

www.allertco.com

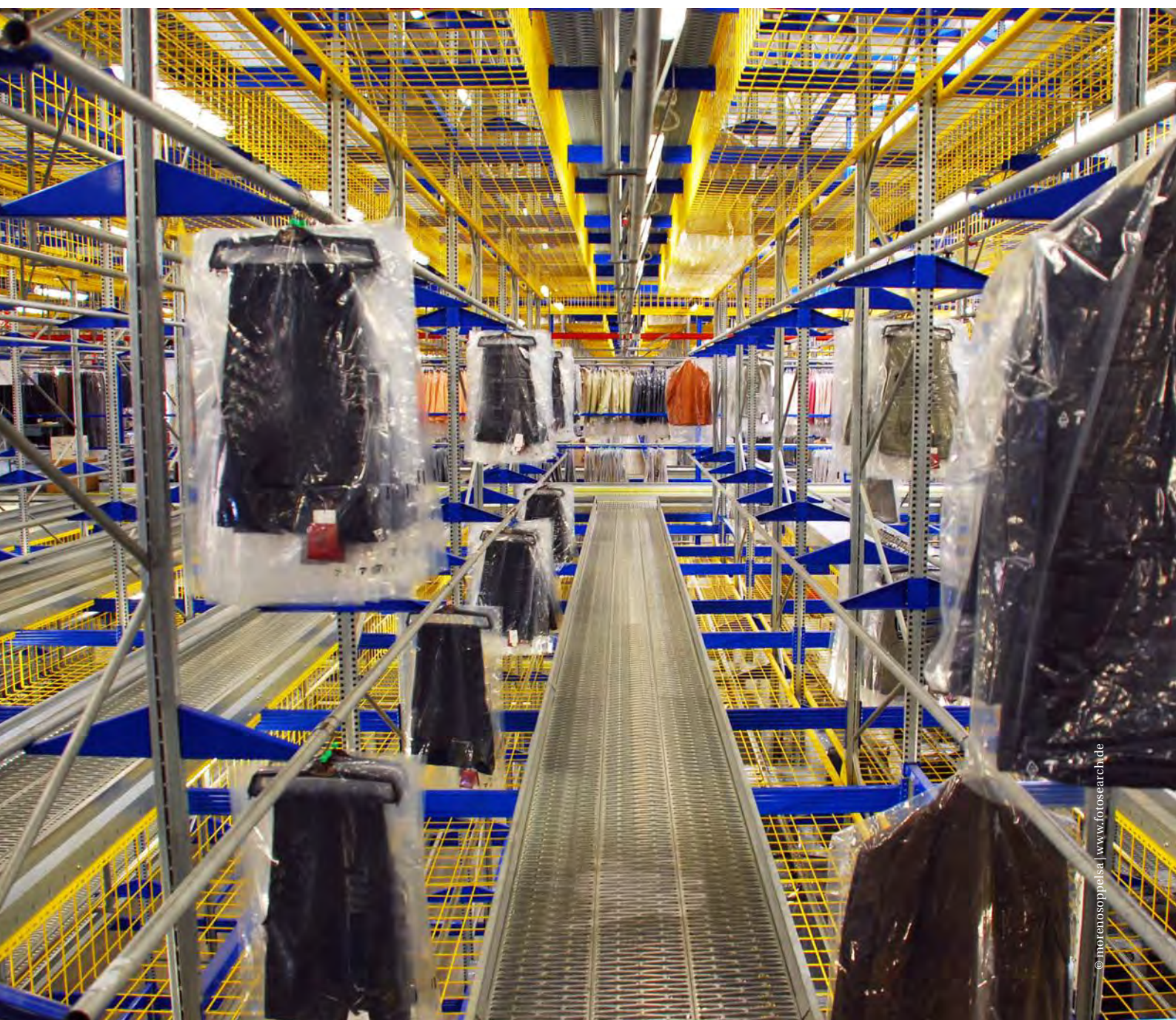
[ALLERT & Co.]

Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

Auswertung Q2.2017

ALLERTS MONITOR

Analysen zum Transaktionsgeschäft im Mittelstand



[VORWORT

GUTE ZEITEN UND DIE HOFFNUNG AUF GUTE PREISE

Liebe Geschäftsfreunde,

wir freuen uns, Ihnen nun die Auswertung von ALLERTS MONITOR Q2-2017 vorlegen zu können.

Sie erinnern sich: In der letzten Umfrage hatten wir einige Fragen zu aktuellen Themen, wie etwa der Auswirkung des Ergebnisses der Präsidentschaftswahl in Frankreich auf das Geschäftsklima oder die am häufigsten wahrgenommenen Hemmnisse im Rahmen der Unternehmensnachfolge in unsere Befragung aufgenommen. In Kombination mit den Befragungsergebnissen unseres MONITORS ergibt sich hieraus folgendes Bild:

Durch die Präsidentschaftswahlen in Frankreich ist Europa wieder stabiler geworden. Die Investitionsbereitschaft ist hoch. Die Entwicklung der europäischen Zinslandschaft auf mittlere Sicht ist zwar nach wie vor unklar, aber offenbar hat man sich daran gewöhnt. Auch

die Bereitschaft der Banken, Akquisitionen substantiell zu finanzieren, steigt.

Diese Rahmenbedingungen und auch Faktoren, wie die allfällige Digitalisierung scheinen die Bereitschaft manchen Unternehmers zu steigern, den Schritt zum Verkauf seines stabil laufenden Lebenswerks früher als geplant zu gehen.

Nicht geändert hat sich die emotionale Komponente in der subjektiven Einschätzung des zum Verkauf/Kauf stehenden Unternehmens. Nach wie vor wird als häufigster Grund für den Abbruch von Verhandlungen der Kaufpreis genannt. Dies kann natürlich auch auf harten Fakten basieren, aber ist eben auch der „emotionale Teil“ einer Transaktion, der nicht mit nüchternen Berechnungen, sondern nur über den Gedanken des gemeinsamen Ziels und den Weg der Verhandlung zu verarbeiten ist.

[INHALT

BEFRAGTE TEILNEHMER	04
STATUS TRANSAKTIONS- GESCHÄFT	06
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN	12
TRANSAKTIONSABLAUF	14
BRANCHEN- MULTIPLIKATOREN	15
TRANSAKTIONS- FINANZIERUNG	18
ZIELERREICHUNG	20
ALLGEMEIN	21

Unsere Erfahrung aus über 100 Transaktionen zeigt allerdings: Damit muss und kann man umgehen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen bei der Lektüre dieser Ausgabe von ALLERTS MONITOR Freude und interessante Erkenntnisse beim Betrachten mancher Zahlen – auch auf emotionaler Ebene.

Ihr Monitor-Team von Allert & Co



HIGHLIGHTS:

1. Qualität und Quantität von Investitionsmöglichkeiten:

Die überwiegende Anzahl der Teilnehmer beurteilen das aktuelle Transaktionsaufkommen gleichbleibend auf hohem Niveau. Jedoch zeigt sich im zweiten Quartal 2017 gegenüber dem Vorquartal ein steigender Anteil der Marktteilnehmer, die eine abnehmende Quantität sehen. Der Blick der Studienteilnehmer auf die aktuellen Transaktionsmöglichkeiten trübt sich ein. Nur noch ein deutlich geringerer Anteil der Befragten sieht die Qualität und Quantität der aktuellen Investitionsmöglichkeiten als besser respektive zunehmend an. Weiterhin dominiert die gute Stimmung bei Transaktionen mit Unternehmenswerten größer als € 50 Mio..

Mehr dazu auf Seite 10.

2. Akquisitionsfinanzierungen:

Bei dieser Befragung sieht ein deutlich höherer Anteil der Befragten eine Bereitschaft seitens der Kreditinstitute zur Finanzierung von Akquisitionen von größer gleich 5,0 mal EBITDA als im Durchschnitt aller Vorperioden.

Mehr dazu auf Seite 19.

3. Neuregelung der Gesetzgebung zum Erhalt von Verlustvorträgen:

Die Neuregelung des § 8d KStG erlaubt erwerbenden Unternehmen erstmals die steuerliche Nutzung der bisher in einer Körperschaft aufgelaufenen Verluste. Mehr als zwei Drittel der Teilnehmer dieser Umfrage sehen eine klare Umsetzbarkeit dieser Regelung für die Restrukturierungspraxis.

Mehr dazu auf Seite 21.

4. Hemmnisse bei der Unternehmensnachfolge:

Die Suche nach einer geeigneten Nachfolgelösung für das unternehmerische Lebenswerk beschäftigt einen Großteil der befragten Unternehmer. Nicht selten kommt es in dieser Phase zu Hürden, die Unternehmer und Berater bewältigen müssen. Die Teilnehmer unserer Befragung beurteilen die emotionale Bindung von Unternehmern zu ihren Unternehmen als deutlichstes Hemmnis bei der Übertragung an einen Investor.

Mehr dazu auf Seite 22.

5. Die neue politische Landschaft in Europa:

Nach der Präsidentschaftswahl in Frankreich und dem Wahlsieg des sozialliberalen Kandidaten Emmanuel Macron sehen 9 von 10 Befragten dieser Umfrage eine positive Weichenstellung für die Deutsch-Französischen wirtschaftlichen Beziehungen.

Mehr dazu auf Seite 22.

6. Der Leitzins in Europa:

Nachdem die US-amerikanische Fed ihren Leitzins im Juni dieses Jahres zum wiederholten Male auf mittlerweile 1,25 % angehoben hat, sind die Erwartungen für Europa weiterhin unklar. Die Befragten sehen eine entsprechende Erhöhung seitens der EZB skeptisch – die Frage ob die EZB der Fed folgen wird, ergibt mit 50/50 der Ja/Nein-Stimmen kein eindeutiges Meinungsbild.

Mehr dazu auf Seite 23.

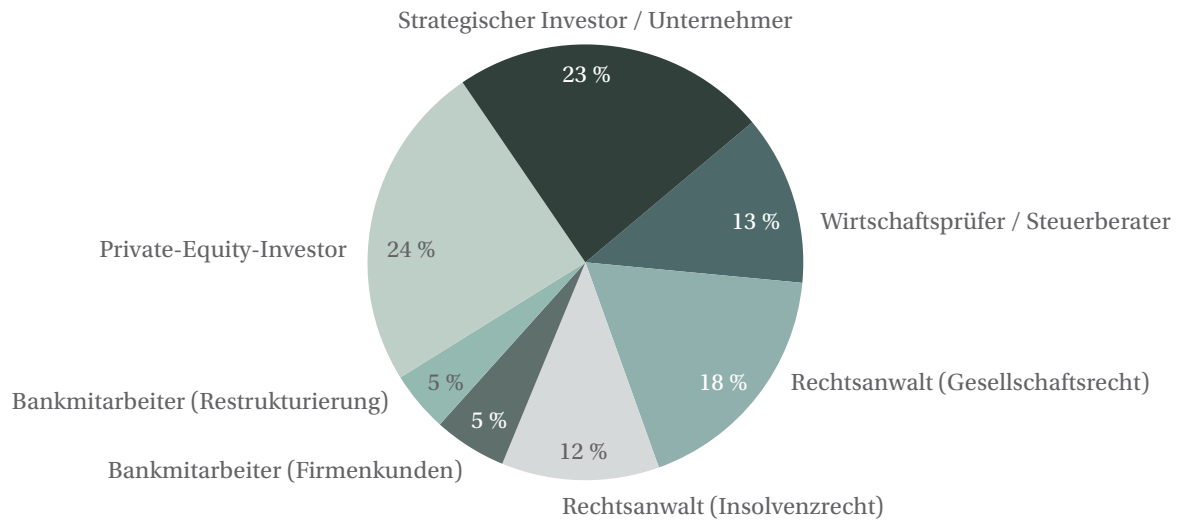
7. Auswirkungen der Digitalisierung:

Die Digitalisierung macht auch vor der Konsolidierung ganzer Branchen nicht Halt. Drei Viertel der Befragten sind sich sicher, dass hierdurch die Konsolidierung schneller voranschreiten wird. Unternehmen, die bei dieser Entwicklung nicht mithalten können, riskieren, potenziell zu einfachen Übernahmezielen für Technologievorreiter zu werden oder gar ganz aus ihrem relevanten Markt verdrängt zu werden.

Mehr dazu auf Seite 23.

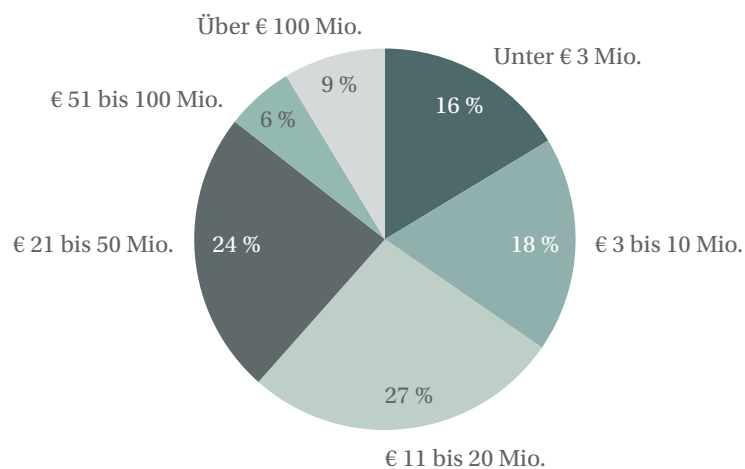
BEFRAGTE TEILNEHMER

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



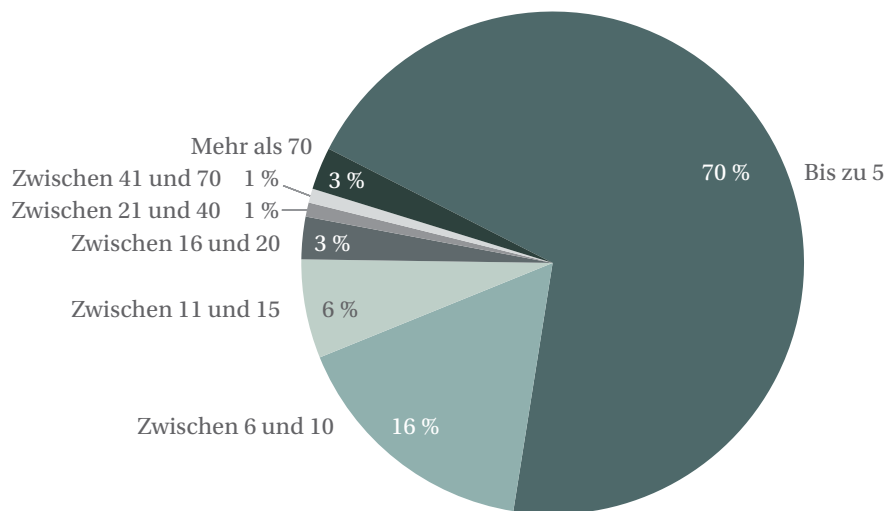
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Drei Viertel 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?**

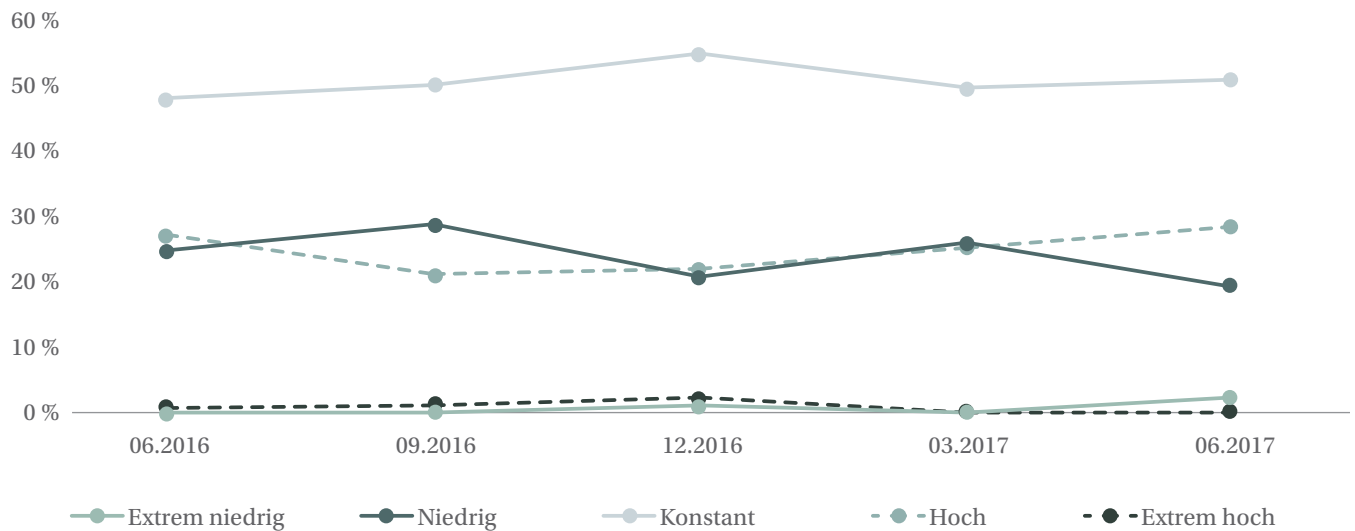
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ 15 % der Befragten haben mehr als 10 Transaktionen begleitet, weniger als 10 Transaktionen waren es bei 85 % der Teilnehmer. Dieser Anteil ist über den gesamten Befragungs-

zeitraum seit Juni 2016 weitestgehend konstant geblieben und zeugt für substanzielle Erfahrung der Teilnehmer im Transaktionsgeschehen.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

4. Wie beurteilen Sie das aktuelle Transaktionsaufkommen?



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Wie auch in den Vorperioden schätzt rund die Hälfte der Befragten das aktuelle Transaktionsaufkommen als konstant ein. Seit September 2016 sieht zudem ein konstant steigender

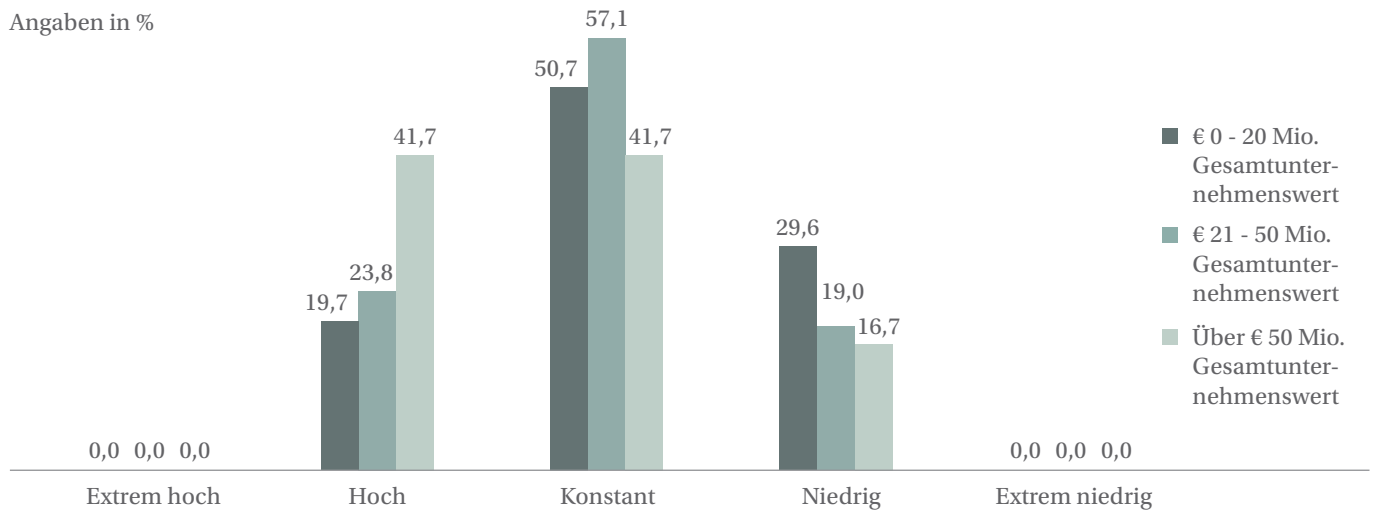
Anteil von mittlerweile rd. 28 % der Befragten das Aufkommen als hoch an. Lediglich unter 20 % der Teilnehmer sehen das Aufkommen noch als niedrig an.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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

03.2017

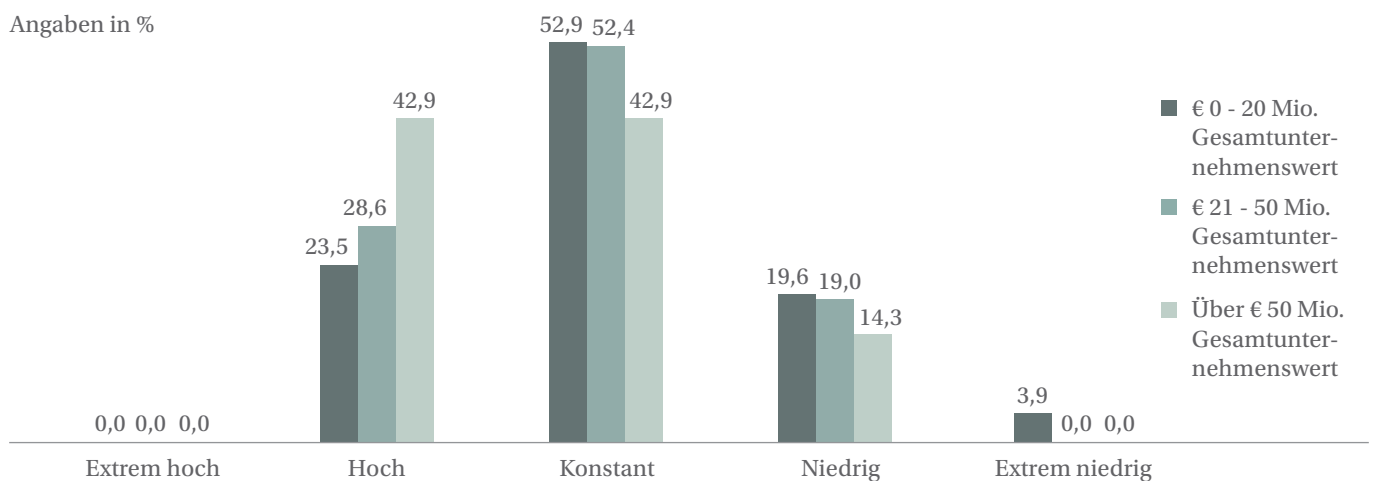
Angaben in %



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q1/17

06.2017

Angaben in %

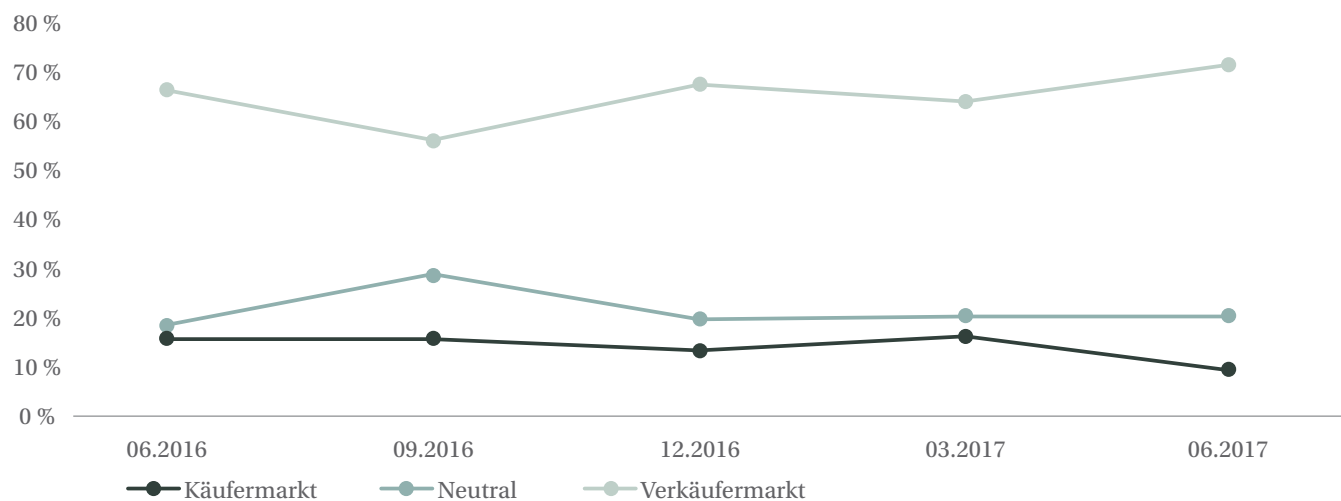


SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Betrachtet man das Aufkommen nach unterschiedlichen Volumina, so zeigt sich ein hoher Anteil bei Unternehmenswerten von mehr als € 50 Mio. Bei Transaktionen bis zu einem Gesamtunternehmenswert von € 20 Mio. sehen weiterhin rd. die Hälfte der Befragten ein konstantes Transaktionsaufkommen. Gleichzeitig ist eine leichte Verlagerung zu beobachten. Mittlerweile schätzen rd. 24 % der Umfrageteilnehmer das Transaktionsaufkommen als hoch und nur noch rd. 14 % als niedrig ein. Im März stand die Einschätzung noch bei 29 % (hoch) und 30 % (niedrig).

Bei Unternehmen in der Bewertungsbandbreite von € 21 bis € 50 Mio. teilen die Befragten eine ähnliche Einschätzung wie in den letzten 6 Monaten. Rd. die Hälfte sieht das Transaktionsaufkommen als konstant an.

Über den gesamten Befragungszeitraum der letzten 12 Monate beurteilten Teilnehmer, die Transaktionen im Wert von über € 50 Mio. begleitet haben, die Situation deutlich am positivsten. In 3 der 5 bisherigen Befragungen schätzten, wie auch dieses Mal, über 40 % der Befragten das Aufkommen von Transaktionen als hoch ein. Niedrig-Nennungen gab es dagegen über den gesamten Befragungszeitraum nur zu rd. 16 %.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT**6. Sehen Sie das aktuelle Marktumfeld eher als einen Käufer- oder eher als einen Verkäufermarkt?**

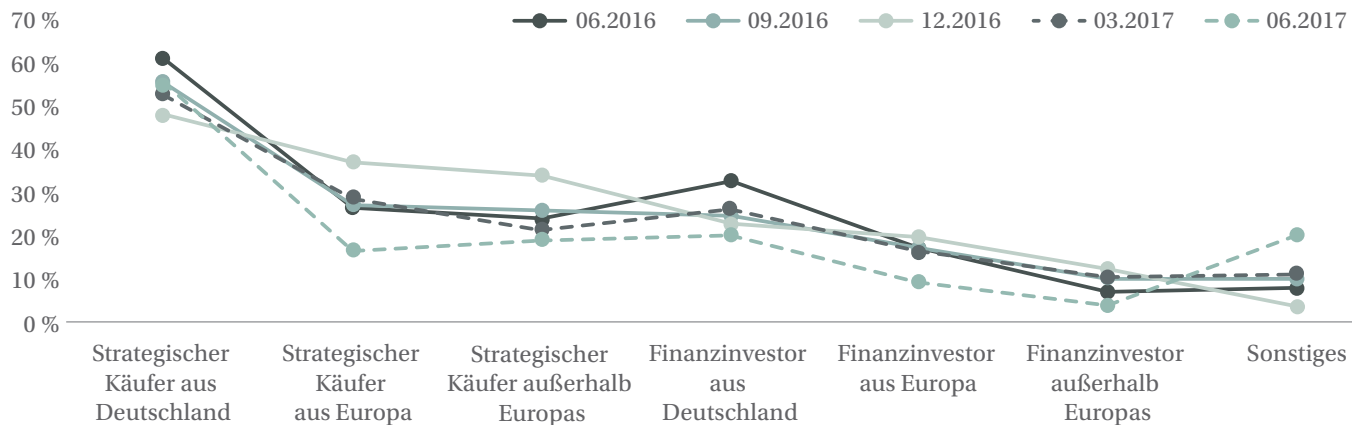
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Im Juni 2017 sieht ein gestiegener Anteil der Befragten von nunmehr rd. 71 % das aktuelle Marktumfeld als Verkäufermarkt. Dies markiert einen Höchststand seit dem Beginn

unserer Befragungen. Nur noch rd. 9 % der Teilnehmer sehen Anzeichen für einen Käufermarkt.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



SONSTIGE ANTWORTEN:

- Stiftungen
- Privatinvestoren

Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 114

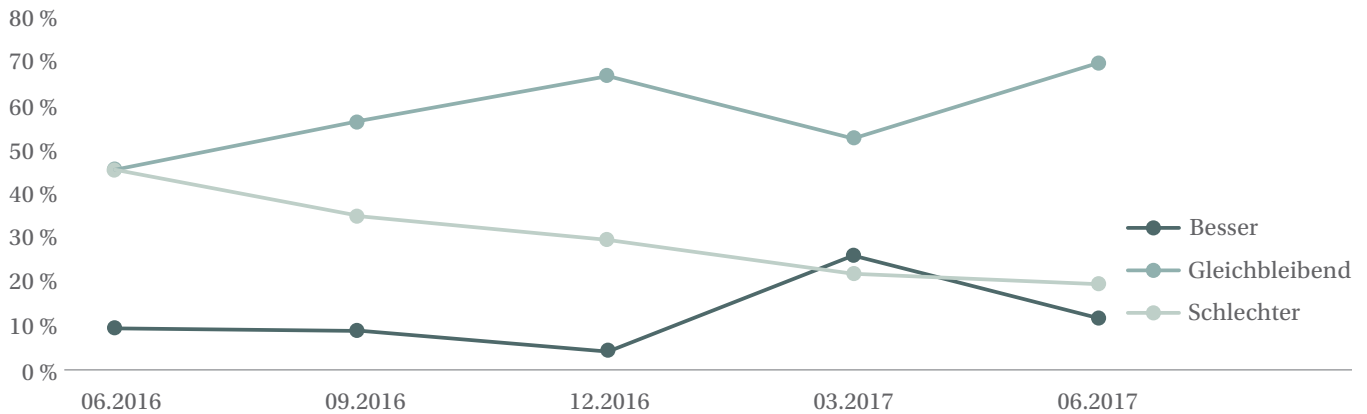
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Weiterhin haben rd. die Hälfte der Teilnehmer mit strategischen Käufern aus Deutschland zusammengearbeitet. Deutlich weniger Transaktionen gab es in dieser Befragungsrunde allerdings für strategische Investoren aus Europa und für Finanzinvestoren insgesamt. Bei diesen ist der Anteil der

Nennungen für Transaktionspartner außerhalb Deutschlands stärker gefallen als der deutscher Finanzinvestoren. Trotz dieser leichten Schwankungen zeigt sich dennoch über die letzten 12 Monate ein weitestgehend konstantes Bild.

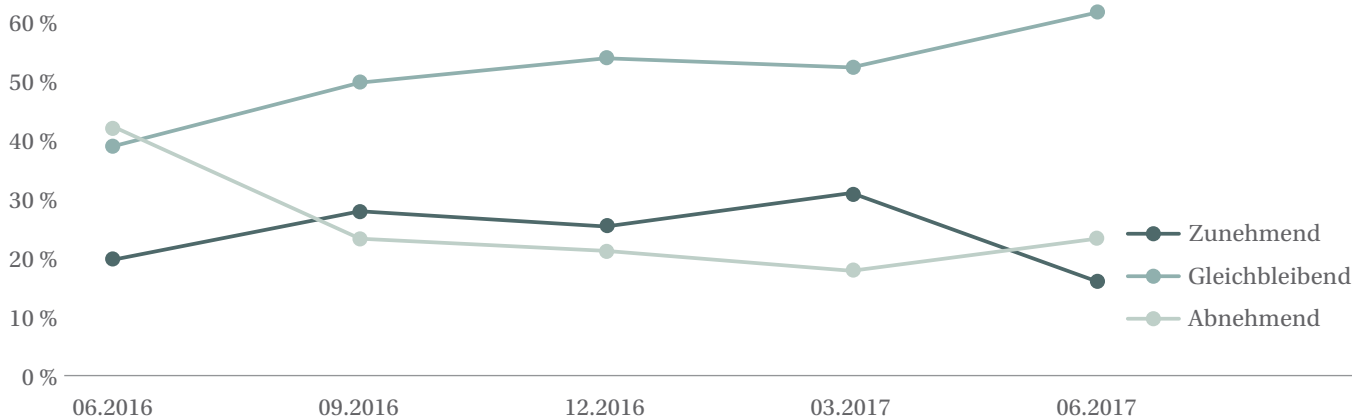
STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

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



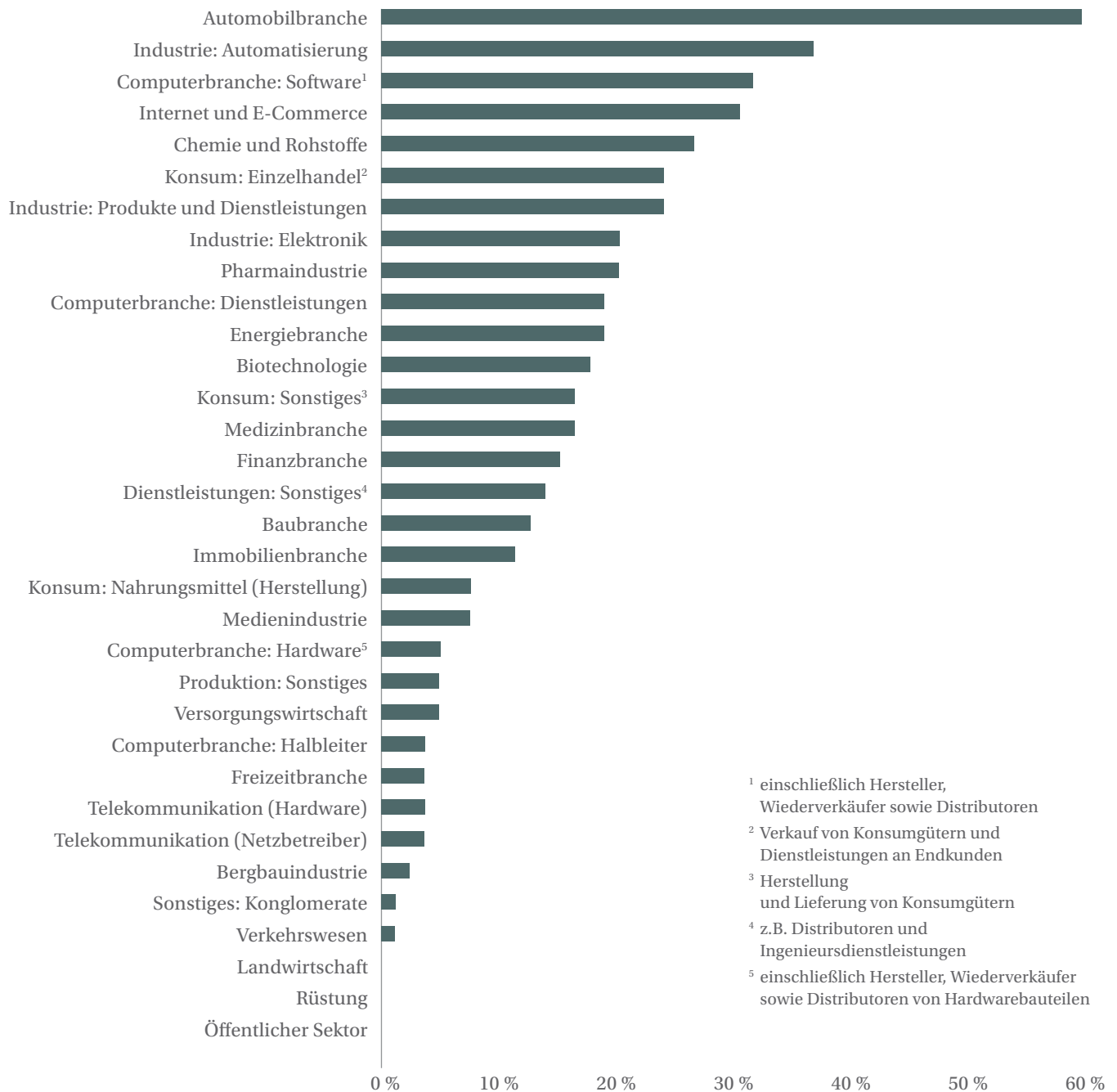
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Im Juni 2017 ist eine Trendumkehr der Ansichten im Vergleich zur letzten Befragung zu beobachten. Nur noch ein deutlich geringerer Anteil der Befragten sieht die Qualität und Quantität der aktuellen Investitionsmöglichkeiten als besser respektive zunehmend bezogen auf die letzten 12 Monate an.

Beide Nennungen haben jeweils rd. 15 Prozentpunkte verloren. Die Verlagerung erfolgt größtenteils in Richtung gleichbleibender Einschätzungen. Lediglich bei der Quantität sieht nunmehr ein gestiegener Anteil von rd. 23 % der Teilnehmer eine abnehmende Tendenz.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

10. 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: 371

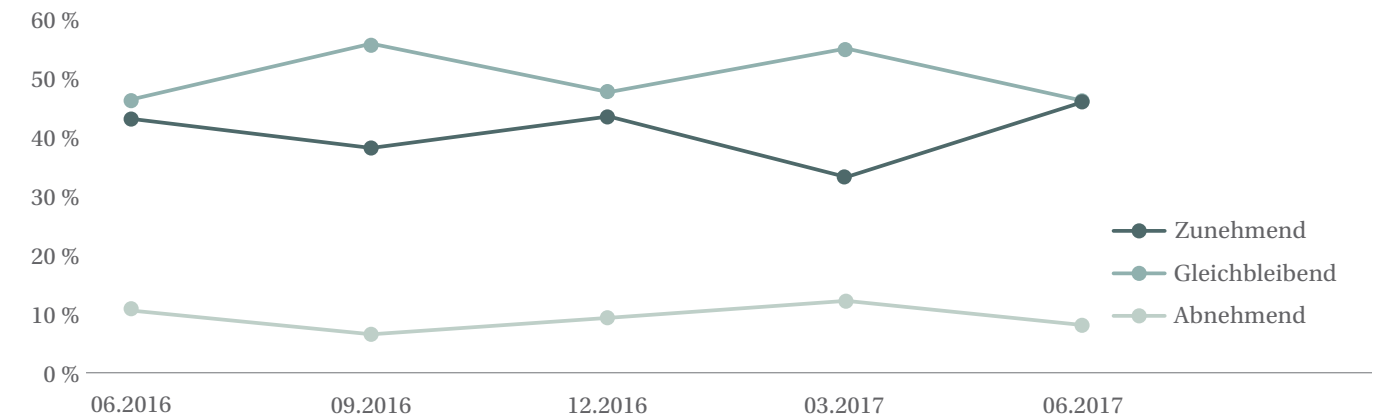
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Die Befragung im zweiten Quartal bestätigt den Trend, dass in der Automobilbranche mit weitem Abstand vor anderen Branchen die meisten Transaktionen erwartet werden. Gleichzeitig kann für die Branche auf der Zeitachse ein kontinuierlicher Rückgang der Bewertung über die letzten 11 Monate beobachtet werden (Merger Market Auswertung S.15). Auf Platz 2

folgt die Branche Industrie Automatisierung. Der Bereich Internet und E-Commerce (vormals Platz 3) wurde in dieser Befragung vom Bereich Computer Software verdrängt und rutscht somit auf den vierten Rang ab. Im historischen Verlauf unseres MONITORS ist die Verteilung der Antworten weitestgehend stabil geblieben.

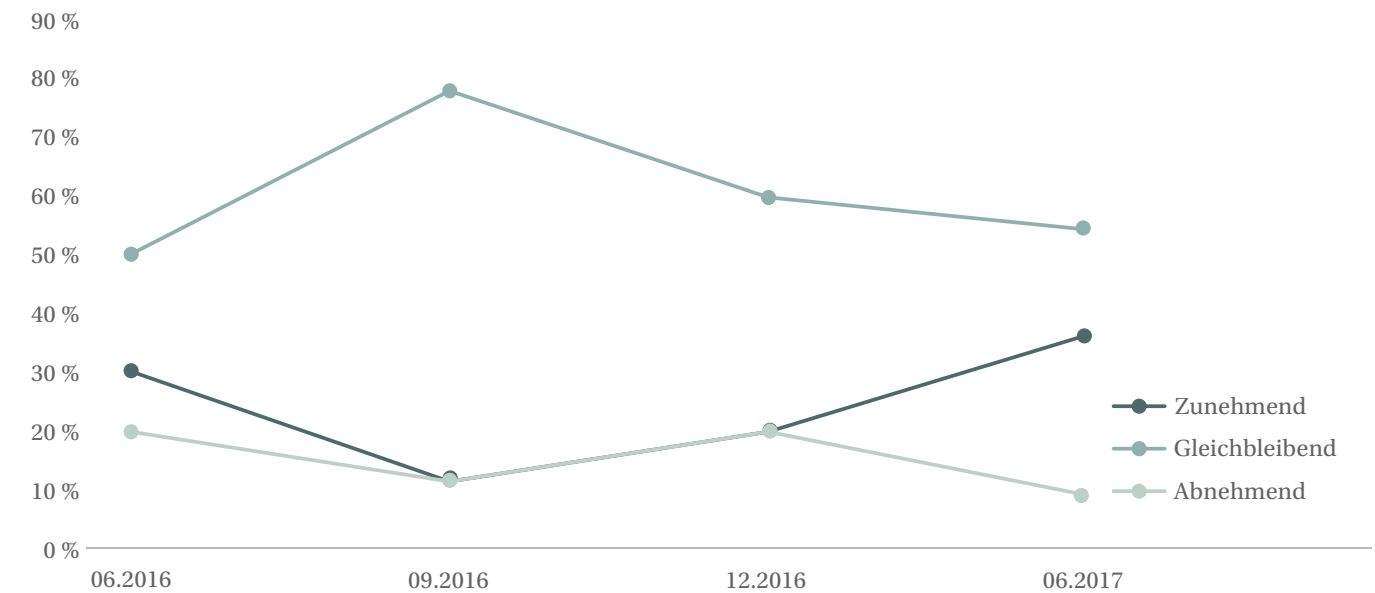
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

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



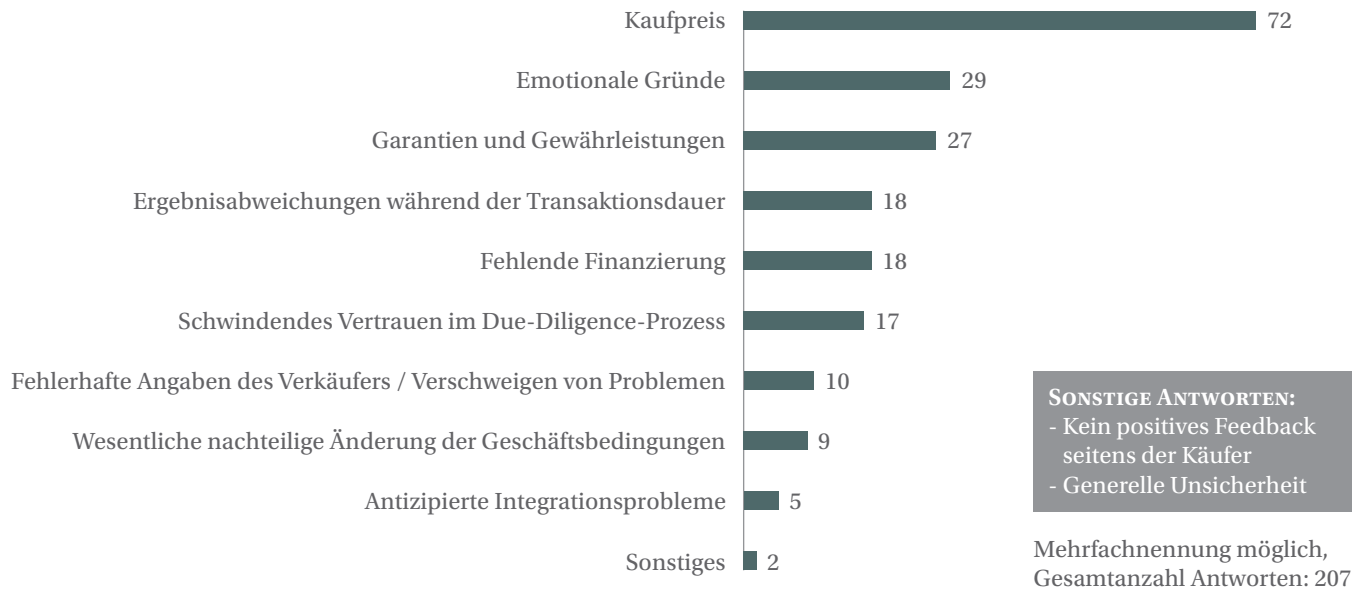
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Im Vergleich zu den Vorperioden zeichnete sich im Juni 2017 die bisher positivste Einschätzung der Befragten ab. Rd. 46 % der Befragten sehen eine zunehmende Bereitschaft der Banken hinsichtlich der Kreditvergabe – lediglich rd. 8 % sehen eine abnehmende Tendenz.

Diese Einschätzung deckt sich mit der der befragten Bankmitarbeiter, die ebenfalls zu einem auf nunmehr rd. 36 % gestiegenen Anteil eine zunehmende und zu einem Anteil von unter 10 % eine abnehmende Bereitschaft des eigenen Hauses beobachten.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



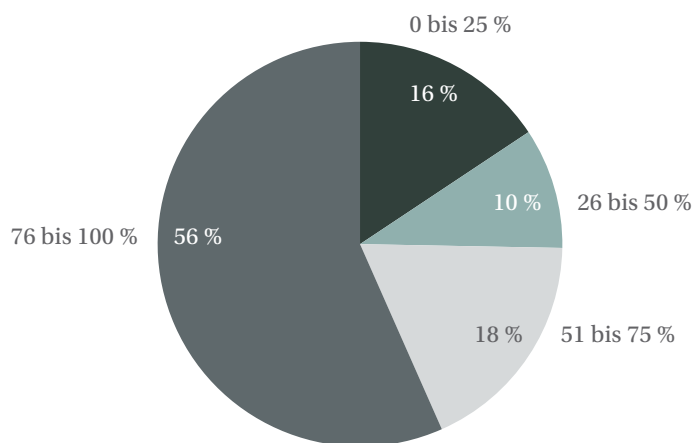
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Der Preis bleibt das Hauptargument für das Scheitern einer Transaktion. Die Häufigkeit der Nennung könnte zu dem Rückschluss verleiten, dass in dem bestehenden Verkäufermarkt die Verkäufer durch ihre „Marktmacht“ zu überhöhten

Kaufpreisvorstellungen tendieren. Auch weniger greifbare Aspekte, wie emotionale Gründe, werden zum wiederholten Mal an zweiter Stelle genannt und dürfen von Transaktionspartnern und Beratern keinesfalls außer Acht gelassen werden.

TRANSAKTIONSABLAUF

14. Wie häufig werden Multiples zur Kaufpreisbestimmung eingesetzt?



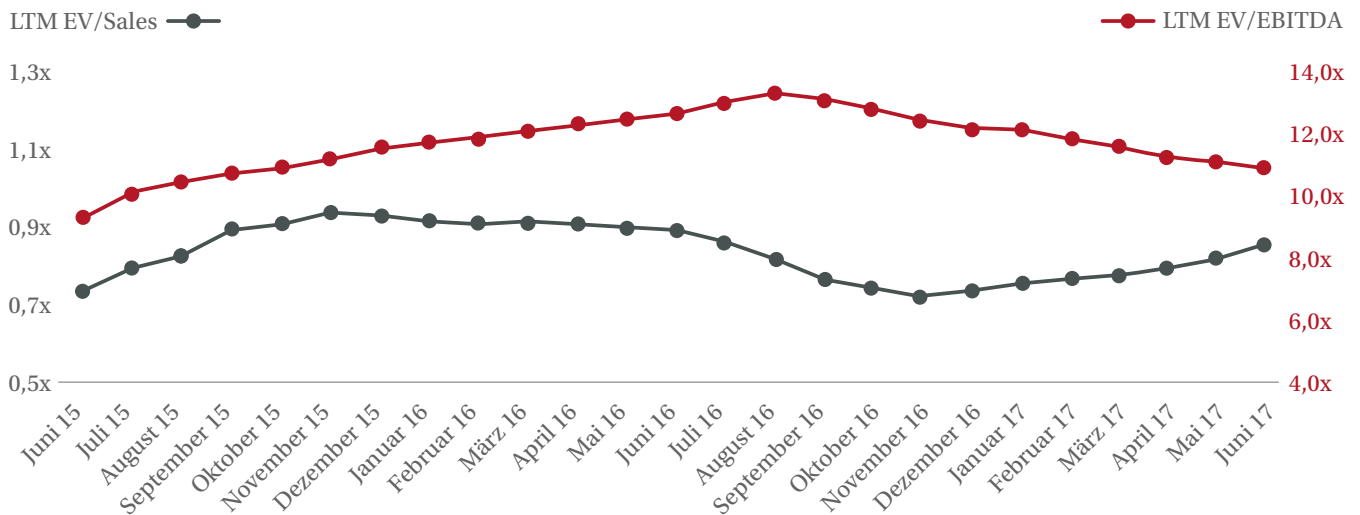
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Rd. die Hälfte der Befragten gibt an, in mehr als drei von vier Fällen Multiplikatoren zur Kaufpreisbestimmung hinzuzuziehen. Rd. 75 % der Befragten (vormals 80 %) greifen in mindestens der Hälfte der Fälle auf Multiplikatoren zu Bewertungszwecken zurück.

Eine Auswertung der Entwicklung von am Markt beobachteten Multiplikatoren (Quelle: Mergermarket) zu verschiedenen Branchen können Sie ab Seite 15 einsehen.

BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Automobilbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)

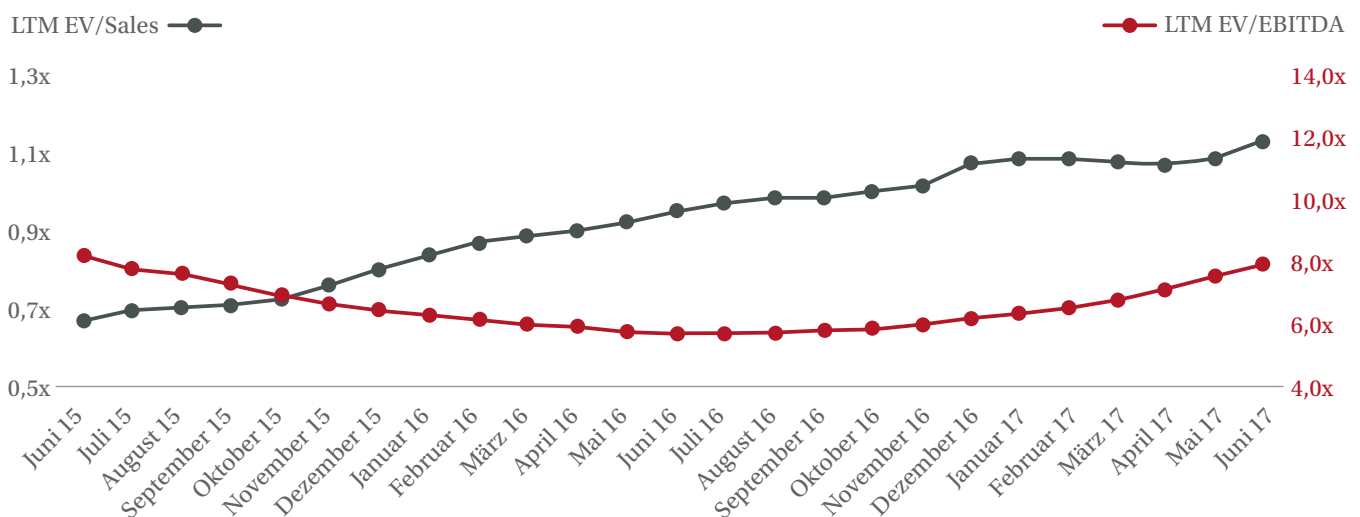


QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

■ Die Unternehmen der Automobilbranche in der DACH-Region konnten in den vergangenen Jahren Return on Equity, die Rohertragsmarge, EBITDA-Marge, EBITDA-Wachstum und den Jahresüberschuss sukzessive steigern. Damit ist klar, dass

bei diesen positiven Faktoren höhere Unternehmenswerte sowohl bei börsennotierten Unternehmen, als auch bei M&A-Transaktionen in höheren Kaufpreis-Multiplikatoren ihren Niederschlag finden.

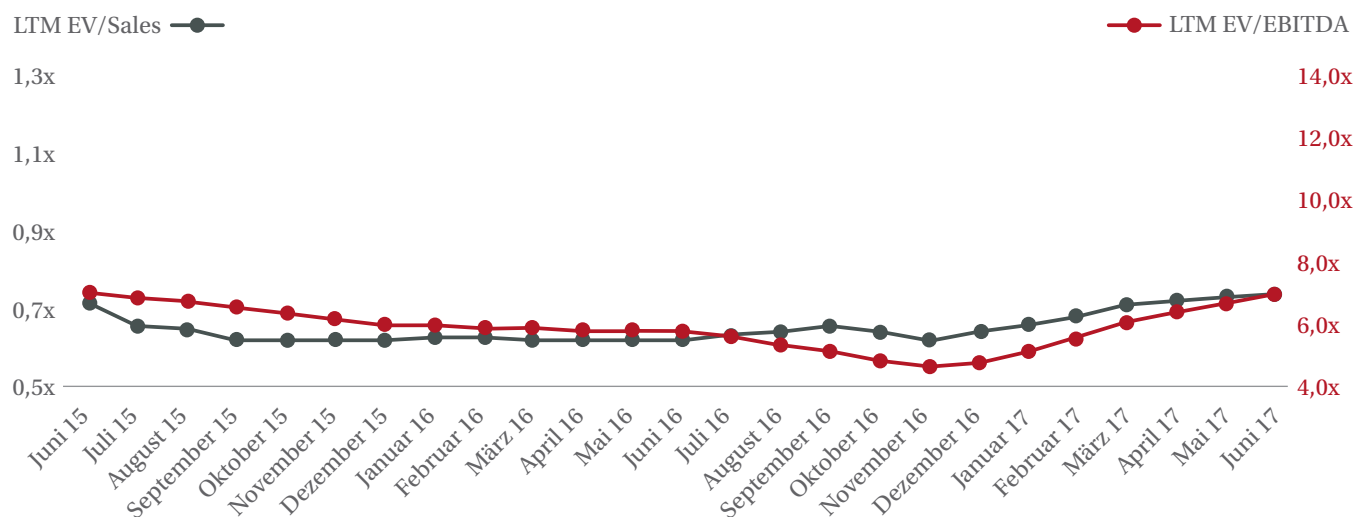
Chemie- und Rohstoffbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

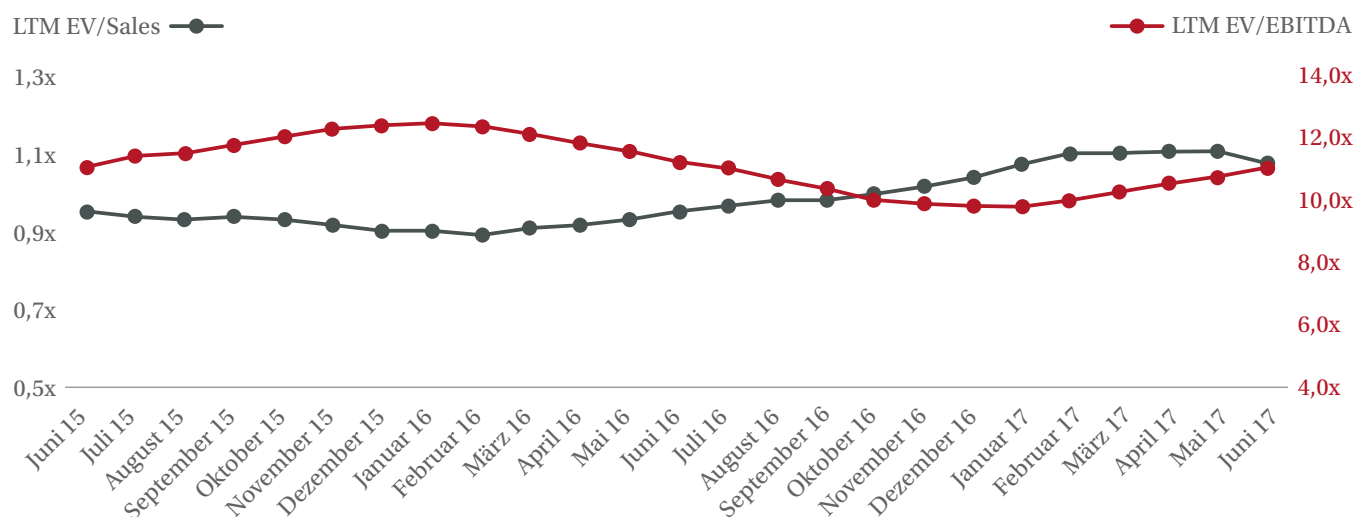
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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)

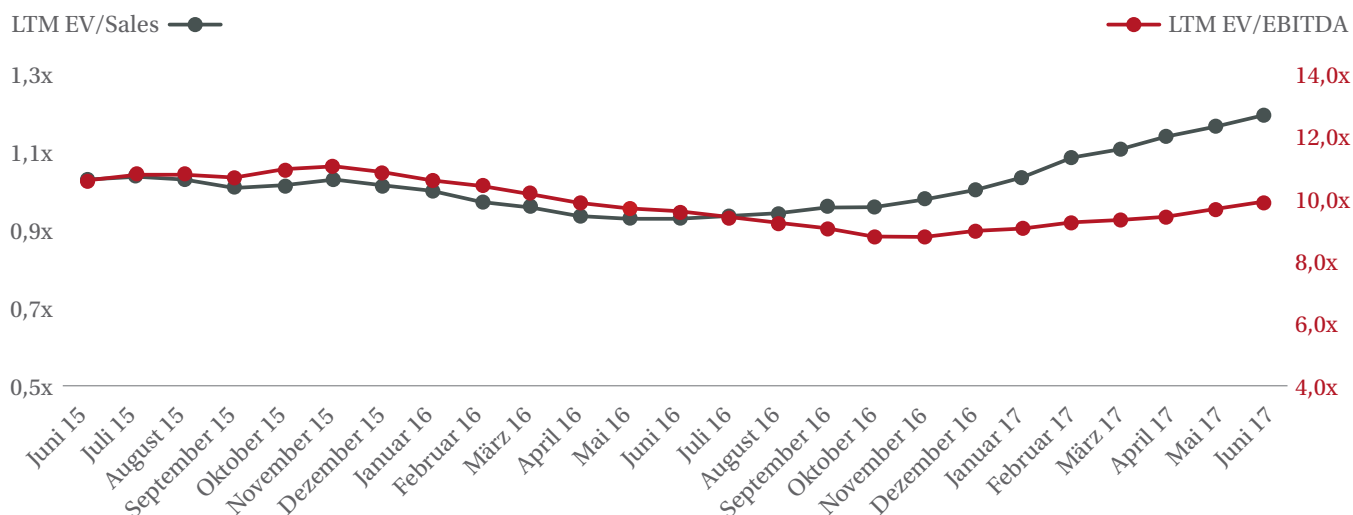


QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Industrie (Produkte und Dienstleistungen, Elektronik, Automatisierung)

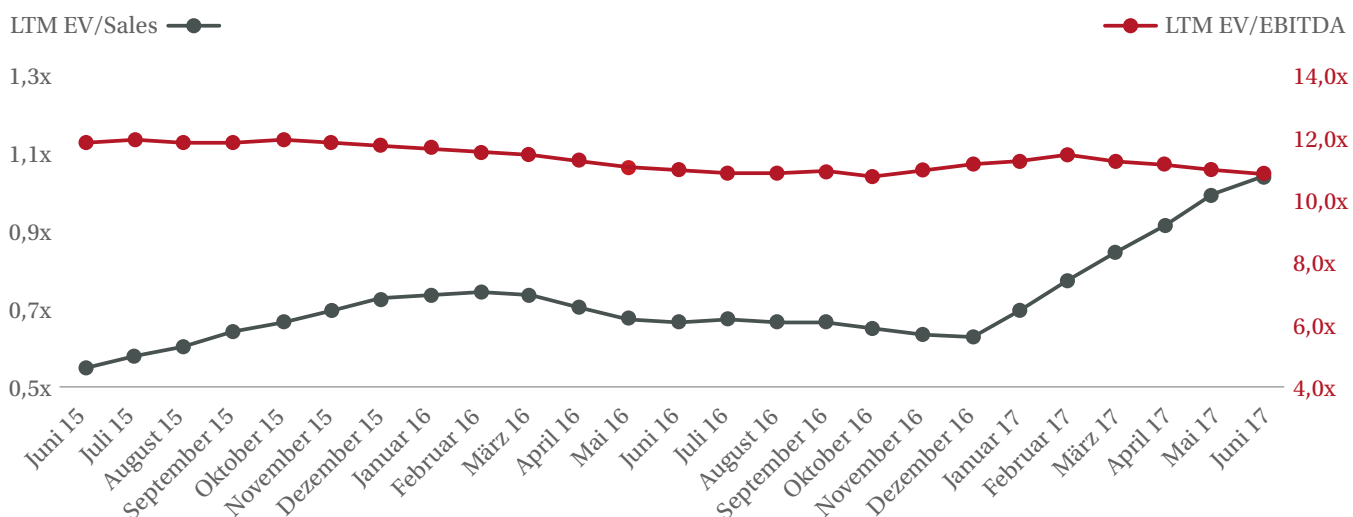
(Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

Dienstleistungen (Sonstiges)

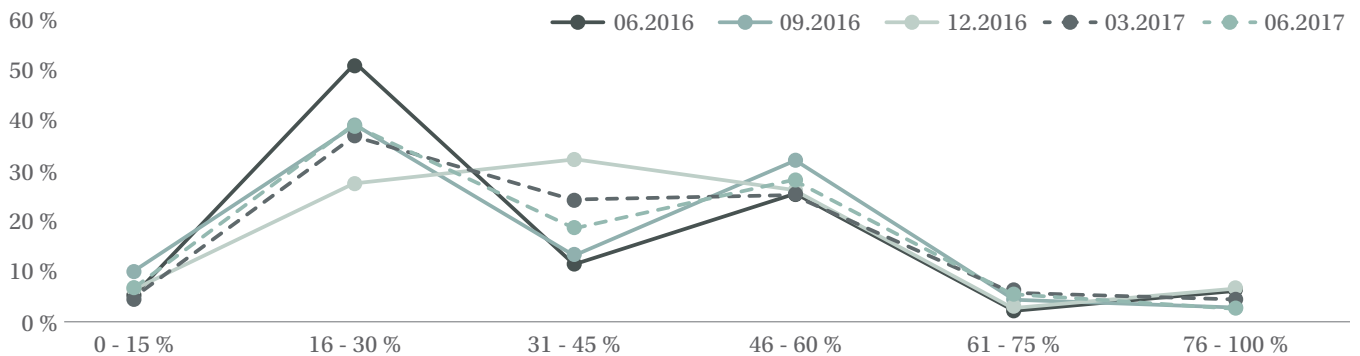
(Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

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

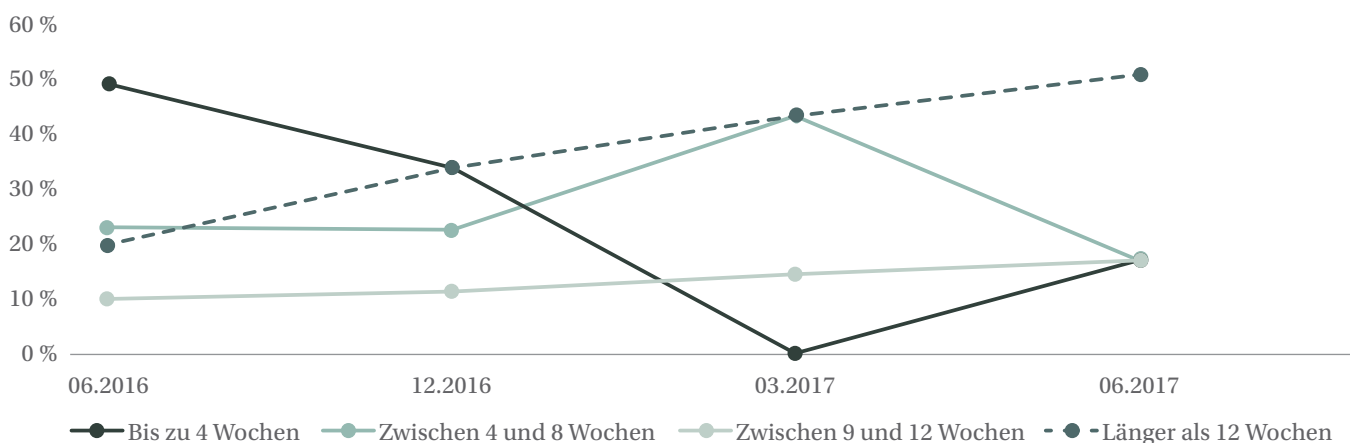


SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Über den gesamten Zeitraum der letzten 12 Monate hinweg, ergibt sich ein homogenes Bild: Die meisten Teilnehmer nen-

nen eine Eigenkapitaleinbringung von 16 bis 30 % am häufigsten.

16. Wie lange vor der Transaktionsentscheidung werden Sie durchschnittlich von Ihren Kunden über das Vorhaben informiert?



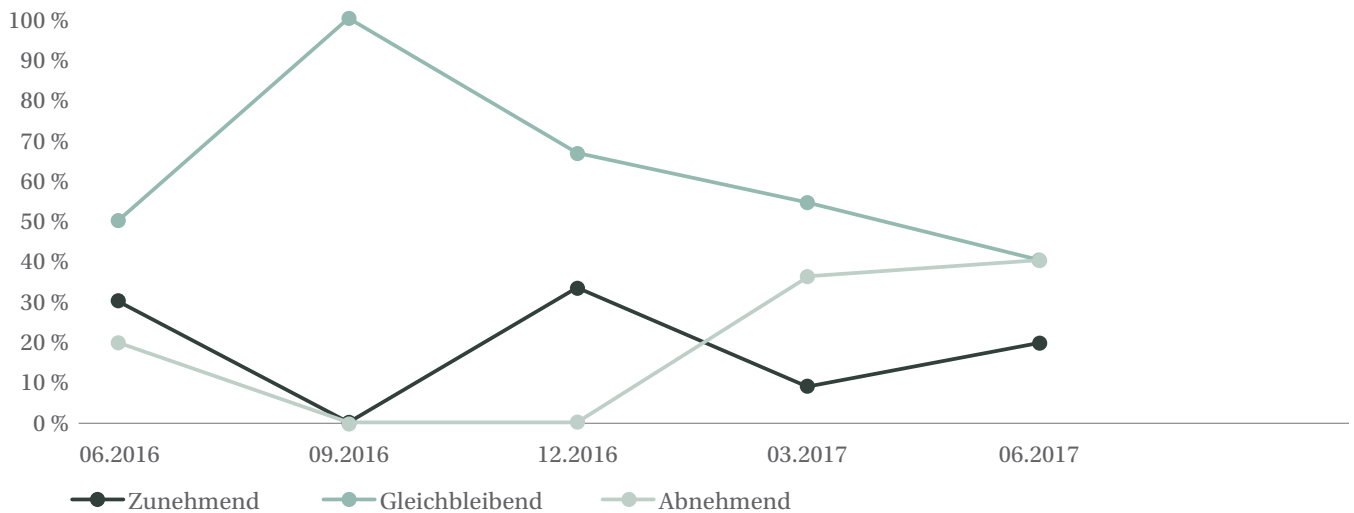
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Die Tendenz zur Verlängerung der Benachrichtigungsfrist im Vorfeld einer Transaktion setzt sich auch in dieser Befragungsrunde fort. Mittlerweile wird die Hälfte der befragten Bankmitarbeiter länger als 3 Monate vor einer Transaktions-

entscheidung ihrer Kunden informiert. Der Anteil der Nennungen von 9 bis 12 Wochen im Voraus ist ebenfalls leicht auf 16,7 % gestiegen.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

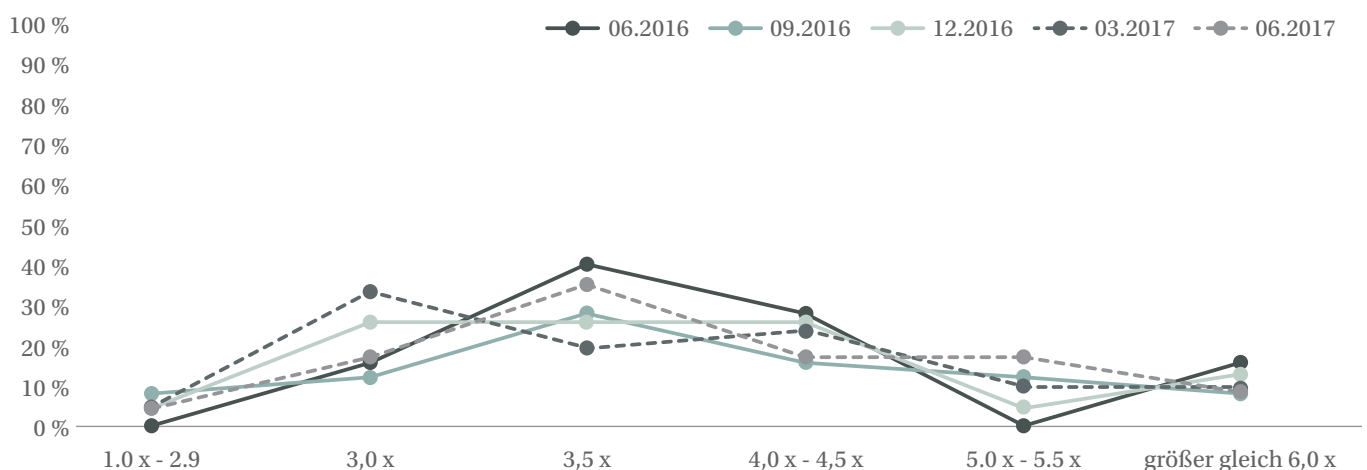
17. Wie entwickelte sich die Anzahl der Restrukturierungsfälle mit Treuhandkonstellationen?



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Auch im Juni 2017 sieht ein wachsender Anteil der Befragten von mittlerweile 40 % eine abnehmende Tendenz bei der Anzahl der Restrukturierungsfälle mit Treuhandkonstellationen.

18. Das Wievielfache des EBITDA finanzieren Banken zurzeit bei Akquisitionsfinanzierungen?



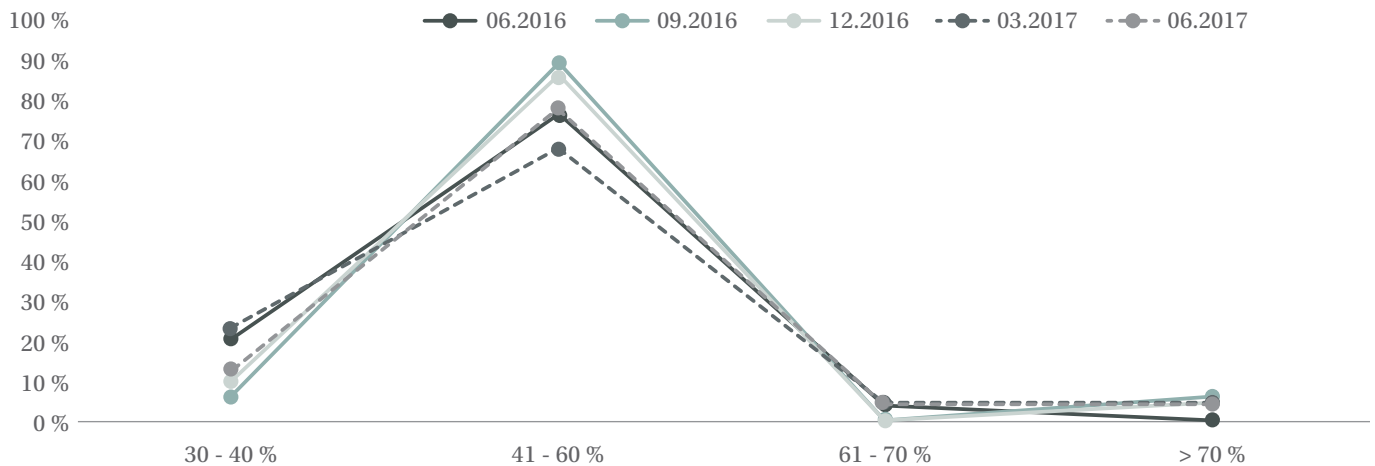
SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Über den gesamten Befragungszeitraum der letzten 12 Monate hinweg hat, außer im März 2017, eine Finanzierungsbereitschaft von 3,5 mal EBITDA durchweg die meisten Nennungen erhalten. Für eine aggressivere Finanzierungspolitik

der Banken spricht, dass die Bereitschaft zu einer Finanzierung von 5,0 bis 5,5 mal EBITDA über den selben Zeitraum von 0 % der Nennungen auf rd. 18 % gestiegen ist.

ZIELERREICHUNG

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Über den Zeitraum der letzten 15 Monate scheint ebenfalls eine weitestgehend stabile Aussagekraft hinsichtlich des „verträglichen“ Leverage durch Fremdfinanzierungen gegeben. Eine deutliche Zweidrittelmehrheit sieht durchgehend den

verträglichen Wert im Bereich 41 bis 60 %. Im Juni 2017 ist der Anteil der Nennungen in diesem Segment im Vergleich zur Vorperiode jedoch um 10 Prozentpunkte auf rd. 78 % gestiegen und liegt damit wieder auf dem Niveau von Juni 2016.

20. Wie entwickelten sich Ihre Akquisitionen nach Erwerb in den letzten drei Jahren bisher?

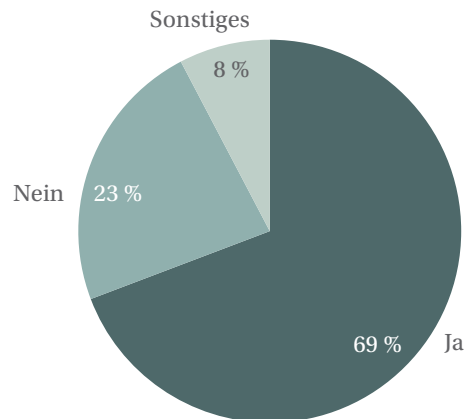


SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Im Juni 2017 bewerten drei von vier Befragten die Entwicklung der von ihnen erworbenen Unternehmen als erwartungsgemäß. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Wert „Erwartungsgemäß“ rd. 65 % und mehr als 70 % gestiegen. Möglicherweise korrespondiert dieser Trend mit dieser positiven gesamtwirt-

schaftlichen Entwicklung. Über den Gesamtbefragungszeitraum der letzten 15 Monate ist zu beobachten, dass schlechtere Entwicklungen häufiger genannt (rd. 32 %) werden als bessere (rd. 6 %).

ALLGEMEIN

21. Sehen Sie die Neuregelungen des § 8d KStG, d.h. die Möglichkeit des Erhalts von Verlustvorträgen nach Unternehmenstransaktionen (sog. fortführungsgebundener Verlustvortrag) in der Restrukturierungspraxis für umsetzbar?

SONSTIGE ANTWORTEN:
- höchstens Mitnahme-
effekte umsetzbar

SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Bisher regelte das Körperschaftssteuergesetz die steuerliche Verlustverrechnung insofern, dass bei einem Erwerb von mehr als 25 % der Anteile an einer Körperschaft ein Verlust quotal untergeht und der Verlustvortrag bei einem Erwerb von mehr als 50 % der Anteile sogar gänzlich wegfällt. Gerade bei Gesellschaften in der Krise stellt dieser Verlustuntergang ein Hemmnis für eine weitere Eigenkapitalfinanzierung dar. Mit der Neuregelung des § 8d KStG ist erwerbenden Unternehmen nun die steuerliche Nutzung der bisher in einer Körperschaft aufgelaufenen Verluste erlaubt.

Denn ist für die Finanzierung des Unternehmens die Aufnahme eines neuen Gesellschafters oder ein Wechsel von Anteilseignern erforderlich, bleiben die bisher noch nicht genutzten Verluste erhalten. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass der Geschäftsbetrieb der erworbenen Gesellschaft nach dem Erwerb erhalten bleibt.

Mehr als zwei Drittel der Befragten sehen eine klare Umsetzbarkeit dieser Neuregelung für die Restrukturierungspraxis.

22. In wieviel Prozent der von Ihnen begleiteten Transaktionen kam es bei steuerlichen Unsicherheiten zu einer verbindlichen Auskunft seitens der Finanzbehörden?

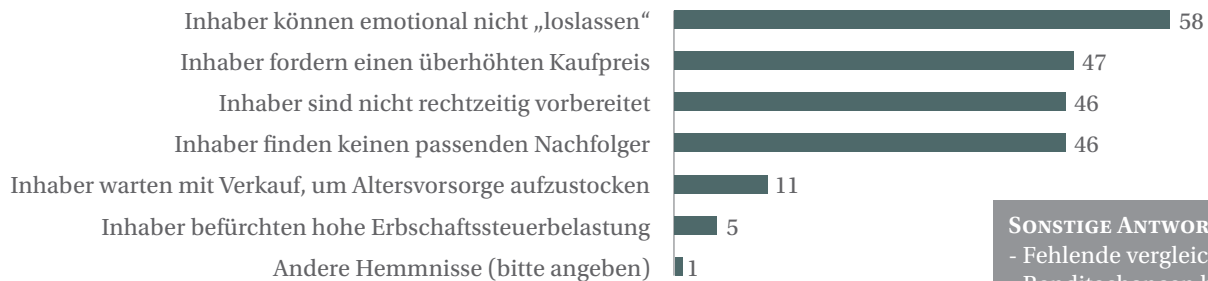
< 1 %

SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Verbindliche Auskünfte seitens der Finanzbehörden kommen nach Aussagen der Studienteilnehmer im Transaktionsalltag praktisch nicht vor.

ALLGEMEIN

23. Welche sind die größten Hemmnisse für Senior-Unternehmer bei der Unternehmensnachfolge?



SONSTIGE ANTWORTEN:

- Fehlende vergleichbare Renditechancen bei anderen Anlagealternativen

SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter. Zudem geht die zunehmend selbstbewusste „Generation Y“ oft eigene Wege – eine automatische Übernahme des Unternehmens durch die Nachkommen der Gesellschafter ist immer seltener anzutreffen. In der Folge begeben sich immer mehr Unternehmer/innen auch außerhalb der Familie auf die Suche nach einem geeigneten Nachfolger.

Das größte Hemmnis stellt laut unserer Befragung die emotionale Bindung zum Lebenswerk dar, gefolgt von der Schwierigkeit, keinen geeigneten Nachfolger zu finden auf Platz 3. Unternehmer möchten ihr Lebenswerk, wenn schon in fremden Händen, in Zukunft sicher und nachhaltig geführt wissen und tun sich daher oft schwer, einem familienfremden Dritten diese Aufgabe zu übertragen.

Auch bei der Wertfindung kalkulieren Unternehmer die Mühen für ihr Lebenswerk oftmals in den Kaufpreis ein, während ein Erwerber rein aus wirtschaftlichen Erwägungen den eher

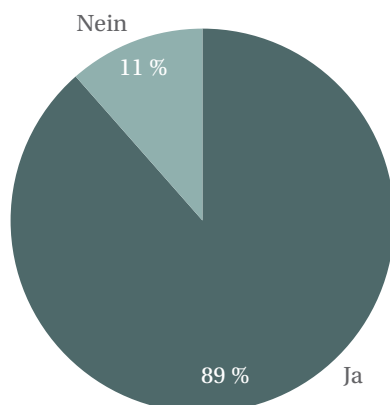
nüchternen Blick eines Investors auf das Ertragspotenzial des jeweiligen Unternehmens hat. Das daraus resultierende Heranführen beider Parteien an einen beidseitig zufriedenstellenden Wert muss von Beratern im Zuge einer Transaktion sorgfältig vollzogen werden.

In vielen Fällen unterschätzen Nachfolgeinteressenten die Herausforderungen der Übernahme ihres Unternehmens durch einen Dritten und gehen das Thema nicht rechtzeitig an. Einer Übernahme gehen oftmals eine Ausrichtung des Unternehmens und der internen Prozesse auf die Übernahme durch einen fremden Neugesellschafter voraus, die sich nicht selten als zeit- und arbeitsintensiv gestaltet. Diese Phase sollte im Zeithorizont der Vorbereitung eines Verkaufs seitens der Altgesellschafter nicht außer Acht gelassen werden.

Die Aussagen unserer Umfrage decken sich mit aktuellen Studien der DIHK.

<https://www.dihk.de/themenfelder/gruendung-foerderung/unternehmensnachfolge/umfragen-und-prognosen/umfrage-unternehmensnachfolge>

24. Wird die neue Regierung in Frankreich zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Frankreich und Deutschland führen?

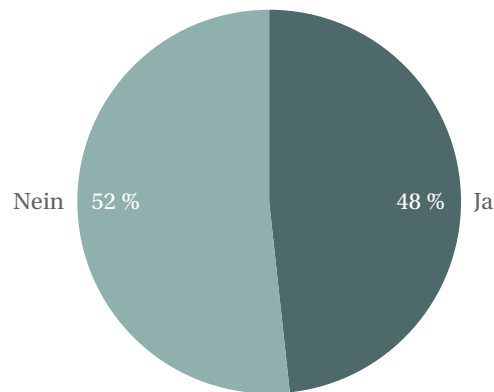


■ Der französische Präsident Emmanuel Macron betonte bereits im Vorfeld des G20-Gipfels das enge Verhältnis zur deutschen Regierung. Er wünsche sich, beide Länder würden zum Geist der Kooperation zurückkehren, wie er einst zwischen François Mitterrand und Helmut Kohl herrschte. Diese positive Ansicht teilen auch rd. 9 von 10 Befragten.

SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

ALLGEMEIN

25. Wird die Erhöhung des US-amerikanischen Leitzinses kurzfristig auch zu einer Erhöhung des Zinsniveaus in Europa führen?

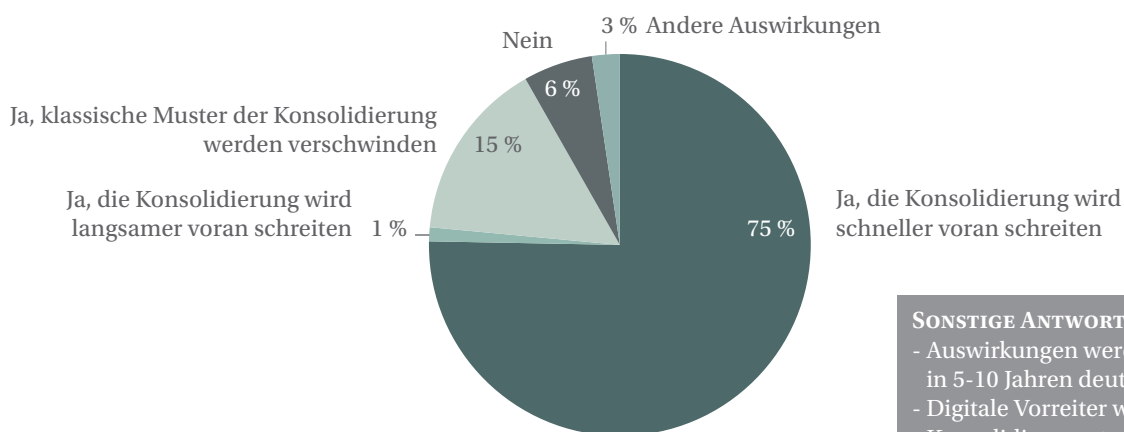


SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Im Juni diesen Jahres erhöhte die US-Notenbank Fed zum dritten Mal binnen 6 Monaten ihren Leitzins um 0,25 % auf mittlerweile 1,25 %. Auch die Europäische Zentralbank hat angekündigt, ihren Kurs der ultra-lockeren Geldpolitik zu

beenden, jedoch ohne konkreten Zeithorizont. Die Befragten sind sich in dieser Sache nicht einig. Der Anteil der Nennungen liegt hier bei rd. 50/50.

26. Glauben Sie, dass die Digitalisierung auch Auswirkungen auf die Konsolidierung von Branchen hat?



SONSTIGE ANTWORTEN:

- Auswirkungen werden erst in 5-10 Jahren deutlich
- Digitale Vorreiter werden Konsolidierungstreiber werden

SOURCE: ALLERTS MONITOR Q2/17

■ Die Digitalisierung wird die Konsolidierung von Branchen schneller voranschreiten lassen. Das sehen drei Viertel der Befragten so. Lediglich 6 % sehen keine Auswirkungen.

Eine aktuelle Studie der DIHK hat herausgefunden, dass es bei Unternehmen auf Nachfolgersuche gehäuft zu Investitionsstaus kommt, was sich gerade im Zeitalter der Digitalisierung und immer schnellerer Innovationszyklen wertmindernd auf ein Unternehmen auswirken.

Auch das Verschwinden klassischer Konsolidierungsmuster durch die Digitalisierung von Branchen wird von rd. einem Viertel der Befragten erwartet. Für die Beratungspraxis heißt dies, dass der richtige Zeitpunkt für einen Unternehmensverkauf klar fokussiert werden muss. Disruptive Branchenentwicklungen können unvorbereitete Unternehmer treffen und die Verkaufsfähigkeit ihres Unternehmens stark beeinträchtigen.

MEHR INFOS ODER VORSCHLÄGE?

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

ZUM ABSCHLUSS NOCH EINIGE HINWEISE:

- Gibt es noch Themen oder Fragen, die Sie gerne im nächsten 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 Q2/17 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

