

Auswertung 02.2018

ALLERTS MONITOR

Analysen zum Transaktionsgeschäft im Mittelstand



[VORWORT

ALLERTS MONITOR 02-2018 – TENDENZEN, MÄRKTE UND METHODEN

Liebe Geschäftsfreunde,

wir freuen uns, Ihnen hier die zweite Ausgabe des diesjährigen ALLERTS MONITOR vorlegen zu können. Eines steht für uns fest: Die Erkenntnisse der aktuellen Ausgabe werden Ihnen einen interessanten Einblick in die Entwicklung des deutschen Transaktionsmarktes 2018 im Mittelstandssegment bieten und darüber hinaus für den einen oder anderen überraschende Eindrücke liefern.

Natürlich hinterfragen wir beim Auswerten der Antworten für ALLERTS MONITOR auch, ob diese Aussagen im

Zusammenhang mit den Ergebnissen von Studien und Erhebungen anderer seriöser Gesellschaften oder Institutionen stehen. Dementsprechend finden Sie an der einen oder anderen Stelle auch entsprechende Hinweise.

Wir freuen uns, Sie bei der nächsten Ausgabe zu Beginn des Jahres 2019 wieder als aktive Teilnehmer begrüßen zu dürfen und wünschen Ihnen eine interessante und informative Lektüre.

Ihr Monitor-Team von ALLERT & Co.

[INHALT

BEFRAGTE TEILNEHMER	04
STATUS TRANSAKTIONS- GESCHÄFT	06
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN	11
TRANSAKTIONSABLAUF	14
BRANCHEN- MULTIPLIKATOREN	16
TRANSAKTIONS- FINANZIERUNG	19
ZIELERREICHUNG	21
ALLGEMEIN	22



HIGHLIGHTS:

Politisches Umfeld

Das aktuell vorherrschende politische Umfeld wird von der Wirtschaft als ein erheblicher Risikofaktor für das Transaktionsaufkommen betrachtet. Neben dem Brexit wird der US-amerikanische Präsident als „unbekannte Variable“ in der weltpolitischen Lage betrachtet. So glauben 75 % der Teilnehmer dieser Studie, dass sich der Handelskrieg zwischen den USA und China weiter zuspitzen und damit Auswirkungen auf den Rest der Welt hervorrufen wird.

Finanzierungsmarkt

Der Finanzierungsmarkt scheint sich ebenso im Wandel zu befinden. Trotz der konstanten und wohl eher grundsätzlich attestierten Bereitschaft zur Vergabe von Krediten wird davon ausgegangen, dass eine weitere Zunahme der Kreditvergabe unwahrscheinlich ist.

Transaktionsumfeld

Die Anzahl von attraktiven Investitionsmöglichkeiten wird aktuell geringer eingeschätzt als in den Vorbefragungen. Nachdem nun seit der Finanzkrise in den Jahren 2008 / 2009 die Bewertungen fast kontinuierlich gestiegen sind, werden erstmals wieder sinkende Multiplikatoren im Rahmen von Unternehmenstransaktionen antizipiert: Erstmals seit Beginn unserer Erhebungen ist die Anzahl derjenigen, die sinkende Bewertungen für wahrscheinlich halten, höher als die Anzahl derjenigen, die von steigenden Multiplikatoren ausgeht.

Betrachtet man die uns genannten Gründe – neben den „Meta-Themen“ Kaufpreis und Garantien – für das Scheitern von Transaktionen, so lässt sich unseres Erachtens im Umkehrschluss eine Erfolgsformel für M&A-Prozesse aus Verkäufersicht ablesen:

1. Geschwindigkeit:

Transaktionsprozesse scheitern aufgrund von Ergebnisabweichungen im Transaktionsprozess.

➔ **Ergo gilt:** Je höher die **GESCHWINDIGKEIT** eines Transaktionsprozesses ist, desto weniger Möglichkeiten gibt es für Abweichungen z.B. von getätigten Aussagen.

Deshalb ist Geschwindigkeit notwendig und deshalb gehen erfolgreiche Transaktionen auch meist schneller vonstatten.

2. Wettbewerb:

Wenn ein interessierter Verhandlungspartner weiß, dass parallel auch mit anderen Interessenten Gespräche geführt werden, steigt sein Interesse am beschleunigten Abschluss.

➔ **Ergo gilt:** **WETTBEWERB** ist das beste Argument für Geschwindigkeit.

Denn nur wenn ein Anderer die Geschwindigkeit aufgenommen hat, ist ein weiterer Interessent bereit, die Geschwindigkeit mitzugehen.

3. Struktur

Wettbewerbsdruck kann sich nur dann in Geschwindigkeit verwandeln, wenn die Verhandlungen durch die Vorgaben eines klar definierten und robusten Prozessablaufs ein Gerüst haben.

➔ **Ergo gilt:** Nur ein **strukturiertes und konsequentes VORGEHEN** sorgt für Wettbewerb und Geschwindigkeit.

4. Berater

Gerade in mittelständischen Unternehmen fehlt oft die Erfahrung und die Kapazität für den Aufbau der Verhandlungsstruktur.

➔ **Ergo gilt:** Für ein strukturiertes Vorgehen braucht man einen **BERATER**, der diese Struktur schafft.

Ein guter Berater setzt die Struktur auf die strikte Einhaltung von Fristen und Terminen durch – und spielt bei Bedarf auch die Rolle des „bad guys“ im Hinblick auf die Konsequenzen einer Nichteinhaltung.

5. Integrität

Allerdings wird der potentielle Kaufinteressent eine solche Prozessstruktur nur annehmen, wenn er dem Berater vertraut. Dies geht nur über persönliche Integrität.

➔ **Ergo gilt:** Ein guter Berater muss durch **persönliche INTEGRITÄT** Vertrauen schaffen.

Nur durch diese Integrität können die Gesprächspartner darauf vertrauen, dass es nicht darum geht, jemanden „schnell über den Tisch zu ziehen“ – und dass die stringente Vorgehensweise ausreichend für eine sorgfältige Prüfung ist.

6. Vertrauens-Transfer

Dieses Vertrauen darf aber nicht nur zum Berater entstehen, denn dieser vertritt (als Bestandteil des Mandats und damit auch seiner eigenen Integritätsdefinition) nur eine Seite.

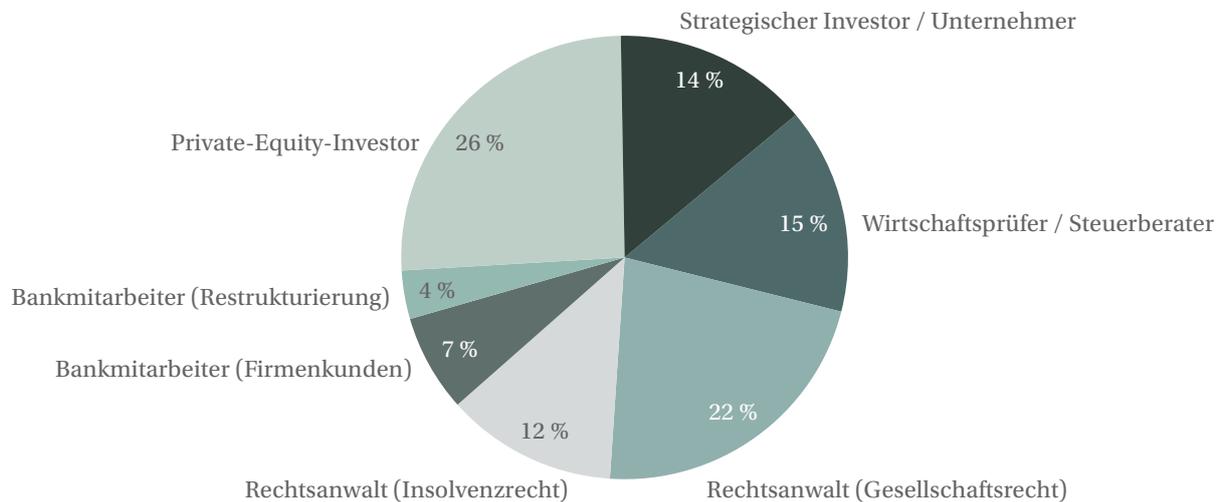
➔ **Ergo gilt:** **VERTRAUEN** muss auf die Verhandlungspartner transferiert werden.

Persönliche Integrität schafft Vertrauen, das sich auch auf die Verhandlungspartner überträgt und einen erfolgreichen Abschluss ermöglicht.

☐ So entstehen **erfolgreiche Transaktionen**.

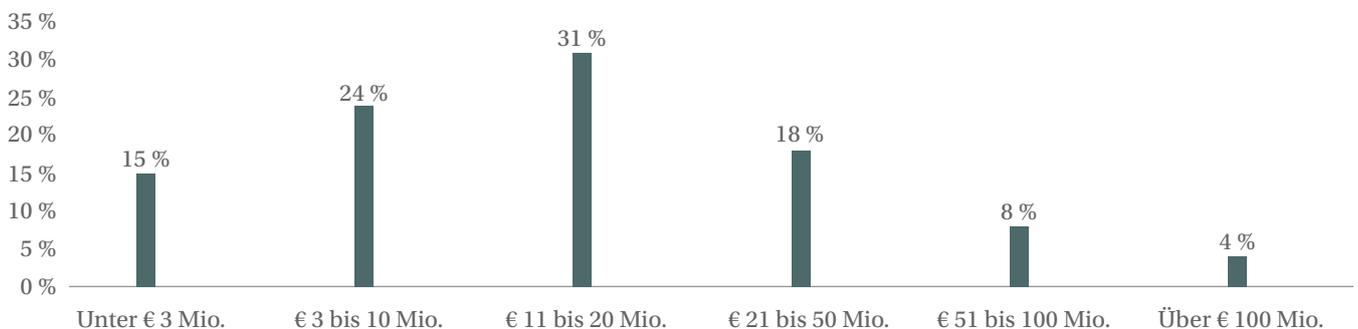
BEFRAGTE TEILNEHMER

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

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



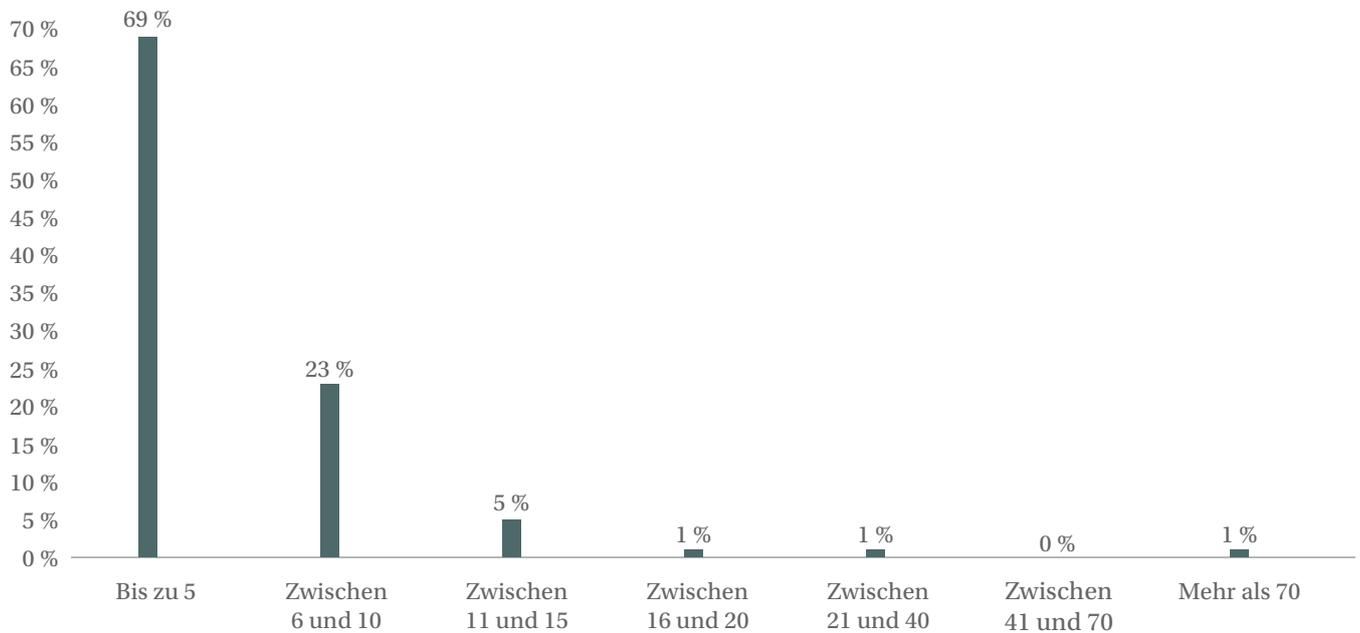
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Wie in den vorhergehenden Befragungen sind die Teilnehmer im wesentlichen bei Transaktionen zwischen € 11 Mio.

und € 20 Mio. Transaktionswert beteiligt und damit im typischen mittleren Mittelstandsegment.

BEFRAGTE TEILNEHMER

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



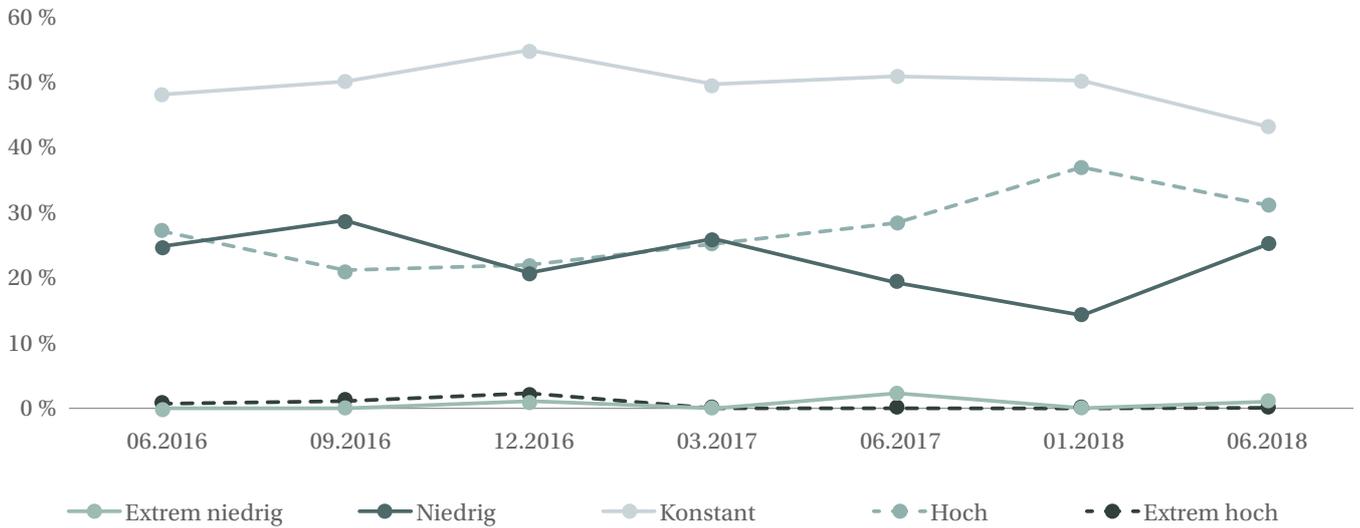
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ 69 % der Befragten haben in den letzten 12 Monaten bis zu 5 Transaktionen begleitet; 92 % der Befragten arbeiteten in den

letzten 12 Monaten an bis zu 10 Transaktionen. Nur 8 % der Befragten haben mehr als 10 Prozesse begleitet.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

4. Wie beurteilen Sie das aktuelle Transaktionsaufkommen?

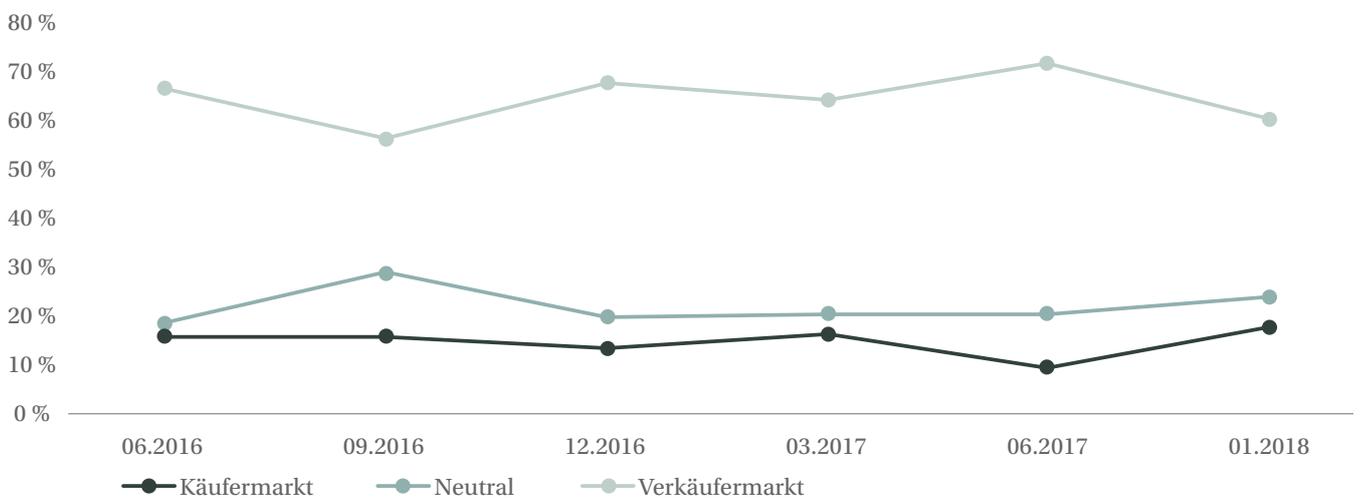


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Während in der Befragung vom Januar diesen Jahres das Transaktionsaufkommen insgesamt als steigend betrachtet wurde, hat sich diese Ansicht leicht verändert. Erstmals seit

2016 ist die Wahrnehmung eines hohen Transaktionsaufkommens gesunken.

5. Sehen Sie das aktuelle Marktumfeld eher als einen Käufer- oder eher als einen Verkäufermarkt?



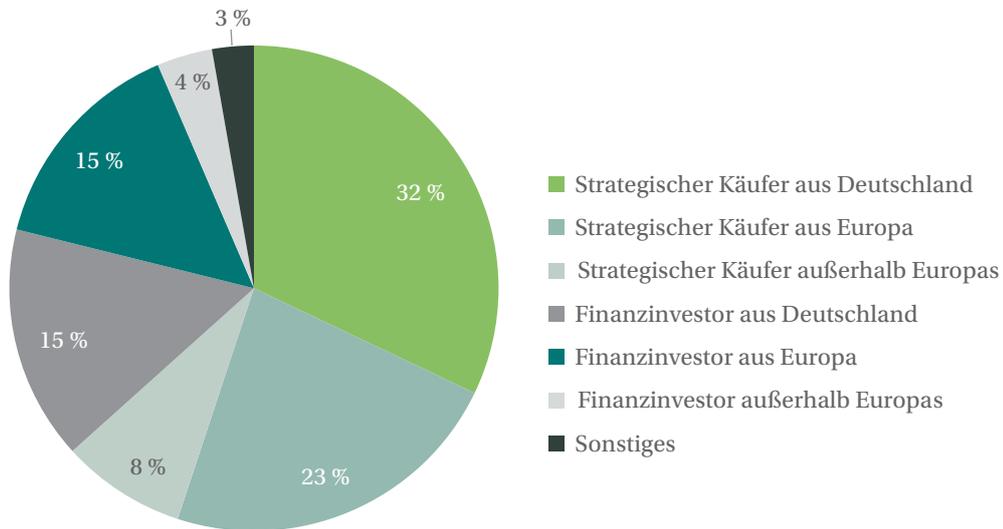
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Die im Vergleich zur Umfrage zu Beginn des Jahres aktuelle Situation wird noch stärker als Verkäufermarkt wahrgenommen.

Mit rd. 66 % der Antworten entspricht dieser Wert annähernd dem Höchstniveau von 2016.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 119

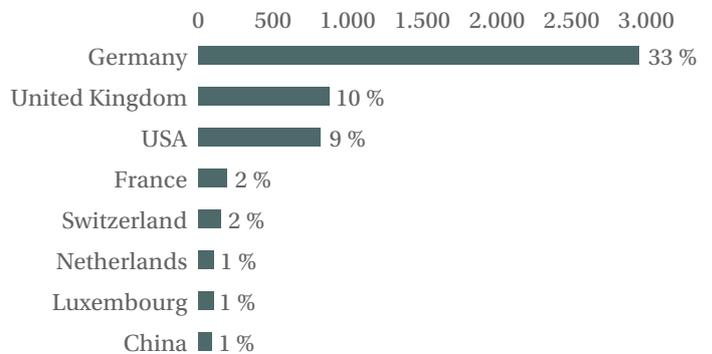
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Weiterhin werden die meisten Transaktionen der Teilnehmer der Befragung mit deutschen strategischen Käufern abgeschlossen. Dieser Anteil ist gleichwohl auf den tiefsten Wert seit Start dieser Umfrage gefallen und liegt aktuell bei ca. 32 %. Zusammen mit Finanzinvestoren aus Deutschland addiert sich dieser Wert auf 47 %. Knapp die Hälfte aller M&A-Transaktionen der Teilnehmer der Studie wurden also innerhalb Deutschlands abgeschlossen.

Im Umkehrschluss wurden zwar mehr als die Hälfte der Transaktionen cross-border abgewickelt. Der Anteil der außer-europäischen Aktivitäten hatte hier jedoch mit zusammen nur 12 % einen relativ geringen Anteil.

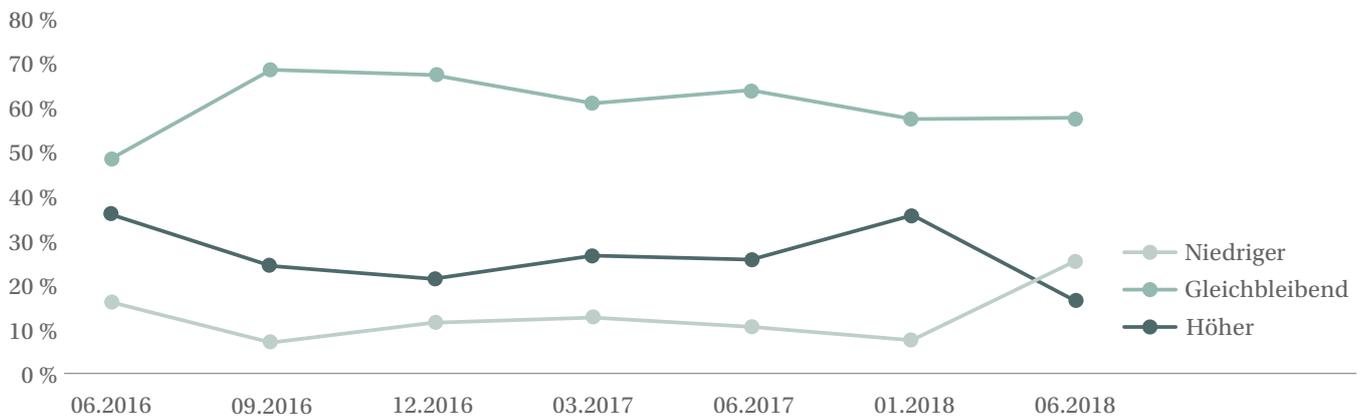
Betrachtet man die letzten Mergermarkt-Statistiken, relativiert sich die Bedeutung der in der Presse als überragend dargestellten Transaktionen mit asiatischen Käufern.

Die in Deutschland aktivsten Käufer-Länder mit deutschen Unternehmen als Target 2017



STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



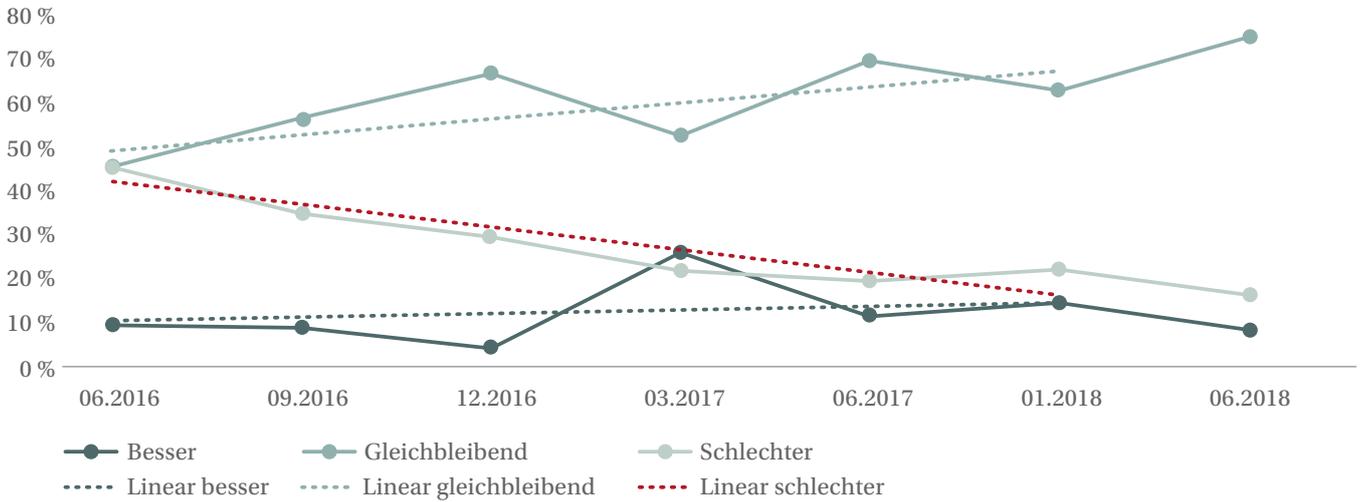
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Die leicht betübte Bewertung des Transaktionsmarktes seitens der Teilnehmer setzt sich auch in der Erwartung der Höhe zukünftiger Bewertungsmultiplikatoren fort. Zum ersten Mal seit 2016 erwarten mit ca. 16 % deutlich weniger Befragte hö-

here Multiples verglichen zum Anfang des Jahres (rd. 35 %). Gleichzeitig ist seit Beginn der Umfrage erstmalig die Erwartung niedrigerer Multiples auf über 25 % gestiegen und stellt damit auch hier ein Allzeithoch dar.

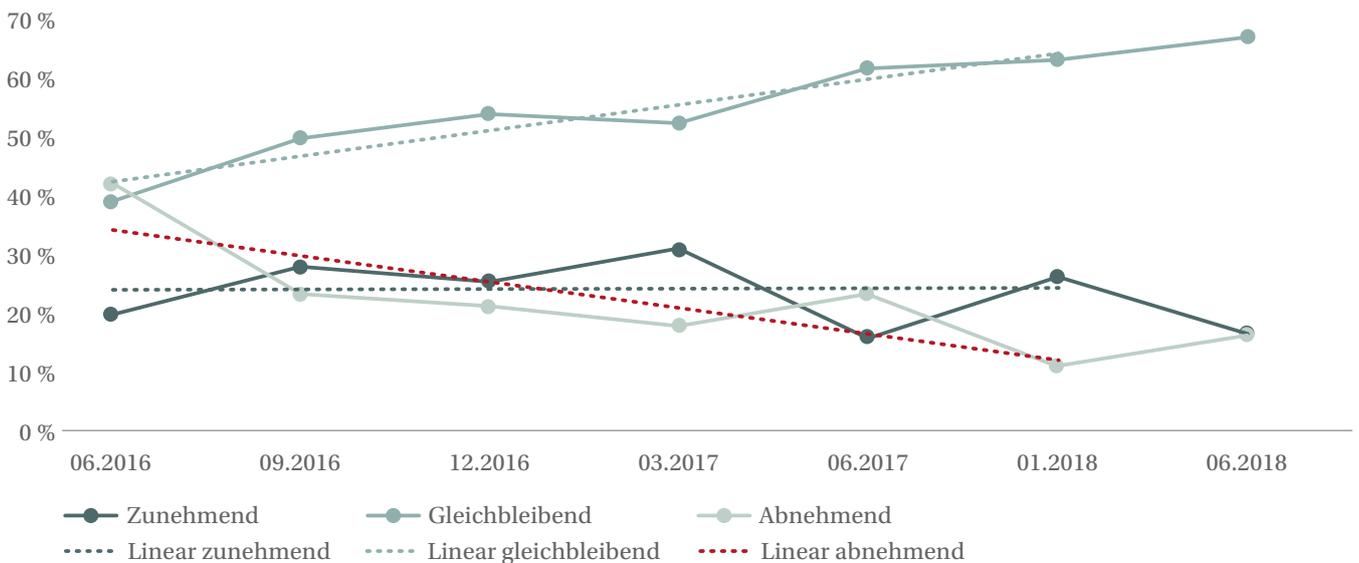
STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

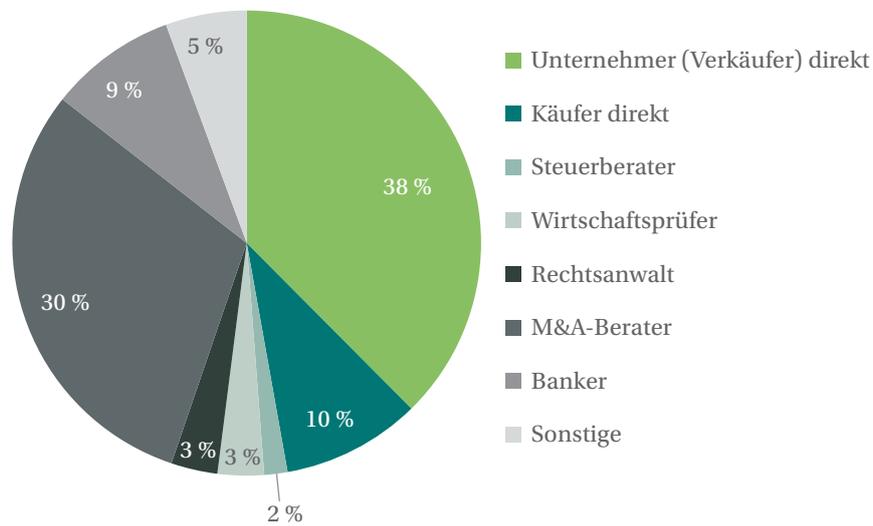
9. Beurteilen Sie bitte die Quantität der aktuellen Investitionsmöglichkeiten im Vergleich zu den letzten 12 Monaten.



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Über 80 % der Teilnehmer beurteilen sowohl die Quantität, als auch die Qualität der Investitionsmöglichkeiten im Vergleich zum letzten Jahr als unverändert. Bei der Qualität der Investitionsmöglichkeiten sind sowohl die Nennungen von besseren, als auch schlechteren Beurteilungen leicht gesunken.

Während mittlerweile exakt 75 % eine konstante Qualität attestieren, liegen die Nennungen schlechterer und besserer Qualität deutlich unter Durchschnitt für den Betrachtungszeitraum seit 06.2016.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT**10. Wer initiiert die Transaktion üblicherweise?**

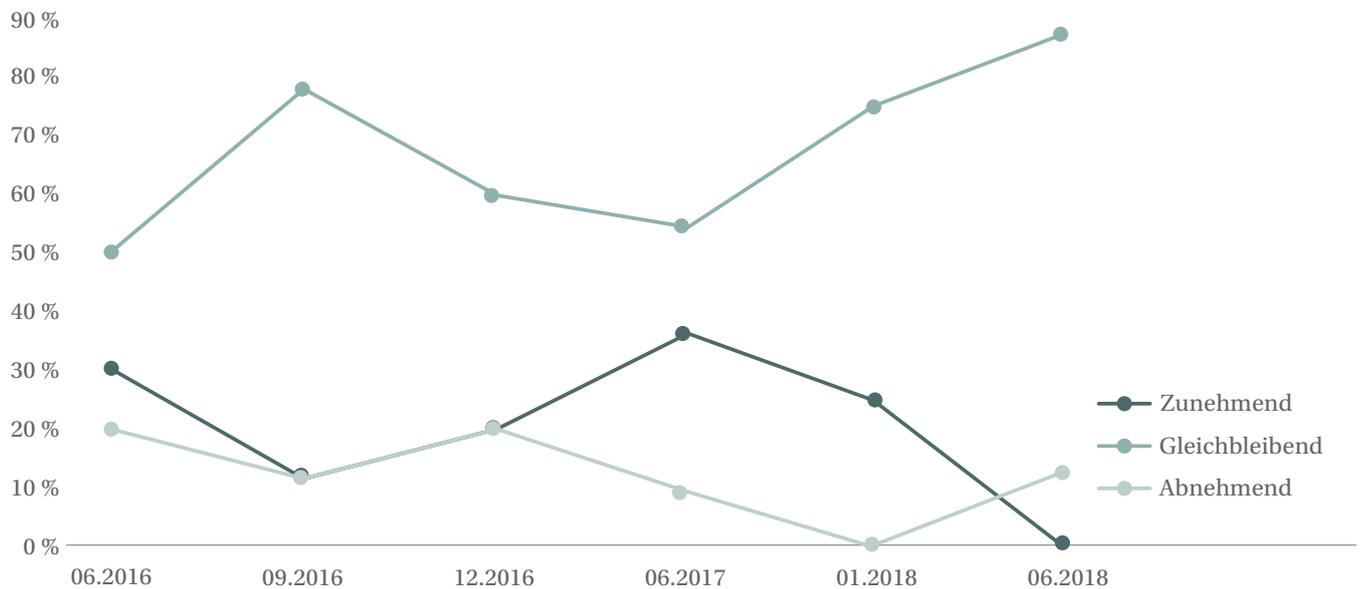
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Analog zu allen Vorbefragungen werden die meisten Transaktionen mehrheitlich vom Unternehmer direkt initiiert

(rd. 57 %). Erst auf Platz zwei rangieren M&A-Berater als Impulsgeber von Unternehmenstransaktionen.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



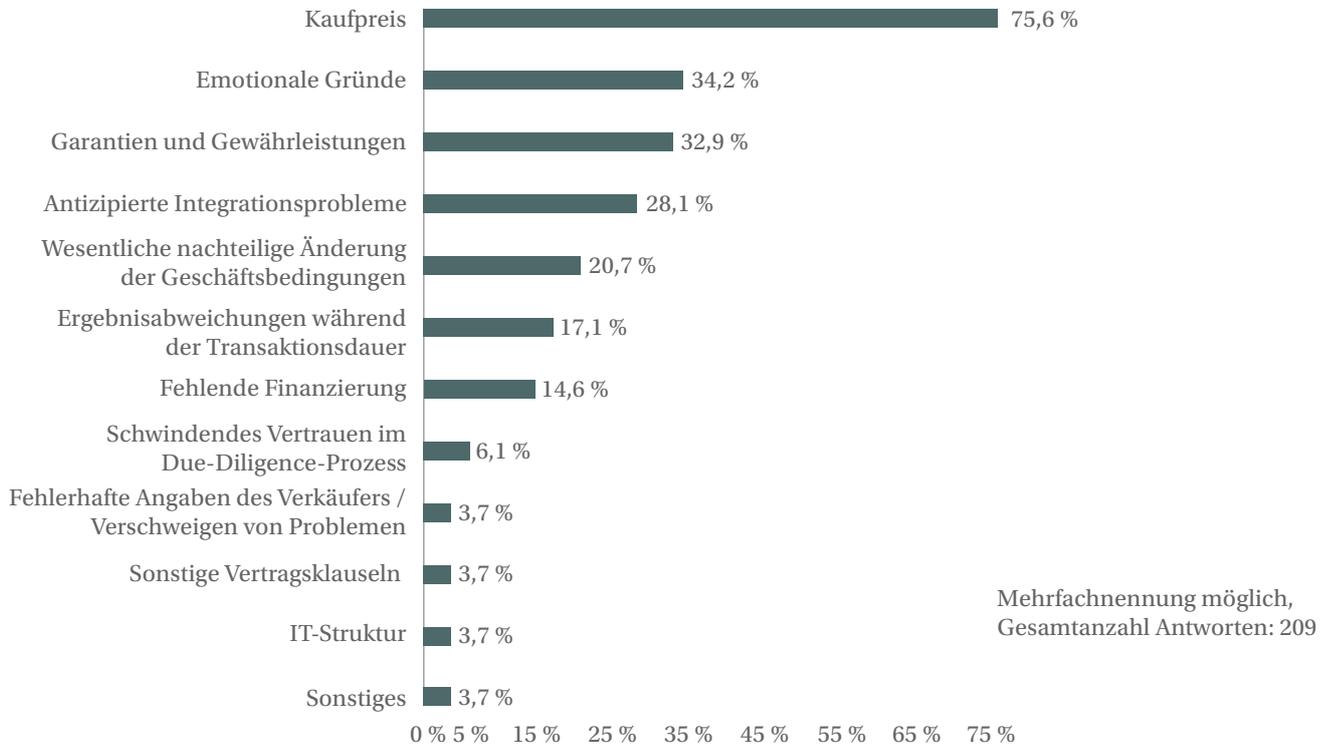
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Der Großteil der Befragten (87,5 %) erachtet die Bereitschaft zur Kreditvergabe als konstant. Interessanterweise ist der Anteil der Teilnehmer, die die Bereitschaft als gestiegen betrachten, auf 0 % gefallen. Sodass zumindest eine leicht erhöhte Risikoaversion im Kreditgeschäft der Banken vor-

herrscht. Zu einem ähnlichen Schluss kommt auch der Kreditausblick Q2/2018 der kfw. Sie geht in ihrer Analyse davon aus, dass die Kreditneuvergabe im sich abschwächenden Aufschwung ihren Zenit erreicht haben könnte.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

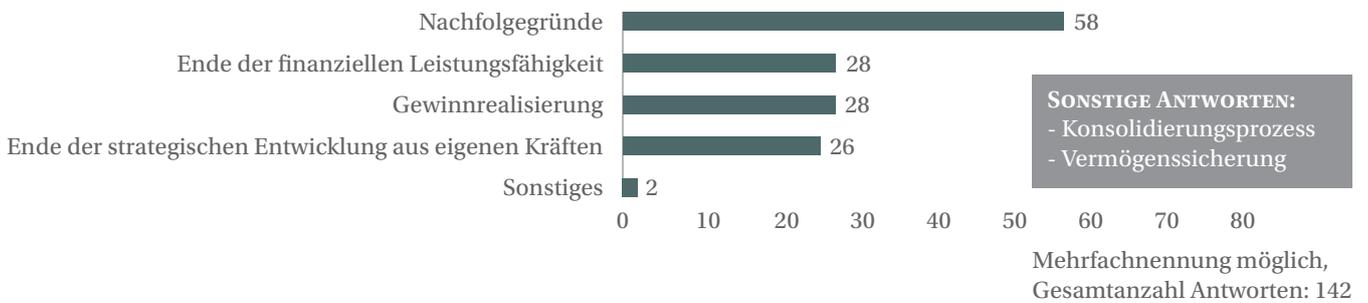
12. Welche sind die am häufigsten anzutreffenden Gründe für den Abbruch von Transaktionen?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Nach wie vor wird der Kaufpreis als der mit Abstand häufigste „Deal-breaker“ angesehen. Als weitere Abbruchgründe werden emotionale Gründe und Garantien bzw. Gewährleistungen genannt.

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

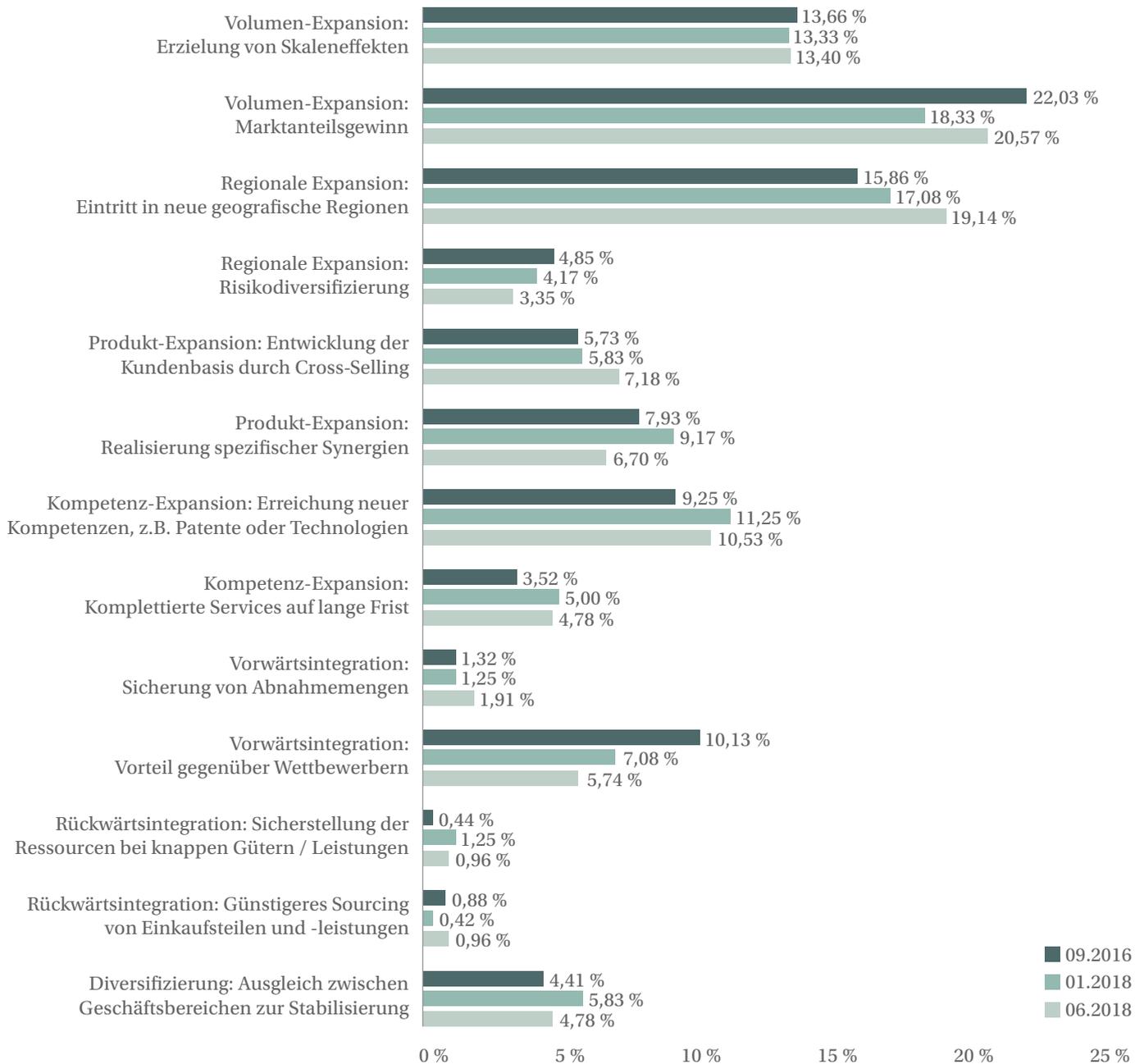


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Die ungelöste Nachfolgeregelung wird weiterhin als der wichtigste Grund für die Durchführung von M&A-Prozessen angesehen. Hier liesse sich sicher eine inhaltliche Verbindung zum aktuellen Deloitte CFO-Survey herstellen: Dort werden die eigenen Geschäftsaussichten zwar insgesamt positiv, aber mit leicht sinkender Tendenz bewertet. Als wesentliche Risiken werden im wesentlichen der Fachkräftemangel und die Digitalisierung genannt. Die Frage, wie und mit wem man die Herausforderungen der digitalen Zukunft meistern könnte, ist für viele Unternehmen nicht leicht zu beantworten.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 240

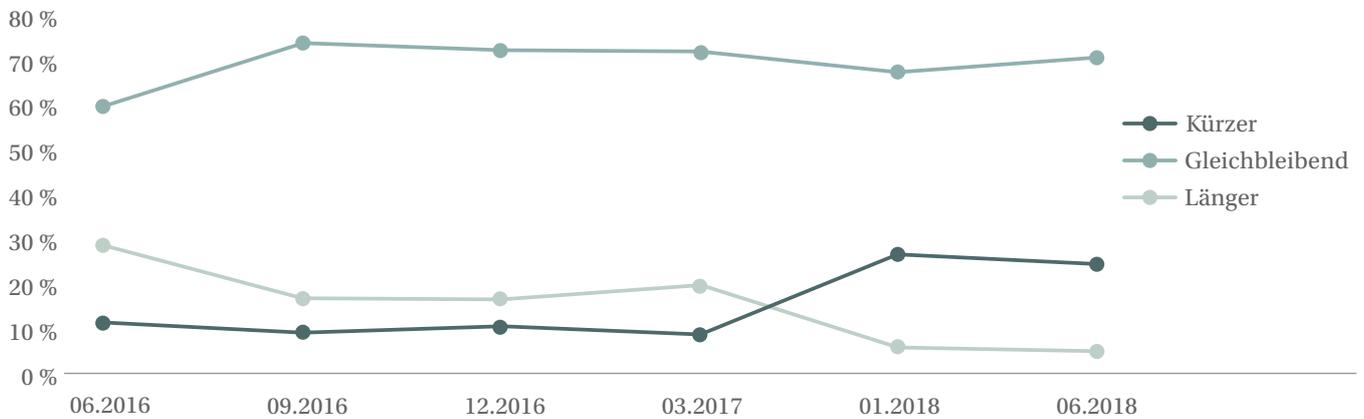
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Obwohl bei vielen Kaufmotiven kein Trend zu erkennen ist, gibt es zwei Gründe, gewisse Tendenzen aufzeigen. Zum Einen wird wohl der Eintritt in neue geographische Regionen als immer wichtiger angesehen. Hierdurch könnte auch die Umverteilung zu europäischen (und nicht deutschen) Käufergruppen (strategisch oder finanzwirtschaftlich orientiert) begründet sein (siehe hierzu Ergebnisse zur Frage: „Mit welcher Art von

Investoren haben Sie in den letzten 12 Monaten am meisten Transaktionen abgeschlossen?“). Zum Anderen lassen die historischen und aktuellen Ergebnisse den Schluss zu, dass eine Verlängerung der unternehmenseigenen Wertschöpfungskette durch Vorwärtsintegration eine untergeordnete Rolle spielt im Vergleich zu vergangenen Jahren.

TRANSAKTIONSABLAUF

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



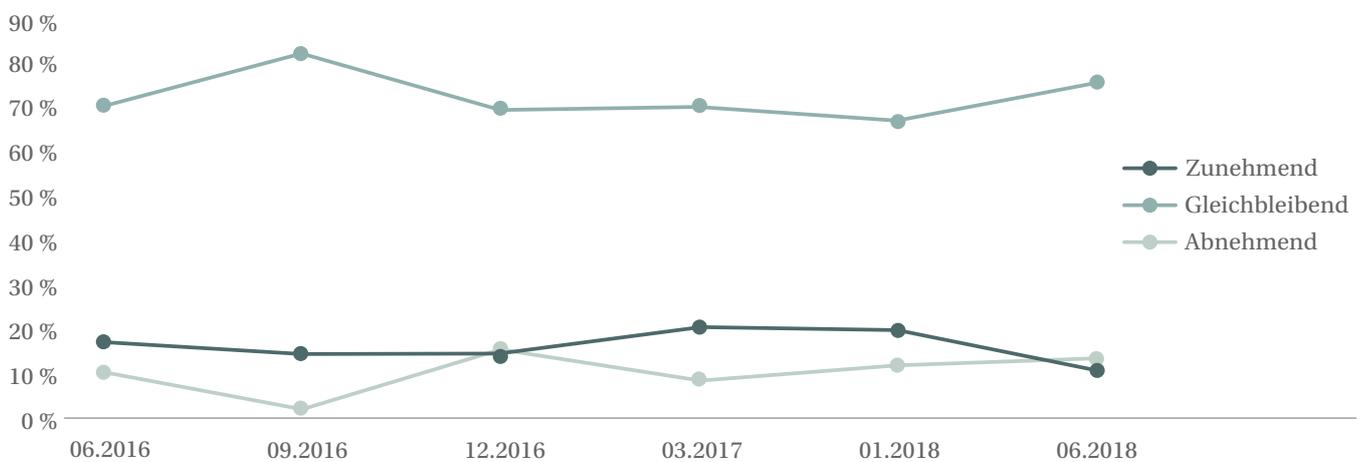
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Betrachtet man die Dauer von Transaktionsprozessen, so zeigen die Antworten auf die von uns in diesem Zusammenhang gestellten Fragen, dass Transaktionen in zunehmendem Maße schneller durchgeführt werden.

Dies hat sicherlich auch mit dem zurzeit herrschenden Kapitalmarktumfeld zu tun. Niedrige Zinsen führen zu Anlage-

druck bei Investoren. Dieser Anlagedruck erzeugt einen Wettbewerb um Investitionsmöglichkeiten und dieser wiederum kann von Transaktionsberatern für schnellere Prozesse genutzt werden.

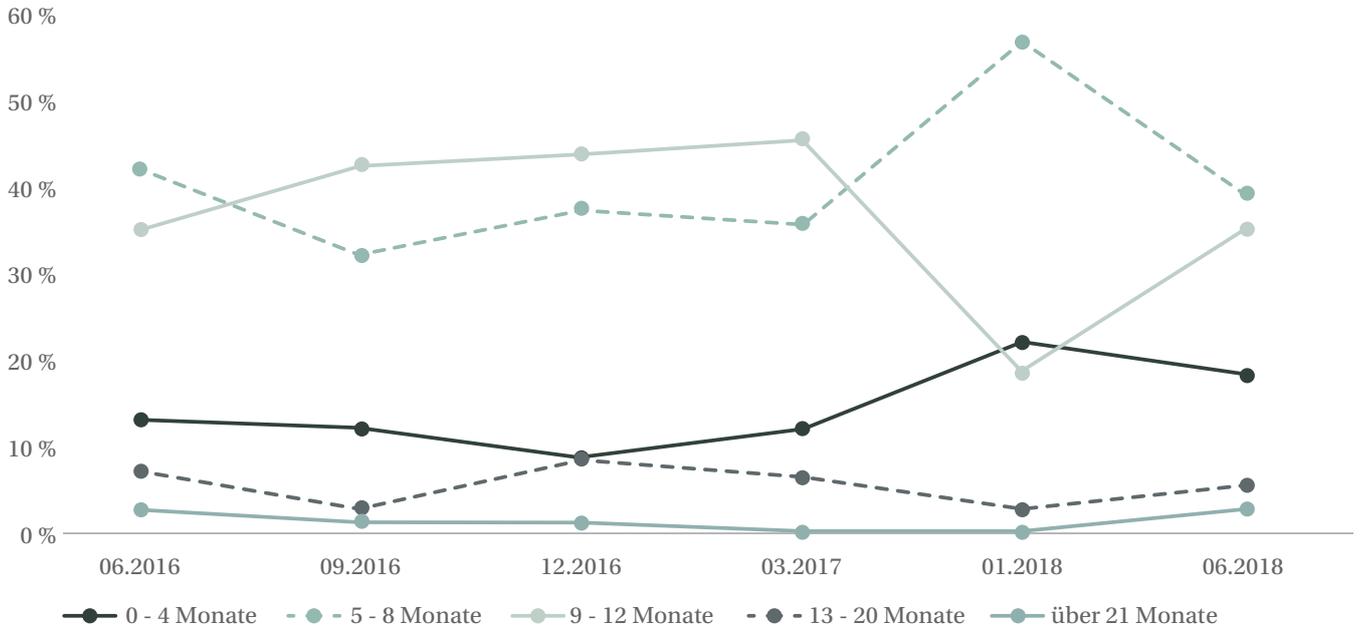
16. Wie entwickelte sich die Zeitdauer von Due-Diligence-Prozessen in den letzten 12 Monaten?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

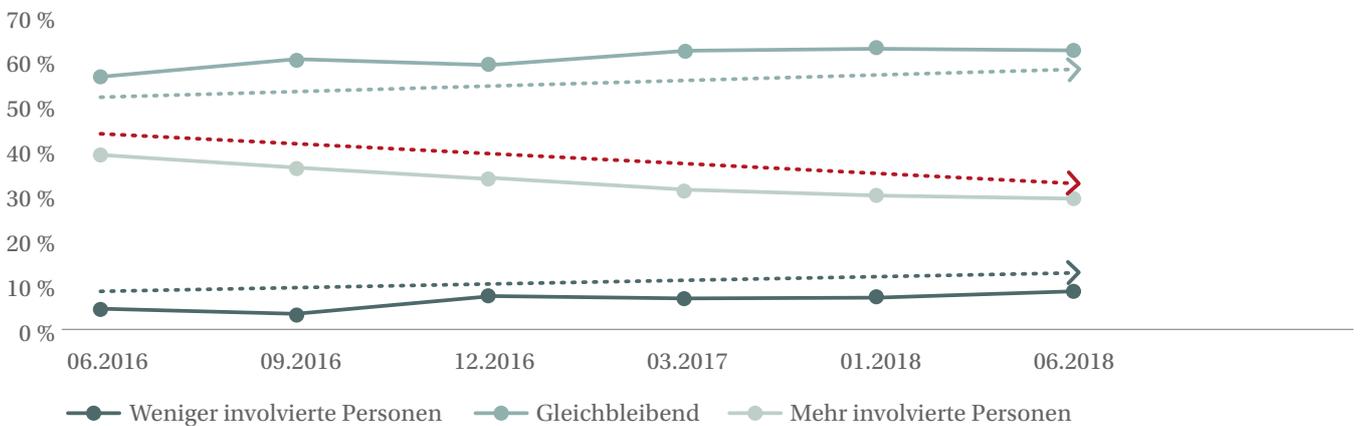
TRANSAKTIONSABLAUF

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

18. Nimmt die Anzahl der an einem Prozess beteiligten Personen Ihrer Wahrnehmung nach zu oder ab?

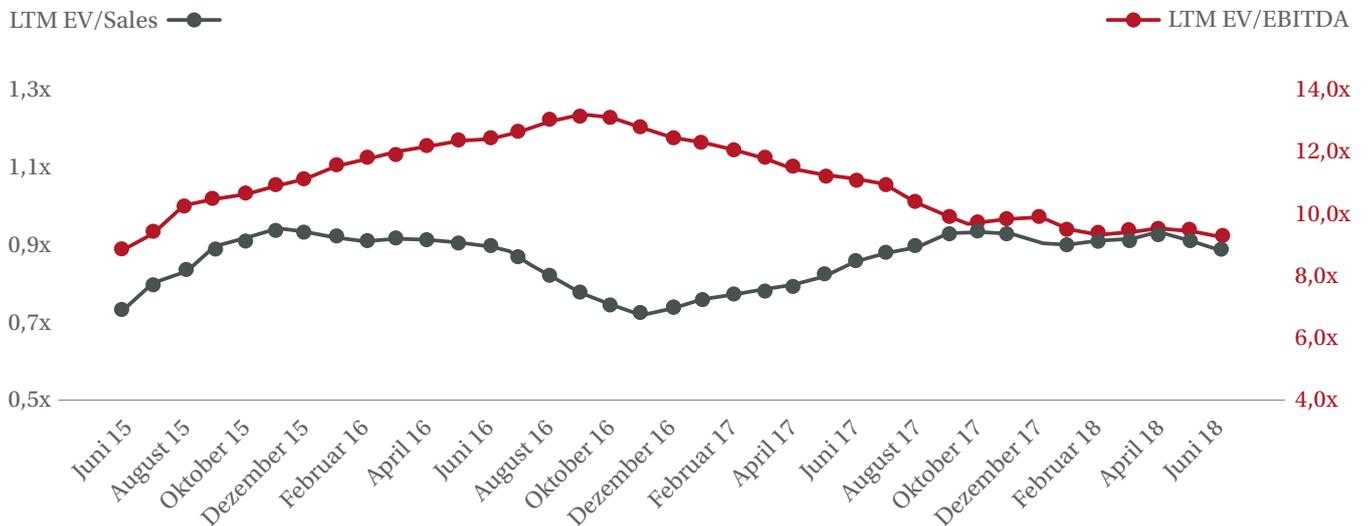


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Es existiert ein leichter aber stetiger Trend zu einer geringeren Anzahl an Personen, die in M&A-Transaktionen involviert werden.

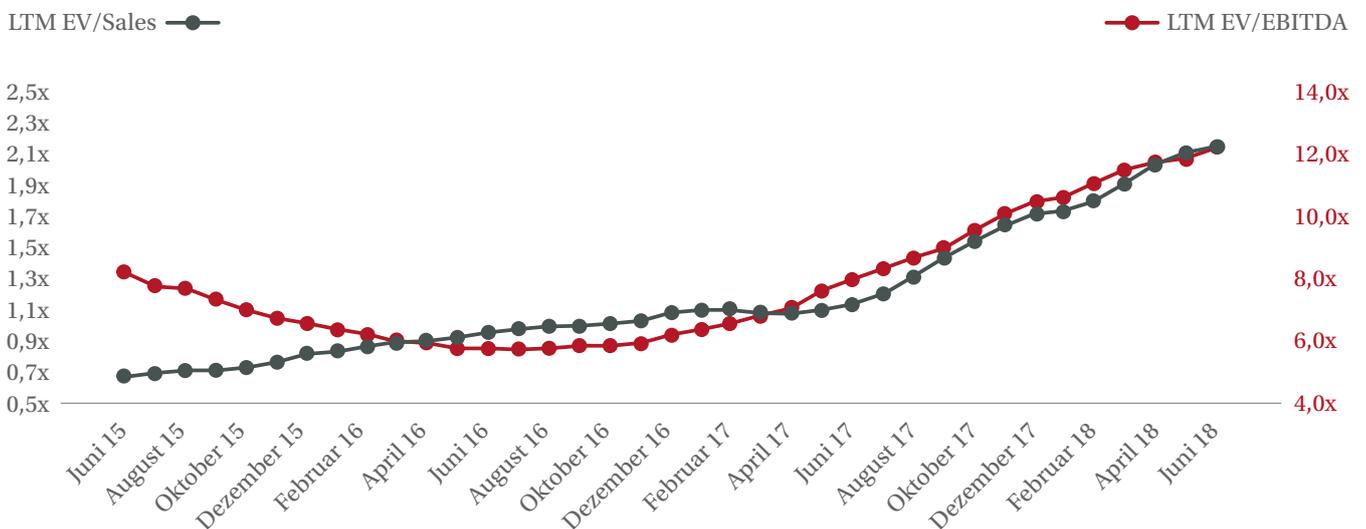
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Automobilbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

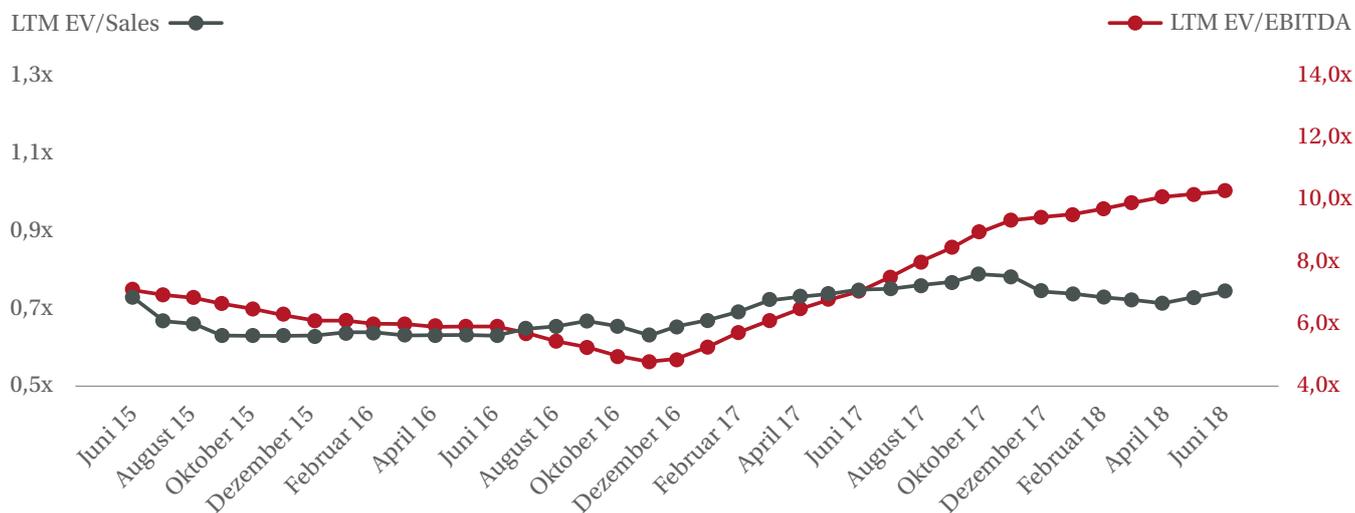
Chemie- und Rohstoffbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

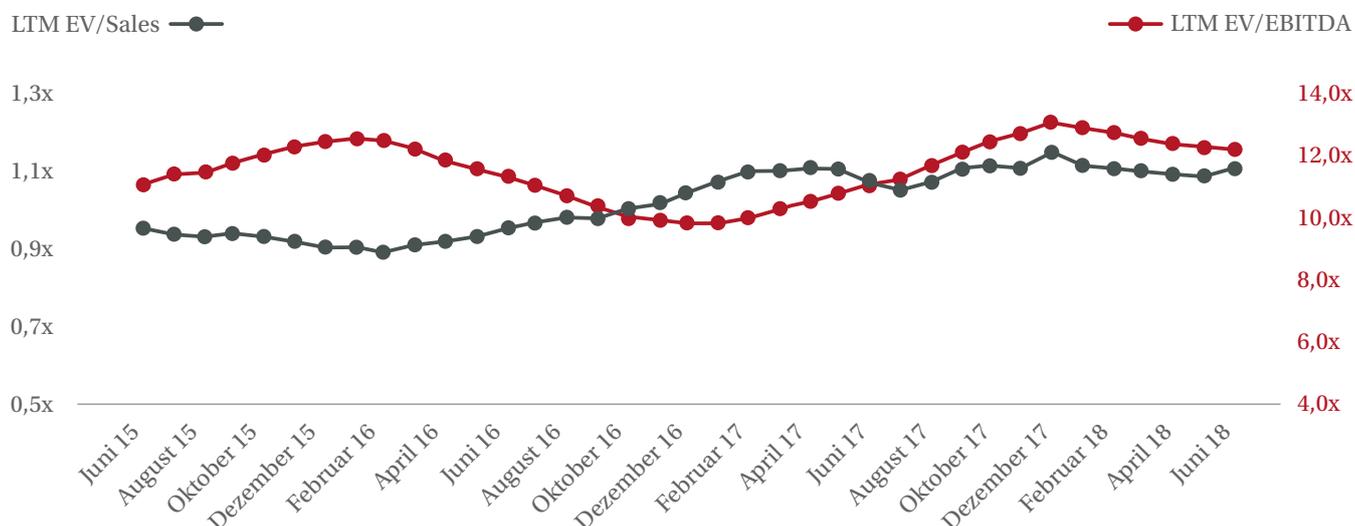
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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



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

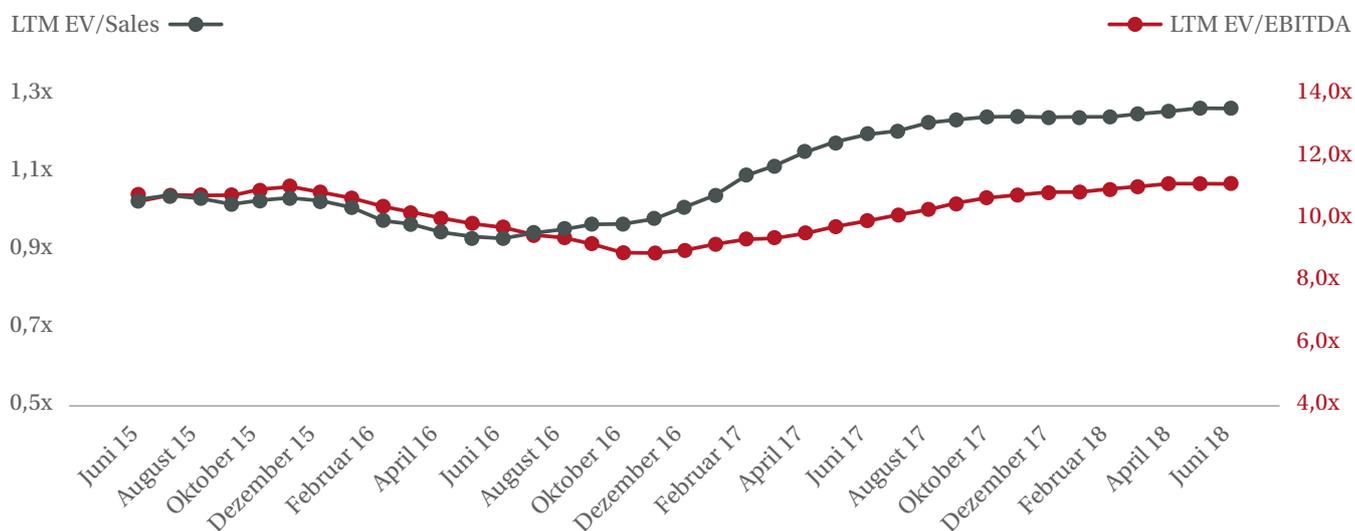
Konsumgüterindustrie (Einzelhandel und Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

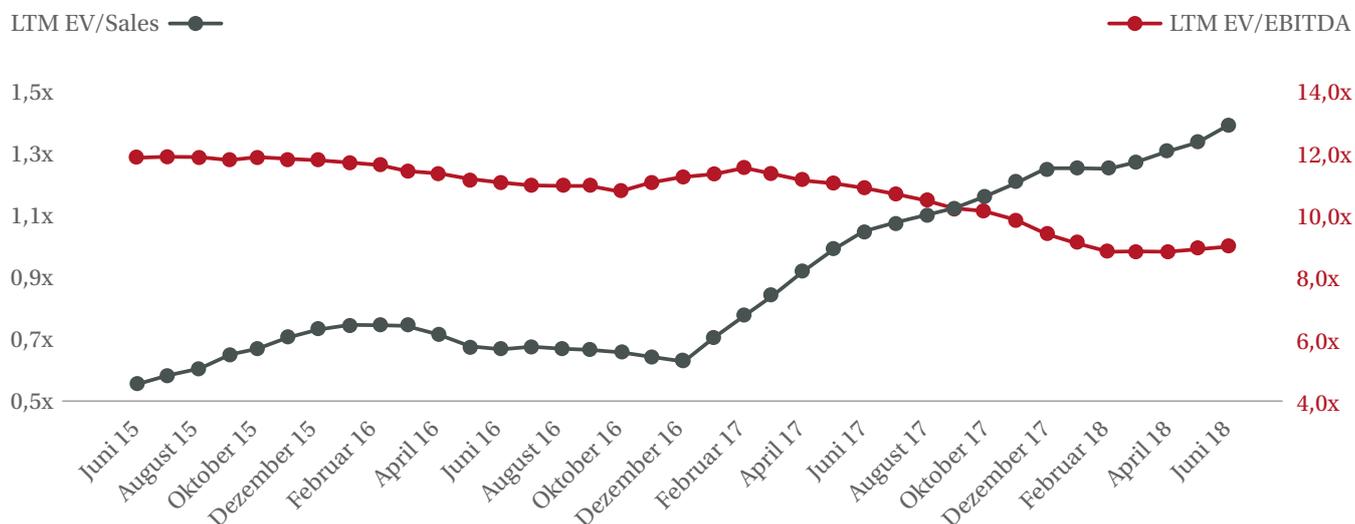
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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

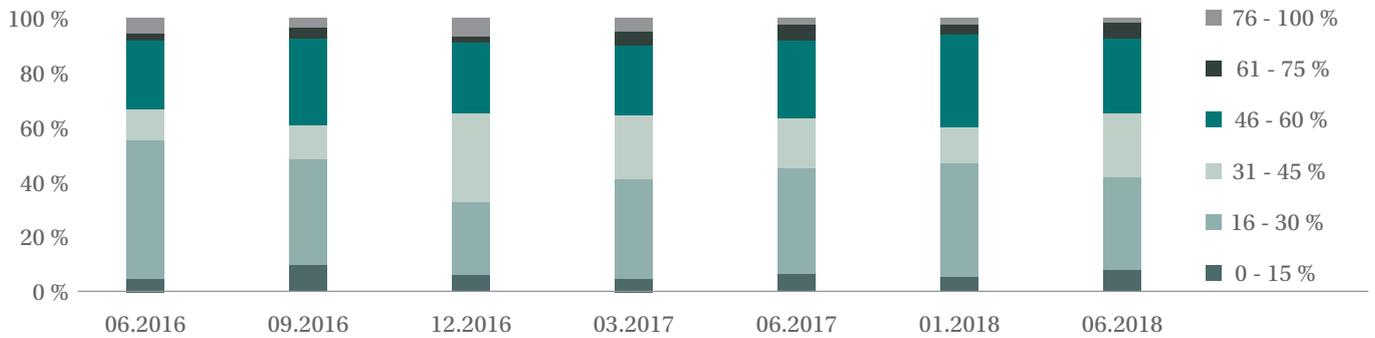
Dienstleistungen (Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Weiterhin ist ein Eigenkapitalanteil zwischen 16 % und 30 % das am häufigsten genannte Segment. Nur 1/3 aller Transaktionen werden mit mehr als 45 % Eigenmittel finanziert.

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

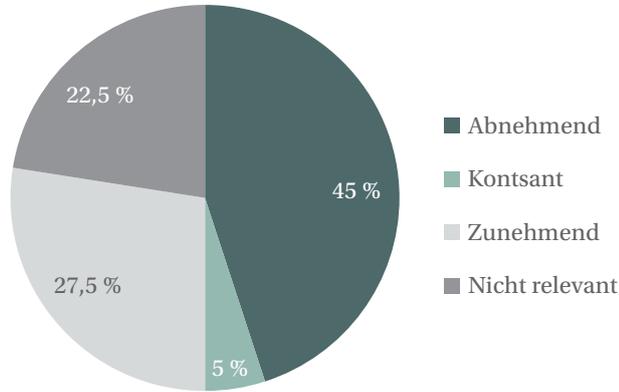


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ 58 % der Transaktionen werden bankenseitig mit einem Fremdkapitalanteil von 4,0x - 5,5x EBITDA finanziert.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

21. Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Bedeutung von Private-Debt-Anbietern im Akquisitionsfinanzierungsumfeld?

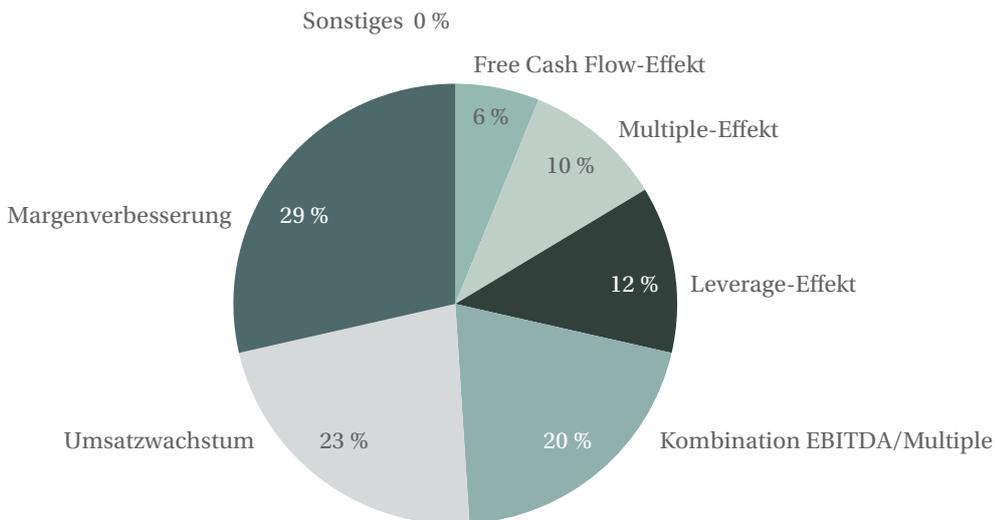


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Erstmals haben wir in diesem Zusammenhang nach der Bedeutung von Private-Debt-Fonds gefragt. 2/3 der Befragten

sehen hier keine Relevanz oder eine abnehmende Tendenz, diese Finanzierungsquelle bei M&A-Transaktionen einzubinden.

22. Was sind Ihrer Meinung nach die hauptsächlichen Renditetreiber bei Private-Equity-Transaktionen?



SONSTIGE ANTWORTEN:
- Verbesserung von Prozessen, Management Teams oder Außendarstellungen

Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 49

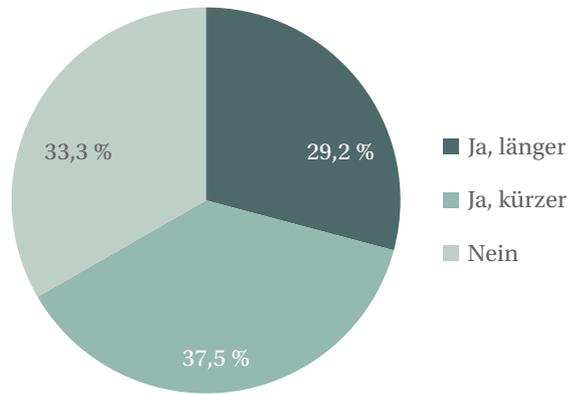
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

■ Seit der ersten Befragung in 2016 sehen wir eine nahezu unveränderte Ausprägung der Dimensionen. Margenverbesserung,

Umsatzwachstum sowie die Kombination aus den verbesserten Margen und einem erhöhten freien Cashflow.

ZIELERREICHUNG

23. Führt das aktuelle Marktumfeld zu einer Verschiebung der Haltedauer Ihrer Beteiligungsunternehmen?



SOURCE: ALERTS MONITOR 02/18

■ Auf die erstmals gestellte Frage nach der Verschiebung der Haltedauer von Portfoliounternehmen im Private-Equity-Bereich erhielten wir ein fast gleichverteiltes Antwortspektrum.

ALLGEMEIN

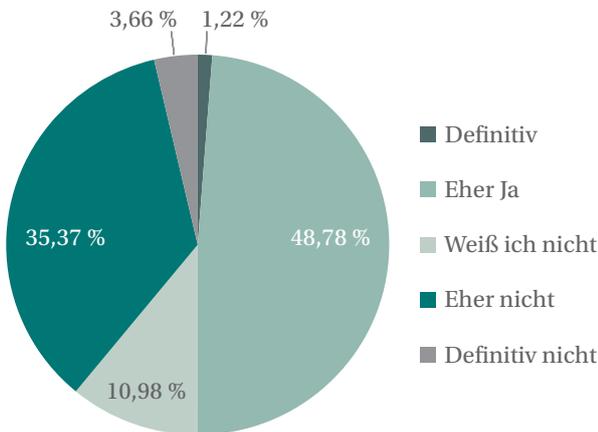
24. Auf welche 3 Parameter schauen Sie bei der Prüfung von M&A-Transaktionen am ehesten?

SOURCE: ALERTS MONITOR 02/18

- Neben der Finanzlage des Unternehmen sind
- eine adäquate Risikobetrachtung,
 - die Markt- und Wettbewerbspositionierung,
 - das Geschäftsmodell sowie
 - der für den Abschluss der Transaktion vorgegebene Zeitrahmen bzw. die Struktur
- die wichtigsten Parameter bei der Prüfung von M&A-Transaktionen.

ALLGEMEIN

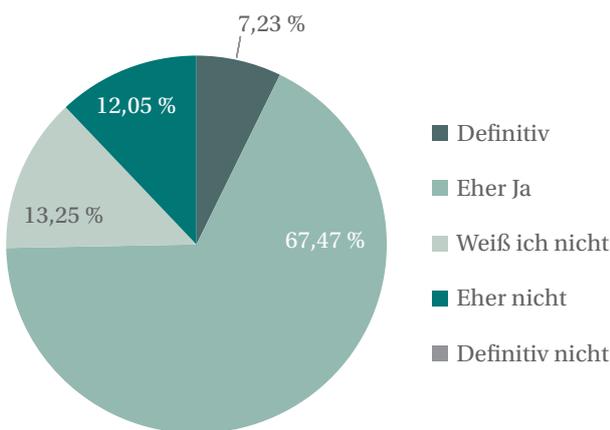
25. Halten Sie es für realistisch, dass die EZB im Zuge der diesjährigen Leitzinserhöhung der FED, ebenfalls den europäischen Leitzins anheben wird?



■ Exakt 50 % der Befragten halten es für (eher) realistisch, dass die EZB im Zuge der vergangenen und avisierten Leitzinserhöhungen der FED die Zinsen ebenfalls anheben wird. Rund 40 % der Teilnehmer glauben, dass dies (eher) unwahrscheinlich ist.

SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

26. Denken Sie, dass sich die von den Medien als „Handelskrieg“ bezeichnete Situation zwischen den USA und China weiter zuspitzen wird?



■ Knapp drei Viertel der Befragten vermuten, dass sich die Lage zwischen den USA und China weiter zuspitzen wird. Lediglich jeder Achte erwartet eine Entspannung in diesem Konflikt. Diese Wahrnehmung deckt sich übrigens auch weitgehend mit den Angaben des „EY Bankenbarometer Deutschland“, in dem 42 % der befragten Banken in der veränderten Außen- und Wirtschaftspolitik der USA ein großes und weitere 52 % ein mittleres Risiko sehen.

SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/18

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 02/18 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

