

Auswertung 01.2019

ALLERTS MONITOR

Analysen zum Transaktionsgeschäft im Mittelstand



[VORWORT

**ENTWICKLUNGEN, ERWARTUNGEN,
ERKENNTNISSE***Liebe Geschäftsfreunde,*

Hier ist die erste 2019er Ausgabe Ihres ALLERTS MONITOR – mittlerweile übrigens schon die 8. Ausgabe unseres, in dieser Form wohl nach wie vor einzigartigen, Transaktionsmonitors speziell für mittelständische Unternehmenstransaktionen.

Immer mehr zeigt sich, wie notwendig unsere Idee war, mit unserem Monitor ein regelmäßiges Medium für dieses so spezielle Marktsegment zu schaffen:

ALLERTS MONITOR beschreibt Zustände und Sentiments aktueller mittelständischer Unternehmenstransaktionen – gezeichnet durch eine hohe Anzahl von Teilnehmern. Und gerade durch veränderliche Wahrnehmungen in einzelnen

Details kann die Summe der Einschätzungen unserer Teilnehmer tatsächlich zu einem Seismographen für anstehende Entwicklungen werden. Wie Sie sehen werden, gilt das auch für diese Ausgabe.

Kann man wirklich von einem „Transaktionsmarkt im mittelständischen Unternehmenssektor“ sprechen? Normalerweise vermeiden wir dieses Wort. Aber falls ja, dürfte man wohl mit Fug und Recht sagen: „Dieser Markt sind Sie!“

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine interessante Lektüre dieser Ausgabe von ALLERTS MONITOR

Ihr Monitor-Team von ALLERT & Co.

[INHALT

BEFRAGTE TEILNEHMER	05
STATUS TRANSAKTIONS- GESCHÄFT	07
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN	13
TRANSAKTIONSABLAUF	17
BRANCHEN- MULTIPLIKATOREN	22
VERHANDLUNG	25
TRANSAKTIONS- FINANZIERUNG	26
ZIELERREICHUNG	28
ALLGEMEIN	29



HIGHLIGHTS:

I. Konjunktur

In dieser Monitor-Ausgabe hatten wir die Teilnehmer erstmalig um Ihre Einschätzung zur weiteren Konjunkturerwicklung gebeten. Hier erwarten 48,6 % in den nächsten zwölf Monaten eine negative Entwicklung, während nur 14,9 % die Tendenz nach wie vor positiv sehen. Die verbleibenden 36,5 % erwarten keine signifikanten Veränderungen.

II. Aktuelles Transaktionsaufkommen

Die nachstehenden Indikatoren zeigen, dass sich die eher negativen Erwartungshaltungen auch auf das Transaktionsgeschäft auswirken. Seit 2016 war der Anteil der Befragten, die ein hohes Transaktionsaufkommen attestierten, kontinuierlich gestiegen – seit 2018 kommt es nun zu einem stetigen Rückgang dieser Einschätzung. Die optimistische Einschätzung im Hinblick auf das Transaktionsaufkommen nimmt spürbar ab. Auch würden deutlich weniger Teilnehmer das Marktumfeld für Unternehmenstransaktionen als Verkäufermarkt beschreiben. Dieser Wert ist seit Mitte 2017 um 25 Prozentpunkte gefallen.

Ebenfalls interessant: Bei der Struktur der Käufer geht der Anteil strategischer Käufer aus Deutschland seit Mitte 2017 zu Gunsten strategischer Käufer aus dem europäischen Ausland und Finanzinvestoren zurück, was eine sich abschwächende Akquisebereitschaft deutscher Unternehmen reflektiert.

III. Bewertung

Die im Bereich M&A erwarteten Entwicklungen korrespondieren also mit den gesamtwirtschaftlichen Erwartungen. In der Folge sind auch sinkende Bewertungserwartungen erkennbar. Die bereits in der letzten Befragung von Juni 2018 erkennbare Markterwartung sinkender Bewertungsmultiplikatoren hat sich seitdem signifikant verstärkt. Während noch zu Beginn des letzten Jahres mehr als 30 % der Befragten höhere Multiples erwartet hatten, ist dieser Wert auf nunmehr 6 % gesunken. Dagegen ist der Anteil von Befragten, die sinkende Multiples erwarten von rund 8 % auf rund 50 % angestiegen. Es wird also recht deutlich, dass wir bereits 2019 mit niedrigeren Bewertungen bei M&A-Transaktionen zu rechnen haben.



HIGHLIGHTS:

IV. Finanzierung

Entsprechend wird auch die Bereitschaft zur Kreditvergabe im Vergleich zum Vorjahr schlechter eingeschätzt. Während zu Beginn 2018 noch rund 60 % der Befragten eine zunehmende Kreditvergabebereitschaft attestierten, waren dies zu Beginn 2019 nur noch rund 28 %.

Die Befragten unseres Monitors sehen die Finanzierungsstruktur heute also deutlich konservativer als noch vor zwei Jahren. In der aktuellen Phase sehen nur noch rund 28 % bei Transaktionen einen Eigenkapitalanteil von weniger als 30 %. Zu Beginn des letzten Jahres lag dieser Wert noch bei rund 46 %.

Insgesamt gaben übrigens 75 % der Teilnehmer an, dass sie in den letzten drei Jahren einen Anstieg der Eigenkapitalausstattung von Unternehmen beobachten konnten.

V. Branchen

Nach der allgemeinen Einschätzung müssen sich die eingetrübten Aussichten nicht unbedingt auf alle Branchen auswirken. In den Bereichen Automobil, Software, Industrieprodukte und Dienstleistungen wird nach wie vor ein hohes Transaktionsaufkommen erwartet. In den Branchen Pharma, Biotechnologie, Internet und E-Commerce wird dagegen von einer rückläufigen M&A-Aktivität ausgegangen.

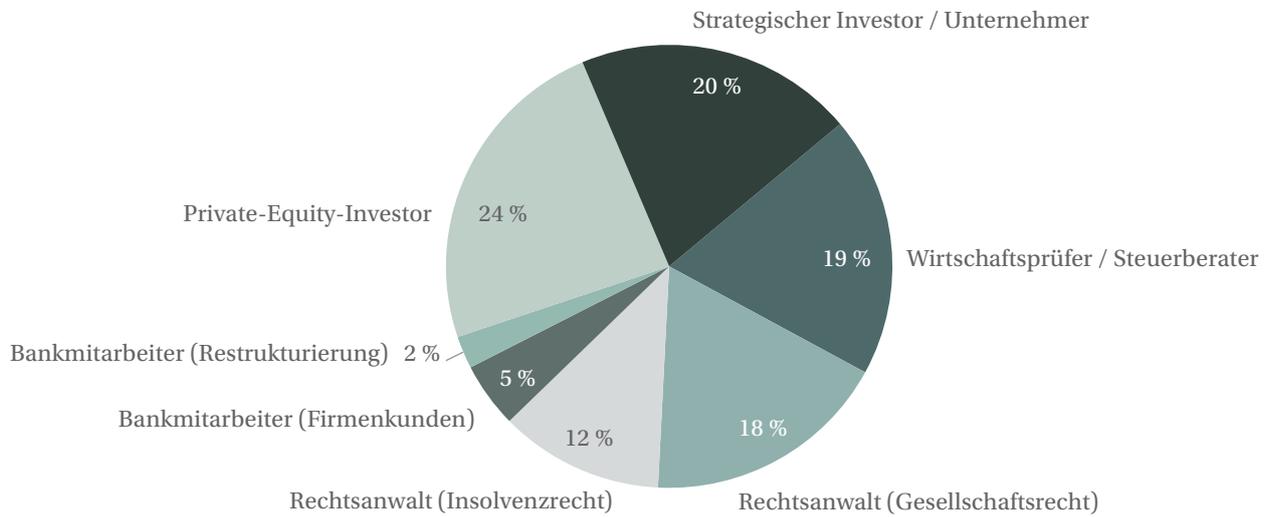
VI. Bewertung nach Branchen

Ähnlich differenziert zeigt sich das Bild bei den Branchenmultiplikatoren. Für die Bereiche Automobil, Konsumgüterindustrie und Dienstleistungen konnte im Verlauf des letzten Jahres eine Konsolidierung bzw. ein leichter Rückgang der Bewertung gemessen werden. Für die Branchen Chemie und Rohstoffe, Industrie und Computer verzeichneten wir dagegen noch einen leichten Anstieg der Bewertungsmultiplikatoren.



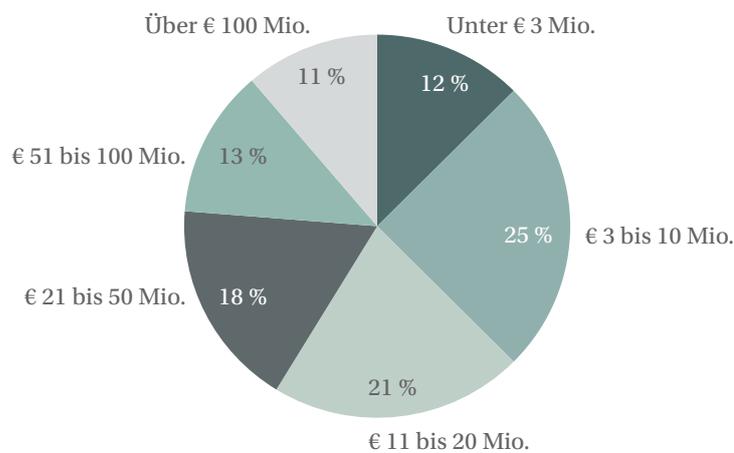
BEFRAGTE TEILNEHMER

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

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



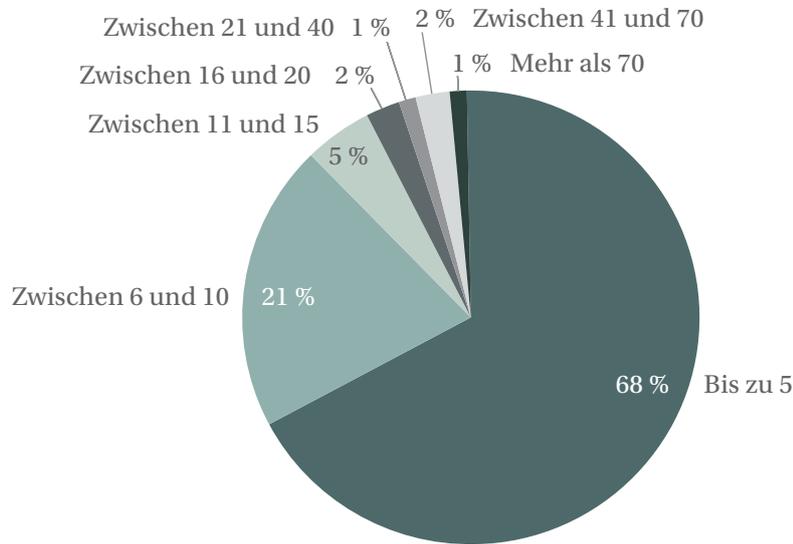
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ 46 % der Befragten waren an Transaktionen zwischen € 3 und 20 Mio. Transaktionsvolumen und insgesamt 62 %

der Befragten an Transaktionen, deren Transaktionsvolumen € 10 Mio. überstiegen hat, beteiligt.

BEFRAGTE TEILNEHMER

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

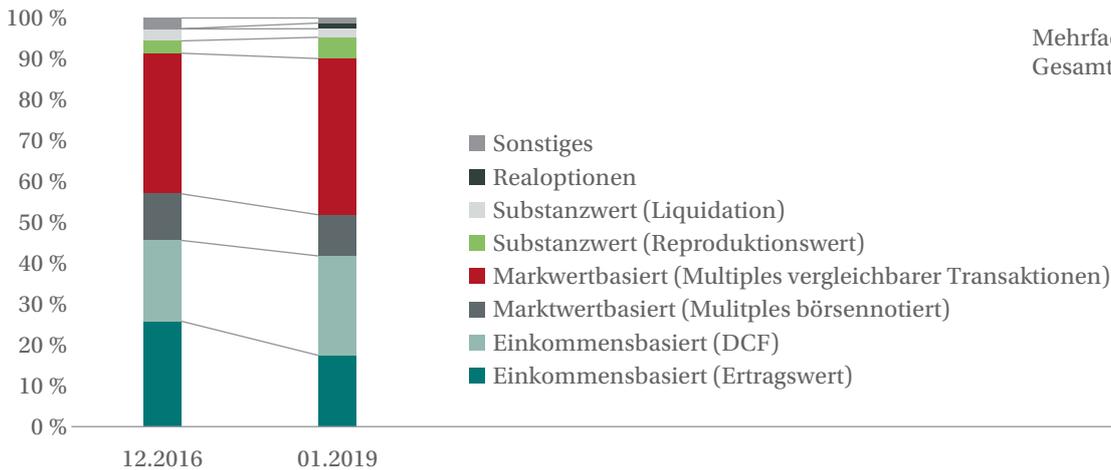


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Mehr als 30 % der Befragten gaben an, in den letzten 12 Monaten an mehr als fünf Transaktionen beteiligt gewesen zu

sein. Die übrigen Teilnehmer waren jeweils an bis zu 5 Transaktionen beteiligt.

4. Welche Bewertungsverfahren wenden Sie bei Transaktionen an?



Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 149

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

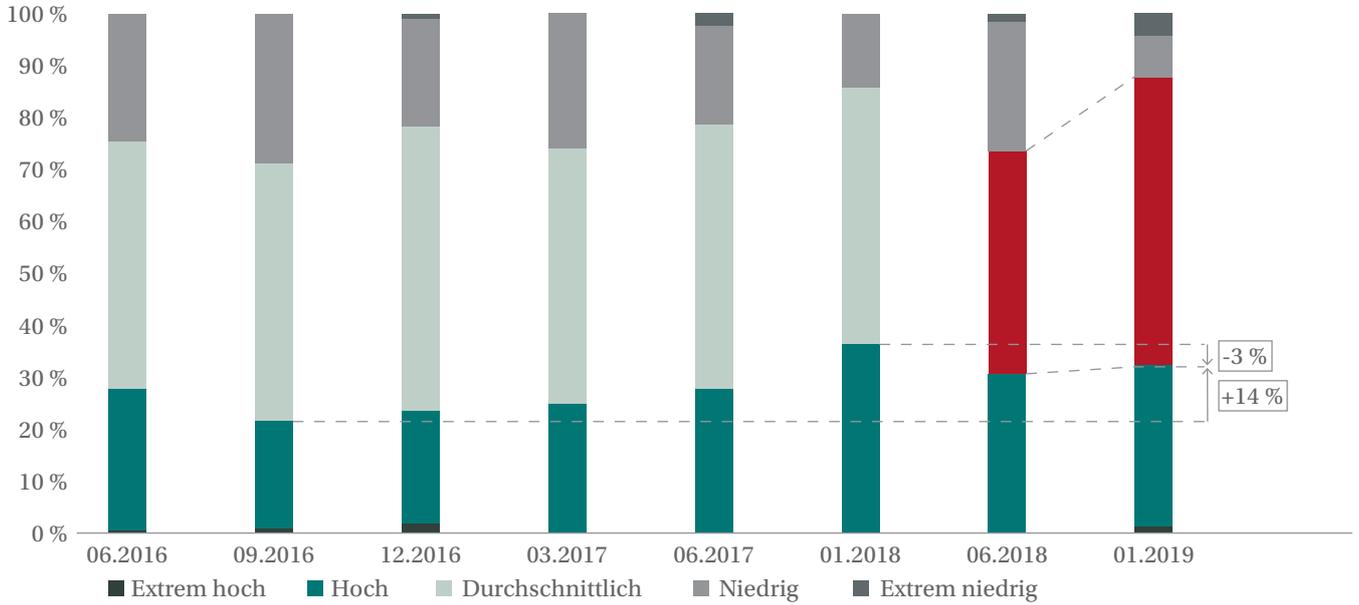
■ Ende 2016 haben wir zum letzten Mal nach der Anwendungshäufigkeit von verschiedenen Unternehmensbewertungsverfahren in M&A-Transaktionen gefragt. Die aktuelle Auswertung zeigt deutliche Abweichungen zu den früheren Antworten: Das mit Abstand am häufigsten verwendete Verfahren ist das Marktwertverfahren mit Multiplikatoren vergleichbarer M&A-Transaktionen. Dies ist verwunderlich, denn aus Sicht eines Bewertungsprofessionals ist dies das Verfahren mit der größten

Ungenauigkeit in der Anwendung und der intransparentesten Datenbasis.

Betrachtet man die einkommensbasierten Bewertungsverfahren, so zeigt sich, dass das deutsche Ertragswertverfahren im M&A-Kontext an Bedeutung verliert und das Discounted-Cashflow-Verfahren, das international akkreditiert ist, deutlich an Bedeutung gewonnen hat.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

5. Wie beurteilen Sie das aktuelle Transaktionsaufkommen?

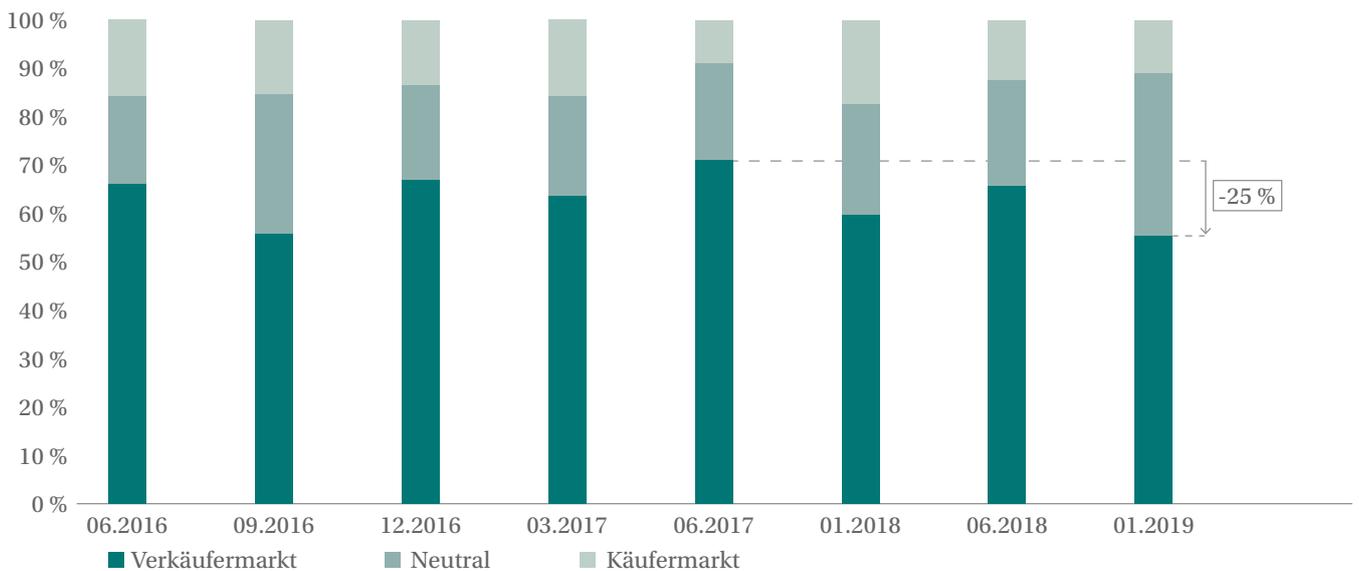


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Seit 2016 stieg kontinuierlich der Anteil derjenigen, die im Rahmen unserer Befragung ein hohes Transaktionsaufkommen attestierten (+14 %). Seit 2018 sank dieser Anteil wieder um rd. 3 Prozentpunkte. Bereits in unserer zweiten Befragung

in 2018 und auch in dieser Befragung steigt gleichzeitig der Anteil derjenigen, die eher ein durchschnittliches Transaktionsaufkommen sehen um 11 Prozentpunkte.

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



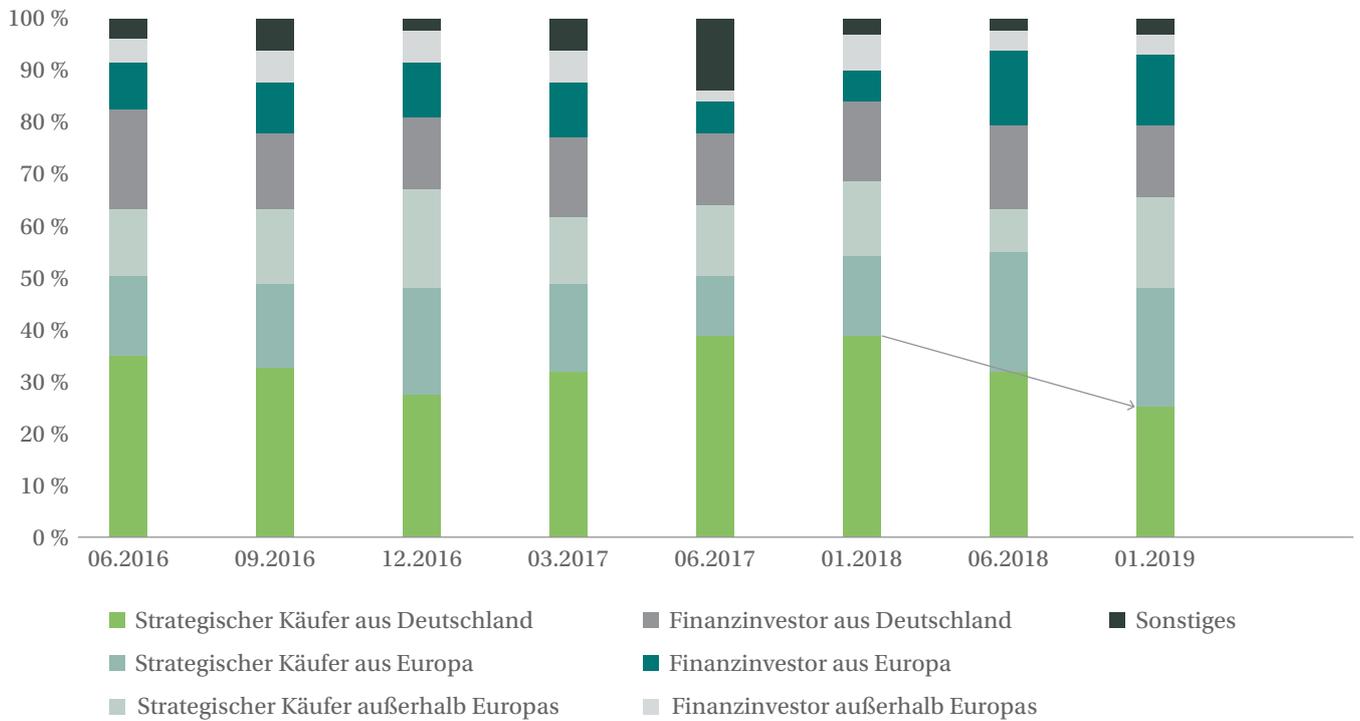
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Die oben getroffene Aussage lässt sich auch an der Einschätzung, wer den Markt dominiert, verifizieren. Während Mitte 2017 noch rd. 71 % der Befragten einen Verkäufermarkt sahen, ist dieser Wert um 25 Prozentpunkte gefallen. Der Anteil der-

jenigen, die den Markt neutral einschätzten, ist um über 60 % gestiegen (13 Prozentpunkte)! Ein Ende der Rallye am M&A-Markt scheint in Sicht.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 96

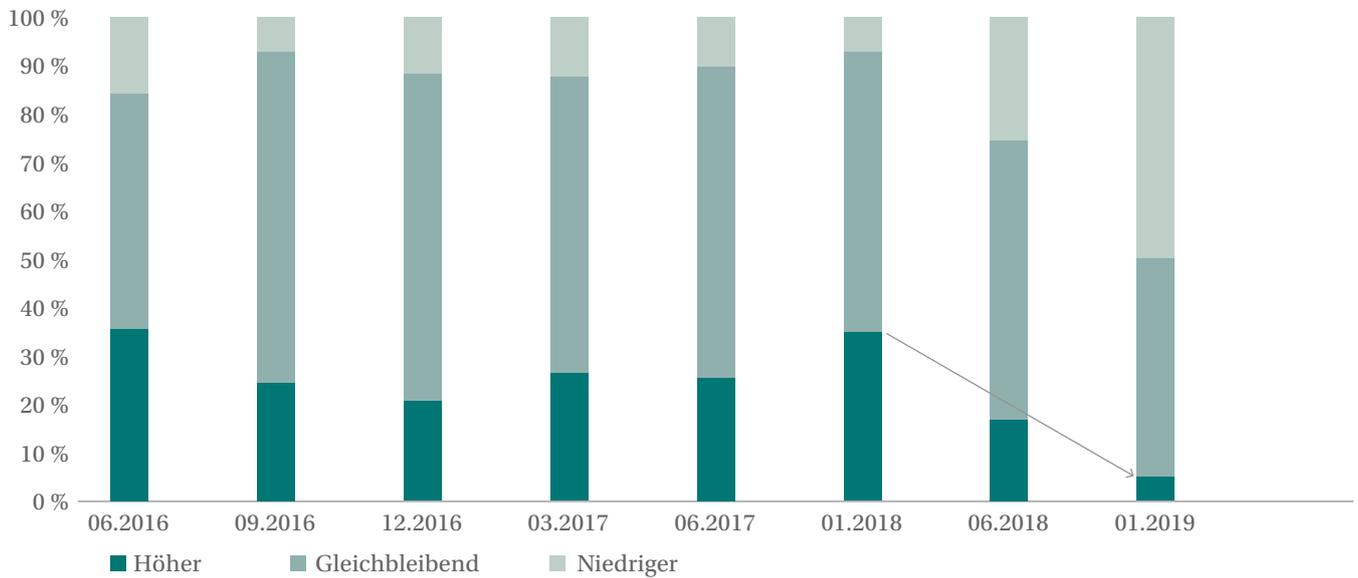
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Der Anteil der „Strategischen Käufer“ aus Deutschland geht seit Mitte 2017 zurück. Dies könnte u.a. auf ein sinkendes Vertrauen deutscher Unternehmer an eine gute konjunkturelle Situation schließen lassen. Während der Anteil der strategi-

schen Käufer aus dem Ausland von 24 % auf 38 % gestiegen ist, liegt der Anteil von Private-Equity-Unternehmen seit Beginn der Befragung relativ konstant bei rd. 30 %.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



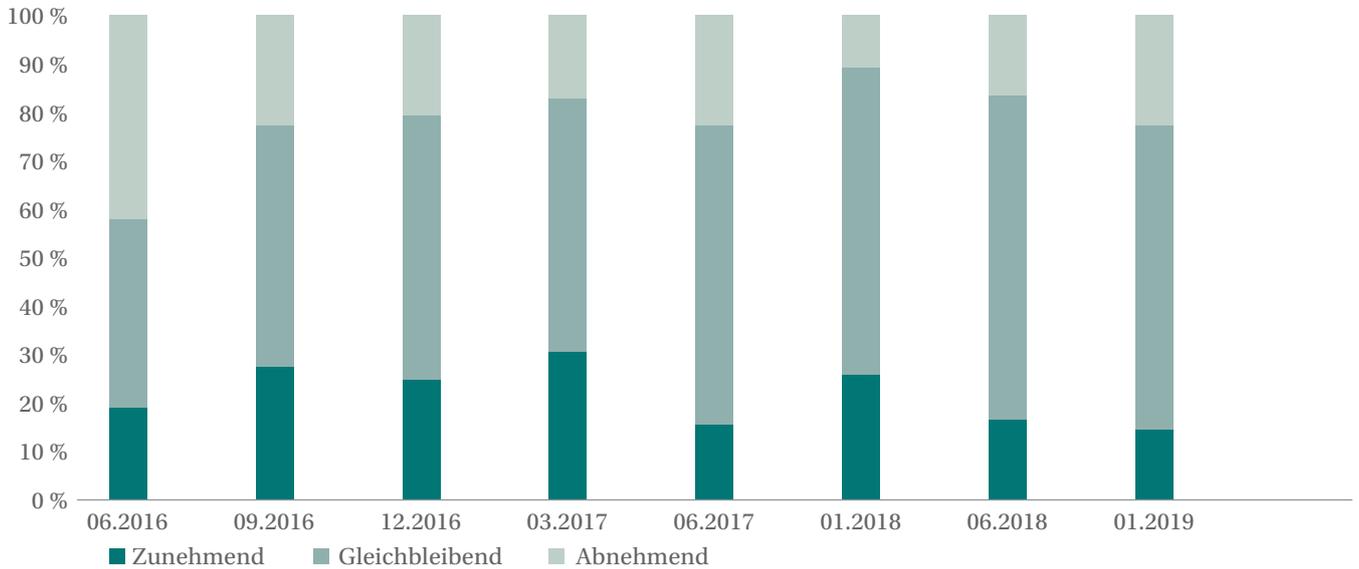
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Der Trend aus der letzten Befragung, der eine Markterwartung sinkender Multiples zeigte, hat sich signifikant verstärkt. Nunmehr erwarten 50 % der Befragten sinkende Unternehmenswerte. Der Anteil derer, die höhere Multiples erwarten ist

auf rd. 6 % gesunken. Der bisherige Durchschnitt der optimistischen Erwartung höherer Multiples lag bei 26 % (06.2016 bis 06.2018). Die Trendwende ist damit deutlich.

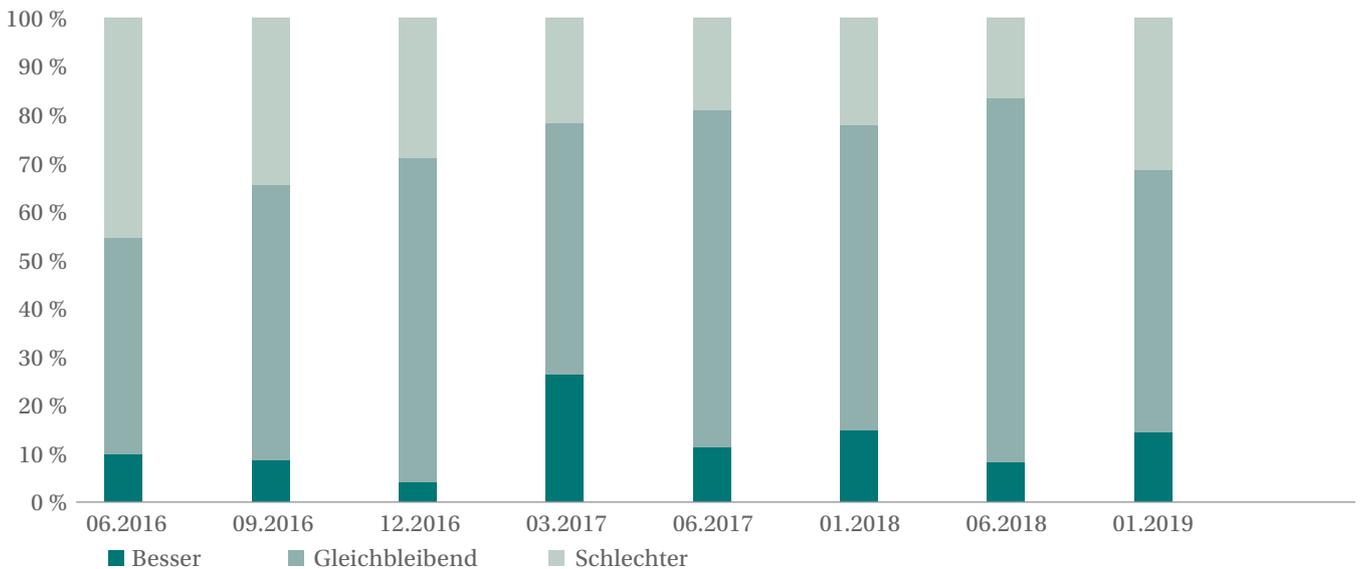
STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

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



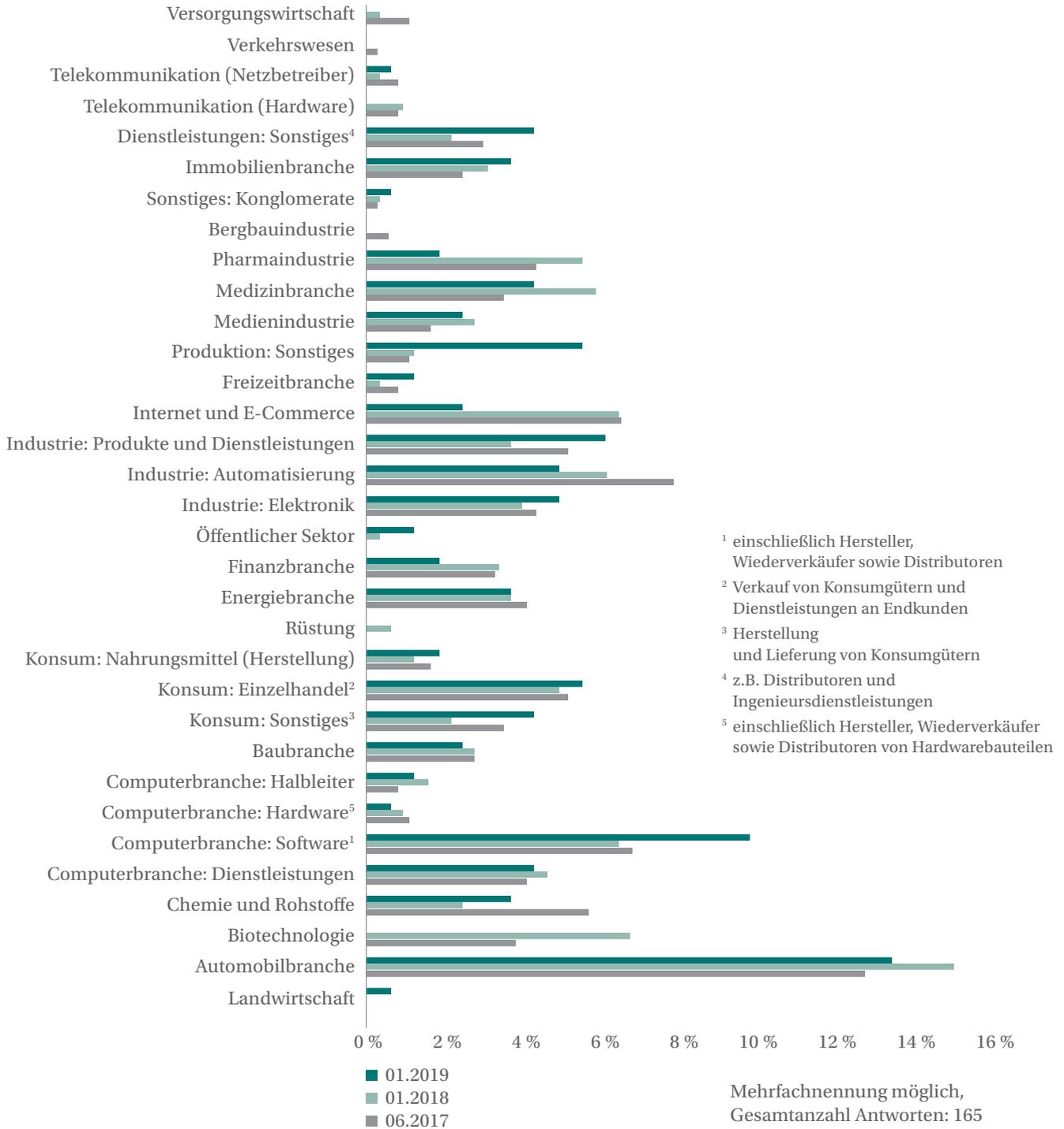
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Im Hinblick auf die Quantität der Transaktionsmöglichkeiten ist die Mehrzahl der Befragten der Auffassung, dass diese auf gleichem Niveau bleiben wird. Dieser Anteil ist jedoch gegenüber der letzten Befragung zu Gunsten des Anteils derjenigen gesunken, die eine abnehmende Anzahl von Transaktionsmöglichkeiten prognostizieren.

Bezüglich der Qualität sind rd. 46 % der Meinung, dass diese sich verbessern wird (~14 % vs. 8 % in der vorherigen Befragung) oder schlechter wird (~31 % vs. 17 %). Nur noch 54 % (zuvor 75 %) gehen von einer gleichbleibenden Qualität der Investitionsmöglichkeiten aus.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



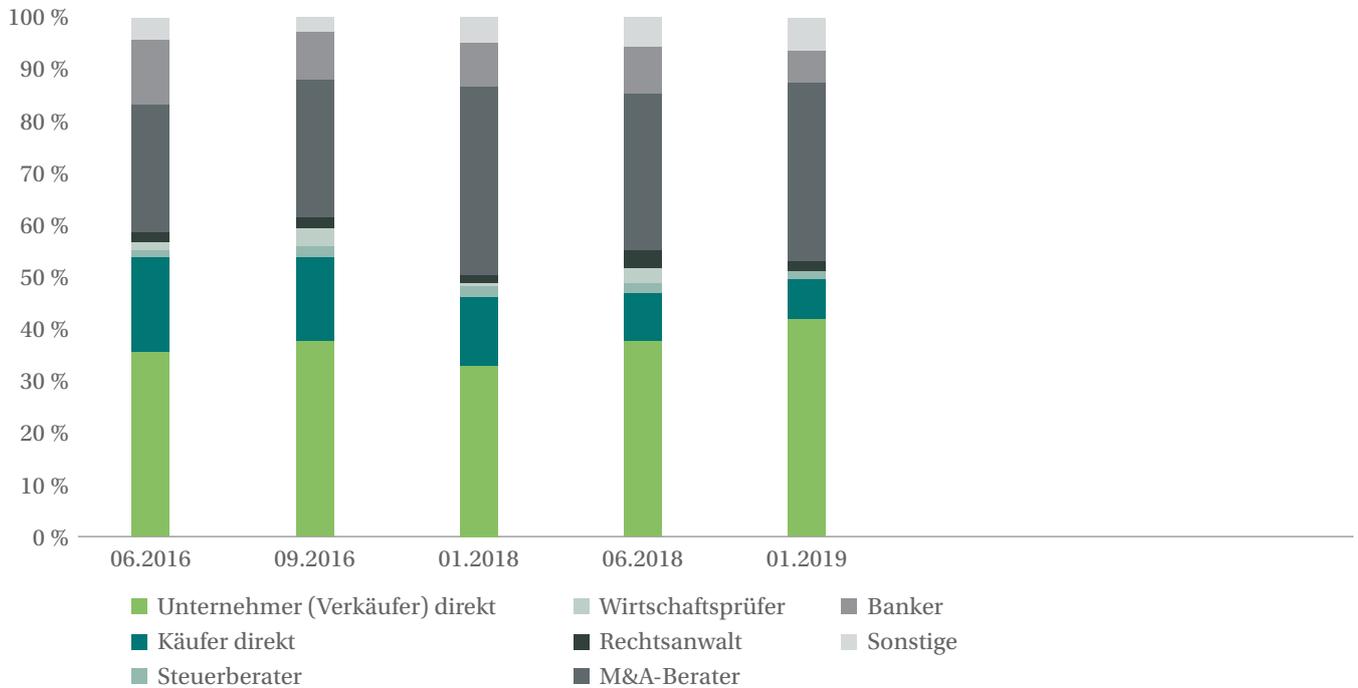
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Die Befragten erwarten – wie bereits in der Vergangenheit – dass die Automobilbranche die größte Transaktionsaktivität im kommenden Jahr aufzeigen wird. Die gesamte Computerbranche inkl. aller Subsektoren weist eine ähnlich hohe Akti-

vitäts-erwartung auf. Rückläufige Tendenzen werden von den Befragten für die Branchen Pharmaindustrie, Biotechnologie sowie Internet und E-Commerce erwartet.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

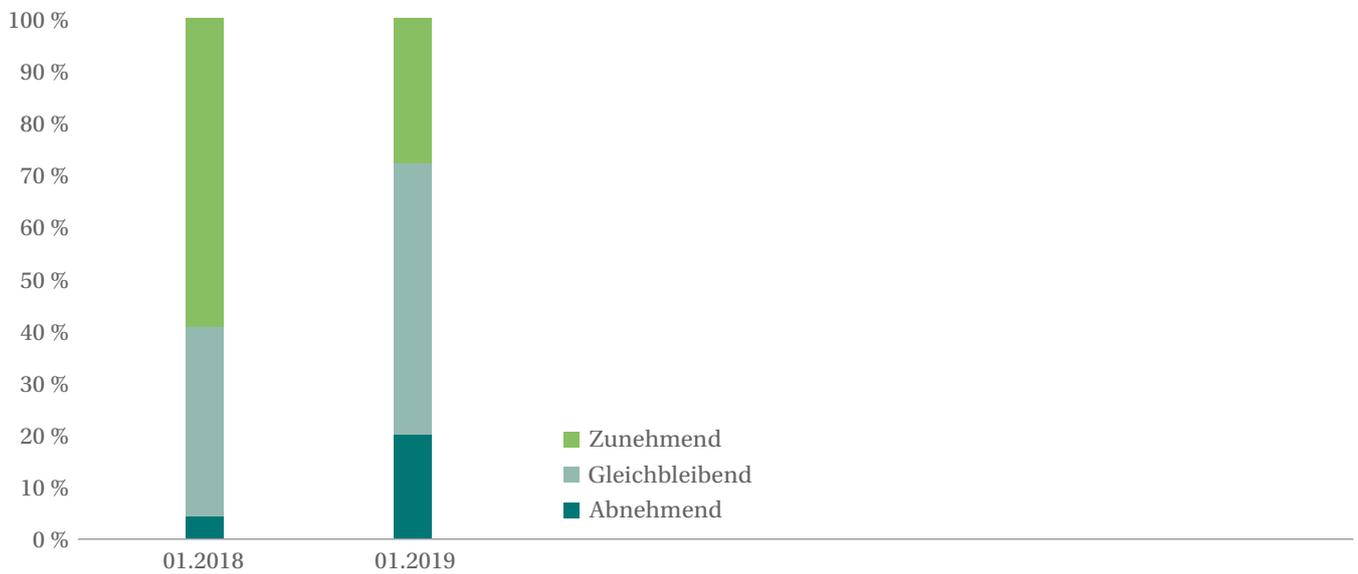
12. Wer initiiert die Transaktion üblicherweise?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Der Anteil der Transaktionen, die durch M&A-Berater initiiert wurden, ist seit 2016 um 40 % gestiegen. Der Anteil der Transaktionen, die direkt vom Käufer initiiert wurden, ist um über 50 % gefallen. Gleichzeitig ist – für einen Verkäufermarkt typisch – der Anteil der Transaktionen, die vom Verkäufer

selbst initiiert wurden, um rd. 19 % gestiegen. Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer initiieren ca. 5 % bis 8 % der Transaktionen; dieser Anteil ist über die Jahre hinweg recht konstant.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN**13. Wie beurteilen Sie derzeit die generelle Bereitschaft von Banken bei der Kreditvergabe?**

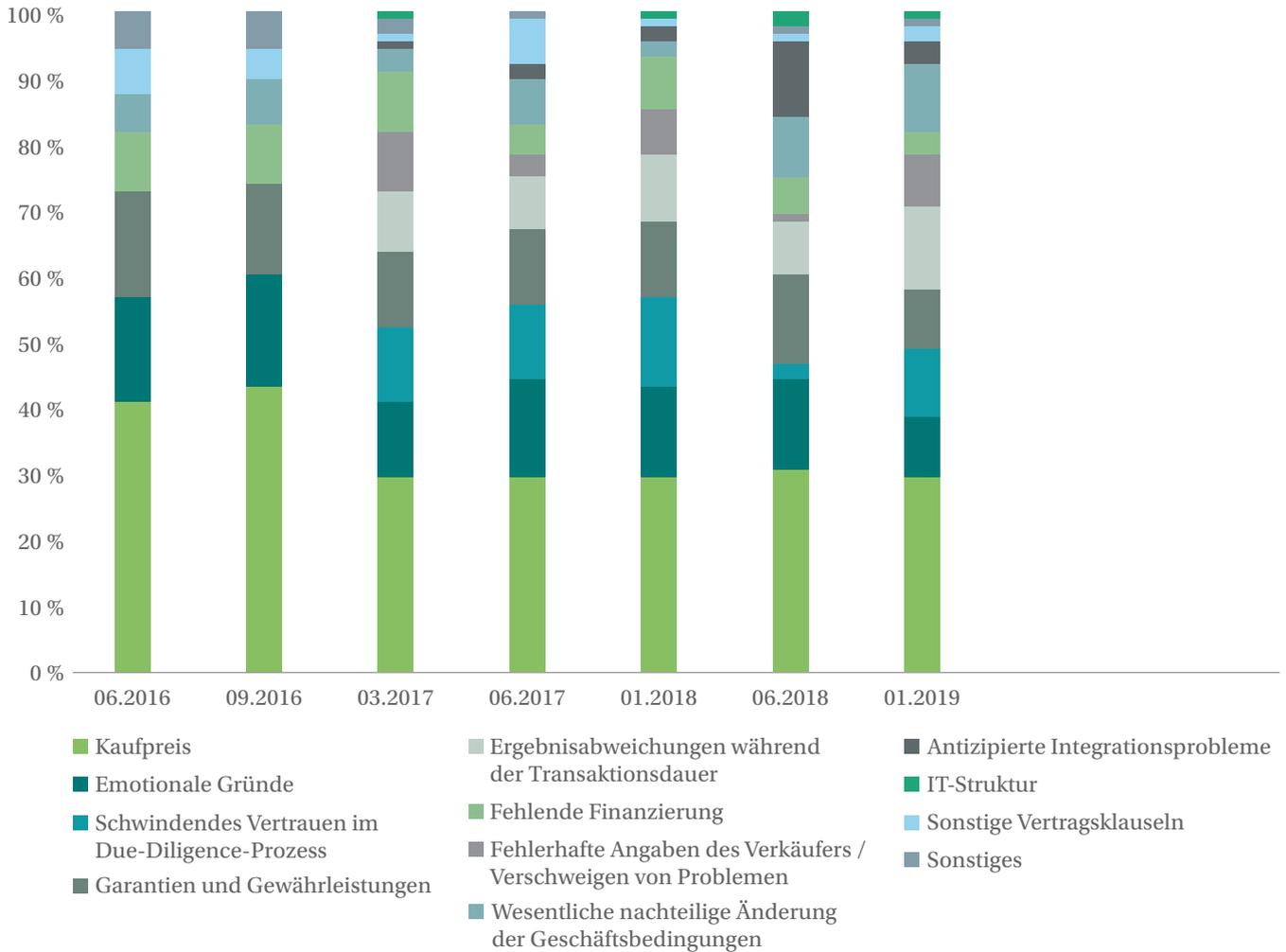
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Im Vergleich zum Vorjahreswert ziehen anscheinend erste „Wolken am Kreditvergabehimmel“ auf. Die Antworten sind

eindeutig und komplettieren das Bild, das sich aus den vorherigen Fragen bereits abzeichnete.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 182

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

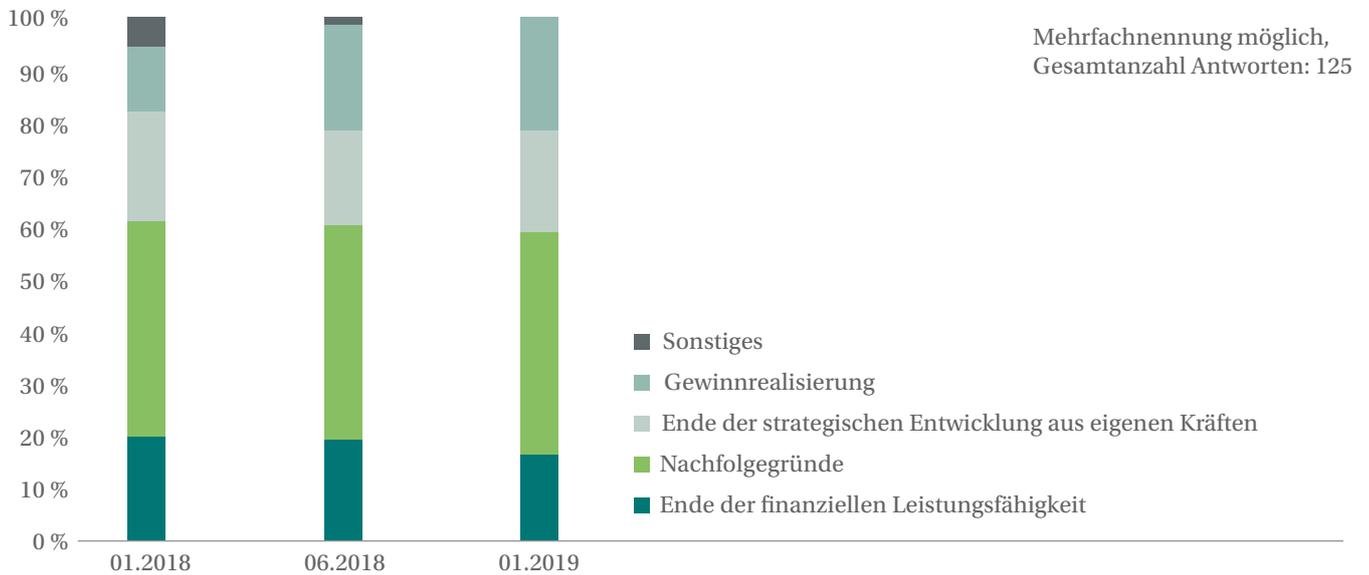
■ In den ersten beiden Auswertungen unseres Monitors hatten die Faktoren „Ergebnisabweichungen während der Transaktionsdauer“, „Fehlerhafte Angabe bzw. Verschweigen von Problemen“ sowie „Schwindendes Vertrauen im Due-Diligence-Prozess“ keine Bedeutung, sind jedoch aktuell – wahrscheinlich in Folge des häufig in der Presse als „fiebrig“ beschriebenen Marktgeschehens – mit einem Anteil

von kumuliert 30 % nach dem Kaufpreis die bedeutendsten Faktoren.

Einmal mehr zeigt sich, dass gute Vorbereitung für einen Verkauf elementar ist, denn diese Deal-Breaker sind allesamt durch eine konservative und handwerklich saubere Vorbereitung vermeidbar.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



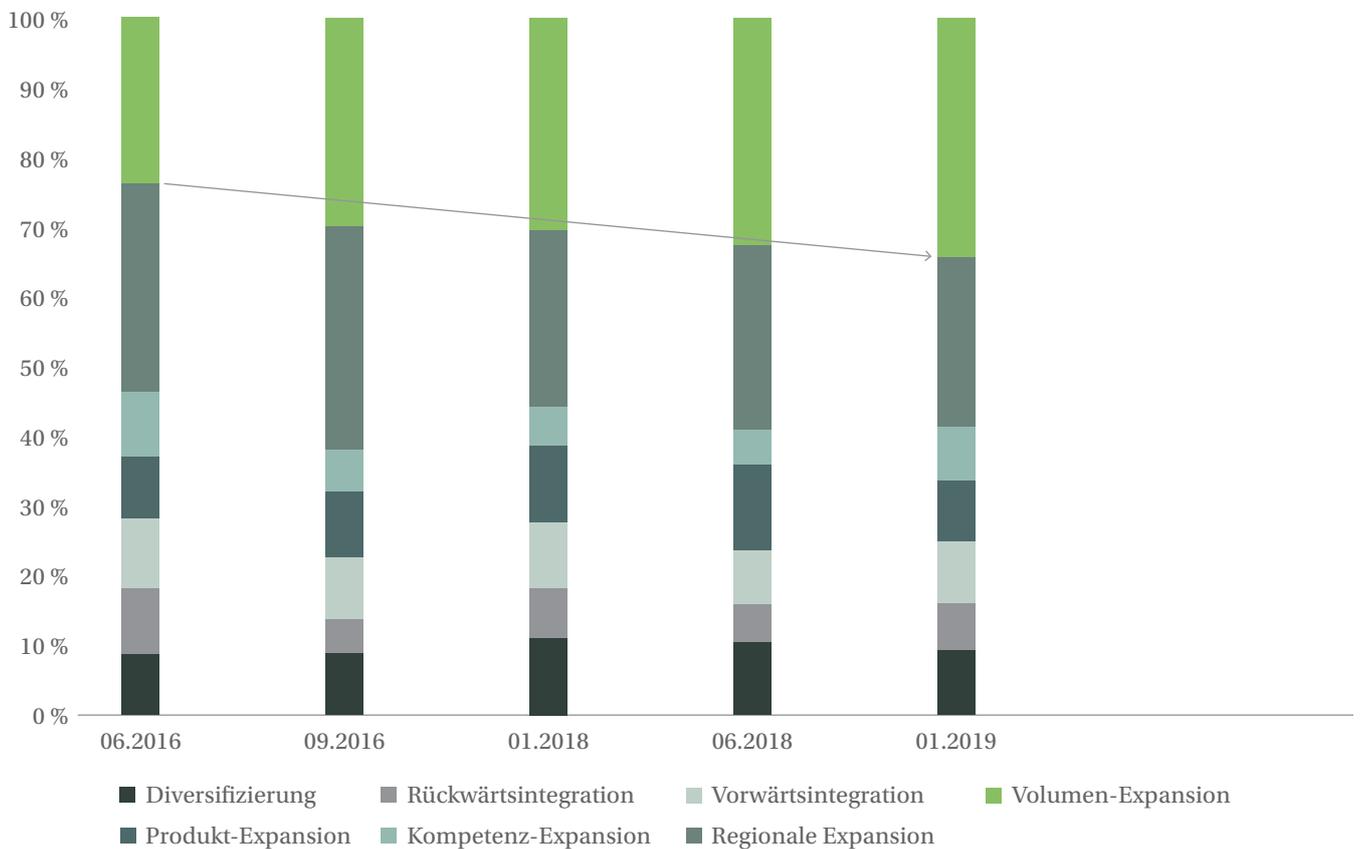
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Zwei große Trends sind zu beobachten:

- Nachfolgelösungen und
 - Gewinnrealisierungen
- stehen im Vordergrund und nehmen im Zeitverlauf zu.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 187

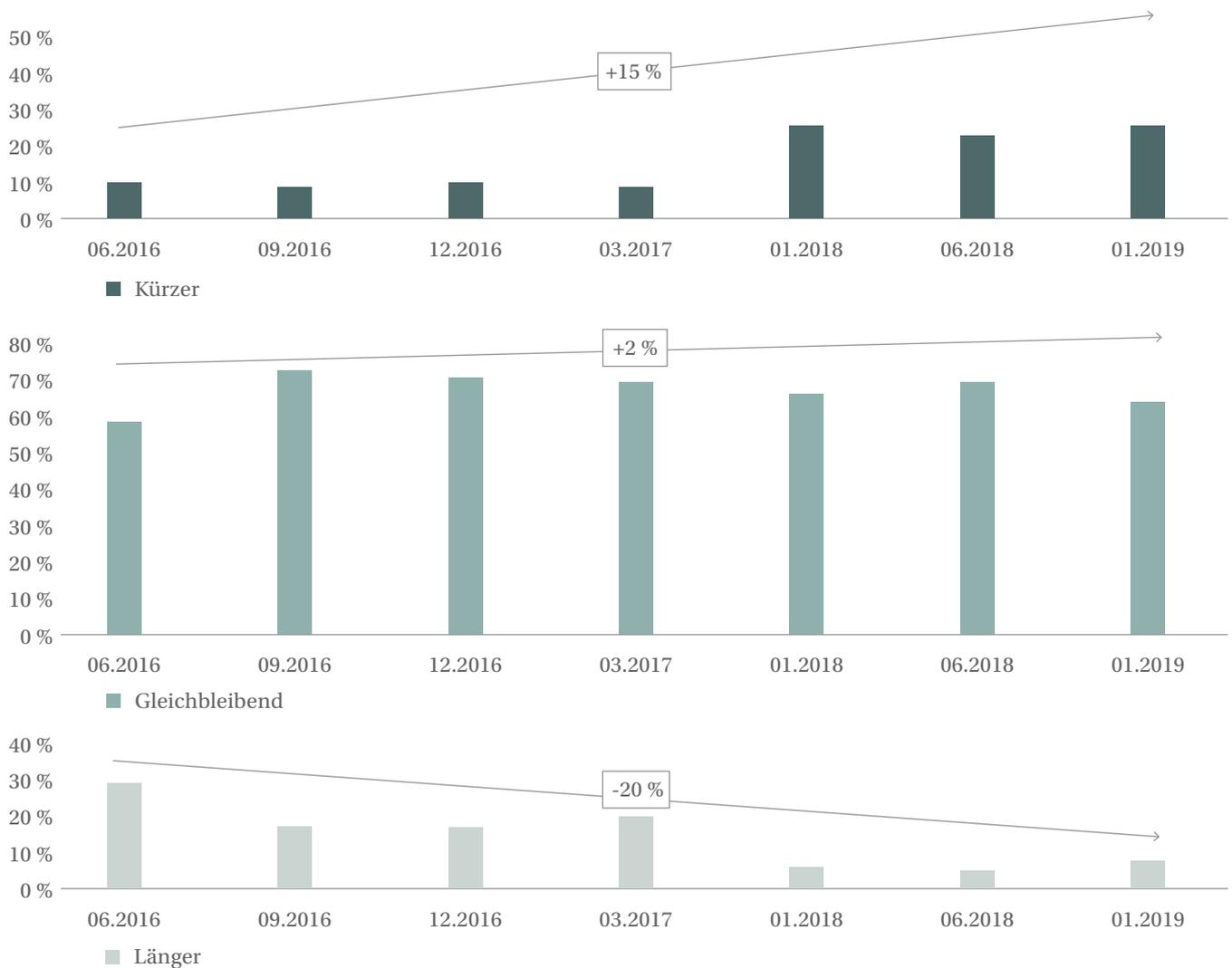
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

Der Anteil der Volumen-Expansion ist ggü. 2016 um rd. 45 % gestiegen (10 Prozentpunkte). Qualitative Expansionsgründe, wie z.B. die Erweiterung der Wertschöpfungskette durch Vorwärts- oder Rückwärtsintegration sind in den letzten Jahren unverändert. „Size matters“ beherrscht die M&A-Landschaft. Kleinere und mittelgroße, mittelständische Unternehmen in

Deutschland müssen sich die Fragen stellen, ob man aktiv an diesem Trend mitwirken möchte oder passiv als Übernahmekandidat jetzt in Verkaufsprozesse einsteigt, um noch eine hohe Bewertung argumentieren und entsprechend attraktive Kaufpreise erzielen zu können.

TRANSAKTIONSABLAUF

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



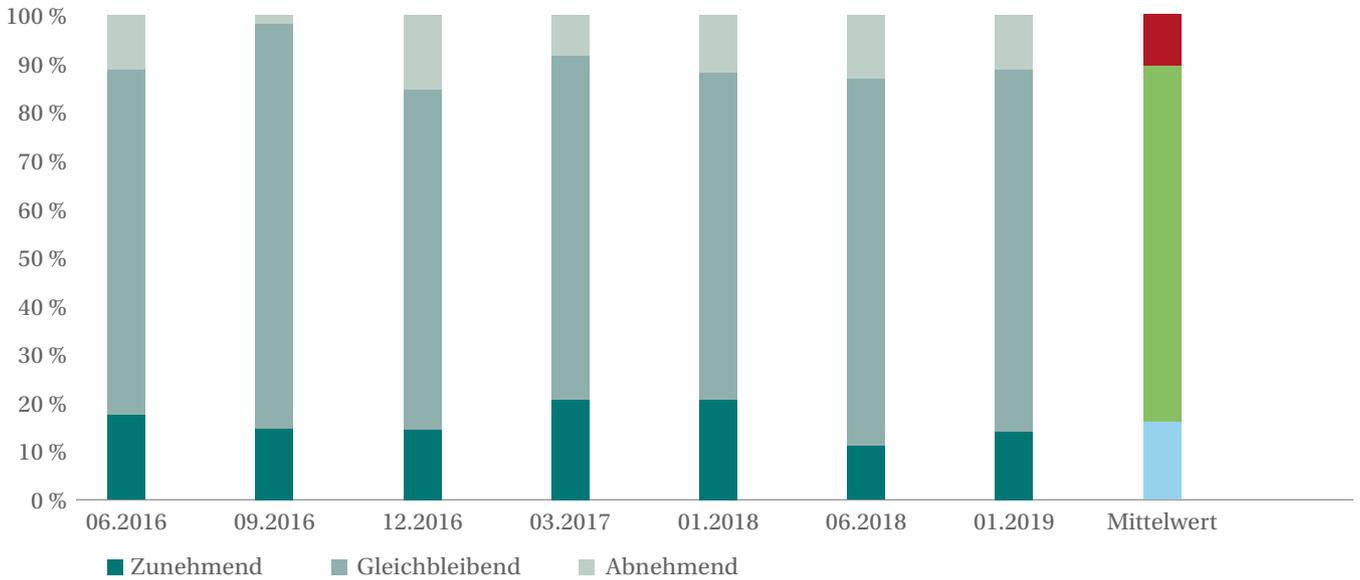
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Die Einschätzung der Dauer von Due-Diligence-Prozessen ist über den Zeitablauf relativ konstant. Rund drei Viertel der Teilnehmer beurteilen die Dauer als gleichbleibend.

79 % der Transaktionen dauern zwischen fünf und zwölf Monaten. Nur 15 % der Transaktionen sind in einem kürzeren Zeitraum abzuschließen. Hierbei wird es sich im Wesentlichen um Krisentransaktionen handeln.

TRANSAKTIONSABLAUF

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

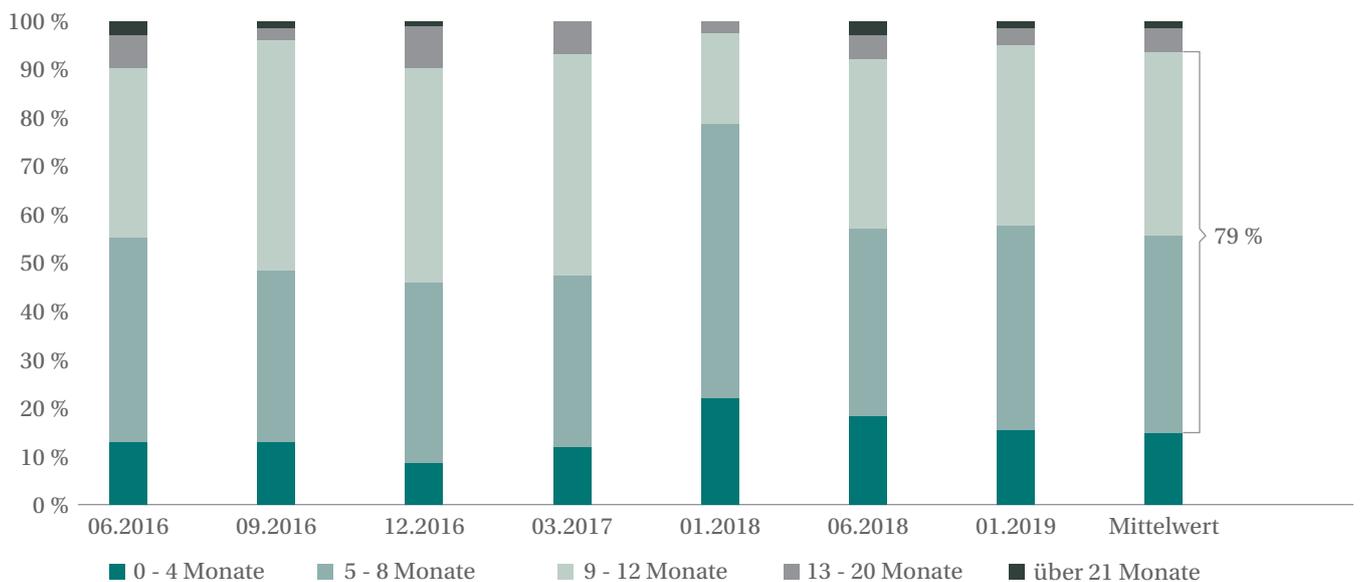


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Hinsichtlich der Entwicklung der Zeitdauer von Due-Diligence-Prozessen geben ~75 % der Befragten über den gesamten Befragungszeitraum eine gleichbleibende Zeitdauer an.

Rd. 15 % nehmen längere Due-Diligence-Prozesse wahr. Ca. 10 % gehen von sich verkürzenden Due-Diligence-Prozessen aus.

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

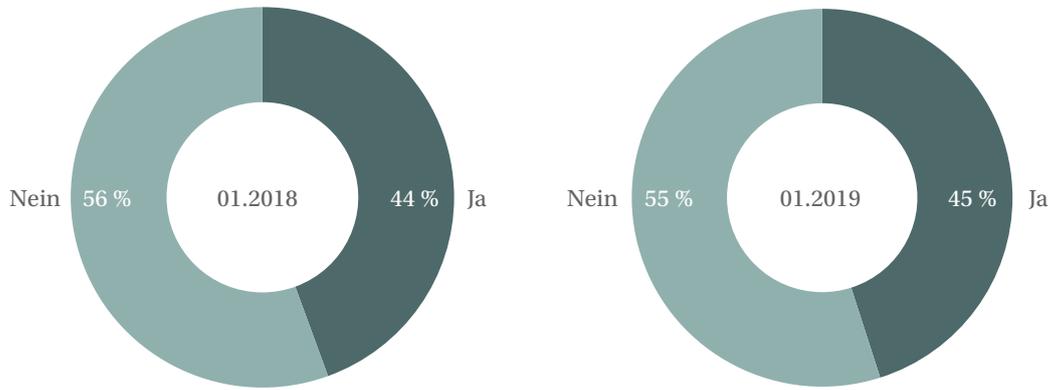


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Die Mehrheit der Befragten (über 75 %) bemisst die Zeitdauer vom ersten Gespräch mit dem Transaktionspartner bis zum Signing mit fünf bis zwölf Monaten.

TRANSAKTIONSABLAUF

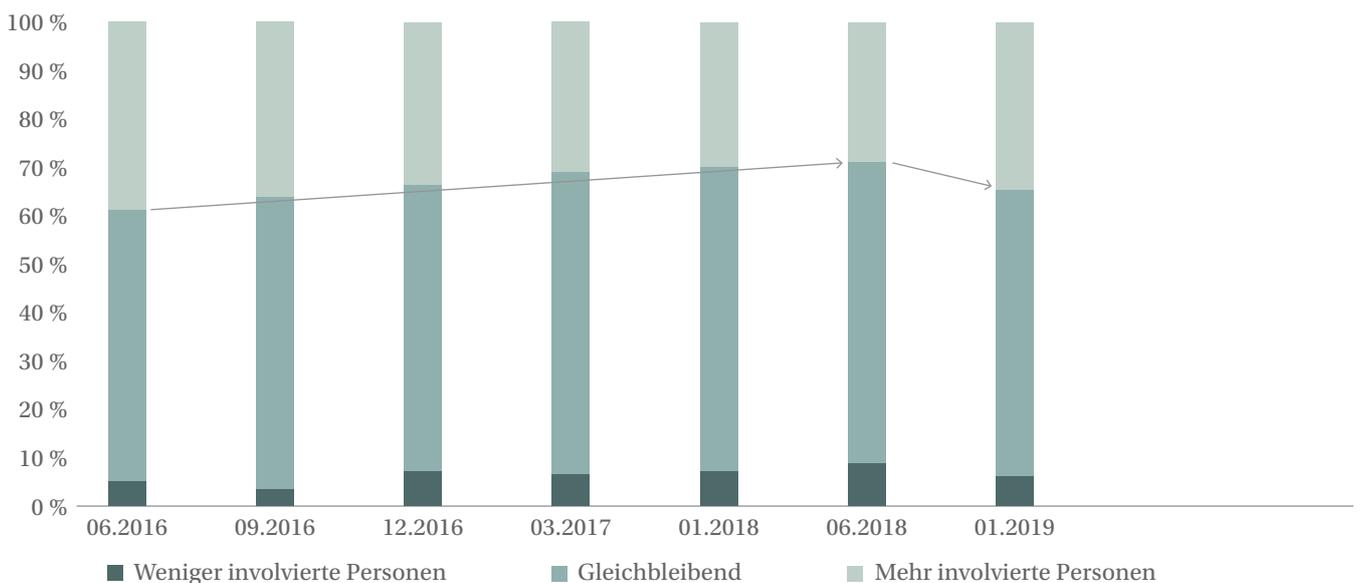
20. Haben Sie oder Ihre Mandanten eine aktuelle Liste potenzieller, aus Ihrer Sicht attraktiver Übernahmekandidaten in Ihrer Branche?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Eine strukturierte M&A-Strategie, die sich zumindest im Rahmen einer Liste potentieller Übernahmekandidaten zeigt, haben weiterhin weniger als die Hälfte der Befragten.

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



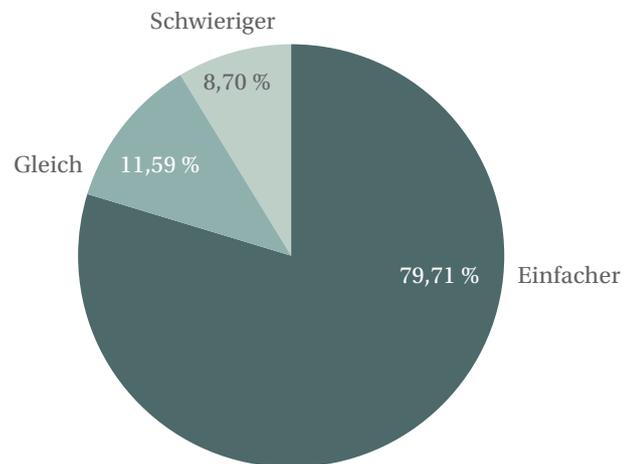
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Erstmals seit Mitte 2016 gab eine leicht zunehmende Zahl von Teilnehmern an, dass tendenziell mehr Personen in einem M&A-Prozess involviert sind. Nach wie vor geht die Mehrheit

der Teilnehmer (~55%) von einer gleichbleibenden Zahl von an einem Prozess beteiligten Personen aus.

TRANSAKTIONSABLAUF

22. Wie gestaltet sich der Transaktionsablauf bei einem Unternehmensverkauf, wenn der Transaktionspartner durch einen M&A-Berater vertreten wird?

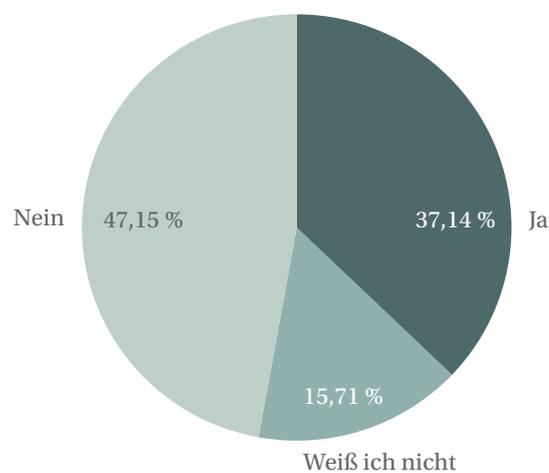


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Bei der Frage, ob sich ein Transaktionsprozess durch die Einbindung eines M&A-Beraters einfacher oder schwieriger gestaltet, gibt es ein klares Votum: Knapp 80 % der Befragten

haben die Erfahrung gemacht, dass die Einbindung eines M&A-Beraters den Transaktionsprozess vereinfacht!

23. Haben Sie in den letzten 12 Monaten im Rahmen von Transaktionsprozessen Auswirkungen des zunehmenden politischen Protektionismus bzw. der politischen Unsicherheiten wahrgenommen?



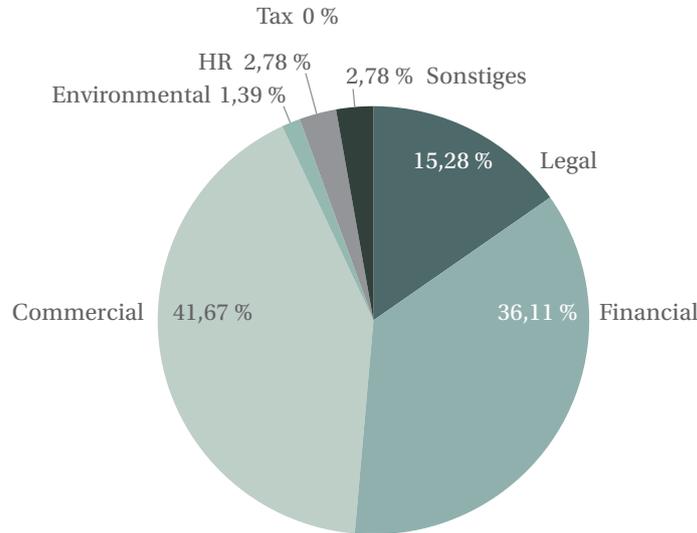
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Unsere Frage nach der Einflussnahme der Politik auf Transaktionsprozesse haben 37 % der Befragten mit „Ja, spürbar“

eingeschätzt, 47 % mit Nein. Ein eindeutiges Bild ist unseres Erachtens nicht zu erkennen.

TRANSAKTIONSABLAUF

24. Auf welchen Bereich wird nach Ihrer Einschätzung in den nächsten 12 Monaten der Schwerpunkt der Due Diligence gelegt?



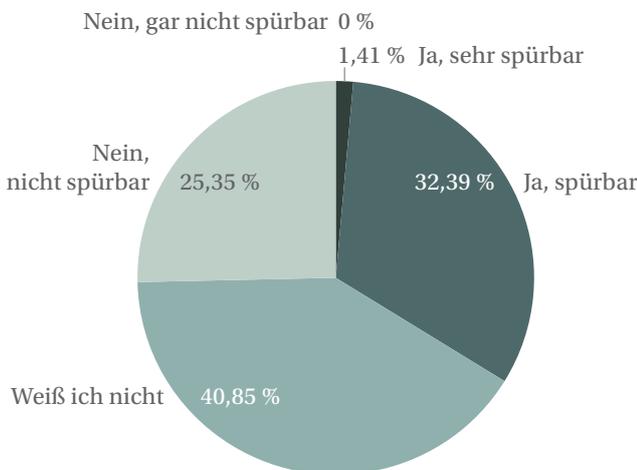
SONSTIGE ANTWORTEN:
- IT

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Mit über 85 % erwarten die Teilnehmer, dass die Bereiche „Financial“ und „Commercial“ die Schwerpunkte von Due-

Diligence-Prozessen in den nächsten 12 Monaten darstellen werden.

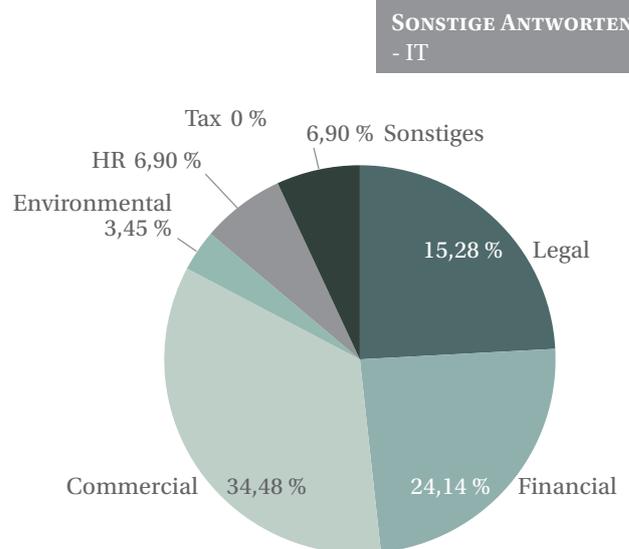
25. Hat einer der genannten Bereiche in den letzten 12 Monaten in der Intensität zugenommen?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Rd. ein Drittel gab an, dass die Intensität in zumindest einem der Bereiche zugenommen hat. Dagegen gaben 25 % an, es wäre kein Intensitätszuwachs spürbar gewesen.

26. Falls ja, welcher Bereich war das?



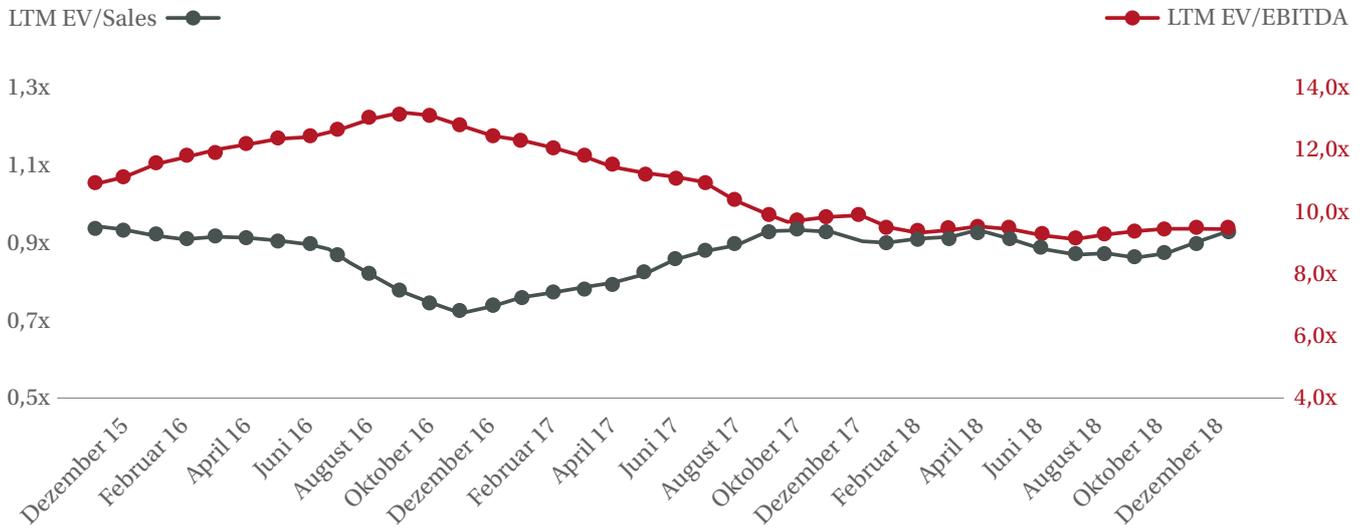
SONSTIGE ANTWORTEN:
- IT

SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Die Bereiche, in denen eine gesteigerte Intensität wahrgenommen wurde, waren vor allem die Felder „Legal“, „Financial“ und „Commercial“.

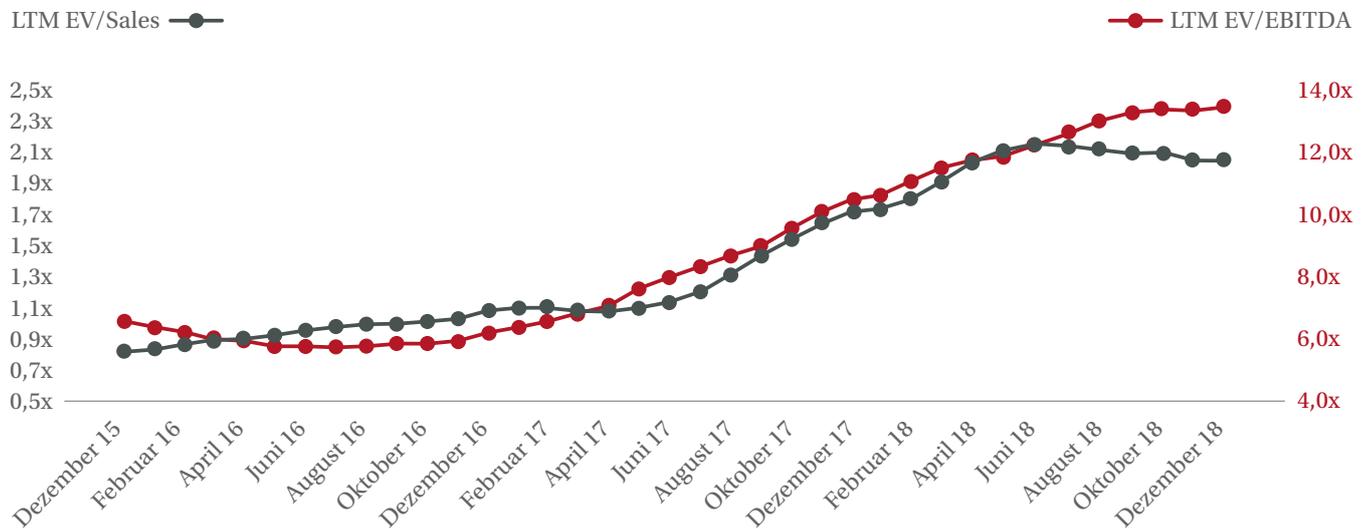
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Automobilbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

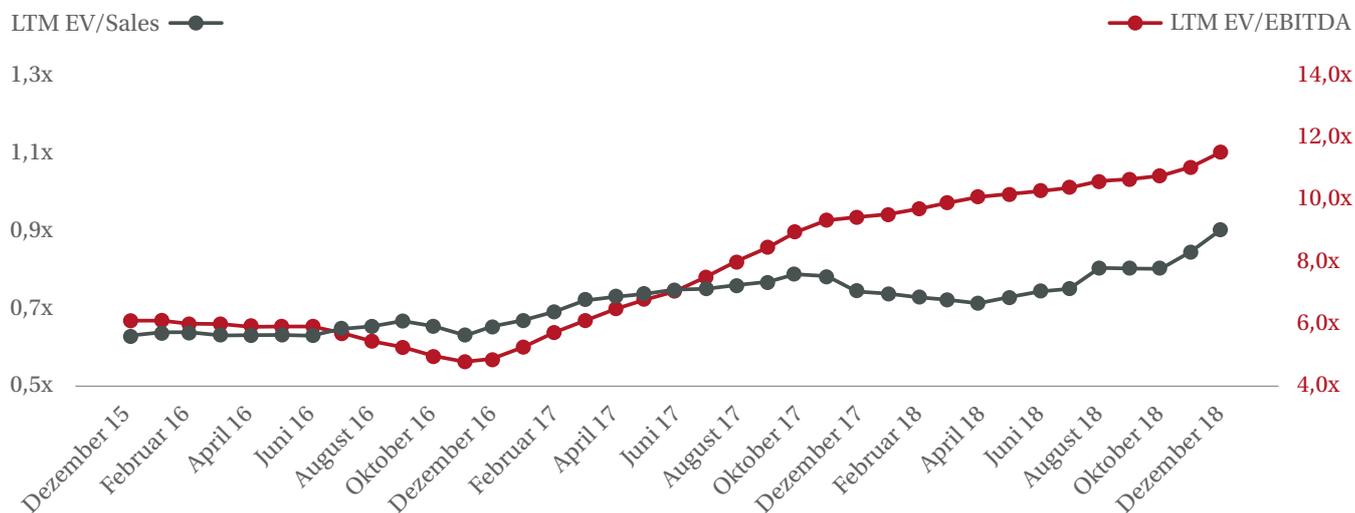
Chemie- und Rohstoffbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

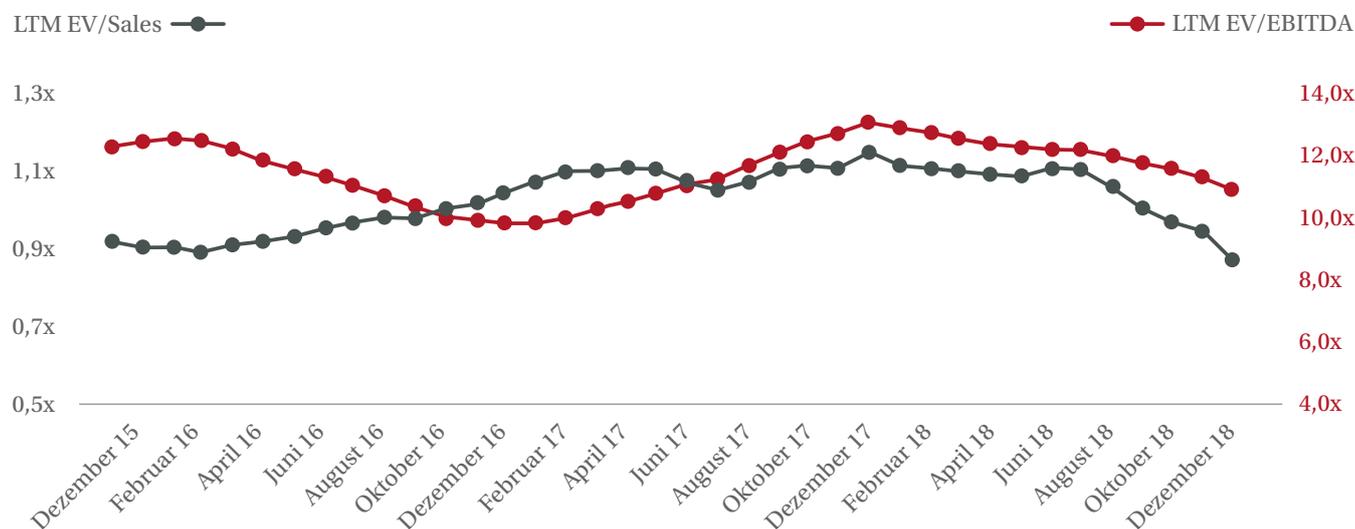
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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



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

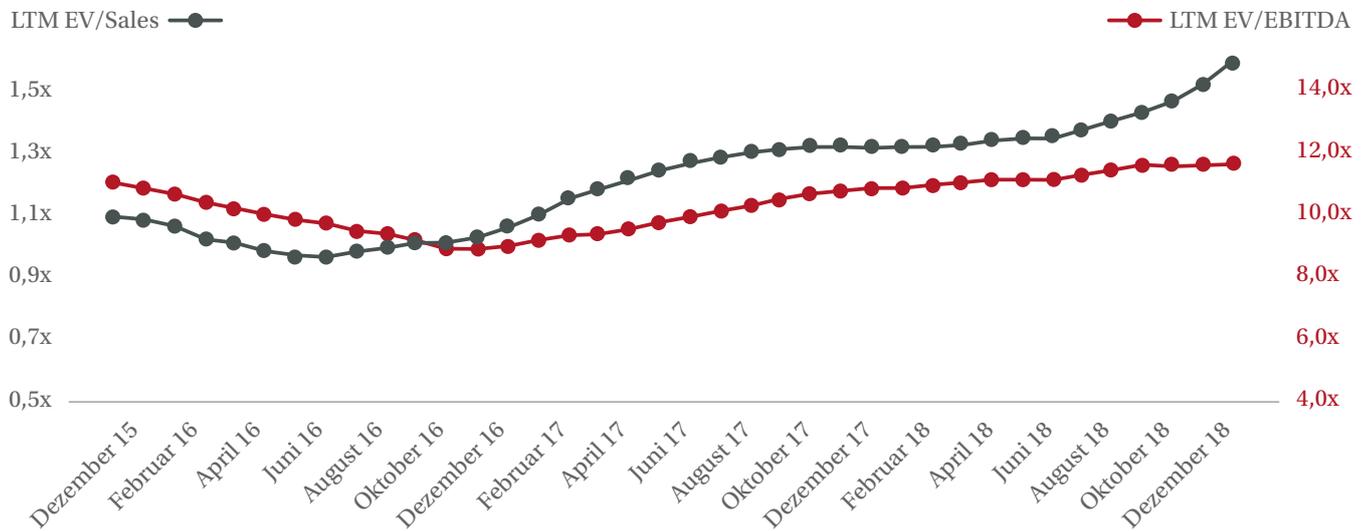
Konsumgüterindustrie (Einzelhandel und Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

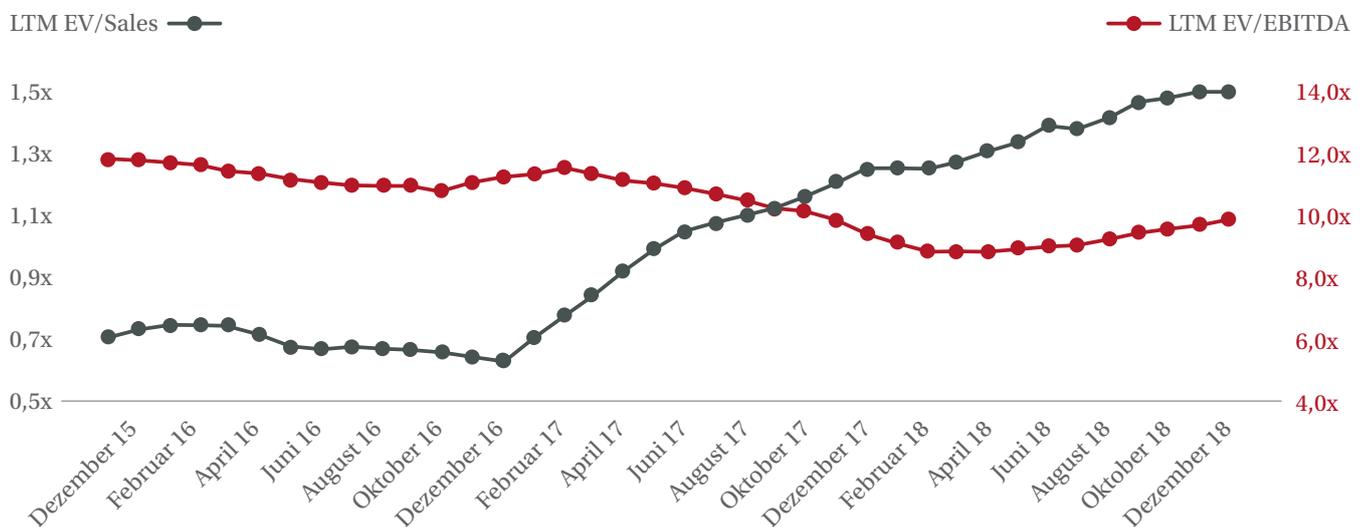
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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

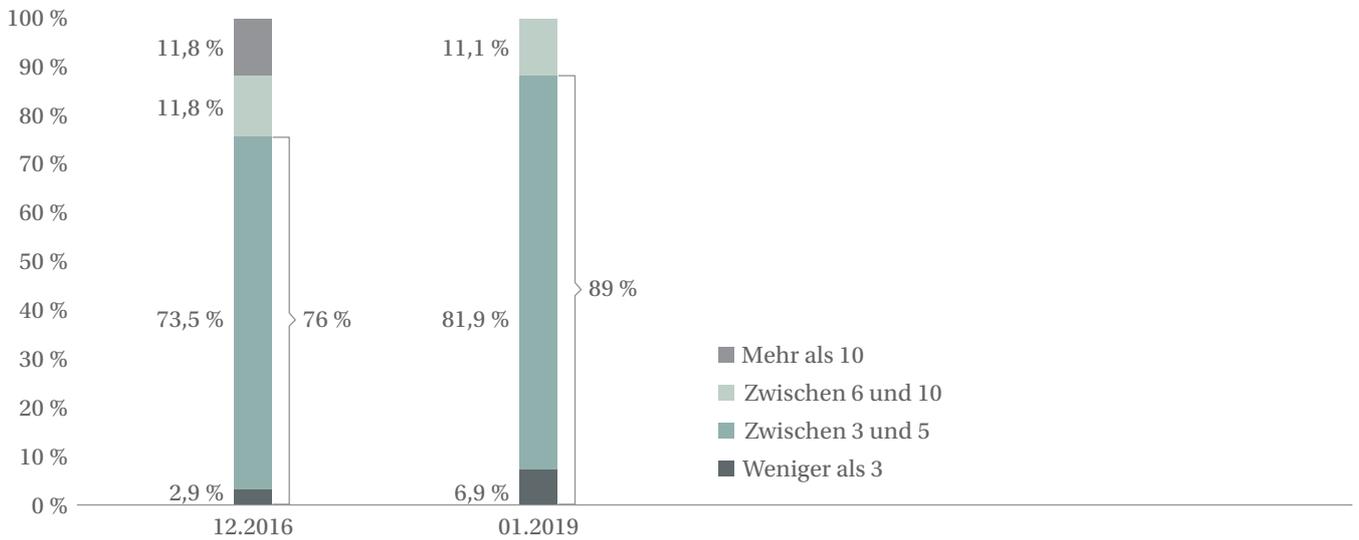
Dienstleistungen (Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

VERHANDLUNG

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

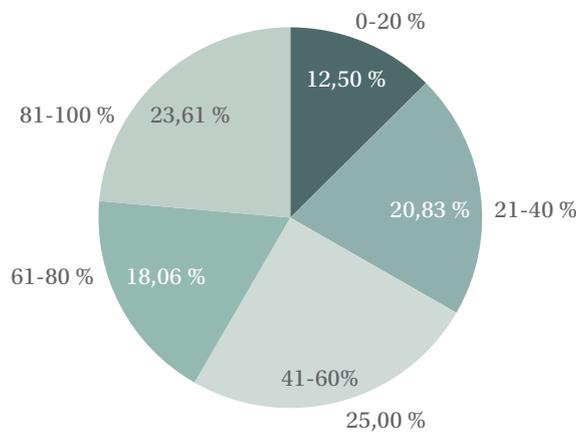


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Benötigte man vor zwei Jahren bei rd. einem Viertel der Transaktionen noch mehr als sechs Verhandlungsrunden, so

werden heute 89 % der Verhandlungen innerhalb von fünf oder weniger Verhandlungsrunden abgeschlossen.

28. In wie viel Prozent der Fälle findet im Rahmen eines persönlichen Treffens die Vorbereitung auf Verhandlungsrunden statt?

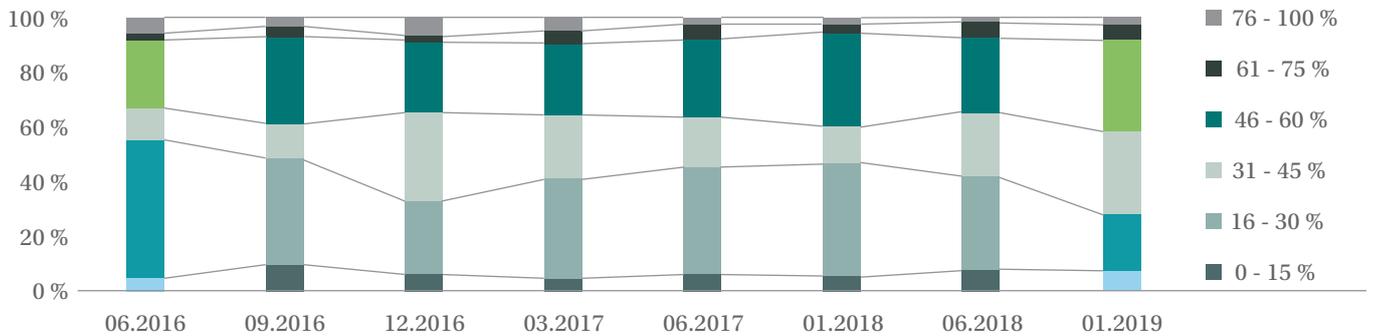


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Lediglich bei rund einem Viertel der Verhandlungsrunden findet im Vorfeld ein persönliches Treffen der verhandelnden Parteien zum Zweck der gemeinsamen Vorbereitung statt.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

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

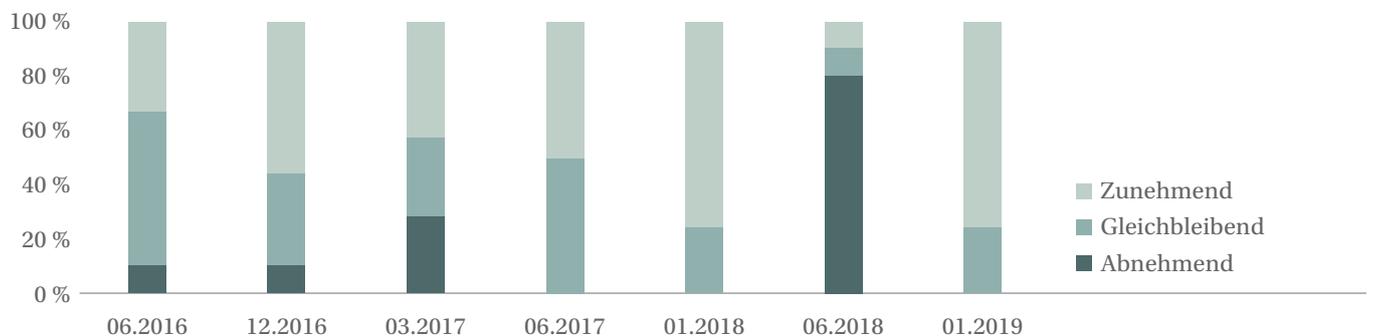


SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/18

■ Seit Beginn unseres Sentiments hat sich der Eigenkapitaleinsatz deutlich erhöht. Insbesondere haben Finanzierungen mit einem Eigenkapitaleinsatz von weniger als 30 % mittler-

weile nur noch einen Anteil von knapp 28 % gegenüber 56 % Mitte 2016.

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Im Vergleich zu den Vorjahreswerten (01.2018) sind identische Aussagen bzgl. der Eigenkapitalausstattung getroffen

worden. Rd. 75 % der Befragten gaben an, dass die Eigenkapitalausstattung in den vergangenen drei Jahren gestiegen ist.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

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



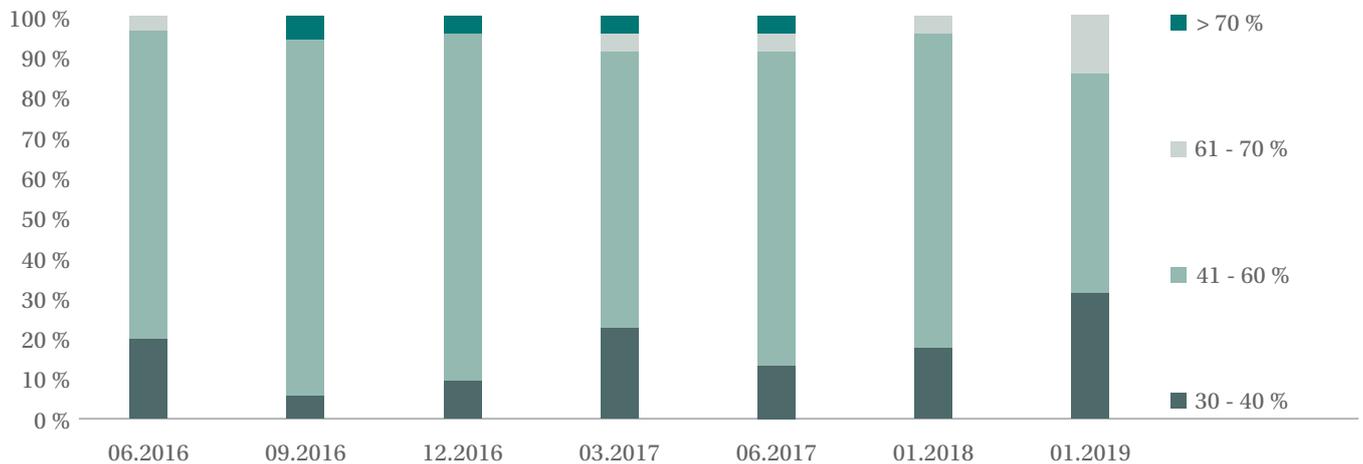
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Seit Jahresmitte 2017 zeigt sich ein eindeutiger Trend in der Akquisitionsfinanzierung. Der Anteil der Finanzierungen mit 4,0x - 4,5x EBITDA hat deutlich zu Lasten des Anteils höherer Verschuldungsmultiplikatoren zugenommen. Dies korrespondiert insgesamt mit der Erwartung sinkender Bewertungsmul-

tiplikatoren. Zusammen mit dem gestiegenen EK-Anteil (siehe Frage 30) und der beobachtbaren rückläufigen Bereitschaft zur Vergabe von Krediten wird hier ein höheres Risikobewusstsein deutlich.

ZIELERREICHUNG

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



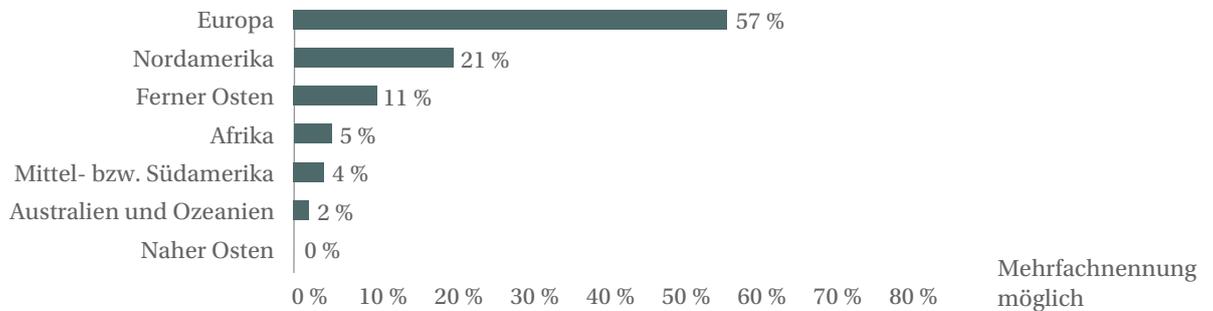
SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Die Teilnehmer unserer Befragung beurteilen den „verträglichen“ Leverage so niedrig, wie in keiner Umfrage zuvor. Der Anteil derjenigen, die einen verträglichen Leverage bei mehr als 40 % gesehen haben, lag Ende des ersten Halbjahres 2016

bei rd. 80 %. Aktuell sind dies nur noch 69 %. Weiterhin ist das meistgenannte Segment „41 % - 60 %“, jedoch fiel dieser Wert von 89 % in 2016 um 35 Prozentpunkte (!) auf 54 % in der aktuellen Umfrage.

ALLGEMEIN

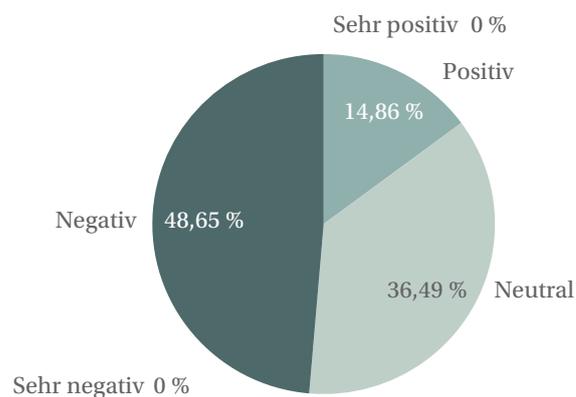
33. Welche geographischen Regionen sind für M&A-Transaktionen aus Ihrer Sicht in Zukunft am attraktivsten?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Über drei Viertel der Teilnehmer geben an, dass sie dem europäischen und nordamerikanischen Raum die größte Attraktivität für M&A-Transaktionen zusprechen.

34. Wie erwarten Sie, dass sich die Konjunktur in den nächsten 12 Monaten entwickelt?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 01/19

■ Knapp die Hälfte der Befragten gehen von einer negativen konjunkturellen Entwicklung für die nächsten zwölf Monate

aus. Demgegenüber glauben weniger als 15 % an eine positive Wirtschaftslage.

MEHR INFOS ODER VORSCHLÄGE?

Wir hoffen, dass auch 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 01/19 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

