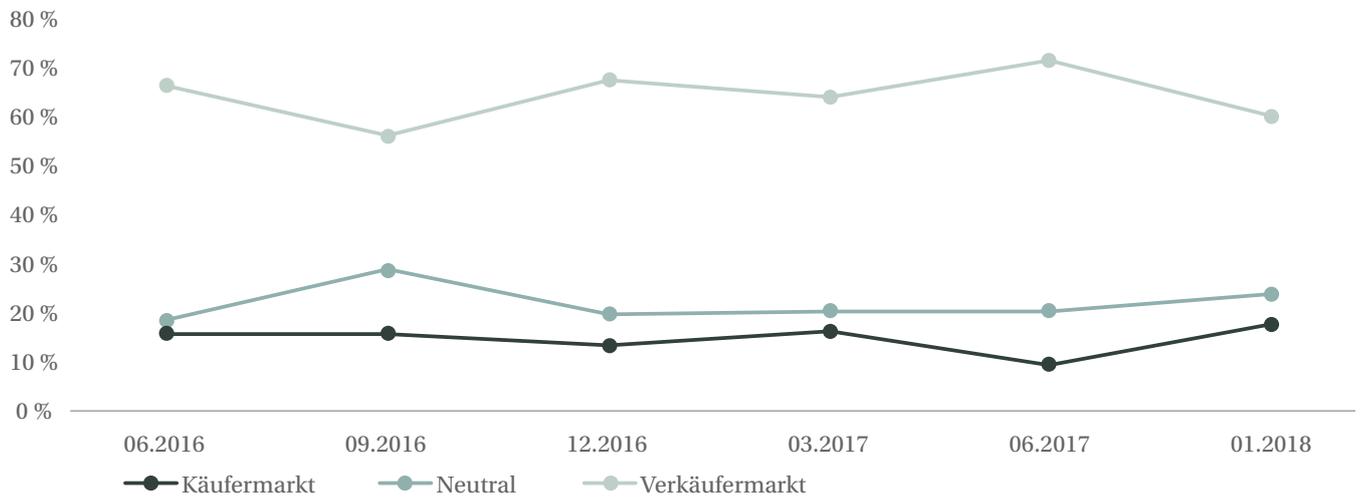
Angaben in %



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Aktuell herrscht nach renommierten M&A-Transaktionsstudien ein hohes Aufkommen an Transaktionen. Bei den MONITOR-Teilnehmern sind die Nennungen eines niedrigen Transaktionsaufkommen deutlich höher im Segment der

Unternehmenswerte unter € 20 Mio. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass bei größeren Unternehmenswerten im Vergleich zu dem kleineren Marktsegment, ein liquiderer Markt (aufgrund höherer Nachfrage) entstanden ist bzw. entsteht.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT**7. Sehen Sie das aktuelle Marktumfeld eher als einen Käufer- oder eher als einen Verkäufermarkt?**

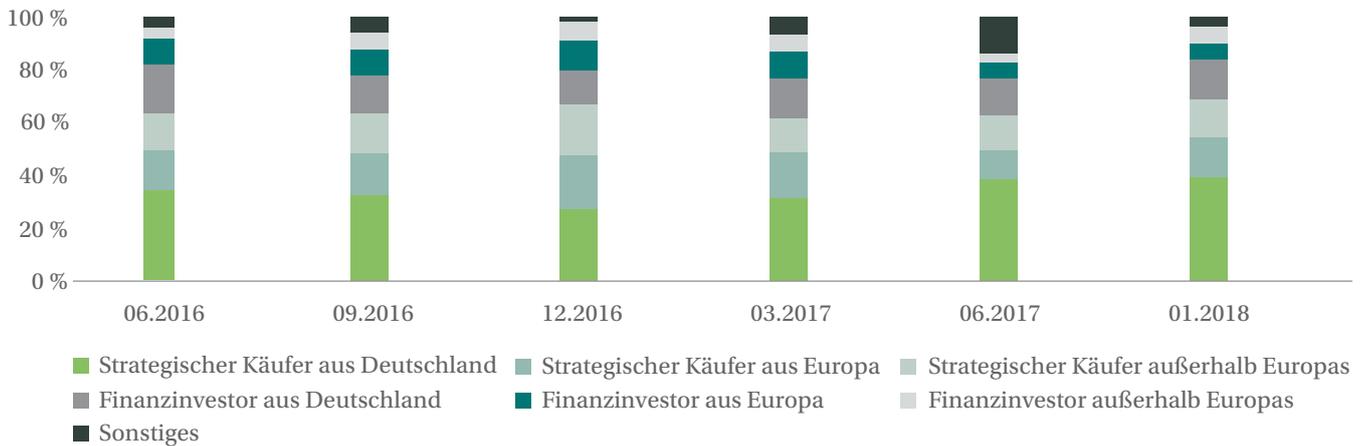
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Weiterhin schätzt mit rd. 60 % die Mehrheit der Befragten das aktuelle Marktumfeld für Verkäufer als vorteilhaft ein -

wenn auch im Vergleich zu unserer letzten Umfrage in abgeschwächter Form (vgl. 06.2017: 71 %).

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

8. Mit welcher Art von Investoren haben Sie in den letzten 12 Monaten am meisten Transaktionen abgeschlossen?



SONSTIGE ANTWORTEN:
 - Befragte Person ist der Käufer
 - MBO (Management-Buy-Out)

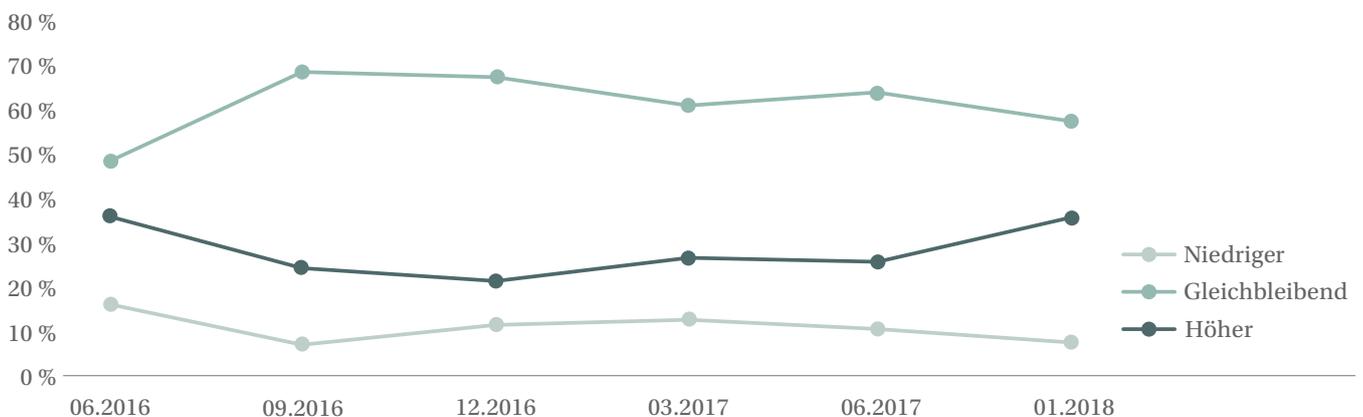
Mehrfachnennung möglich,
 Gesamtanzahl Antworten: 132

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Am häufigsten arbeiten die Studienteilnehmer nach wie vor mit strategischen Käufern aus Deutschland zusammen: Seit Dezember 2016 ist der Anteil von rd. 48 % um 10 Prozentpunkte gestiegen. Bei ansonsten weitestgehend gleichbleibenden Verhältnissen gab es in den letzten beiden Befragungen

lediglich eine Veränderung bei der Zusammenarbeit mit europäischen Finanzinvestoren. Der Anteil ihrer Nennungen ist von durchschnittlich rd. 15 % in den Vorperioden auf mittlerweile unter 9 % gesunken.

9. Wie wird sich die Höhe von Multiples Ihrer Meinung nach in den nächsten 12 Monaten entwickeln?



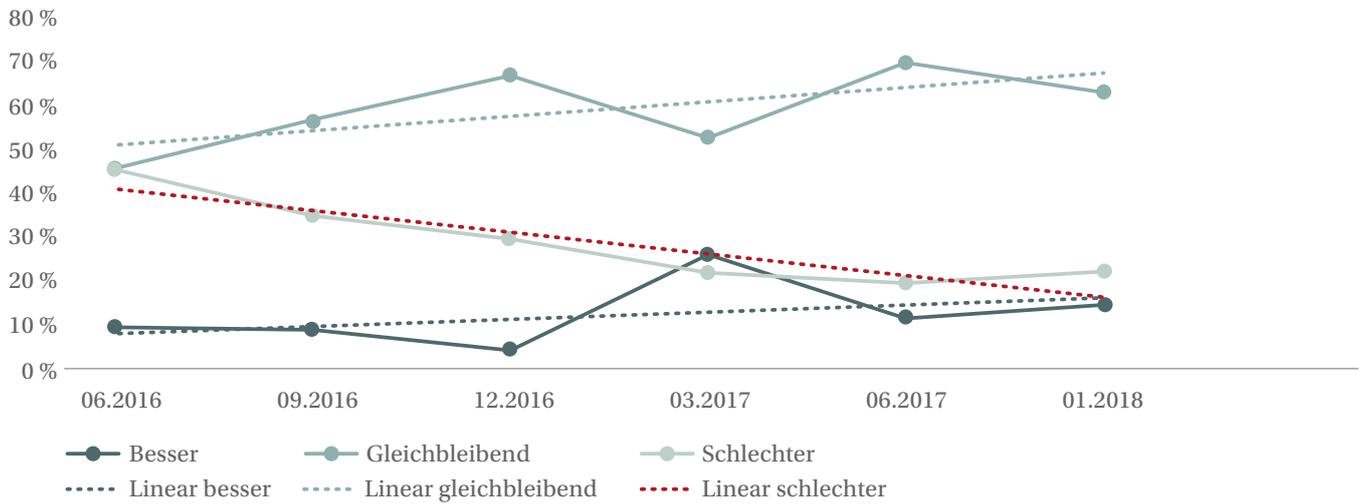
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Die positive Bewertung des Transaktionsmarktes seitens der Teilnehmer setzt sich auch in der Erwartung der Höhe zukünftiger Bewertungsmultiplikatoren fort. Rd. 35 % erwarten

weiterhin steigende Bewertungen – lediglich rd. 7 % ein niedrigeres Bewertungsniveau.

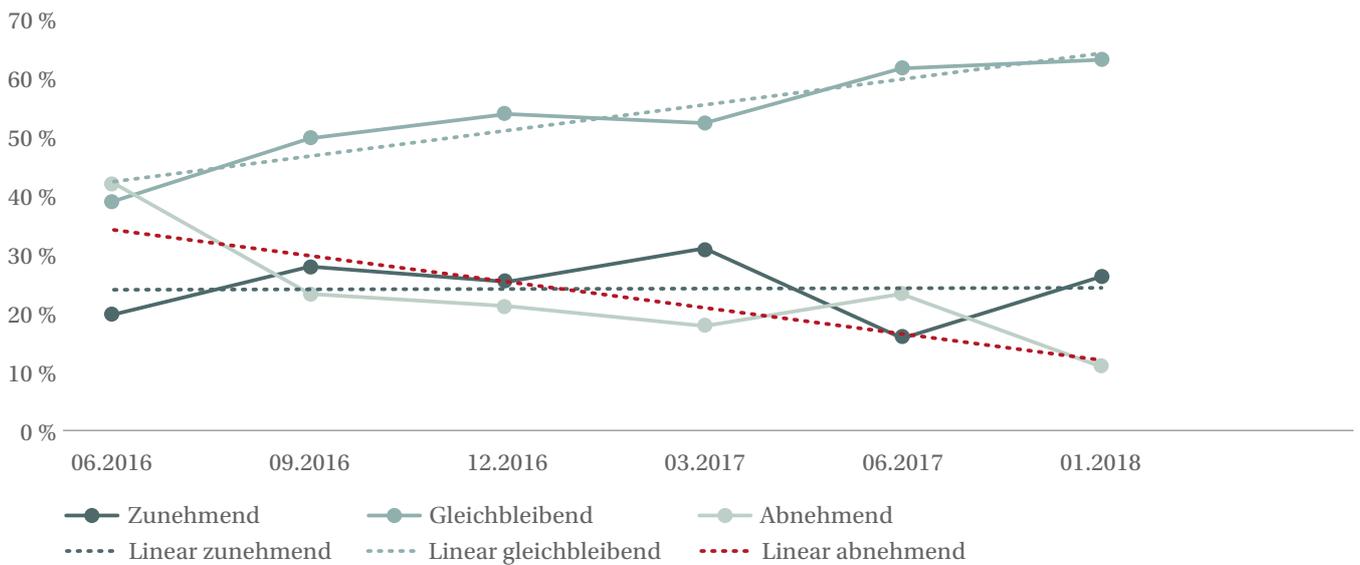
STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

10. Beurteilen Sie bitte die Qualität der aktuellen Investitionsmöglichkeiten im Vergleich zu den letzten 12 Monaten.



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

11. Beurteilen Sie bitte die Quantität der aktuellen Investitionsmöglichkeiten im Vergleich zu den letzten 12 Monaten.



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

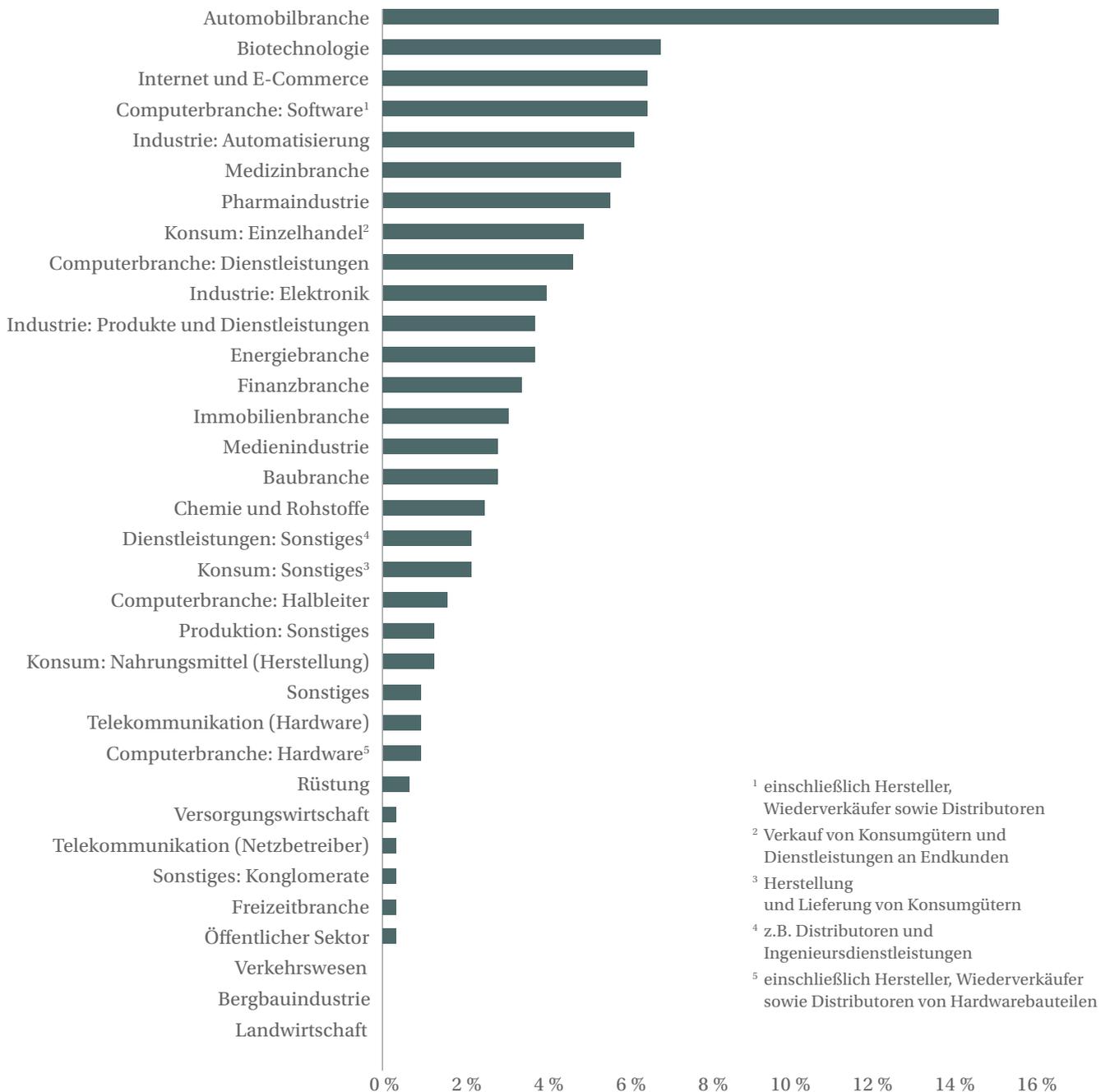
■ Relativiert man die Schwankungen der einzelnen Quartale mittels eines langfristigen Trends so wird deutlich, dass der Anteil der Befragten, die eine bessere oder gleichbleibende

Qualität der Investitionsmöglichkeiten sehen, trotz der hohen Preise, die am Markt verlangt werden, zunimmt.

Gleiches gilt für die Beurteilung des Transaktionsaufkommens.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

12. In welchen Branchen erwarten Sie in den nächsten 12 Monaten die meisten Transaktionen?



¹ einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren

² Verkauf von Konsumgütern und Dienstleistungen an Endkunden

³ Herstellung und Lieferung von Konsumgütern

⁴ z.B. Distributoren und Ingenieursdienstleistungen

⁵ einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren von Hardwarebauteilen

Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 328

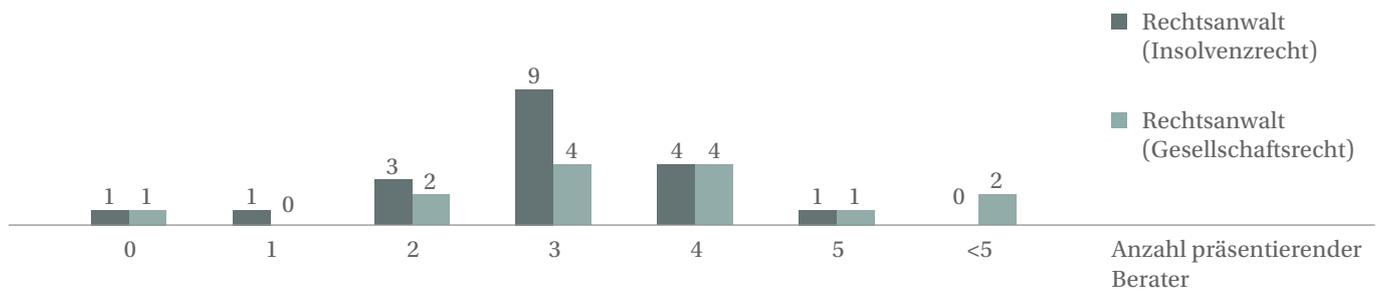
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Weiterhin erwarten die Befragten in der Automobilbranche die größte Transaktionsaktivität im kommenden Jahr. Erstmals schafft es die Biotechnologie (Platz 2) in die Top 3, die Bereiche Internet und e-Commerce (vormals Platz 4) und Computer

Software (vormals Platz 3) teilen sich den dritten Rang. Im historischen Verlauf unseres Monitors ist die Verteilung der Antworten weitestgehend stabil geblieben.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

13. Wieviele M&A-Beratungsunternehmen werden im Vorfeld der Mandatsvergabe bei sogenannten „Pitches“ (Bewerbung) den Entscheidungsgremien vorgestellt?

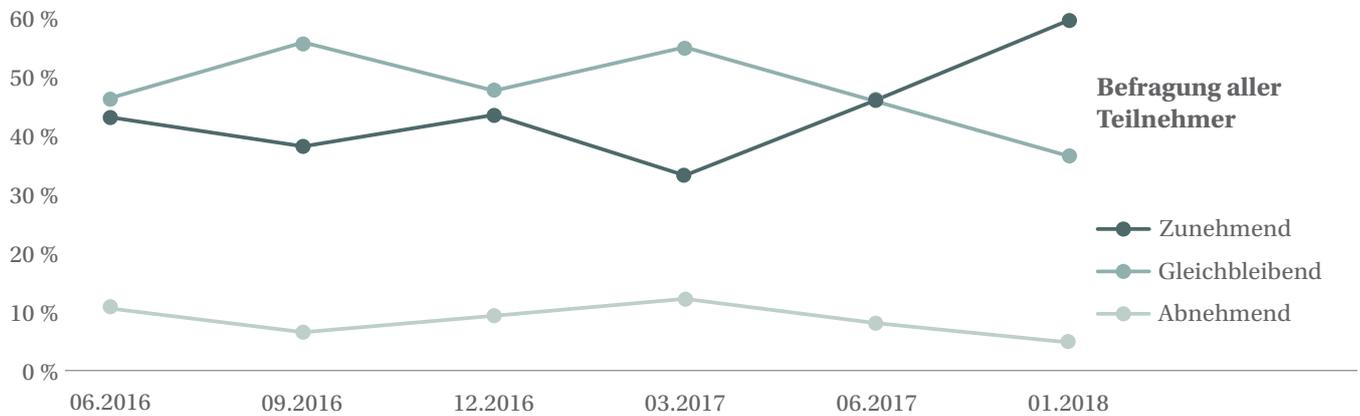


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Rd. zwei Drittel der Befragten geben an, dass für die Vergabe eines Verkaufsmandates 3 bis 4 M&A-Beratungsunternehmen zu einem Pitch eingeladen werden.

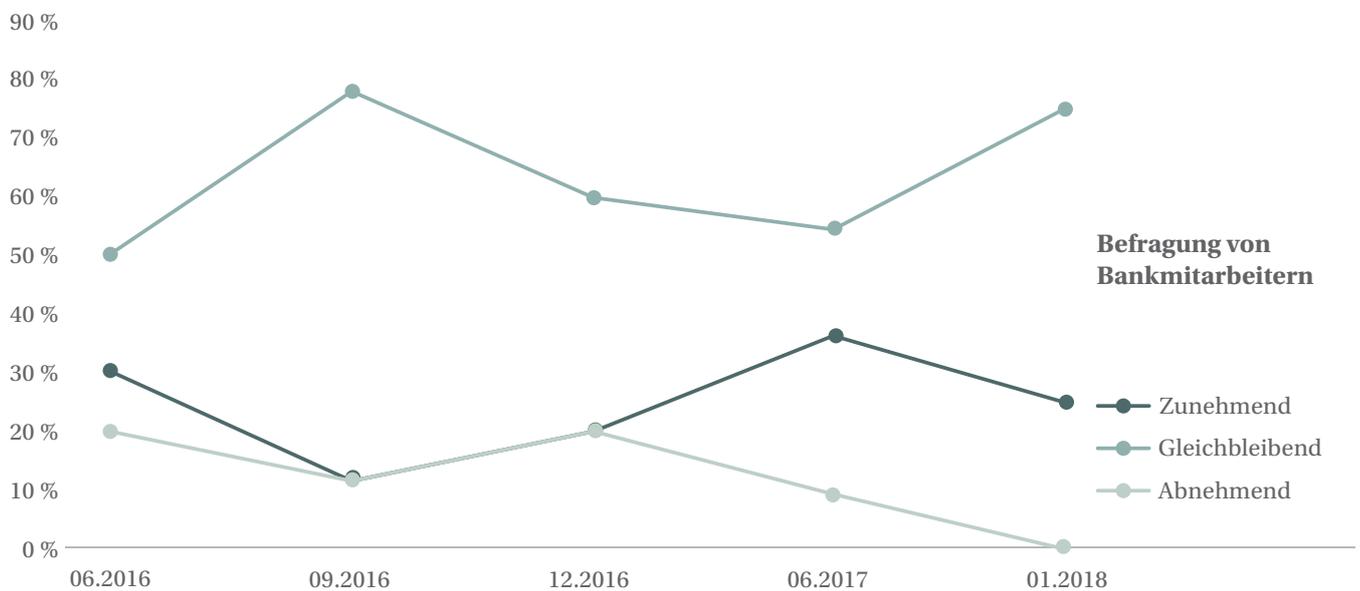
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

14. Wie beurteilen Sie derzeit die generelle Bereitschaft von Banken bei der Kreditvergabe?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

15. Wie beurteilen Sie derzeit die Bereitschaft Ihres Hauses bei der Kreditvergabe?



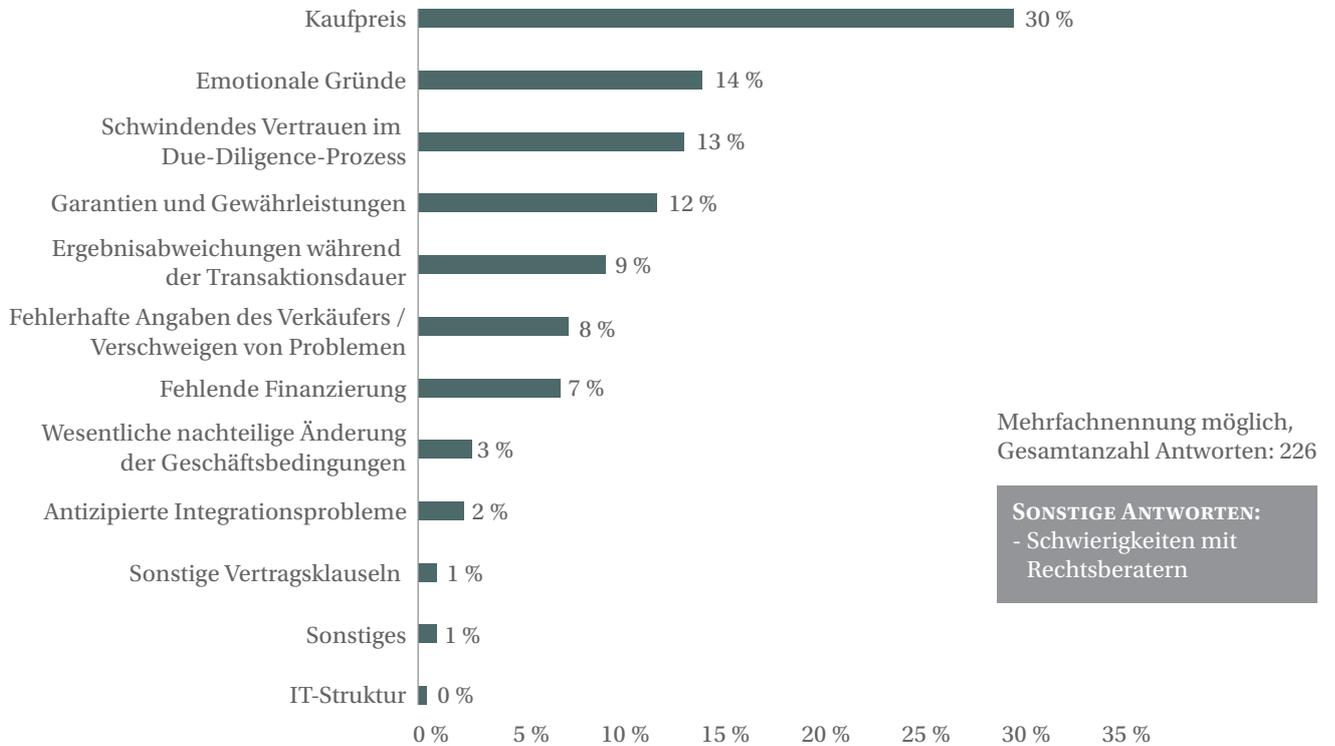
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Der seit März 2017 positive Trend im Bezug auf die Bereitschaft von Banken zur Kreditvergabe setzt sich weiter fort und erreicht einen Höchststand bezogen auf den Erhebungszeitraum seit 06.2016. Auch wenn die Mehrzahl der befragten

Banker die Bereitschaft des eigenen Hauses als gleichbleibend bewertet, beobachten rd. 59 % aller Befragten eine steigende Tendenz.

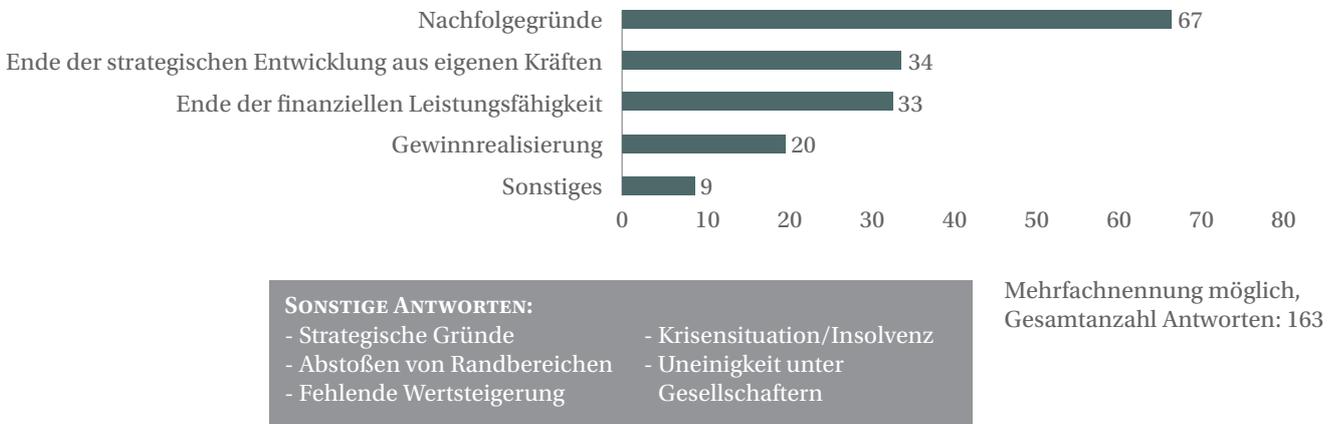
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

16. Welche sind die am häufigsten anzutreffenden Gründe für den Abbruch von Transaktionen?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

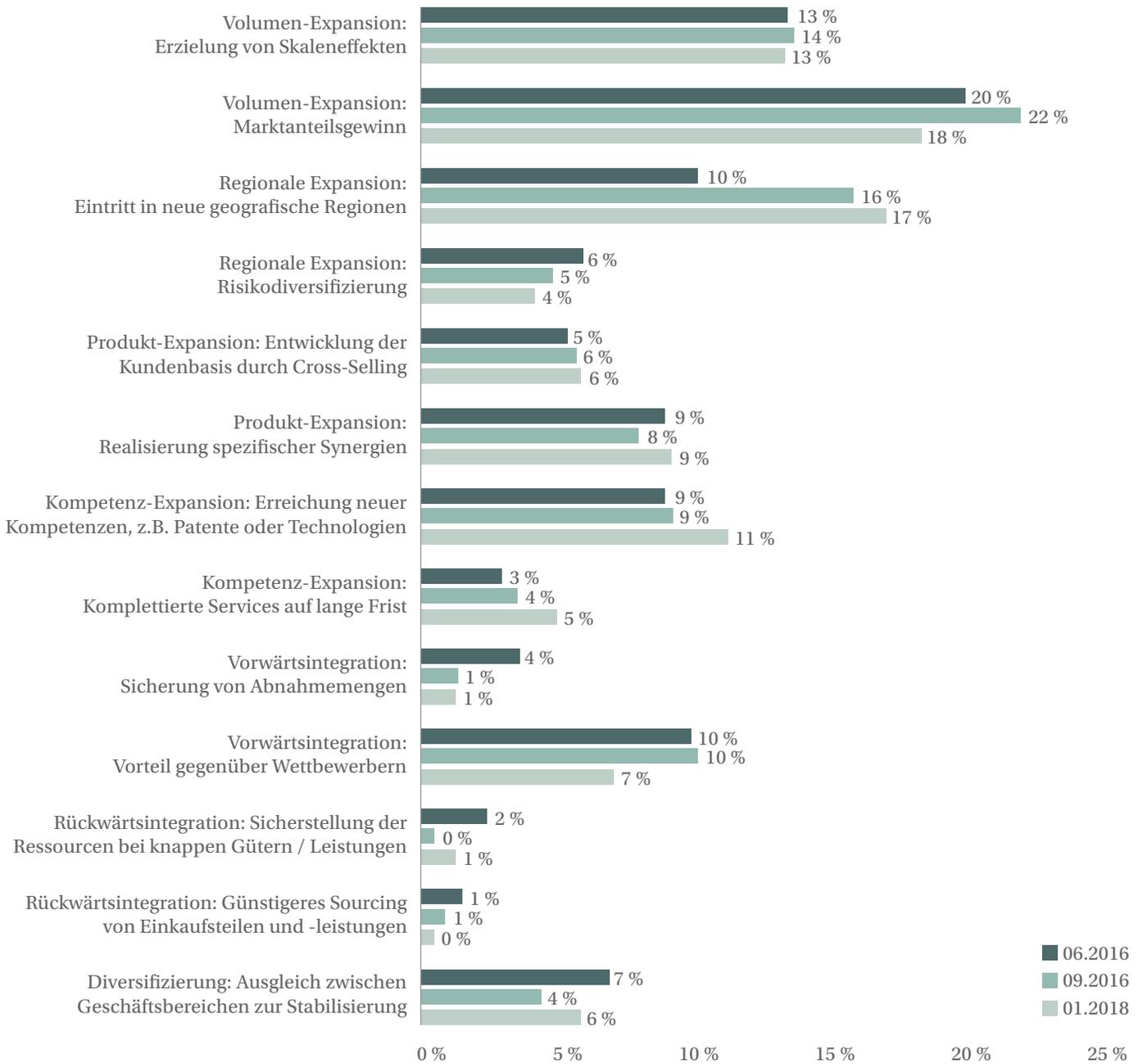
17. Welche sind die am häufigsten anzutreffenden Gründe für einen Verkauf?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

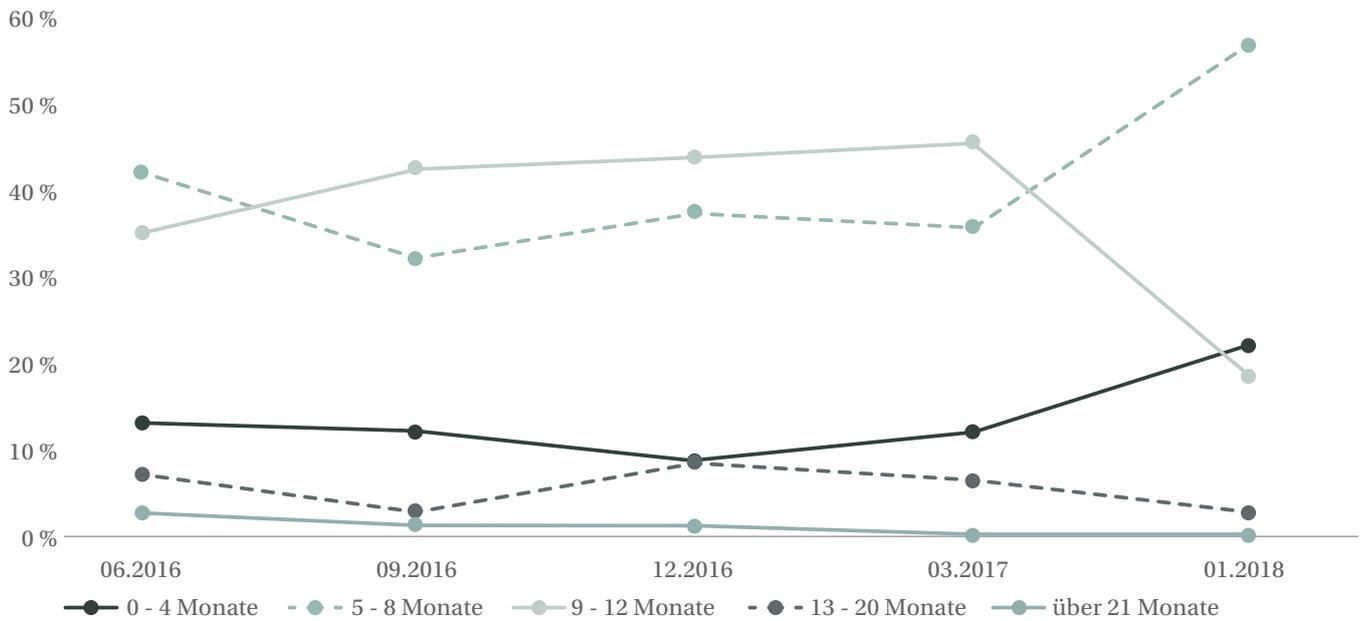
18. Welche sind die am häufigsten anzutreffenden Gründe für einen Kauf?



Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 240

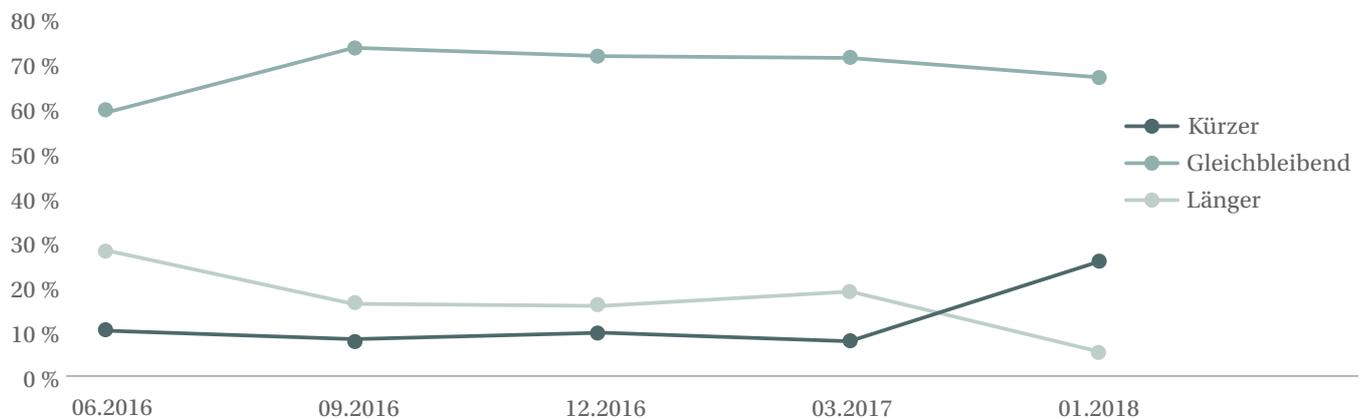
TRANSAKTIONSABLAUF

19. Wie lange ist Ihrer Erfahrung nach die Dauer ab dem ersten Gespräch mit dem Transaktionspartner bis hin zum Signing?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

20. Wie entwickelte sich die Zeitdauer von M&A-Prozessen in den letzten 12 Monaten?



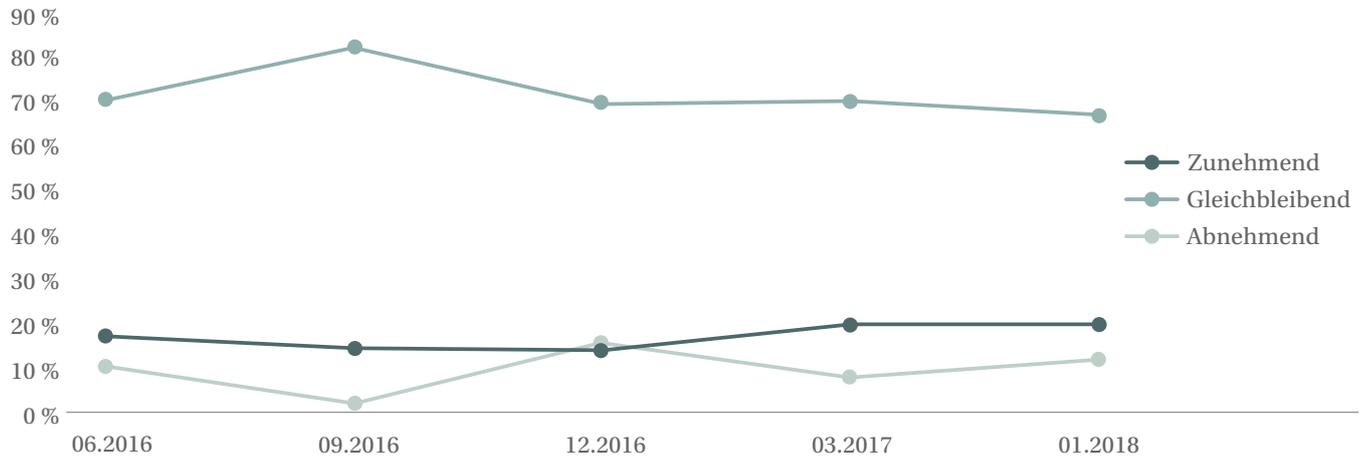
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Zum ersten Mal seit Beginn unserer Umfragen sieht eine deutlich höhere Anzahl der Teilnehmer für das Jahr 2017 eine Verkürzung von M&A-Prozessen. Ein deutlich gesteigener Anteil von nunmehr rd. 70 % erlebt eine Prozessdauer von bis zu 8 Monaten – in den vorhergehenden Befragungen waren es

durchschnittlich lediglich rd. 45 %, die diese Meinung teilten. Ein ähnliches Ergebnis – wenn auch in deutlich abgeschwächter Form – ergab sich ebenfalls für die Einschätzung der Dauer von Due-Diligence-Prozessen.

TRANSAKTIONSABLAUF

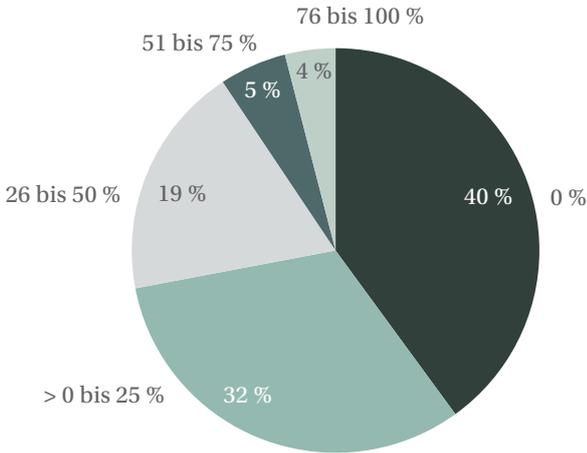
21. Wie entwickelte sich die Zeitdauer von Due-Diligence-Prozessen in den letzten 12 Monaten



SOURCE: ALERTS MONITOR 01/18

TRANSAKTIONSABLAUF

22. Wie viele Ihrer Mandanten/Kunden haben eine eigene Abteilung/Stabsstelle für das Projektmanagement von M&A-Transaktionen?

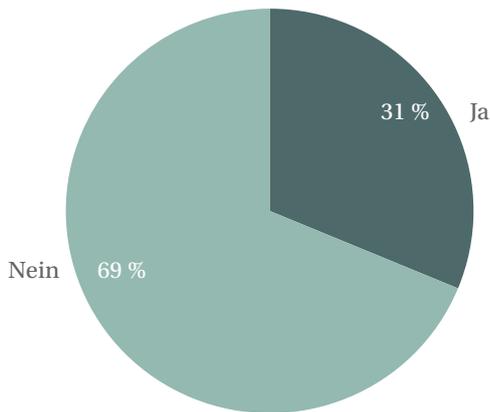


■ 40 % aller Befragten geben an, dass keiner ihrer Mandanten/Kunden eine eigene Abteilung/Stabsstelle für das Projektmanagement von M&A-Transaktionen hat, obwohl diese ein so wichtiges Instrument zur strategischen Unternehmensentwicklung darstellt. Diese Einschätzung verdeutlicht, dass gerade mittelständische Unternehmen – mit denen Befragten unserer Studie häufig zusammenarbeiten – bei Transaktionsprozessen auf die Beratung externer Dienstleister zurückgreifen, um optimale Ergebnisse zu erzielen.

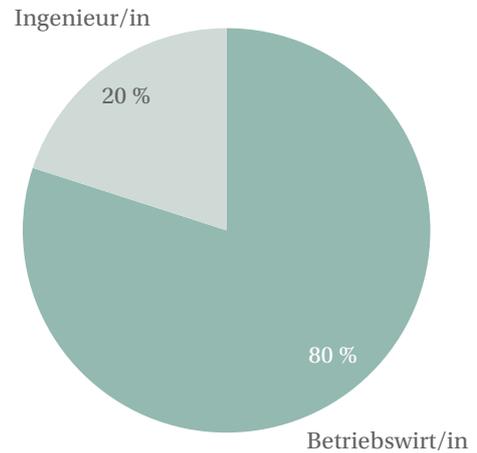
Bei rd. einem Drittel der befragten Unternehmer besteht innerhalb des Unternehmens eine solche Abteilung/Stabsstelle, die zum Großteil mit Betriebswirten und nur zu etwa 20 % mit Ingenieuren/Technikern besetzt ist.

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

23. Gibt es in Ihrem Unternehmen eine eigene Abteilung/Stabsstelle für das Projektmanagement von M&A-Transaktionen?



24. Welchen beruflichen/akademischen Hintergrund haben die in dieser Abteilung handelnden Personen?



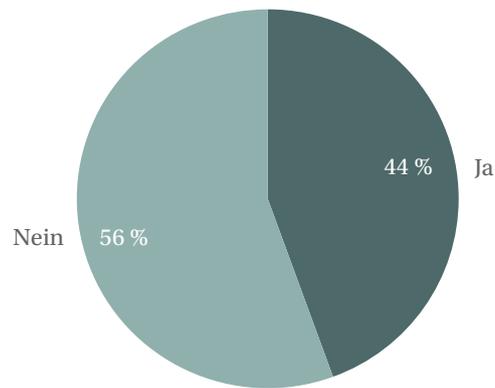
Befragung aller Unternehmer/strategischen Investoren

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

TRANSAKTIONSABLAUF

25. Haben Sie oder Ihre Mandanten eine aktuelle Liste potenzieller, aus Ihrer Sicht attraktiver Übernahmekandidaten in Ihrer Branche?



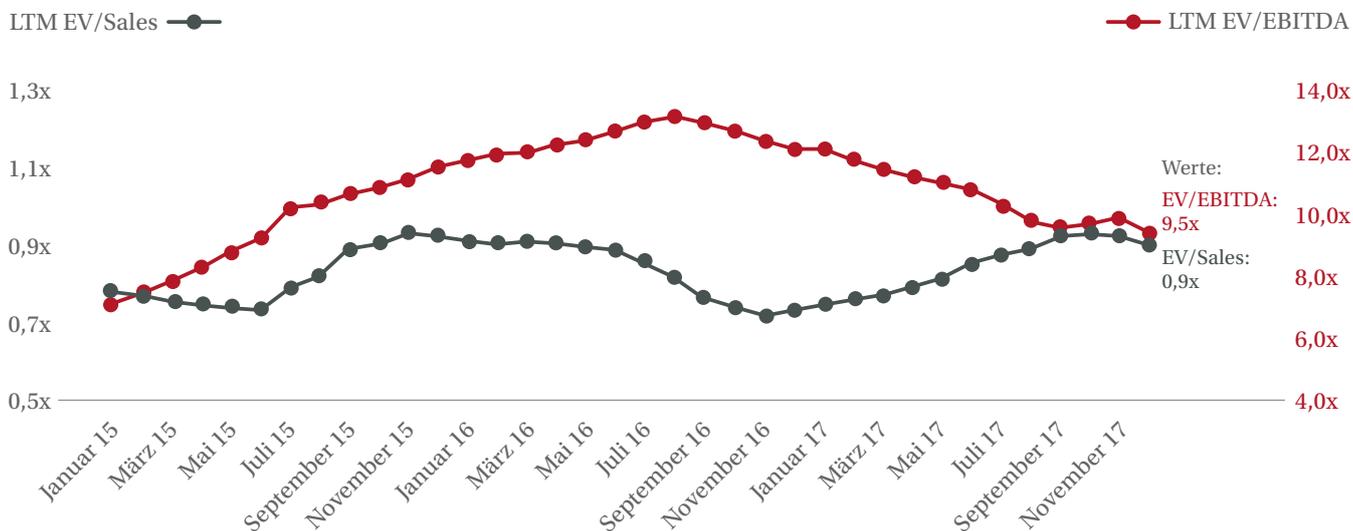
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Etwas weniger als die Hälfte der Befragten geben an, dass sie selbst oder ihre Mandanten bereits unternehmensintern eine Liste attraktiver Übernahmekandidaten in der eigenen Bran-

che identifiziert haben und somit – wenn sicherlich auch in unterschiedlich ausgeprägter Form – systematisch eine Beobachtung relevanter Übernahmekandidaten erfolgt.

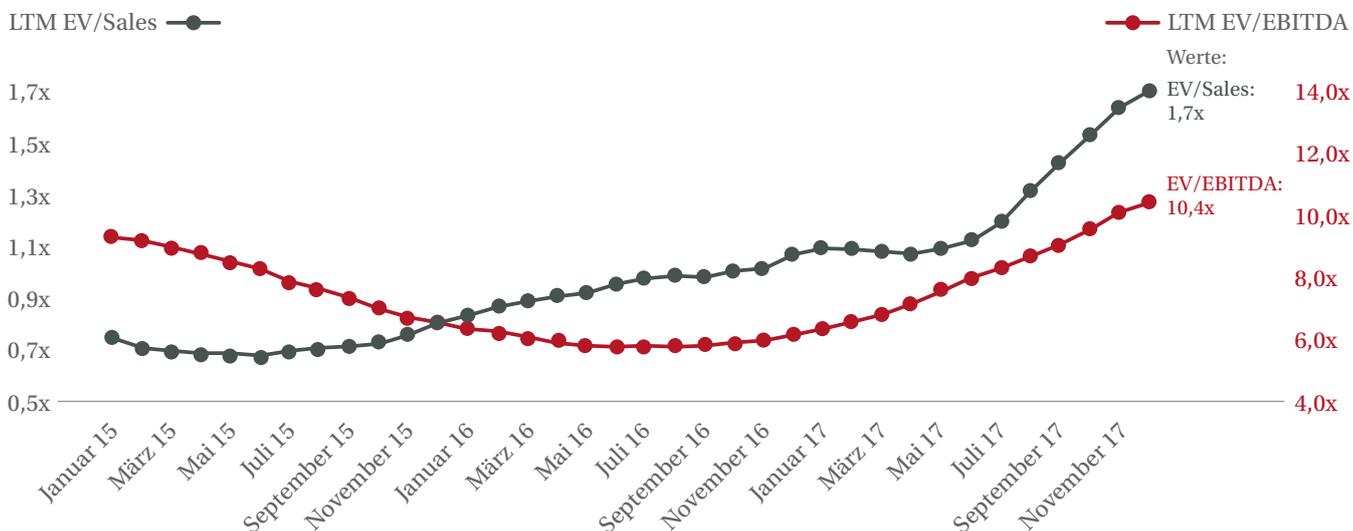
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Automobilbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

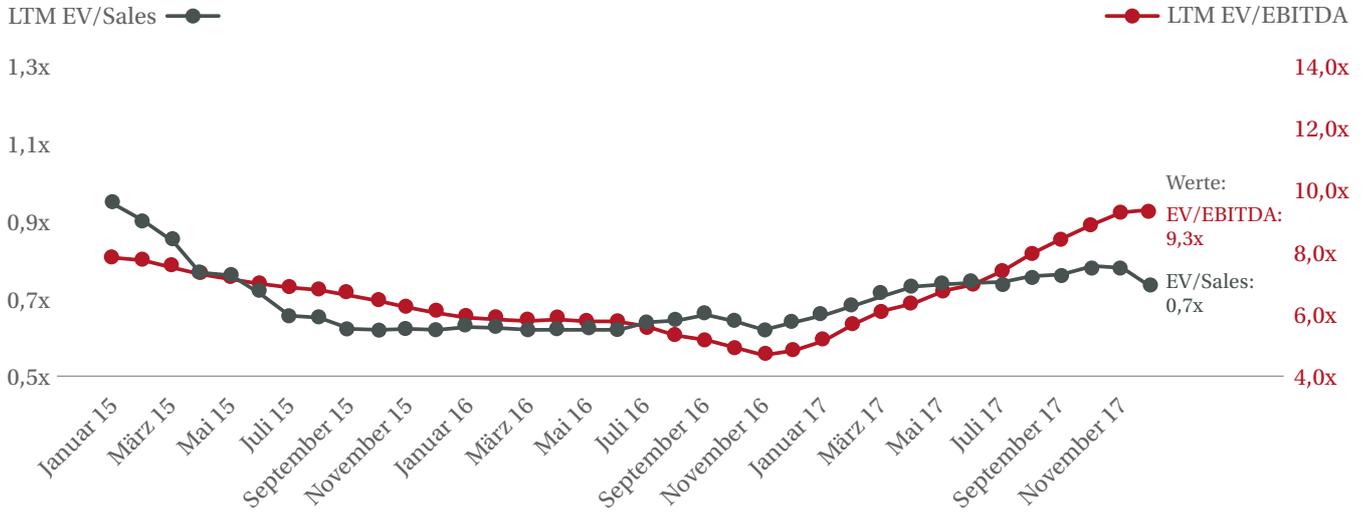
Chemie- und Rohstoffbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

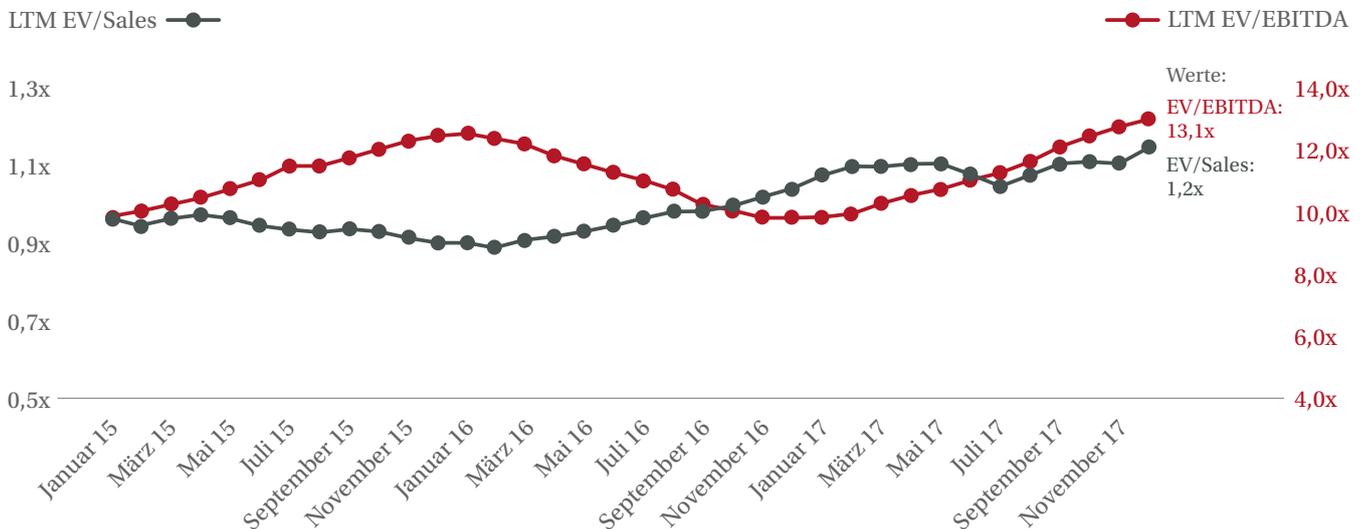
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Computerbranche (Dienstleistungen) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

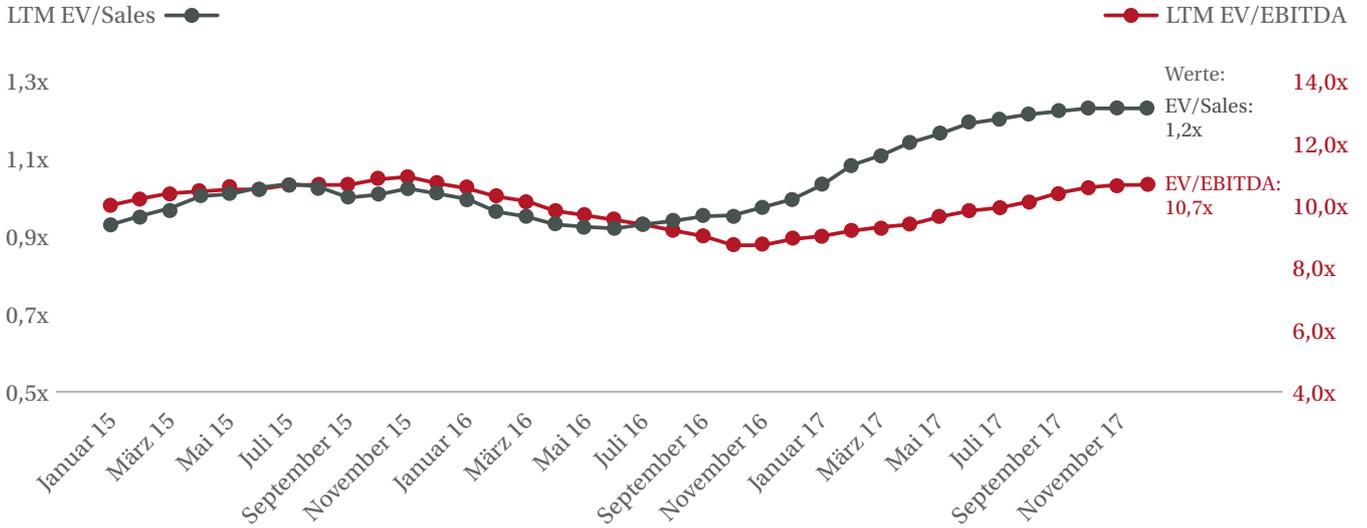
Konsumgüterindustrie (Einzelhandel und Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

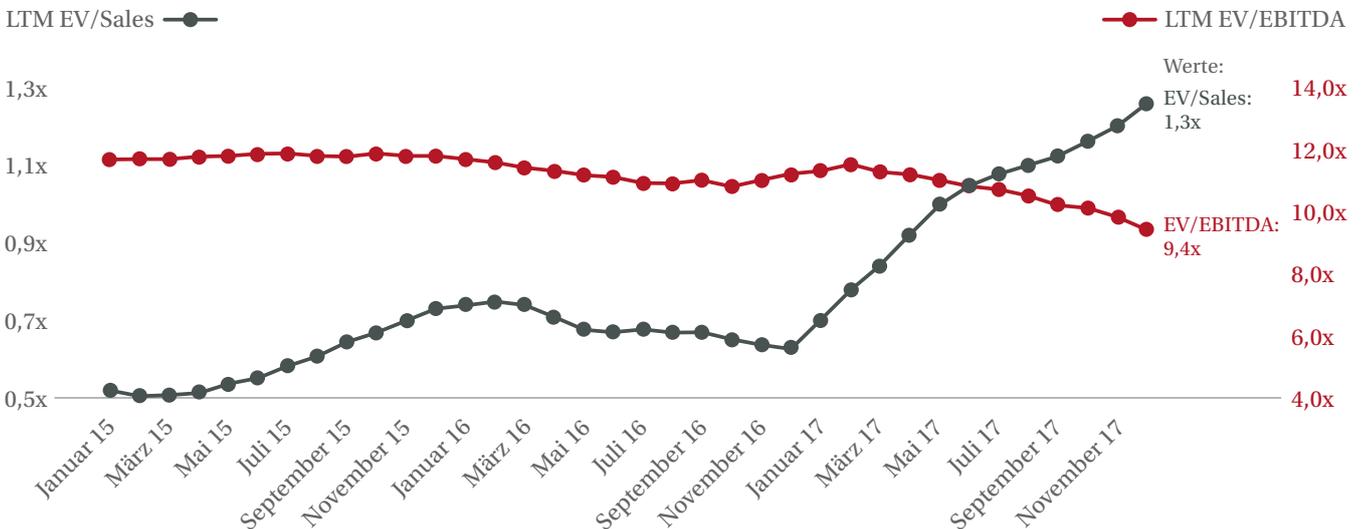
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Industrie (Produkte und Dienstleistungen, Elektronik, Automatisierung) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

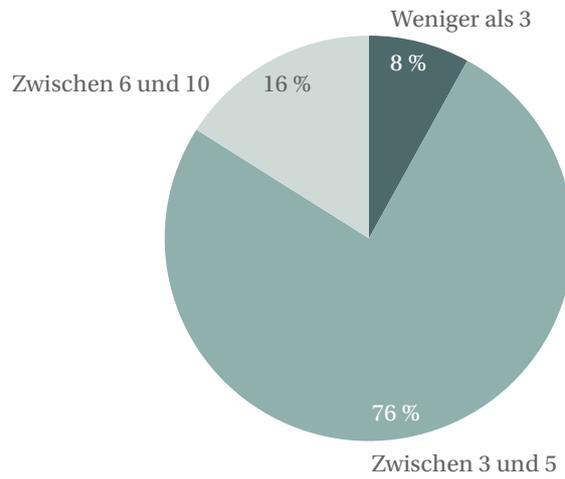
Dienstleistungen (Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

VERHANDLUNG

26. Wieviele Verhandlungsrunden benötigen Sie im Durchschnitt vom ersten Entwurf eines Transaktionsvertrages bis zum Signing?

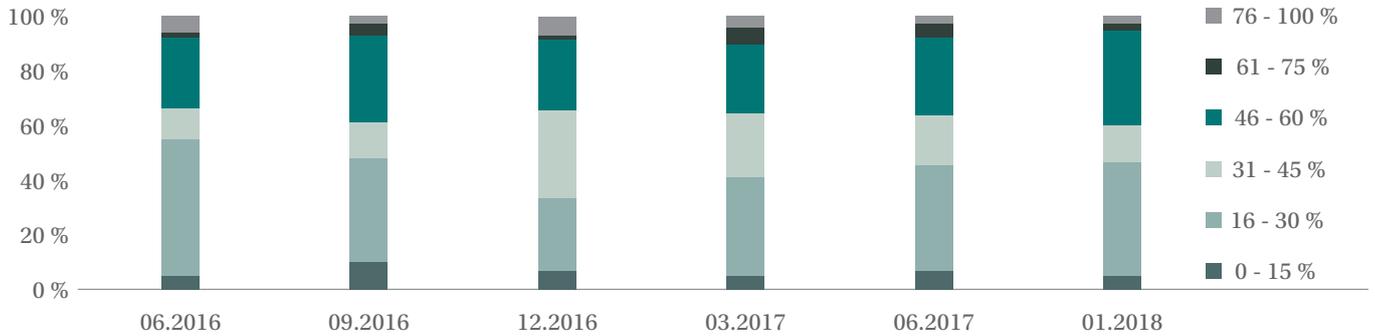


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Rund 76 % der Befragten geben an, dass der Abschluss eines Transaktionsvertrages zwischen 3 und 5 Verhandlungsrunden erfordert.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

27. Wie viel Eigenkapital in % des Kaufpreises wird durchschnittlich vom Investor in die Finanzierung einer Transaktion eingebracht?

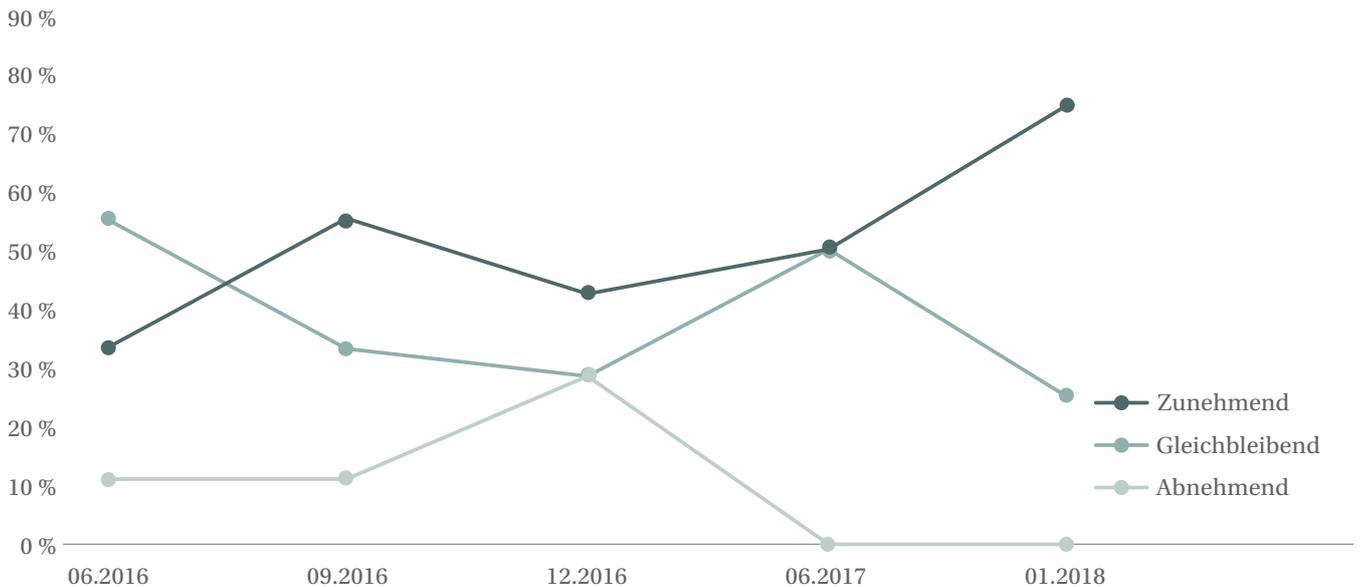


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Während im Juni 2016 noch die Hälfte der Teilnehmer eine Eigenkapitaleinbringung von 16 bis 30 % angab, hat sich dieser Anteil eineinhalb Jahre später um rd. 10 Prozentpunkte redu-

ziert. Gestiegen sind im gleichen Zeitraum die Nennungen einer Eigenkapitaleinbringung von 40 bis 60 % des Kaufpreises – ebenfalls um rd. 10 Prozentpunkte.

28. Wie beurteilen Sie die durchschnittliche Eigenkapitalausstattung Ihrer Unternehmenskunden (im Kreditgeschäft) in den letzten drei Jahren?



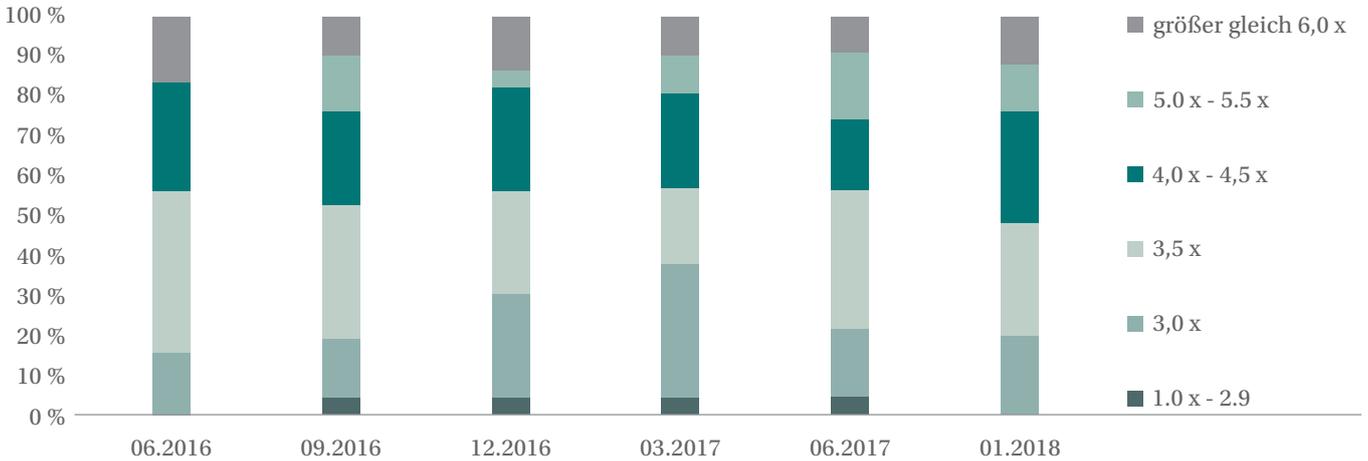
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Im Zeitraum der Befragung seit 06.2016 konnte erfreulicherweise eine zunehmend positive Einschätzung zur Eigenkapitalausstattung der Bankkunden im Kreditgeschäft beobachtet

werden. Aktuell bewerten rd. 70 % der Befragten die Eigenkapitalausstattung als zunehmend.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

29. Das Wievielfache des erzielten EBITDA finanzieren Banken zurzeit bei Akquisitionsfinanzierungen?

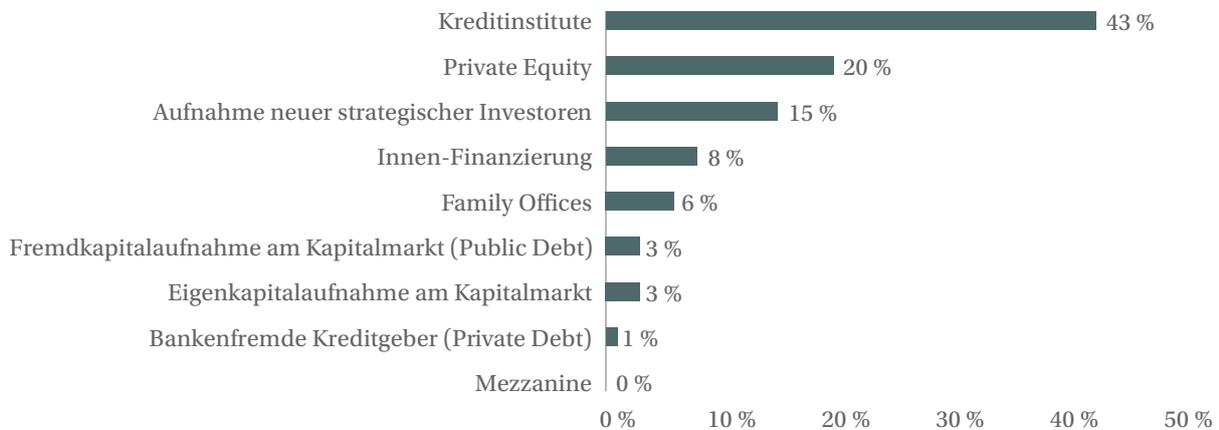


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

Die Befragten beobachten ebenfalls eine gestiegene Bereitschaft seitens der Banken, höhere EBITDA-Multiplikatoren zu finanzieren. Sahen in der Vergangenheit noch rd. 40 % der Teil-

nehmer das Cluster bei mehr als 4 mal EBITDA, teilen nunmehr rd. 52 % diese Meinung.

30. Welche Form der Finanzierung wird aus Ihrer Sicht in den nächsten 12 Monaten am weitesten verbreitet sein?



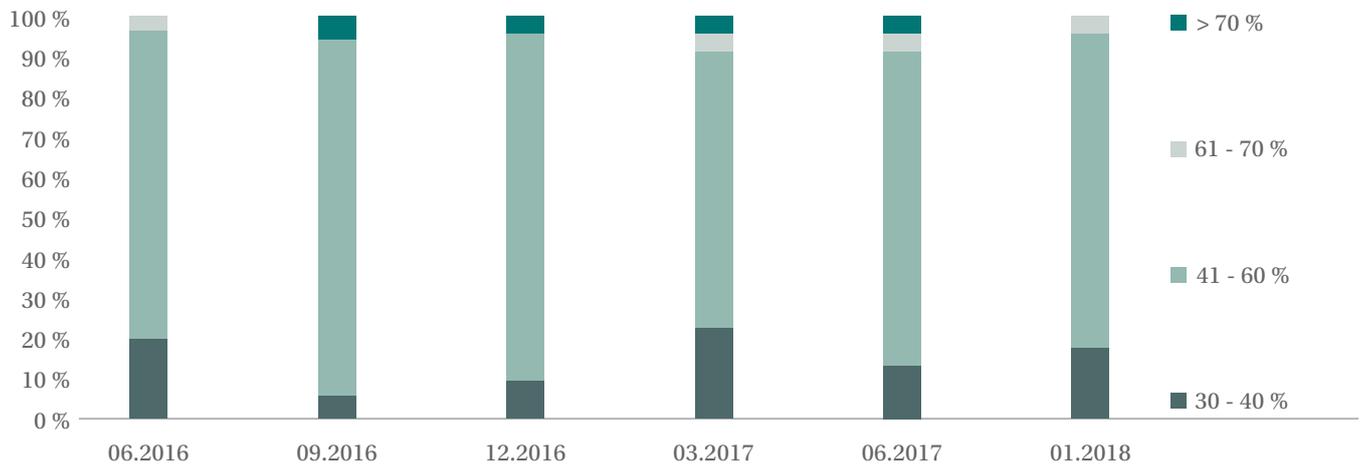
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

Laut Einschätzung von 43 % der Befragten wird der klassische Bankkredit, bzw. die Kontokorrentlinie weiterhin das am meisten genutzte Finanzierungsinstrument darstellen. Besonders für mittelständische Unternehmen ohne direkten Zugang zum Kapitalmarkt kann jedoch auch die Aufnahme neuer Gesellschafter

eine attraktive Möglichkeit der Kapitalbeschaffung darstellen. Die Teilnehmer unserer Studie messen hierbei dem Einstieg von Private-Equity-Firmen den höchsten Stellenwert bei, gefolgt von der Aufnahme strategischer Investoren.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

31. Wo liegt der „verträgliche“ Leverage durch Fremdfinanzierung im Maximum im Hinblick auf die aktuelle gesamtwirtschaftliche Situation?



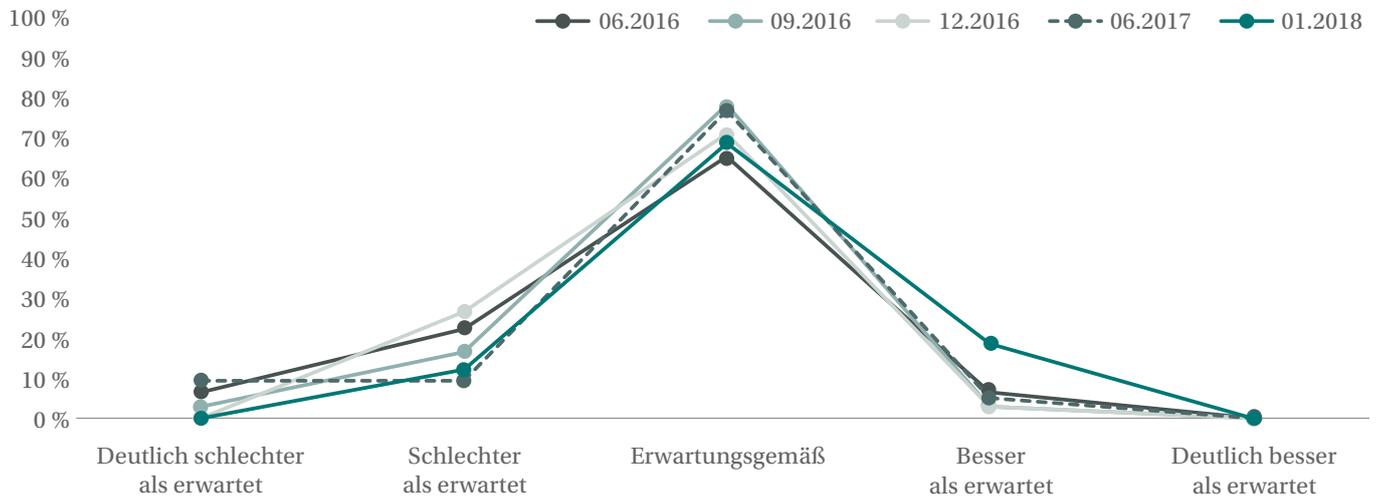
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Über den Zeitraum der letzten 18 Monate scheint eine weitestgehend stabile Aussagekraft hinsichtlich des „verträglichen“ Leverage durch Fremdfinanzierungen gegeben. Eine deutliche Zweidrittelmehrheit sieht auch weiterhin den

verträglichen Wert im Bereich 41 bis 60 %. Erstmals seit zwei Jahren gibt es keine Nennungen eines 70% übersteigenden Leverages mehr.

ZIELERREICHUNG

32. Wie entwickelten sich Ihre Akquisitionen der letzten drei Jahre nach Erwerb bisher?



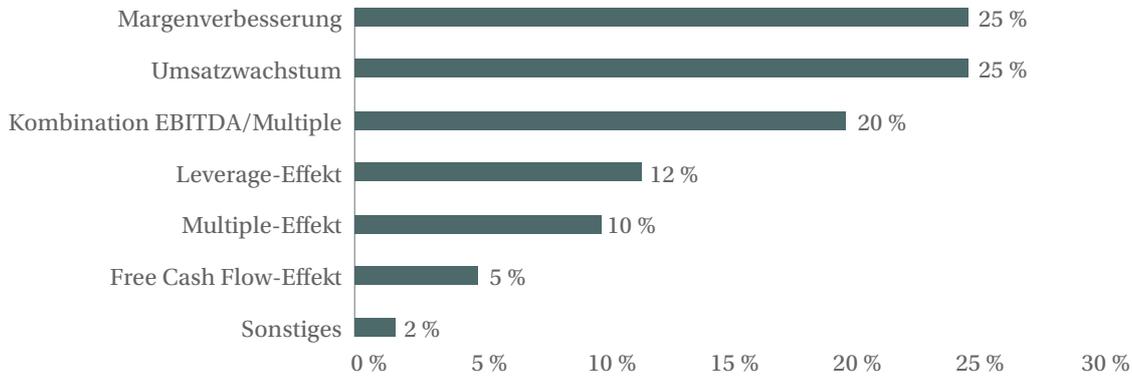
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Auch im Dezember 2017 bewerten zwei von drei Befragten die Entwicklung der von ihnen erworbenen Unternehmen als erwartungsgemäß. Zum ersten Mal seit Beginn unserer Befra-

gung bewerten mehr Teilnehmer die Entwicklung ihrer Zukäufe als positiv (rd. 19 %) denn negativ (13 %).

ZIELERREICHUNG

33. Was sind Ihrer Meinung nach die hauptsächlichen Renditetreiber bei Private-Equity-Beteiligungen?



SONSTIGE ANTWORTEN:

- Verbesserung von Prozessen, Management Teams oder Außendarstellungen

Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 59

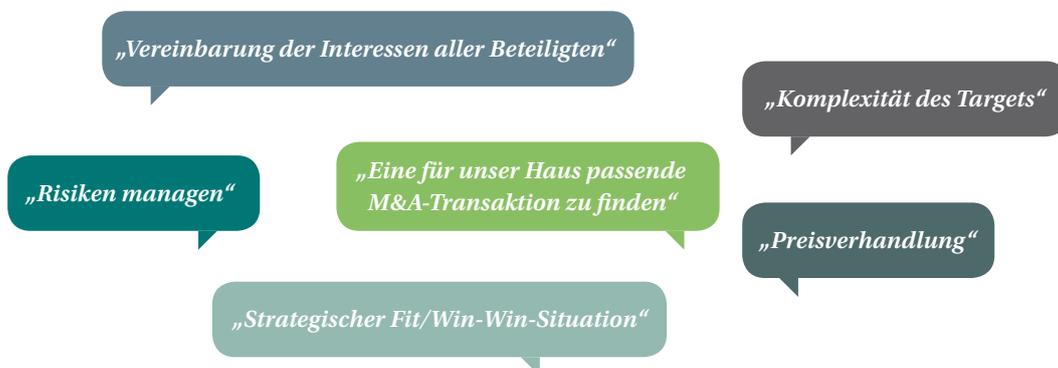
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Als Renditetreiber bei Private-Equity-Beteiligungen steht die Verbesserung des operativen Geschäfts im Vordergrund. Umsatzsteigerung und vor allem die Verbesserung der Margensituation wurden hier am häufigsten genannt. Der kombinierte Effekt von EBITDA und Multiple auf den Unter-

nehmenswert – also die Kombination eines höheren EBITDA sowie eines, z.B. durch die Veränderung des wirtschaftlichen Umfelds oder durch eine attraktivere Repositionierung, gesteigerten Multiples – folgt an dritter Stelle.

34. Worin sehen Sie die größten Herausforderungen/Schwierigkeiten für einen erfolgreichen Abschluss einer M&A-Transaktion?

Auf diese erstmals von uns adressierte Frage erhielten wir ein interessantes Spektrum von Antworten, das jedoch keine Gewichtung zulässt:



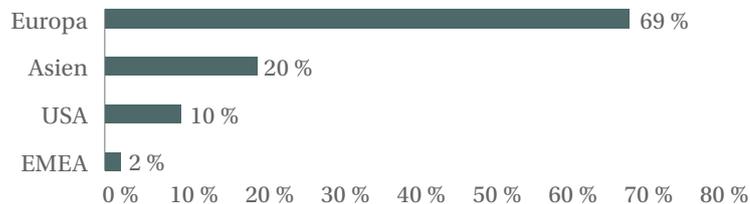
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Deutlich wird hierbei, dass sowohl die strategische Vorbereitung als auch das professionelle Transaktionsmanagement

wichtige Erfolgsfaktoren darstellen, um die Erfolgsaussichten einer M&A-Transaktion zu verbessern.

ALLGEMEIN

35. Welche Länder und Regionen sind für M&A-Transaktionen aus Ihrer Sicht in Zukunft am attraktivsten?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

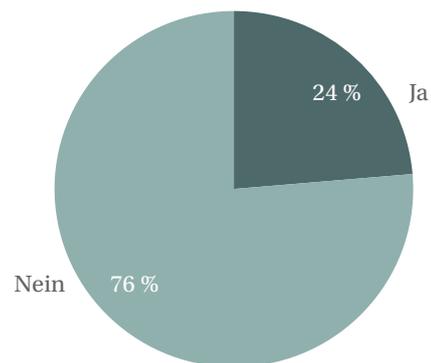
■ Hinsichtlich der Attraktivität für zukünftige M&A-Transaktionen legen unsere Befragten einen starken Fokus auf Europa (rd. 75 % der Nennungen). Innerhalb der Eurozone liegt der Schwerpunkt ganz klar auf dem Heimatmarkt Deutschland. Ein Zeichen dafür, dass es – auch bedingt durch das nach wie vor günstige wirtschaftliche Gesamtklima – sowohl für nationale, als auch internationale Käufer attraktive anorganische Wachstumschancen gibt.

Investitionen in entfernte asiatische oder amerikanische Regionen besitzen dagegen einen geringeren Stellenwert. Afrika und der Mittlere Osten scheinen keine attraktiven Zukaufsmärkte darzustellen.

36. Glauben Sie, dass die im Mai 2018 in Kraft tretende Datenschutz-Grundverordnung Einfluss auf die M&A-Aktivität haben wird?

■ Nach langen Verhandlungen erfolgte im Dezember 2015 die europäische Einigung auf eine EU-Datenschutz-Grundverordnung. Diese wird zu einer weitgehenden Vereinheitlichung des europäischen Datenschutzrechtes führen und tritt europaweit am 25. Mai 2018 in Kraft. Die Ziele der Verordnung sind der Schutz der Grundrechte und Grundfreiheiten natürlicher Personen und insbesondere deren Recht auf Schutz personenbezogener Daten. Die neuen Bestimmungen werden das europäische Datenschutzrecht nicht völlig umwälzen, weisen aber eine Reihe von erheblichen Änderungen auf.

Rechtsfragen zur Handhabung von z.B. Kundendaten im B2C-Bereich im Rahmen der Due Diligence oder der Übertragung von Kundendaten bei einem Asset-Deal müssen neu beurteilt werden.

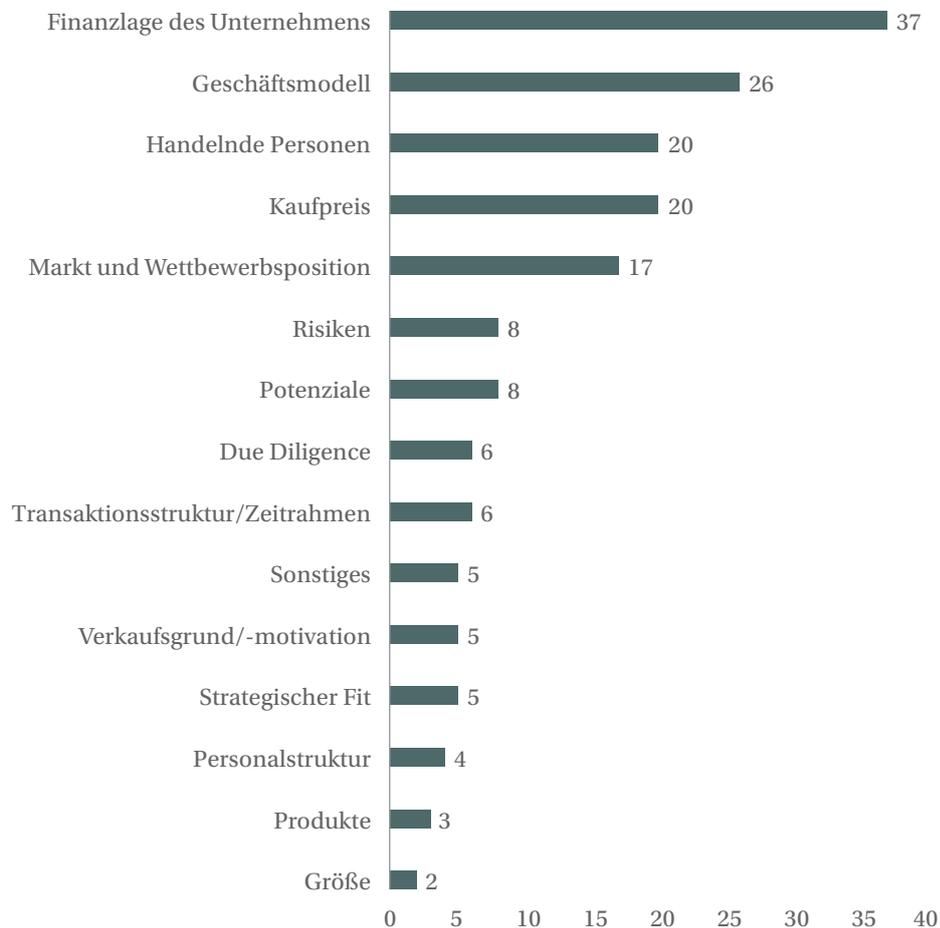


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

Drei von vier Befragten vertreten dennoch die Meinung, dass sich aus diesen Maßnahmen kein Einfluss auf die M&A-Aktivität ergeben wird.

ALLGEMEIN

37. Auf welche drei Parameter schauen Sie bei der Prüfung von Übernahmemöglichkeiten am ehesten?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Der am häufigsten genannte Parameter bei der Prüfung von Übernahmekandidaten ist die Finanzlage des Zielunternehmens. Unsere Befragten schauen in diesem Zusammenhang verstärkt auf die nachhaltige Ertragslage des Unternehmens, die finanzwirtschaftliche Historie sowie den Leverage – also den Grad der Fremdfinanzierung.

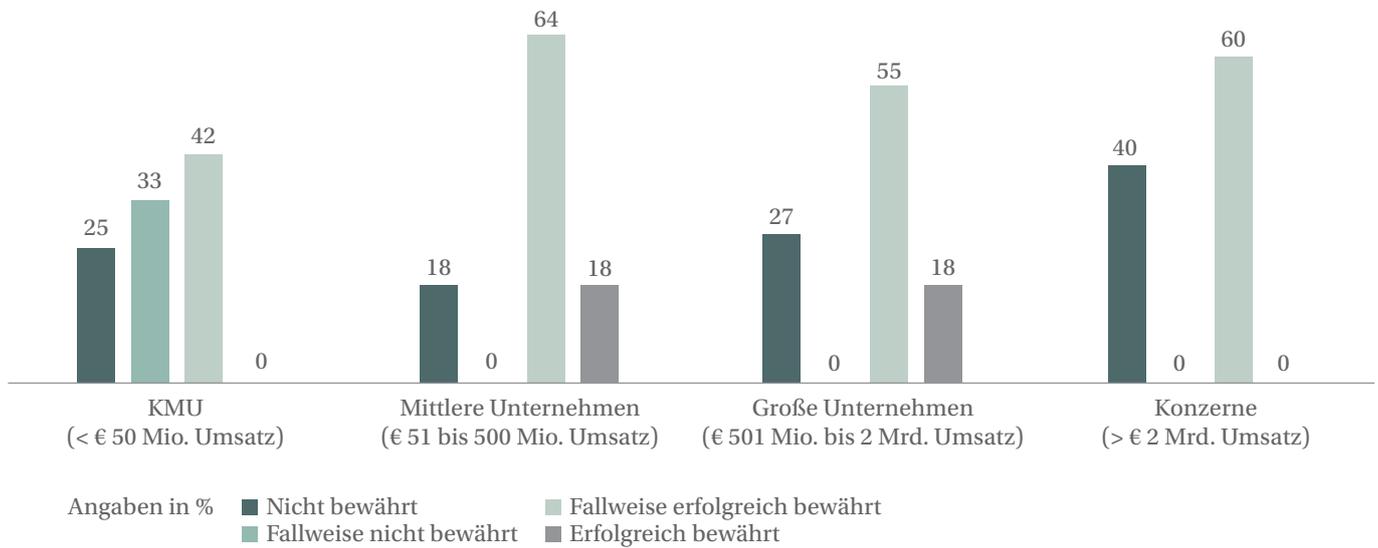
An zweiter Stelle steht die käuferseitige Analyse des Geschäftsmodells eines Zielunternehmens: Ist dieses nachhaltig und zukunftsfähig aufgestellt, zyklisch und krisenresistent? Bereits an dritter Stelle wird auch den handelnden Personen eine hohe Bedeutung beigemessen. In Augenschein genommen werden hierbei vor allem das Management und weitere Leistungsträger und deren „Qualität“ sowie auch die Persönlichkeit und Seriosität des Verkäufers. Da ein Käufer im Anschluss an einen Erwerb meist in hohem Maße auf die Einbindung der bestehenden Leistungsträger angewiesen ist, um die Fortführung

des Unternehmens und Integration in die eigene Unternehmensgruppe reibungsfrei zu gewährleisten, ist ein „persönlicher Fit“ besonders wichtig.

Beachtlich finden wir, dass diesen weichen Faktoren eine gleich hohe Bedeutung beigemessen wird, wie der Höhe des Kaufpreises. Auch die Betrachtung der Markt und Wettbewerbsposition des Zielunternehmens hat eine große Bedeutung. Hier sind insbesondere die Positionierung des Unternehmens im Vergleich zum Wettbewerb sowie die Differenzierungsmerkmale gegenüber Marktbegleitern wichtig. Abgeleitet aus dem Geschäftsmodell und der Finanzlage fassen potenzielle Käufer ebenfalls Potenziale (Synergien, Wachstumsmöglichkeiten und Cross-Selling-Potenziale) und Risiken (Gewährleistungen und Garantien, Kunden- und Steuerrisiken) ins Auge. Die übrigen Parameter haben eine eher untergeordnete Bedeutung.

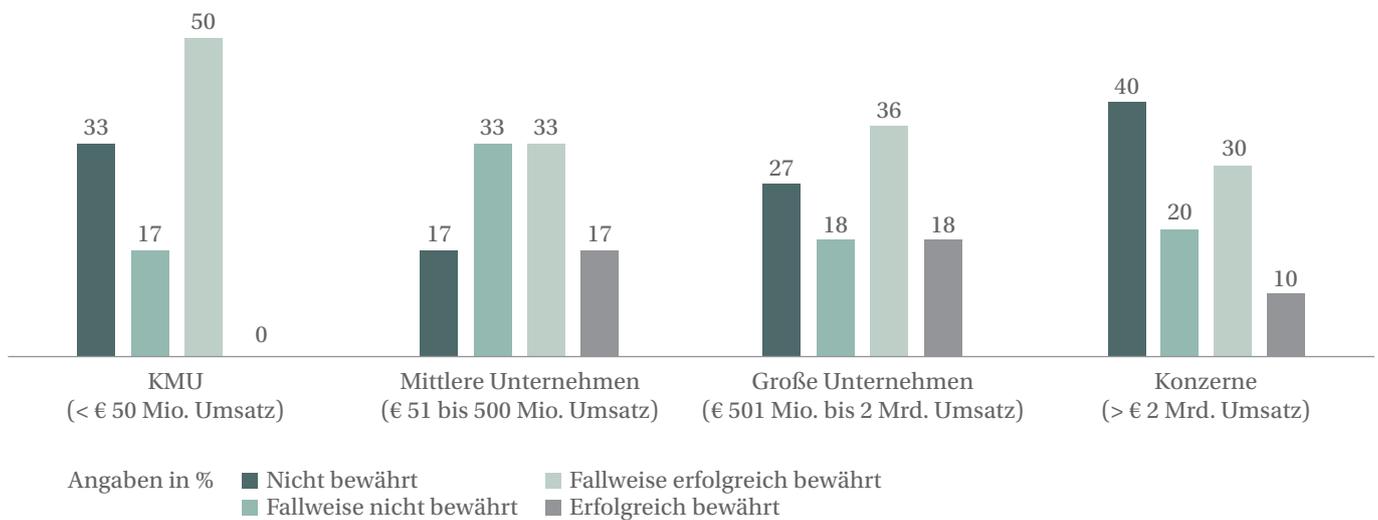
ALLGEMEIN

38. Haben sich die Instrumente des ESUG nach einigen Jahren nunmehr im Bezug auf §270a - vorläufige Eigenverwaltung - bewährt?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

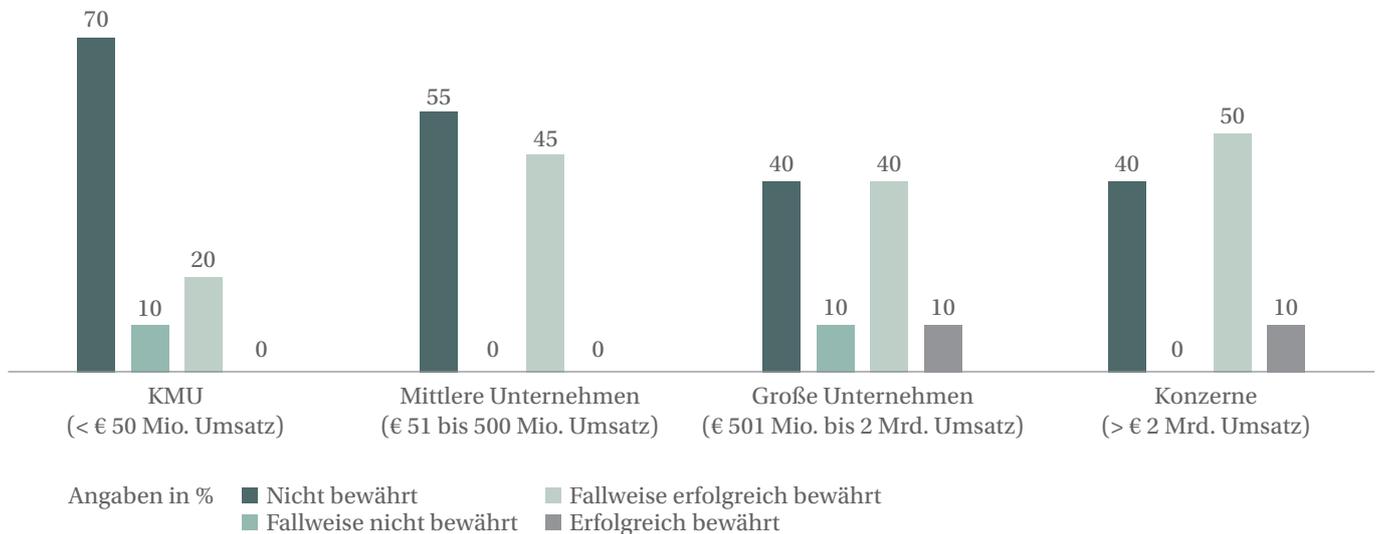
39. Haben sich die Instrumente des ESUG nach einigen Jahren nunmehr im Bezug auf §270b - vorläufige Eigenverwaltung im Schutzschirmverfahren - bewährt?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

ALLGEMEIN

40. Haben sich die Instrumente des ESUG nach einigen Jahren nunmehr im Bezug auf Debt-Equity-Swaps bewährt?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG), das am 1. März 2012 in Kraft getreten ist, wurde die Insolvenzordnung weitreichend reformiert. Ziel des Gesetzgebers war es, die Unsicherheiten hinsichtlich des Ablaufs und der Dauer eines Insolvenzverfahrens abzubauen, um eine größere Planungssicherheit für die einzelnen Beteiligten zu erhalten sowie eine verfahrenssichere Sanierung unter Insolvenzschutz zu ermöglichen. Die Stigmatisierung des Begriffs der Insolvenz sollte überwunden und die Insolvenz als eine unternehmensstrategische Option in der Krise etabliert werden.

Über alle Verfahren und Unternehmensgrößen hinweg beurteilen unsere Befragten die Bewährtheit des ESUG als gemischt. Eine knappe Mehrheit mit rd. 52 % der Stimmen bewertet die Regelung als fallweise oder gänzlich bewährt.

Größenübergreifend geben rd. 36 % der Teilnehmer an, dass sich die neuen Instrumente überhaupt nicht bewährt haben, lediglich rd. 8 % sehen dies anders und gehen von einer uneingeschränkten Bewährtheit aus.

Die positivste Einschätzung gaben die Befragten im Bezug auf §270a. Hier hätte sich für mittlere, große und sehr große Unternehmen die Regelung positiv ausgewirkt, meinen rd. 64 % der Befragten. Allerdings bekommt die Bewährtheit für KMU in diesem Segment mit nur 42 % den geringsten Zuspruch.

Im Falle von Debt-Equity-Swaps zeichnet sich aus allen drei Verfahren das negativste Bild ab. Für keine Größenklasse außer für sehr große Unternehmen habe sich dieses Instrument über die letzten Jahre hinweg bewährt.

MEHR INFOS ODER VORSCHLÄGE?

Wir sind zuversichtlich, dass diese Ausgabe von ALLERTS MONITOR Ihnen wieder interessante und bedenkenswerte Impulse geben konnte.

ZUM ABSCHLUSS NOCH EINIGE HINWEISE:

- Gibt es noch Themen oder Fragen, die Sie gerne im nächsten ALLERTS MONITOR sehen möchten? Teilen Sie uns Ihre Ideen mit.
- Die Teilnahme an oder die Nutzung der Ergebnisse von ALLERTS MONITOR ist aus Ihrer Sicht auch für Experten aus Ihrem Umfeld interessant? Weisen Sie sie gerne auf uns hin.
- Sie möchten einzelne Auswertungen von ALLERTS MONITOR gerne in Präsentationen oder Publikationen einsetzen? Denken Sie bitte daran, die Quellenangabe SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18 mit aufzunehmen.

- Sie haben weitere Fragen oder brauchen Unterstützung bei Transaktionen?

NEHMEN SIE GERNE KONTAKT MIT UNS AUF!

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Tel.: (0621) 3285 940

Fax: (0621) 3285 9410

Email: monitor@allertco.com

www.allertco.com

