

Auswertung 02.2019

ALLERTS MONITOR

Analysen zum Transaktionsgeschäft im Mittelstand



[VORWORT

... ÜBER DEN UMGANG MIT VERÄNDERUNG*Liebe Geschäftsfreunde,*

Es gibt in der Entwicklung von großen und kleinen Märkten immer wieder Phasen, in denen die Zeichen auf deutliche Veränderung stehen. Früher diskutierten man in solchen Zeiten, ob man es nun mit einem echten Paradigmenwechsel zu tun haben wird oder nicht. Heute beschäftigt die Märkte der innovationsgetriebene und umfassende Umbruch in Form der „Disruption“.

„Weil etwas Neues beginnt, findet das Vorherige ein Ende.“

Die Erkenntnis kann ja durchaus hilfreich sein: Man ist alarmiert, muss jedoch schnell und häufig sogar drastische Gegenmaßnahmen ergreifen.

Und da sich etwaige massive Veränderungen in der Unternehmenslandschaft notwendigerweise auch frühzeitig im M&A-Geschäft abzeichnen und materialisieren können, machte es aus unserer Sicht großen Sinn, das Thema einmal in ALLERTS MONITOR zu adressieren!

In der aktuellen Ausgabe hatten wir deshalb zwei neue Fragen hinsichtlich

branchenbezogener Konsolidierungstendenzen und -trends integriert. In welchen Märkten werden nach Ansicht unserer aktiven Teilnehmer welche Veränderungen zu erwarten sein und wie werden die Möglichkeiten beurteilt? Als Messgrößen setzten wir zuerst die Frage nach dem Konsolidierungsdruck und im Anschluss die Frage nach der erwarteten Art der Konsolidierung in den einzelnen Branchen an.

Die Ergebnisse fanden wir selbst zwar noch nicht wirklich „alarmierend“, aber dennoch durchaus bemerkenswert.

Lesen Sie diese in der aktuellen Ausgabe Ihres ALLERTS MONITOR – zusammen mit anderen immer wieder spannenden Erkenntnissen zu Ansichten und Entwicklungen im Transaktionsgeschehen. Und natürlich freuen wir uns, Sie auch wieder zu den aktiven Teilnehmern unserer nächsten Ausgabe zählen zu dürfen

Ihr Monitor-Team von ALLERT & Co.

[INHALT

BEFRAGTE TEILNEHMER	05
STATUS TRANSAKTIONS- GESCHÄFT	07
TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN	11
TRANSAKTIONSABLAUF	16
BRANCHEN- MULTIPLIKATOREN	18
TRANSAKTIONS- FINANZIERUNG	21
ZIELERREICHUNG	23
ALLGEMEIN	25



HIGHLIGHTS:

Blick auf die Märkte und Chancen generell:

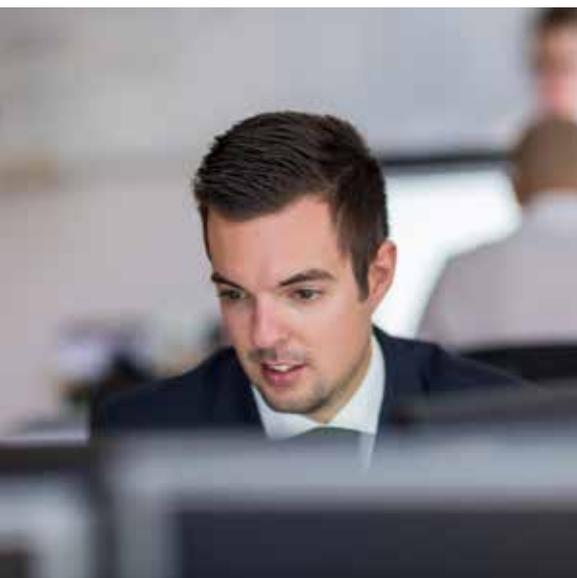
Eine ganze Anzahl von Studien und Analysen publizierten in der letzten Zeit Einschätzungen zur Fortsetzung des Verkäufermarktes. Schon bei der vorherigen Ausgabe von ALLERTS MONITOR fragten wir deshalb, ob das Ende des Verkäufermarktes denn nun nahen würde. Aber nach wie vor sehen auch circa 60 % unserer Teilnehmer offenbar einen Verkäufermarkt. Allerdings waren die kurzfristigen Konjunkturprognosen vor einem halben Jahr auch deutlich negativer, als sie sich bislang bewahrheitet haben. So mag es nicht verwundern, dass auch die aktuellen Einschätzungen unserer Teilnehmer bzgl. der Quantität, Qualität und Komplexität von Transaktionen auf ein nach wie vor stabiles Transaktionsgeschehen schließen.

Eigenkapitalanteil in Akquisitionsfinanzierungen nach wie vor hoch

Eine kontinuierliche Veränderung zeigt sich allerdings bereits in den vergangenen vier Umfragen von ALLERTS MONITOR: Der Anteil der Finanzierungen mit hohem Eigenkapitaleinsatz ist in den Einschätzungen der letzten beiden Jahre kontinuierlich gestiegen. Das mag zum Teil auch schlicht damit zu tun haben, dass die Preise im nun eben anhaltenden Verkäufermarkt im Investorenprozess vergleichsweise höher sind. Man muss also mehr einsetzen, um zum Zuge zu kommen. Ebenfalls mögliche Gründe für den hohen Eigenkapitaleinsatz könnten sein, dass schwierigere Zielunternehmen im Einzelfall die üblichen Fremdfinanzierungsanteile erschweren. Und nicht zuletzt, so darf sicher auch gesagt werden, sind Investitionen mit einem höheren Eigenkapitalanteil in Unternehmen angesichts des im Niedrigzinsumfeld schwindenden Steuervorteils der Fremdfinanzierung und des Anlagedrucks zu einer plausiblen Alternative geworden.

Haben klassische Konjunkturzyklen ausgedient?

Was uns tatsächlich wunderte und deshalb – obwohl nur eine Nebenfrage – den Weg in unsere Highlights gemacht hat, waren die Antworten auf die Frage „Sind Sie der Meinung, dass klassische Konjunkturzyklen heute noch existieren“. Ein überraschendes Ergebnis, dass exakt derselbe Anteil der Teilnehmer diese Frage verneinten (42 %) wie bejahten (42 %). Schlägt man den Anteil derjenigen, die unsere Frage mit „weiss nicht“ beantwortet haben, den Zweiflern noch hinzu, würde mehr als die Hälfte (rd. 58 %) der Befragten damit die klassische Lehre zumindest zur Diskussion stellen. Was man sicher mit Fug und Recht sagen kann: Im Ganzen entspricht natürlich eine über 10 Jahre andauernde Niedrigzinsphase auch nicht gerade der gewohnten Zyklus.



HIGHLIGHTS:

Konsolidierungsdruck und -gestaltung – können ganze Branchen verschwinden?

Sehr interessante Erkenntnisse brachte ohne Zweifel auch die neu eingestellte Frage nach der Einschätzung zum Konsolidierungsdruck einzelner Branchen: Die Gruppe, deren Beurteilung wir als außerordentlich interessant betrachteten, waren nämlich Branchen, von denen man bisher gesagt hätte, dass sie zu den tragenden Säulen der Wirtschaft gehören:

Die Automobil-, die Baubranche, sowie der vor allem stationäre Handel mit Konsumgütern. Denn für diese – jede auf ihre Art von digitalen Paradigmenwechseln bedrohten – Branchen sehen immerhin ein Viertel der Befragten, dass Unternehmen auf Sicht vielleicht nicht mehr zu verkaufen sein würden und deshalb gewissermaßen aus dem Markt ausscheiden würden.

So sehr die innere Logik dieser Beurteilungen nachvollziehbar ist, fanden wir die Härte dieser Beurteilungen lehrreich – und zwar nicht nur in Bezug auf mögliche Transaktionen, die in Zukunft zu erwarten sein können, sondern eben auch in Bezug auf die Entwicklung der Gesamtwirtschaft, die sicher nur dann auf die unternehmerische Vielfalt in einer Branche verzichten können, wenn sie in der Lage ist, diese Bereiche zu substituieren.

In den etablierten und ausgereiften Branchen gibt es dagegen ein Mittelfeld, in dem Fusionen und Übernahmen erwartet werden. Vor allem im Konsumgüterbereich gewinnt man Marktanteile durch Übernahmen. Bemerkenswert war für uns hier, dass dieselbe Überlegung offenbar auch bei Industriebranchen wie der Elektronik oder der Automatisierung gelten. Allerdings, so kann man wohl sagen, handelt es sich hier mittlerweile auch um reife Märkte mit

ausgebildeten Standards – Märkte also, bei denen es um Marktanteile und regionales Wachstum geht.

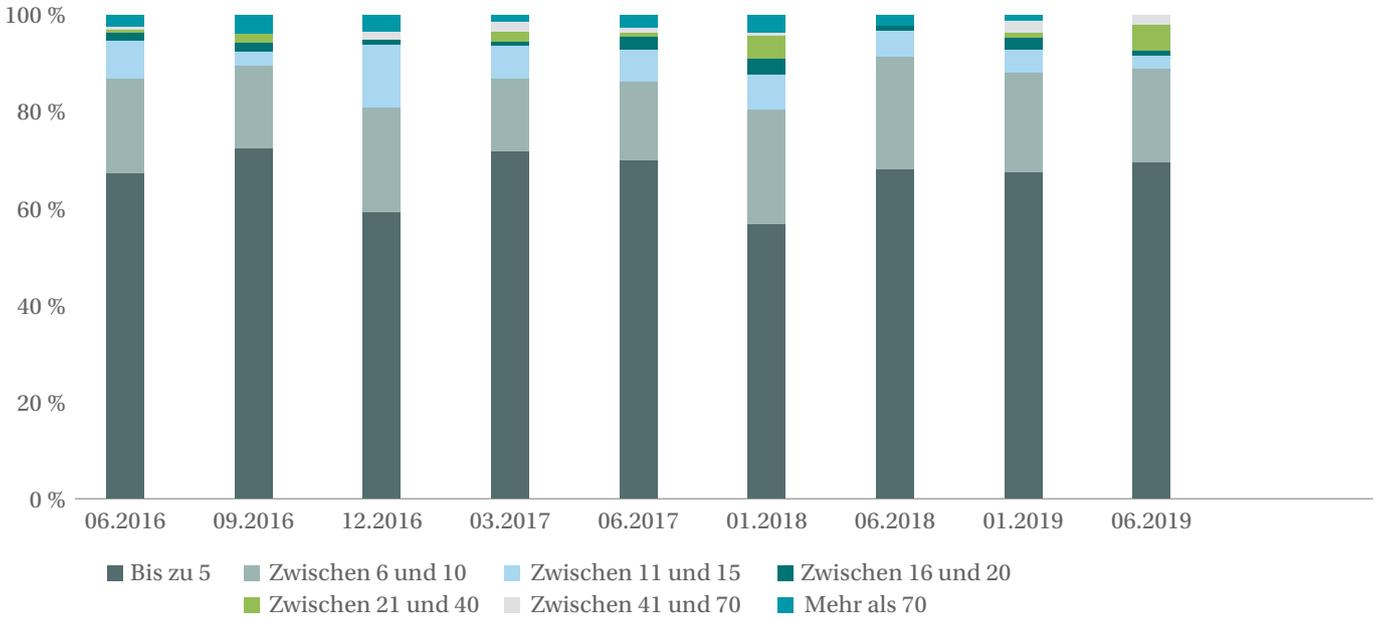
Ebenfalls erstaunlich aber im Grunde doch nachvollziehbar ist ein Bereich, der in der Wahrnehmung von den anderen abweicht: Für Biotechnologie-Unternehmen wird nicht mit einfachen Übernahmen, sondern mit Joint Ventures gerechnet. Das mag daran liegen, dass diese Branche durch hohe Entwicklungsaufwendungen mit z.T. sehr unsicheren „Returns“ geprägt ist. Eine Bewertung und Vergütung im Rahmen von Akquisitionen erscheint daher schwierig und die Verteilung der Risiken auf verschiedene Schultern durch Joint Ventures wird hier sicher deshalb mehrheitlich als der richtige Weg betrachtet.

Allemaal stellten die Rückmeldungen zu dieser neuen Frage soviel Substanz dar, dass wir sie sicher noch weiter verfolgen werden.



BEFRAGTE TEILNEHMER

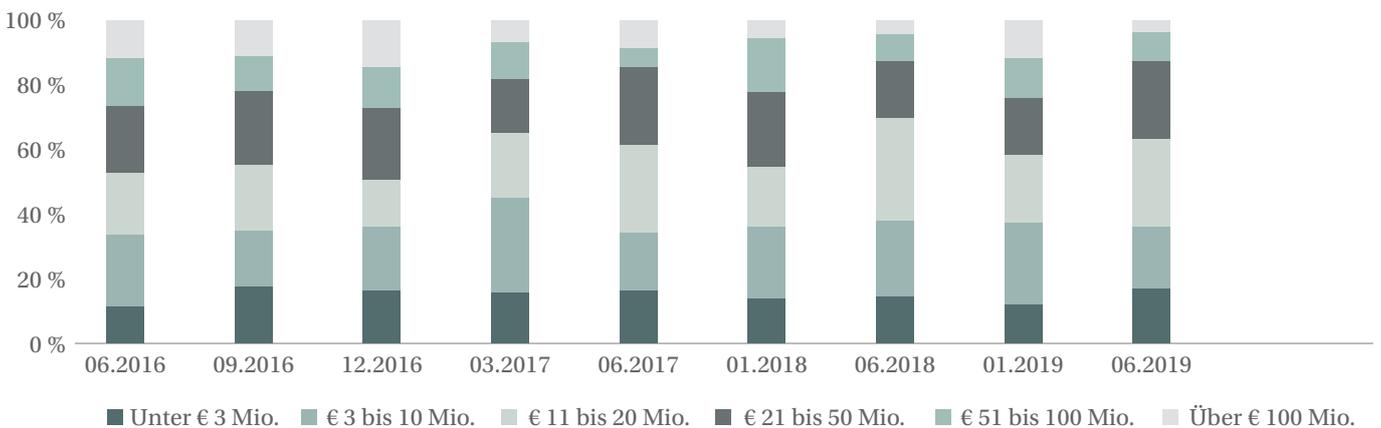
1. An wievielen Transaktionsprozessen waren Sie in den letzten 12 Monaten beteiligt?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

Der überwiegende Teil der Befragten arbeitet im Jahr an bis zu fünf Transaktionsprozessen. Rund 90 % arbeiten an bis zu zehn Transaktionen. Der am häufigsten genannte Wert lag bei 5 Transaktionen pro Jahr.

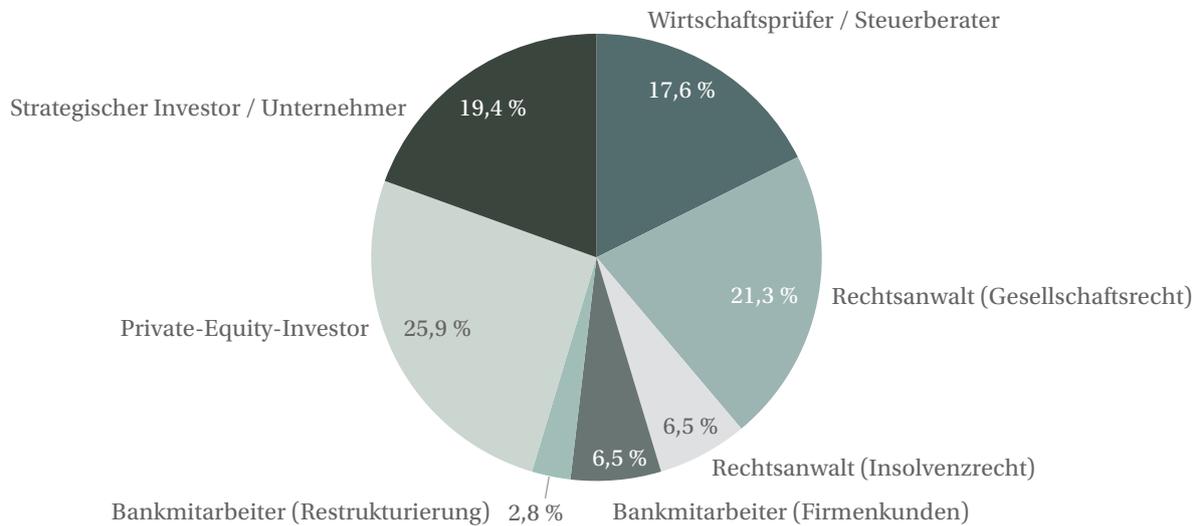
2. In welcher Größenordnung lagen die Transaktionen, an denen Sie beteiligt waren, überwiegend?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

Das am häufigsten genannte Segment nennt Transaktionsgrößen zwischen € 11 Mio. und € 20 Mio. Betrachtet man die Auswertungen seit 2016, so wechseln die am häufigsten benannten Segmente. Addiert man die Anzahl der Antworten in den Segmenten € 11 Mio. bis € 20 Mio. und € 21 Mio. bis € 50 Mio. so steigt der Anteil dieser beiden Segmente an der

Gesamtheit kontinuierlich und liegt mit nunmehr 51 % bei mehr als der Hälfte der Befragten. Dies ist für die Betrachtung der nachfolgenden Antworten sehr wichtig, zeigt es doch, dass ALLERTS MONITOR eine klare Ausprägung im Bereich der mittelgroßen Transaktionen im Mittelstand aufweist.

BEFRAGTE TEILNEHMER**3. Welche Position nehmen Sie in einem M&A-Prozess in den überwiegenden Fällen ein?**

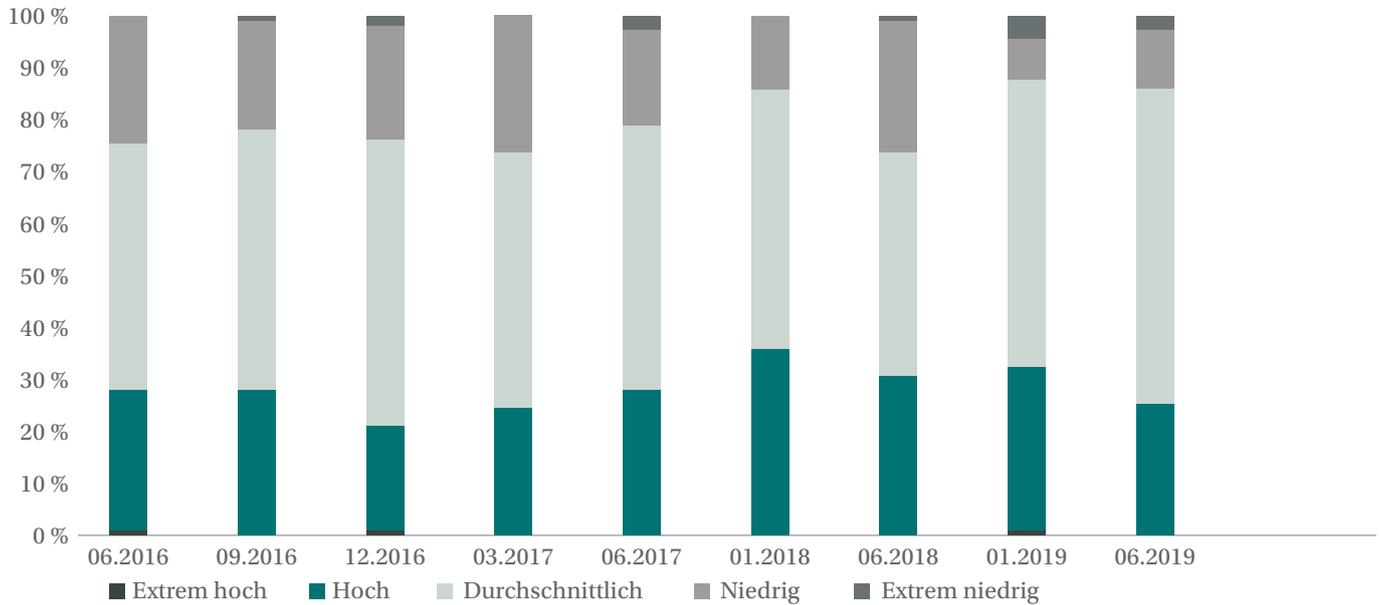
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Unverändert zur Vergangenheit nehmen Private-Equity-Investoren die bedeutendste Teilmenge der Befragten ein. Insgesamt ist festzustellen – wie in den Vorsemestern auch –

dass es eine ausgewogene Segmentierung aller an Transaktionsprozessen beteiligten Personen darstellt.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

4. Wie beurteilen Sie das aktuelle Transaktionsaufkommen?

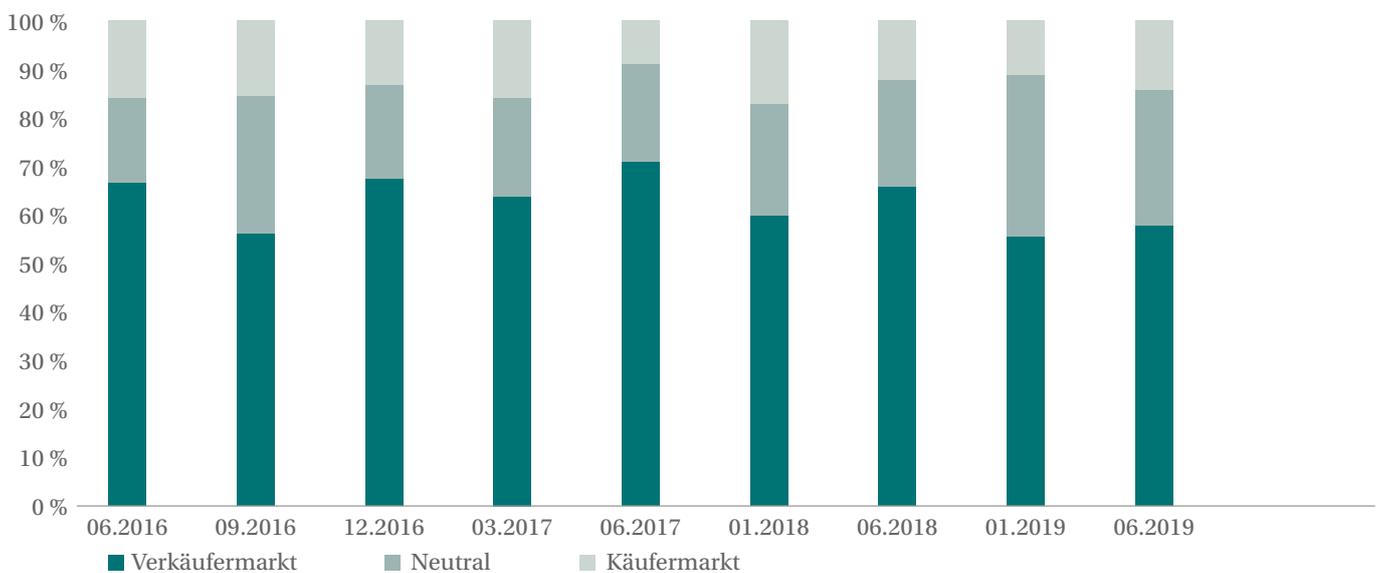


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ 60 % der Teilnehmer der aktuellen Umfrage attestierten ein durchschnittliches Transaktionsaufkommen, rd. 26 % ein hohes und nur rd. 14 % ein niedriges bzw. extrem niedriges Transaktionsaufkommen. Im Vergleich zur Umfrage vor einem

Jahr tendiert damit die Erwartung eher zur Mitte: Die Einschätzung „Hoch“ hat um 4 %-Punkte abgenommen, „Niedrig“ hat um 2 %-Punkte zugenommen, „Durchschnittlich“ gaben rd. 15 % mehr der Befragten an.

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

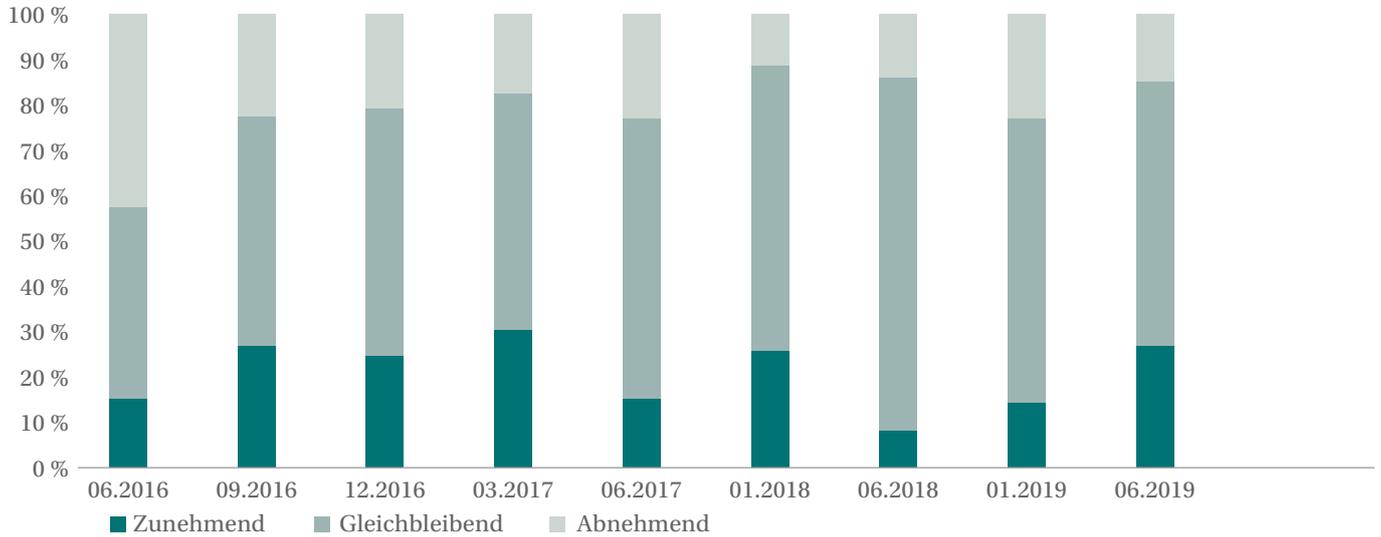


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Weiterhin sehen rund 60 % der Befragten einen Verkäufermarkt. Dies ist seit drei Jahren mehr oder weniger unverändert.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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

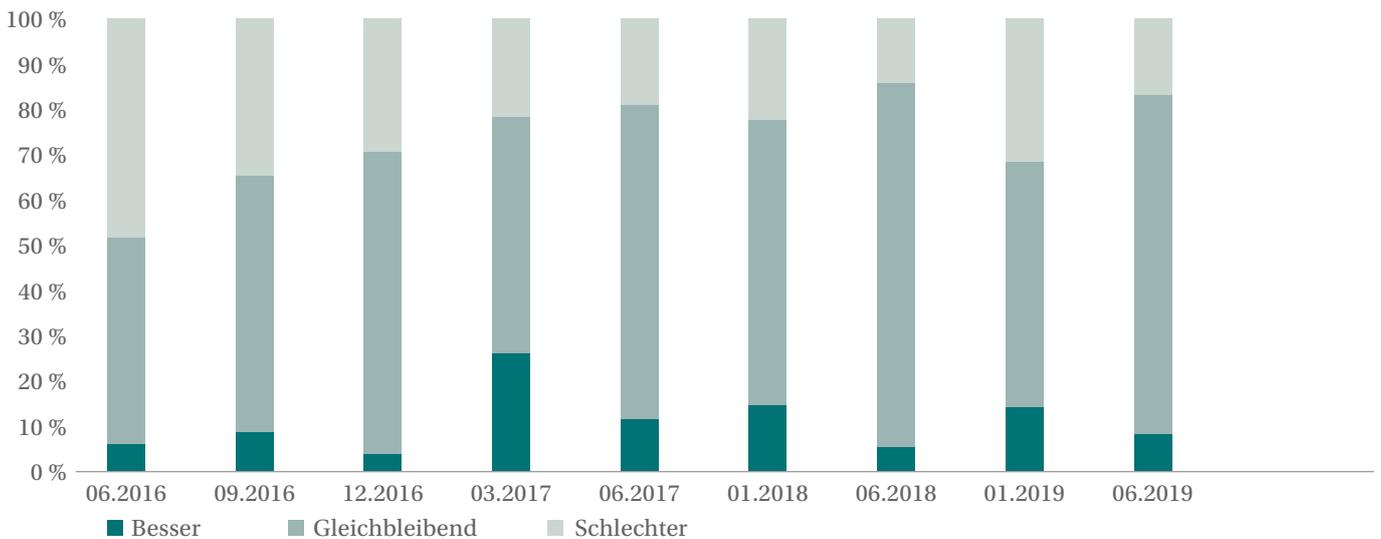


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Weiterhin betrachtet rd. jeder Sechste die Quantität der Investitionsmöglichkeiten als gleichbleibend. Bemerkenswert ist die Entwicklung des Anteils der Teilnehmer, die im Verlauf der letzten 12 Monate eine steigende Anzahl an Investitionsmög-

lichkeiten wahrnehmen. Haben in der Juni-Umfrage aus dem Jahr 2018 noch rd. 8 % eine Zunahme der Investitionsmöglichkeiten am Markt wahrgenommen, hat sich diese Zahl auf über 27 % mehr als verdreifacht.

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



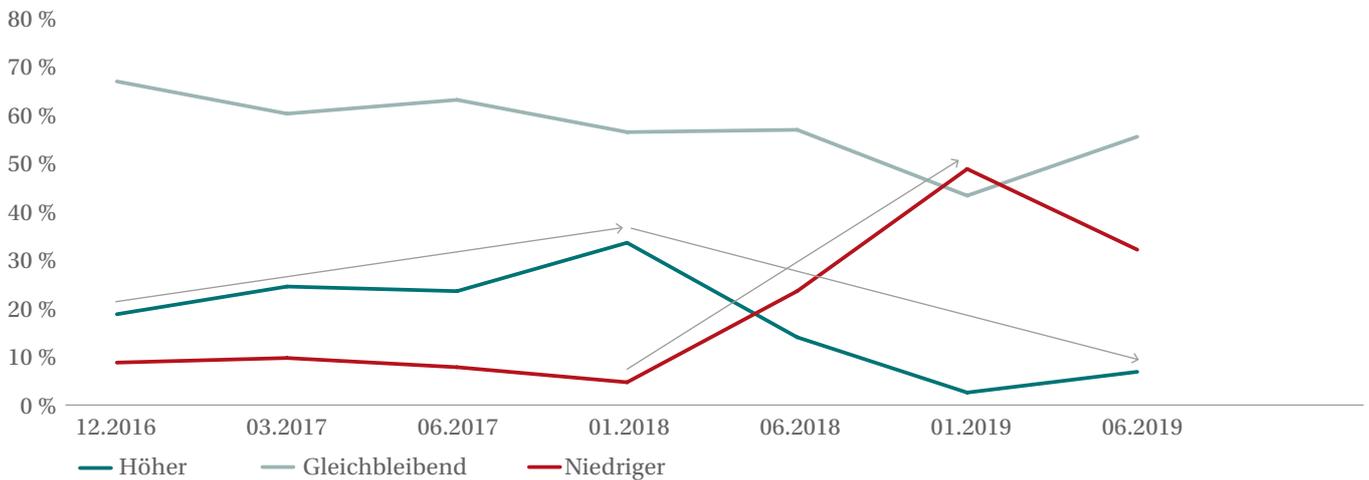
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Die allgemeine Qualität der Investitionsmöglichkeiten wird durch drei Viertel der Befragten als gleichbleibend betrachtet. Im Vergleich zur diesjährigen Umfrage im Januar hat sich der Anteil derer stark reduziert, die den Investitionsmöglichkeiten

eine schlechtere oder eine bessere Qualität zusprechen. Damit ist die Qualität der Investitionsmöglichkeiten im Vergleich zu den letzten zwölf Monaten fast unverändert.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

8. Wie wird sich die Höhe des Bewertungsmultiplikators bei Unternehmenstransaktionen Ihrer Meinung nach in den nächsten 12 Monaten entwickeln?



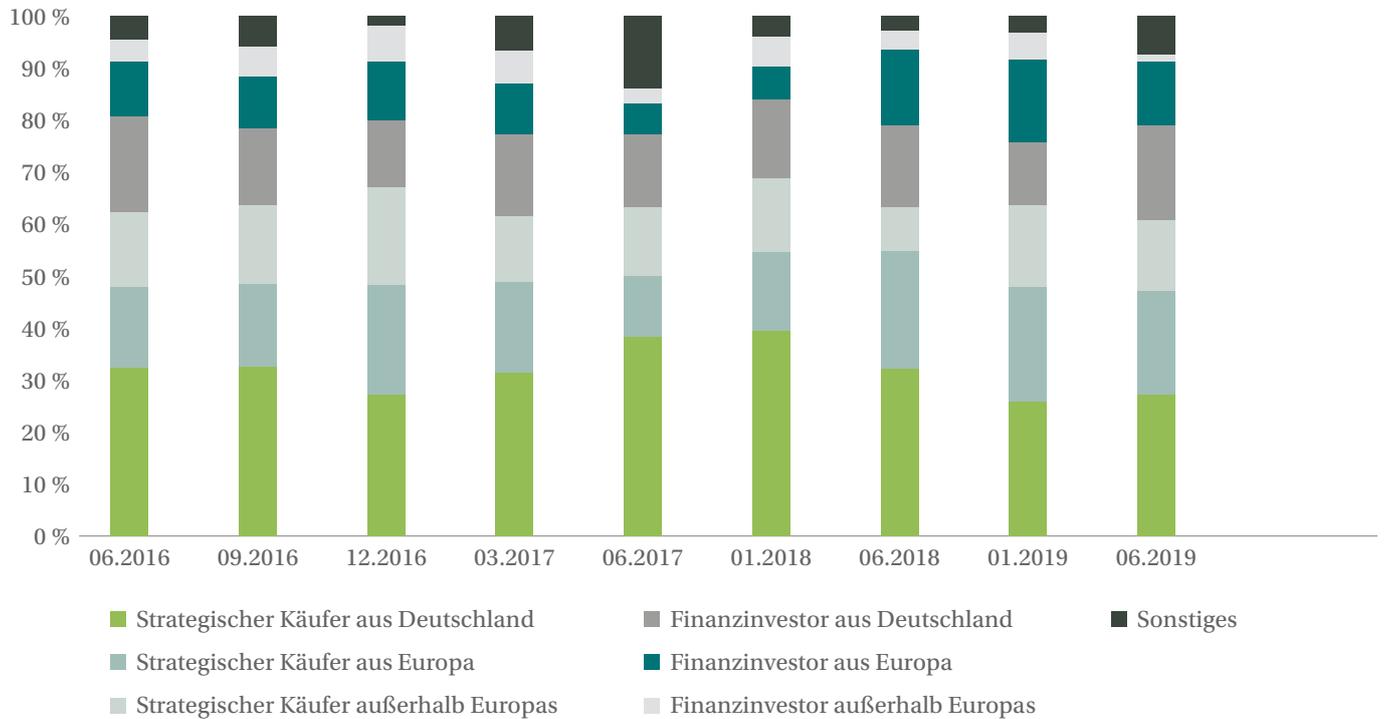
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Seit 2018 ist erkennbar, dass die Befragten niedrigere Multiplikatoren erwarten. In der aktuellen Umfrage zeigt sich nun, dass eine Abschwächung des Trends zu sinkenden Multiplikatoren erwartet wird. Hierfür sprechen nicht nur die Verän-

derung der „höher“ und „niedriger“-Antworten, sondern auch eine Zunahme der Antworten die Multiplikatoren auf gleichbleibend (Anmerkung der Verfasser: hohem) Niveau erwarten.

STATUS TRANSAKTIONSGESCHÄFT

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



Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 125

SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Über den gesamten Zeitverlauf der Umfrage gaben rd. ein Drittel der Teilnehmer an, die meisten Transaktionen mit Finanzinvestoren abgeschlossen zu haben. Betrachtet man die Gesamtmarktstatistiken (inkl. „Mega“-Transaktionen) der auf M&A-Transaktionen spezialisierten Datenbankanbieter, so ist

der Anteil an Transaktionen mit Finanzinvestoren bei 15 % (2018, Quelle: Thomson EIKON). Bei Transaktionen bis € 50 Mio. scheint damit ein mittlerweile über den Vergleichszahlen des Gesamtmarktes liegender Anteil mit Finanzinvestoren abgeschlossen zu werden.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 214

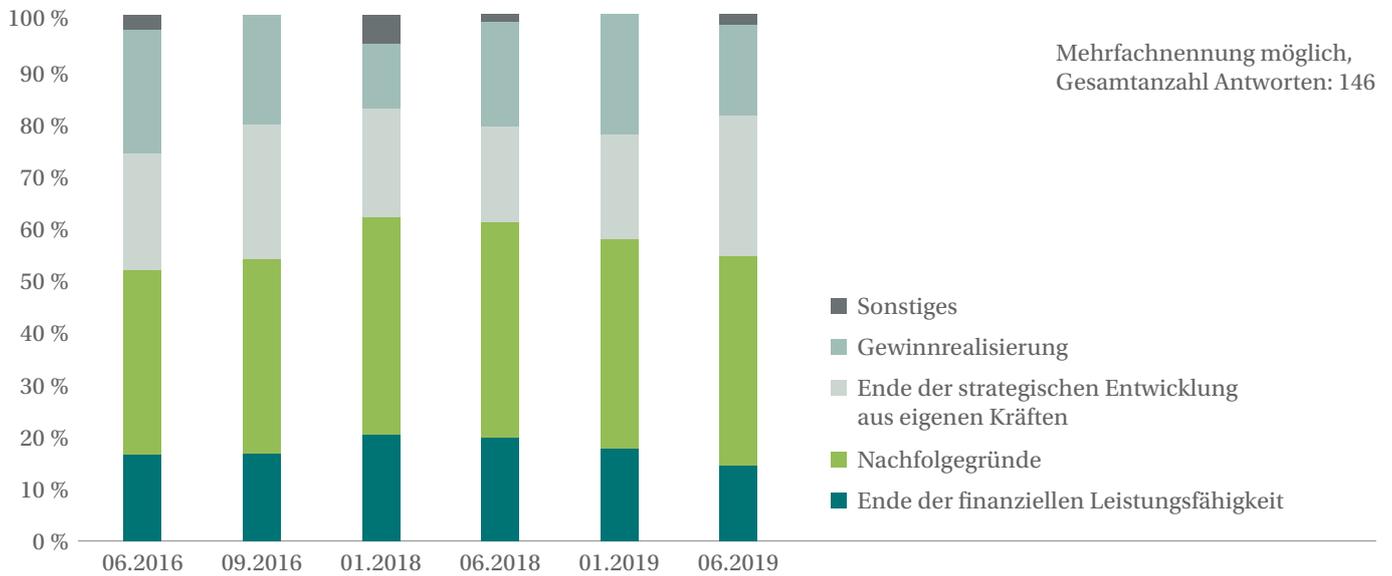
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Wie bereits in allen vergangenen Umfragen, ist der Kaufpreis weiterhin der Hauptgrund für den Abbruch von M&A-Transaktionen. Weiterhin ist eine über den Umfragehorizont gestiegene Wichtigkeit der Ergebnisabweichung während der Transak-

tionsdauer zu erkennen. Als weitere wichtige Gründe für den Abbruch von Transaktionen werden Garantien und Gewährleistungen, emotionale Gründe und ein genereller Vertrauensverlust während der Due Diligence genannt.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



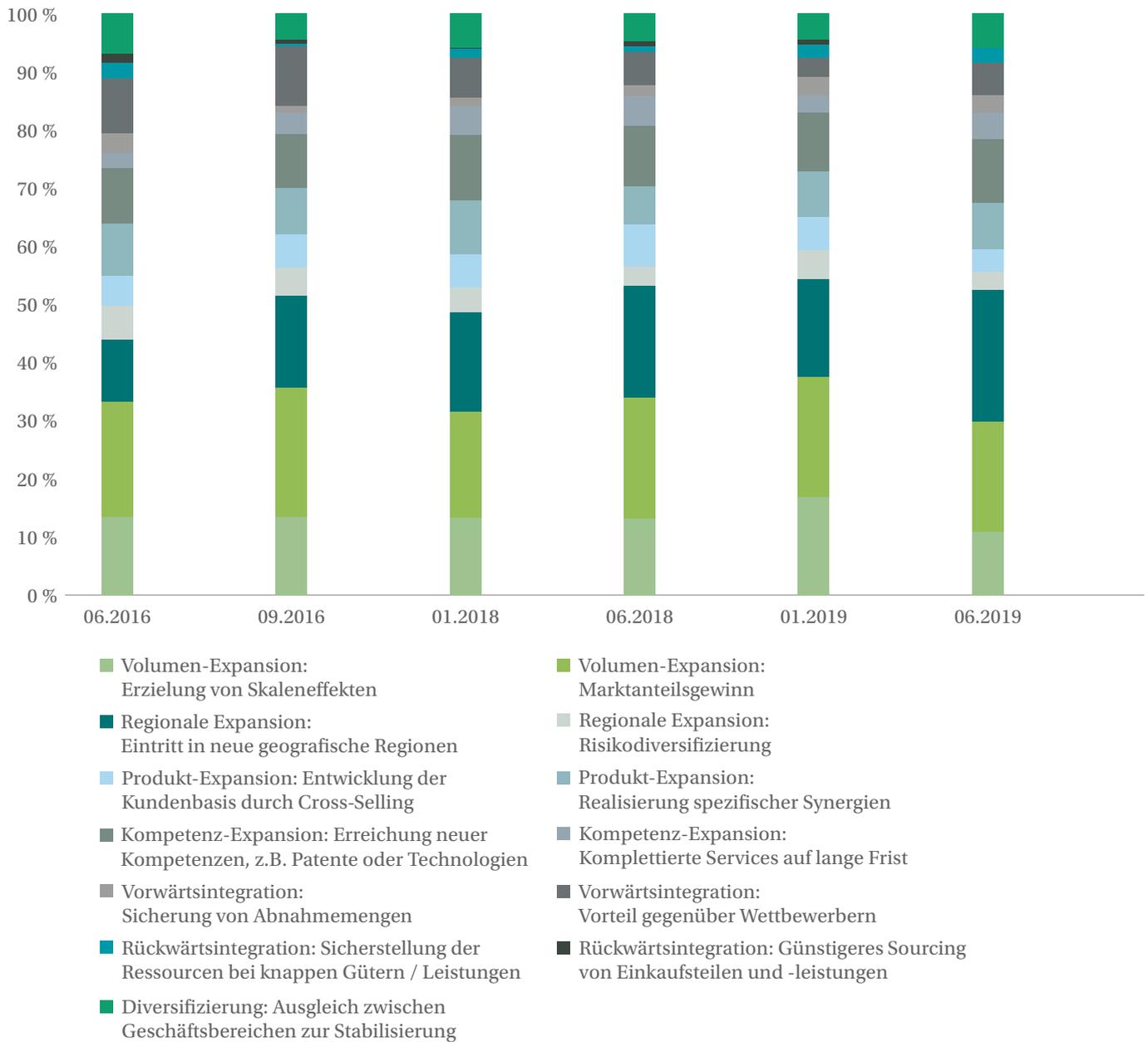
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Eine ungelöste Nachfolgeregelung bleibt weiterhin der wichtigste Grund für den Verkauf von Unternehmen. Während das Ende der finanziellen Leistungsfähigkeit – vermutlich vor dem Hintergrund günstiger Finanzierungsmöglichkeiten – den bisher niedrigsten Stand mit 14 % der Antworten erreichte,

nimmt interessanterweise der am zweithäufigsten genannte Grund „Ende der strategischen Entwicklung aus eigenen Kräften“ mit rd. 27 % den höchsten Wert ein seit Auflage von ALLERTS MONITOR (06-2016).

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

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



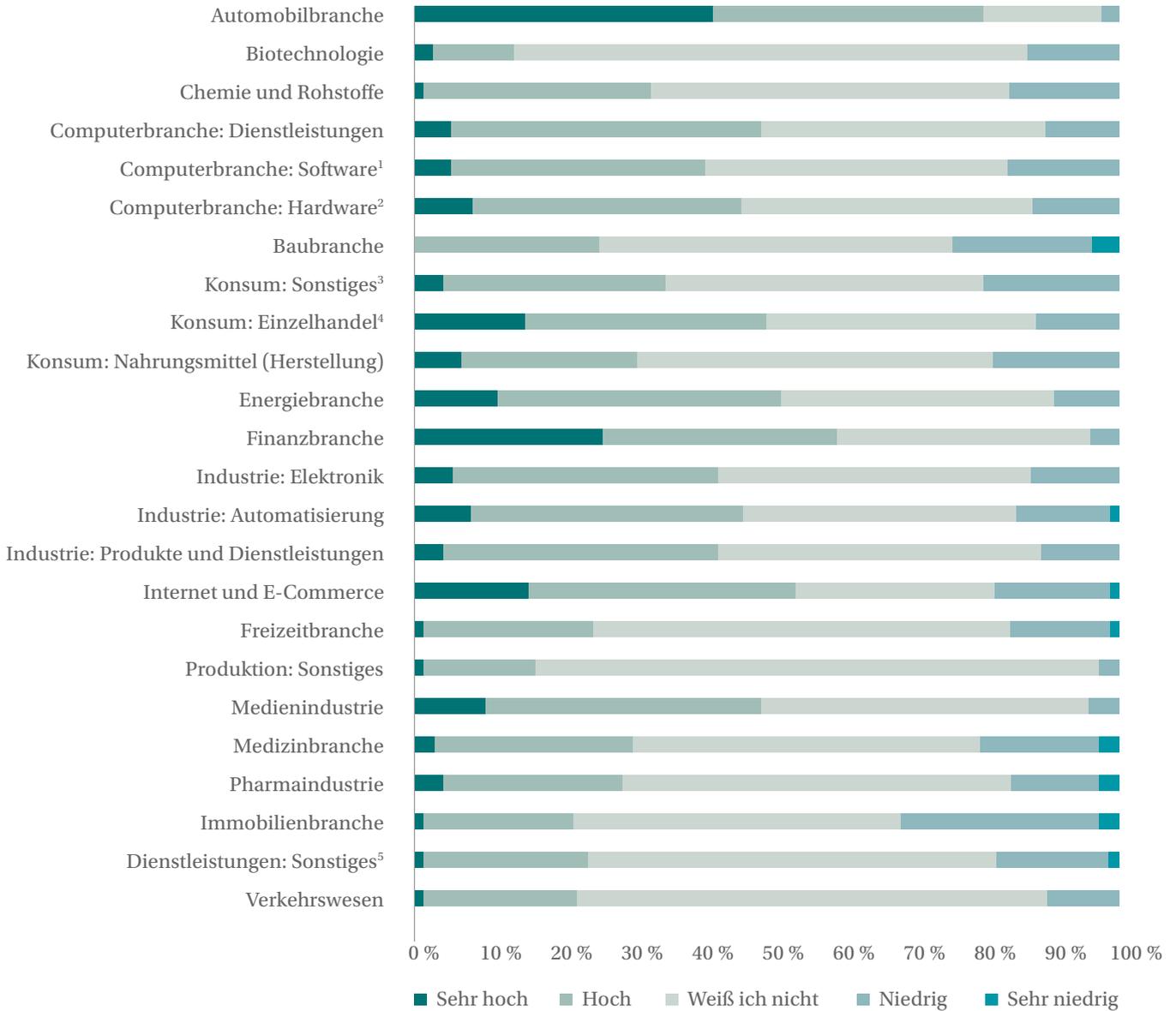
Mehrfachnennung möglich,
Gesamtanzahl Antworten: 200

SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Weiterhin bleiben die Volumen-Expansion zum Gewinn von Marktanteilen und der Eintritt in neue Marktgebiete, die beiden Hauptgründe für Unternehmenskäufe.

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

13. Wie schätzen Sie den Konsolidierungsdruck und damit das künftige Transaktionsaufkommen in den jeweiligen Branchen ein?

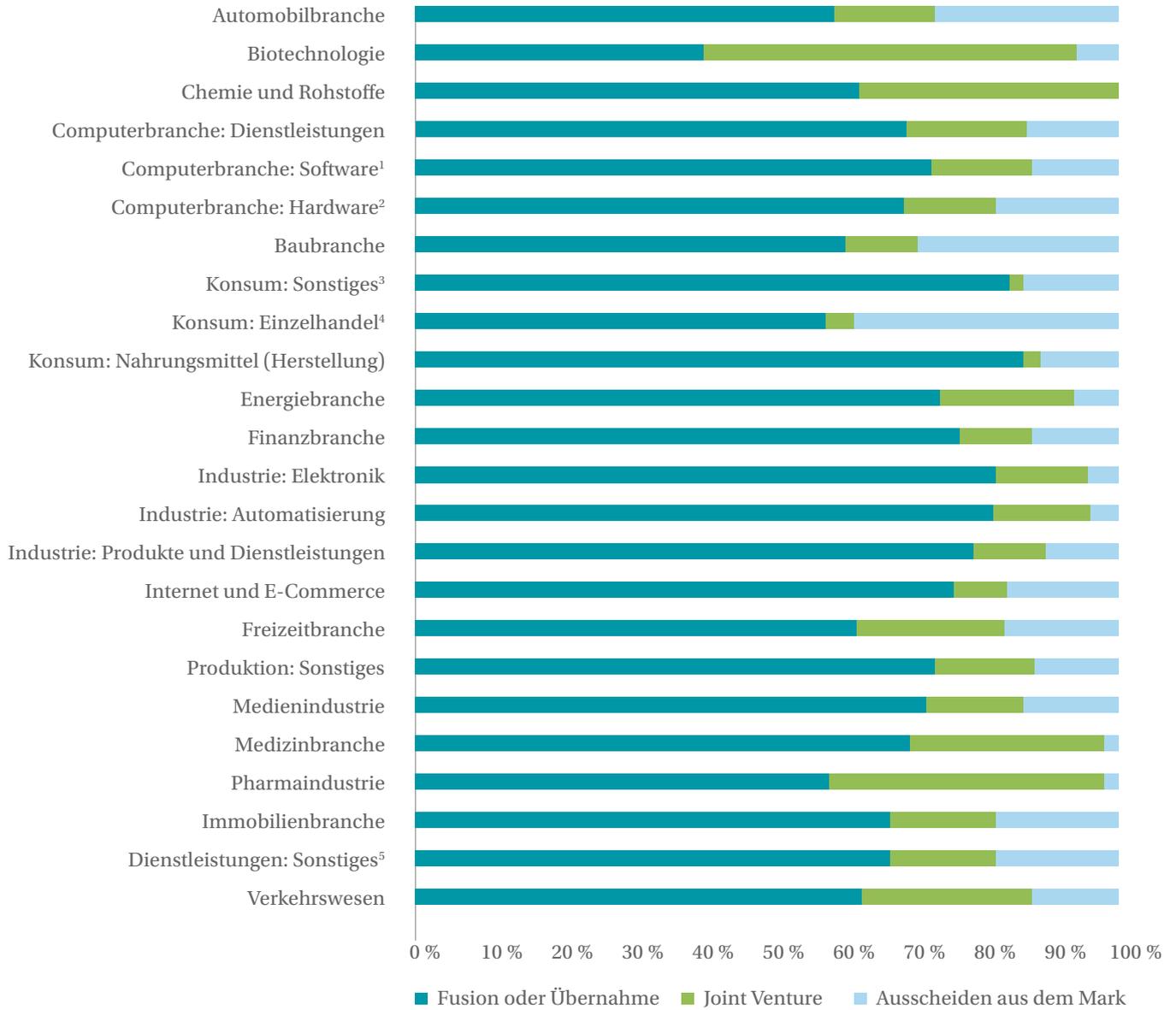


¹ einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren
² einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren von Hardwarebauteilen
³ Herstellung und Lieferung von Konsumgütern
⁴ Verkauf von Konsumgütern und Dienstleistungen an Endkunden
⁵ z.B. Distributoren und Ingenieursdienstleistungen

Mehrfachnennung möglich,
 Gesamtanzahl Antworten: 1.758

TREIBER FÜR TRANSAKTIONEN

14. Wie wird sich aus Ihrer Sicht die Konsolidierung gestalten?



¹ einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren
² einschließlich Hersteller, Wiederverkäufer sowie Distributoren von Hardwarebauteilen
³ Herstellung und Lieferung von Konsumgütern
⁴ Verkauf von Konsumgütern und Dienstleistungen an Endkunden
⁵ z.B. Distributoren und Ingenieursdienstleistungen

Mehrfachnennung möglich,
 Gesamtanzahl Antworten: 1.152

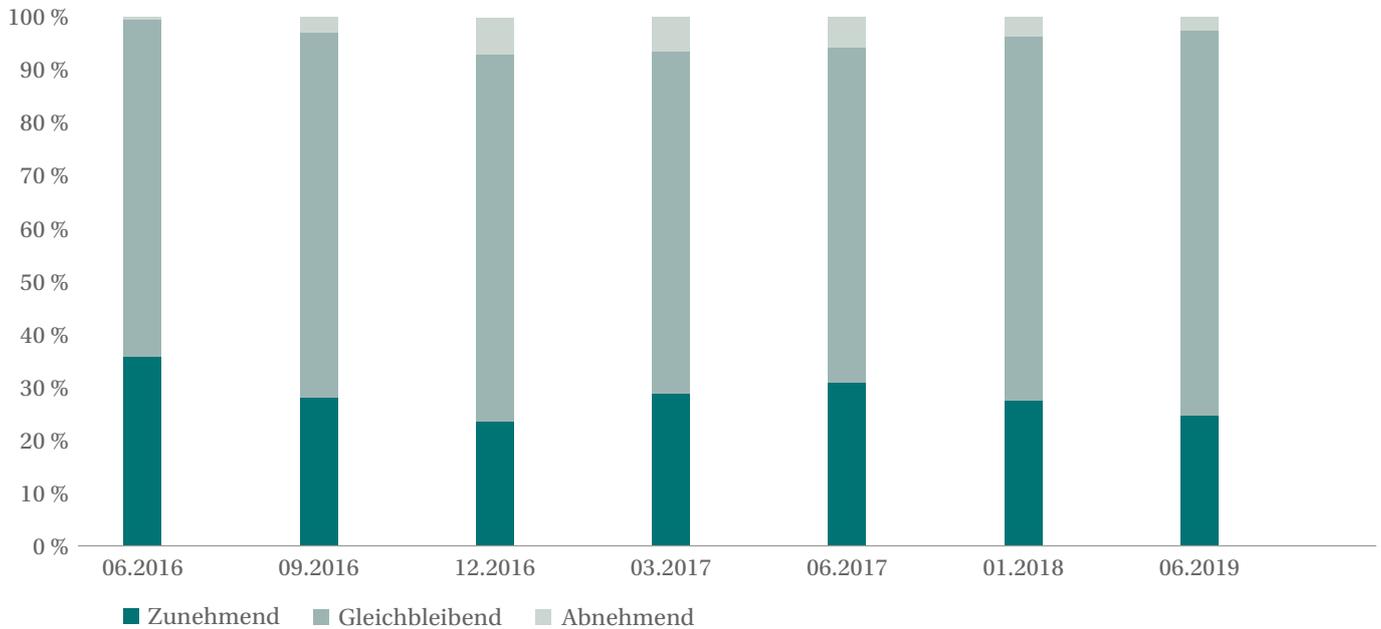
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Unsere Frage nach der Art und Weise der Konsolidierung zeigt hochinteressante Ergebnisse. Außer im Biotechnologiebereich, wo man Joint Ventures als am häufigsten anzutreffendes Mittel zur Konsolidierung der Branche ansieht, überwiegend Fusionen und Übernahmen, die Antworten. Mit der höchsten Wahrscheinlichkeit für M&A-Aktivitäten wird in den Branchen aus den Bereichen Konsum und Industrie gerechnet. Interessanter Weise gibt es jedoch einige Branchen, bei denen

die Befragten einen hohen Anteil an Bereinigungsprozessen durch Ausscheiden der Unternehmen prognostizieren. Dies sind in erster Linie der Einzelhandel, die Baubranche sowie die Automobilindustrie. Hier wird es aufgrund des technologischen Wandels (Einzelhandel und Automobilbranche) zu Situationen kommen, in denen Unternehmen nicht mehr veräußerbar sind.

TRANSAKTIONSABLAUF

15. Wie hat sich die Komplexität der Transaktionen der letzten 12 Monate im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelt?



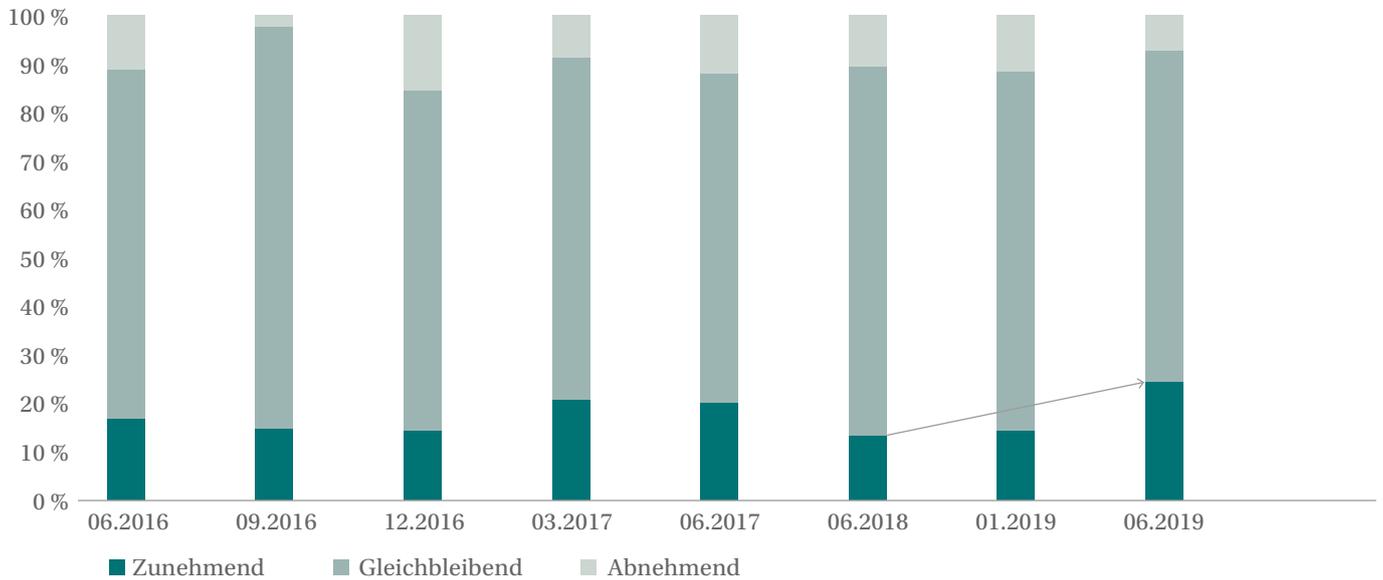
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Die Teilnehmer, die eine gleichbleibende Komplexität von Transaktionsprozessen attestieren, stellen mit rd. 73 % die größte Gruppe dar. Nie war dieser Wert in den letzten drei

Jahren höher. Eine abnehmende Komplexität sehen nur 2,5 %, während rd. ein Viertel der Teilnehmer von einer weiter steigenden Komplexität ausgehen.

TRANSAKTIONSABLAUF

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

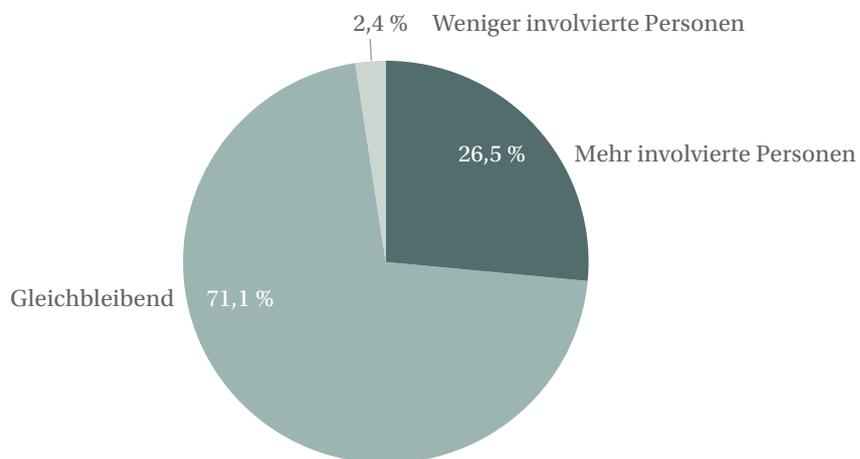


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ 24 % der Beteiligten erklärten, dass sich Due-Diligence-Prozesse in den letzten zwölf Monaten länger erstreckt haben. Dies ist der höchste Wert seit Begründung des Panels. Eine

abnehmende Prozessdauer wurde lediglich durch 7 % der befragten Personen angegeben.

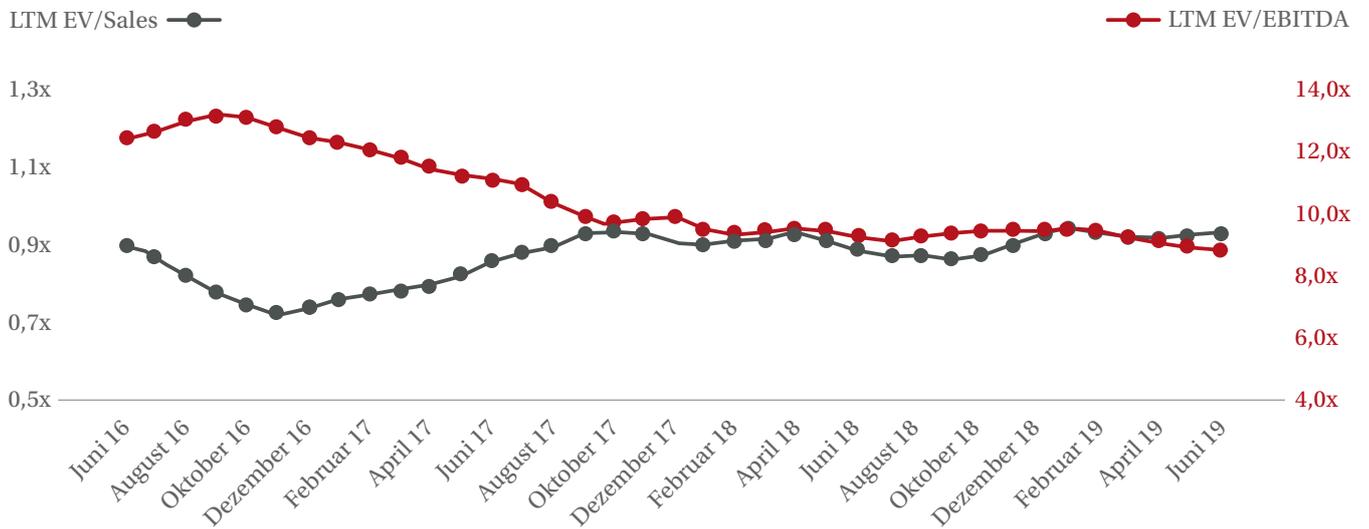
17. Nimmt die Anzahl der an einer Transaktion beteiligten Personen Ihrer Wahrnehmung nach zu oder ab?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

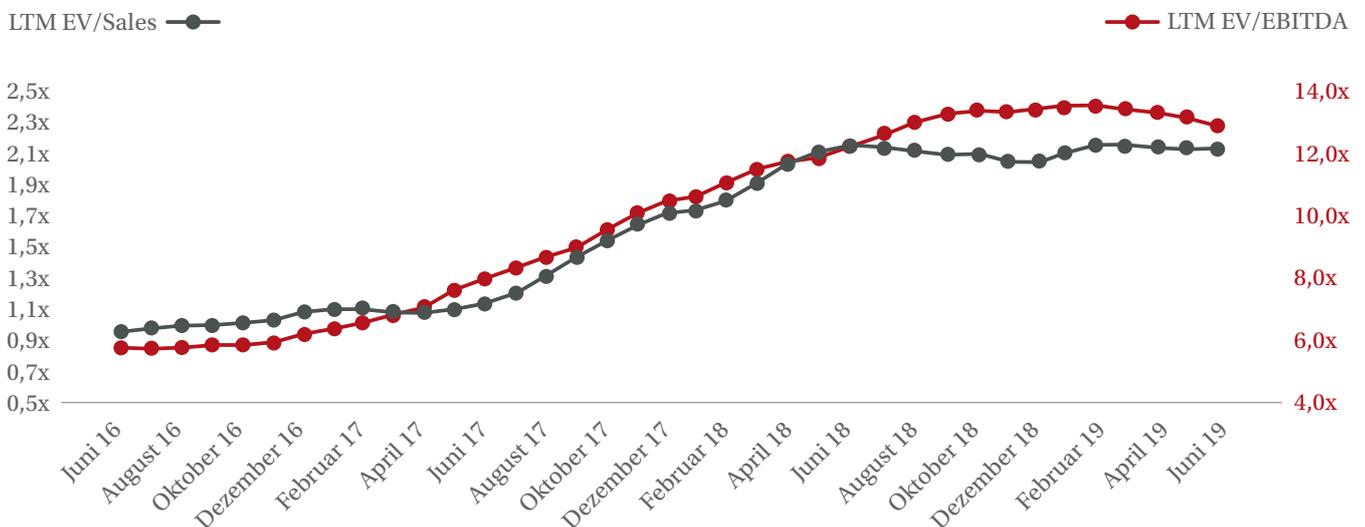
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

Automobilbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

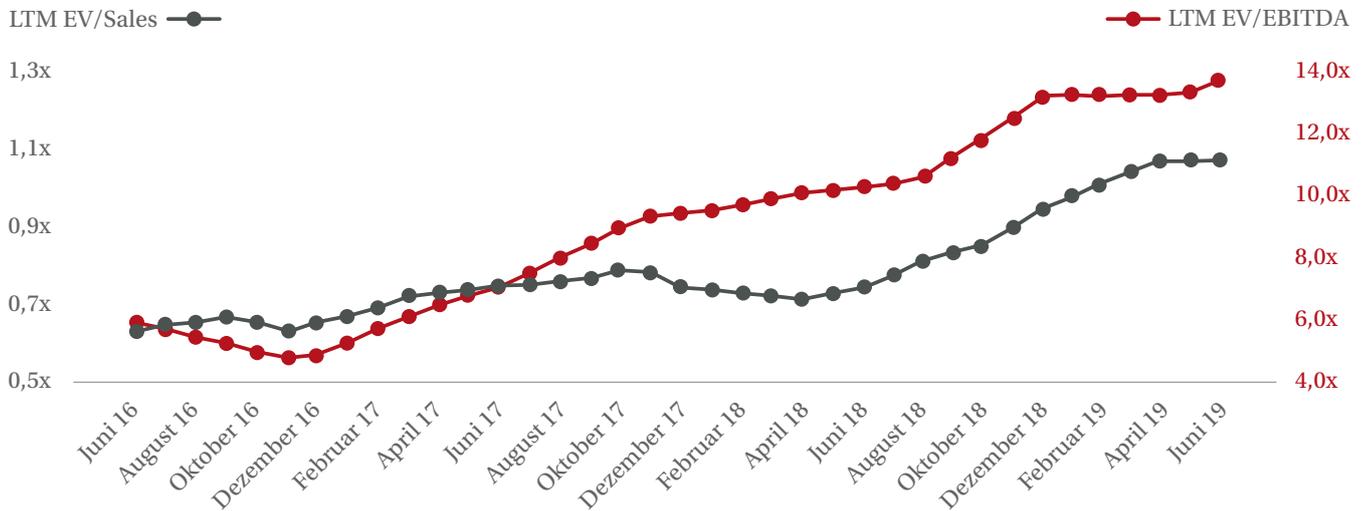
Chemie- und Rohstoffbranche (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

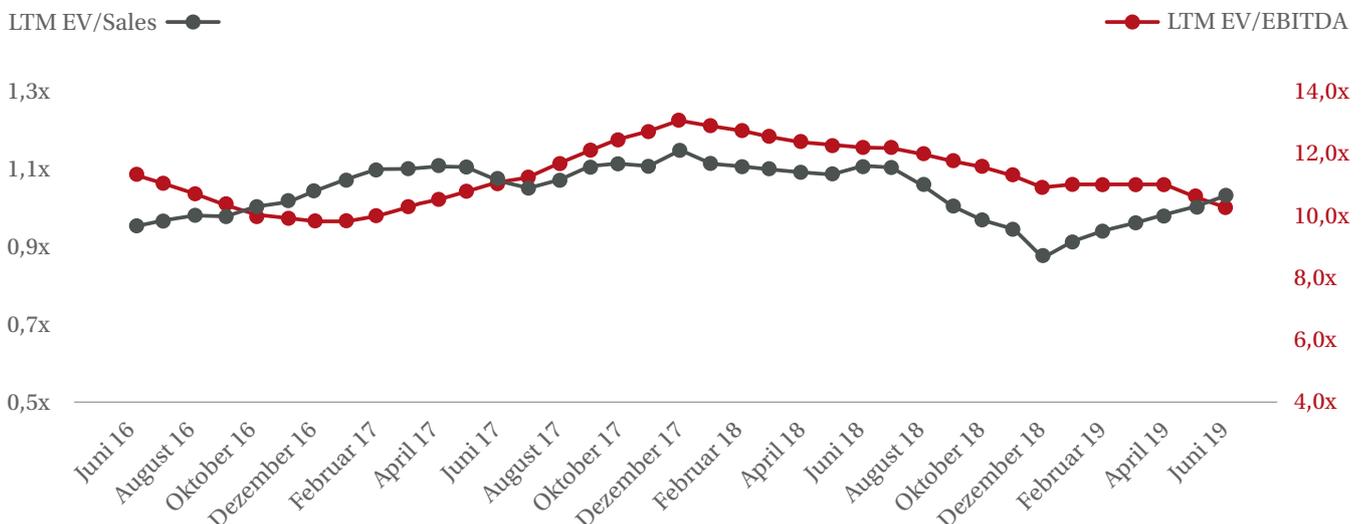
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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



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

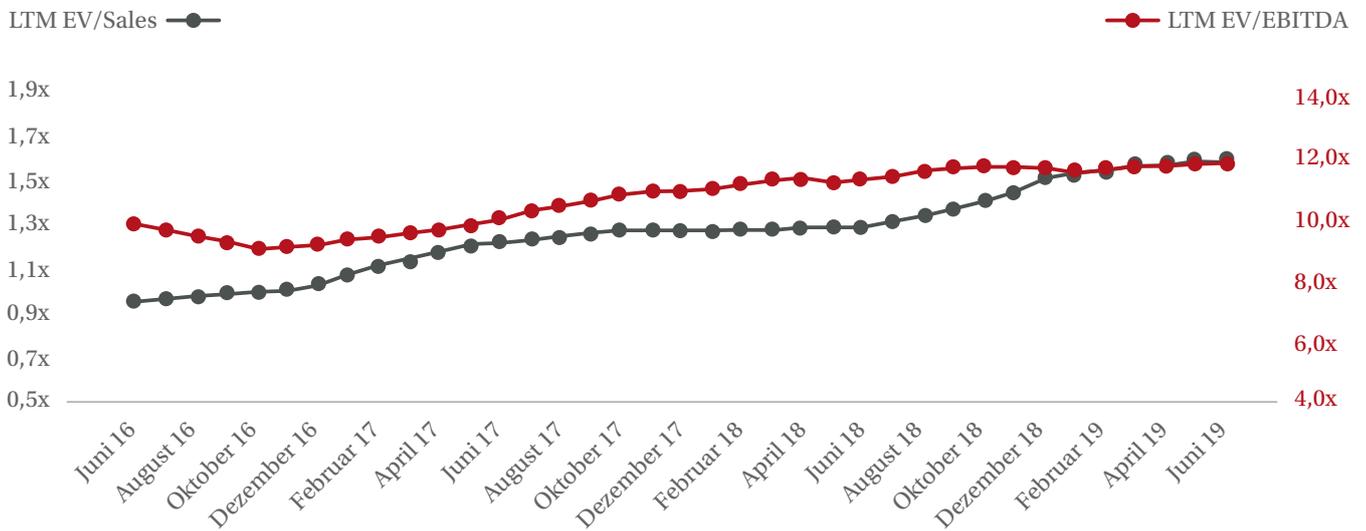
Konsumgüterindustrie (Einzelhandel und Sonstiges) (Gleitender Durchschnitt der jeweiligen letzten 12 Monate)



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

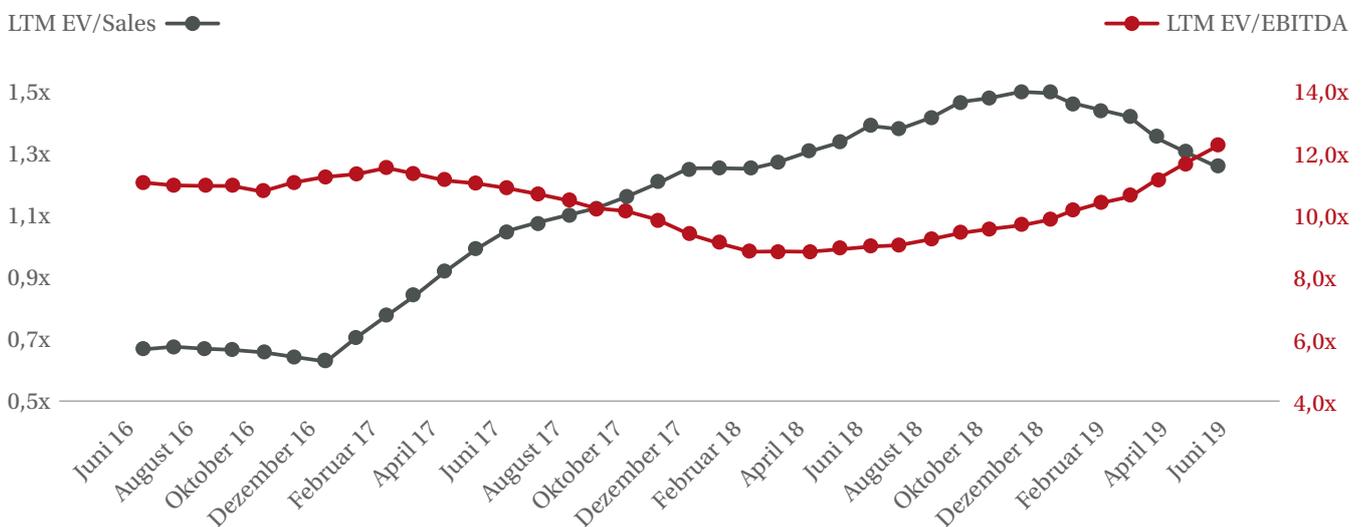
BRANCHENMULTIPLIKATOREN

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



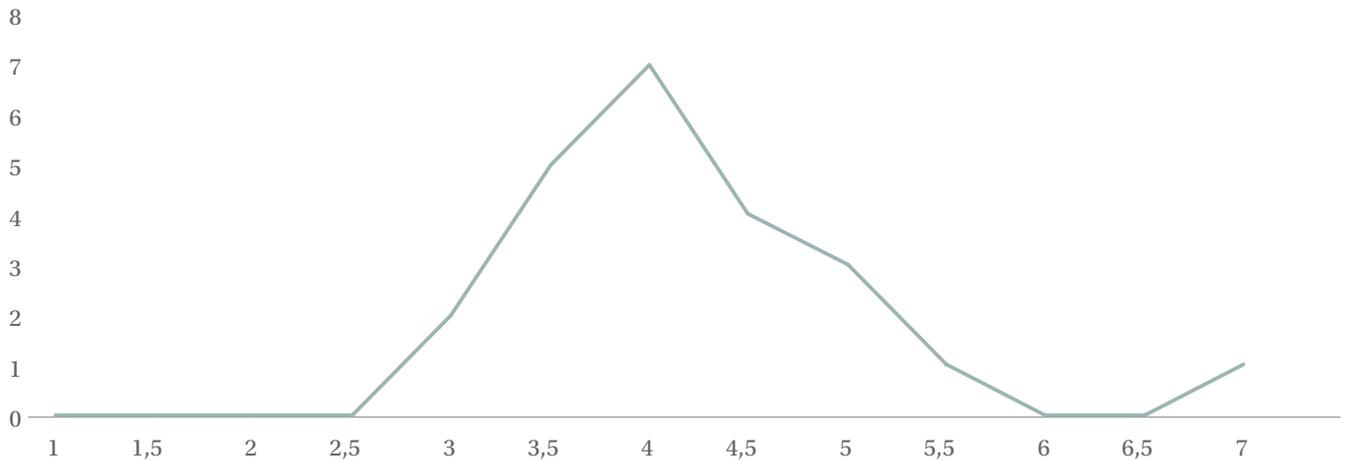
QUELLE: MERGERMARKET, REGION DES TARGETS BESCHRÄNKT AUF DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DIE SCHWEIZ, ADJUSTIERUNGEN VORGENOMMEN

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



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

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

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

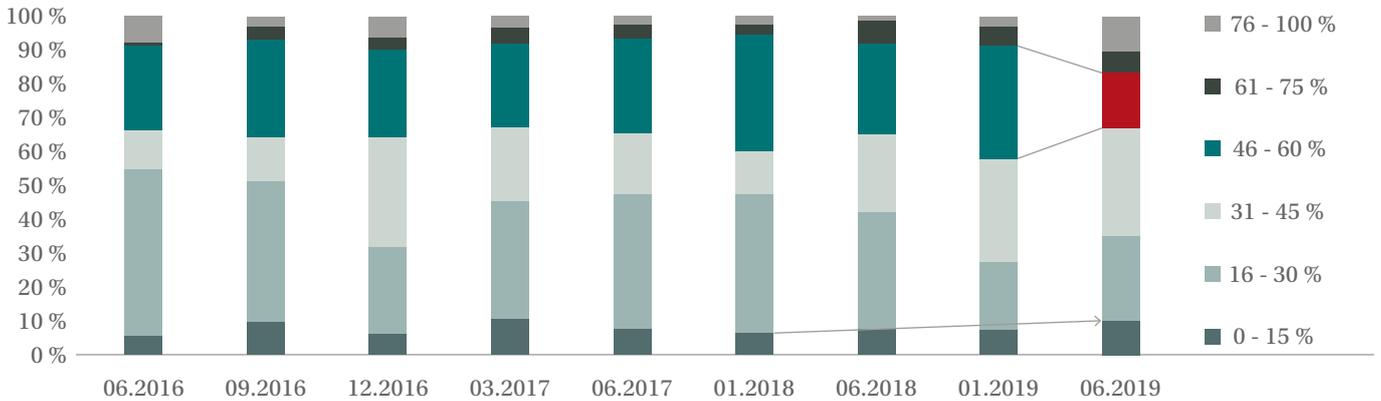
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Banken finanzieren zurzeit in der Regel zwischen 3,5x bis 4,5x EBITDA. Die am häufigsten genannten EK-Quoten lassen rechnerisch EV/EBITDA-Multiplikatoren bis 8,2x zu. Höhere Bewertungen erfordern dementsprechend einen überdurch-

schnittlichen Eigenkapitaleinsatz, der besondere Anforderungen an das Unternehmen bzgl. Wachstum und Profitabilität stellt.

TRANSAKTIONSFINANZIERUNG

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

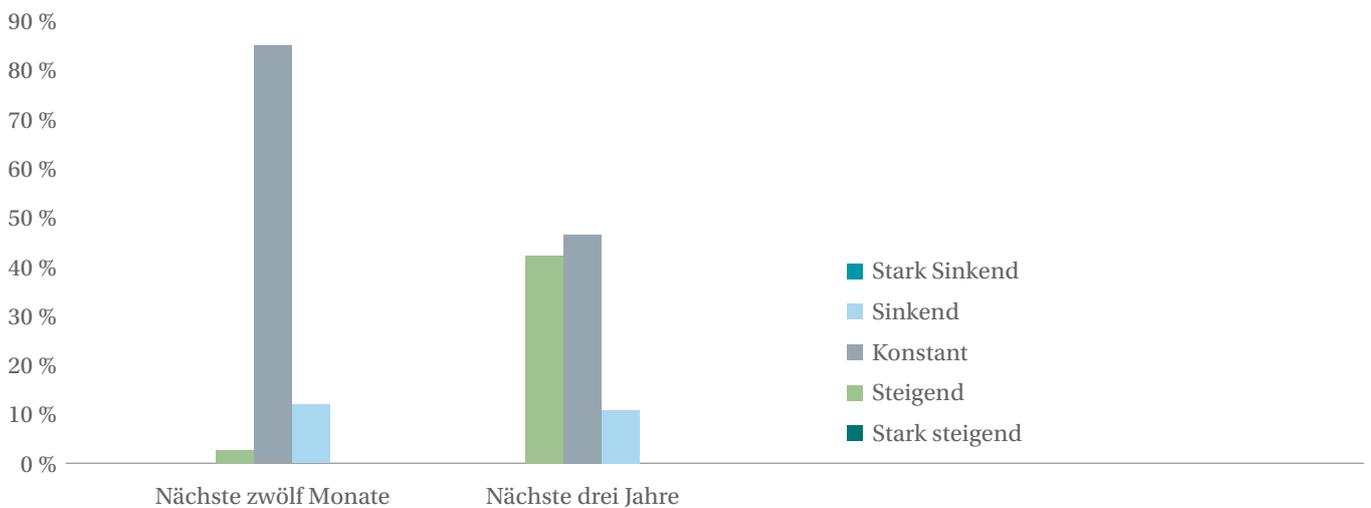


SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ In den vergangenen vier Umfragen ist der Anteil der Finanzierungen mit hohem Eigenkapitaleinsatz kontinuierlich gestiegen. Mögliche Gründe hierfür könnten sein:

1. Notwendig hohe Bewertungen/Kaufpreise, um in Investorenprozessen in einem Verkäufermarkt zum Zuge zu kommen
2. Schwierigere Zielunternehmen, die eine Bankfinanzierung erschweren
3. Schwindende Bedeutung des Steuervorteils der Fremdfinanzierung im Niedrigzinsumfeld
4. Anlagedruck von Eigenkapital

20. Wie schätzen Sie die Zinsentwicklung in den nächsten zwölf Monaten bzw. drei Jahren ein?



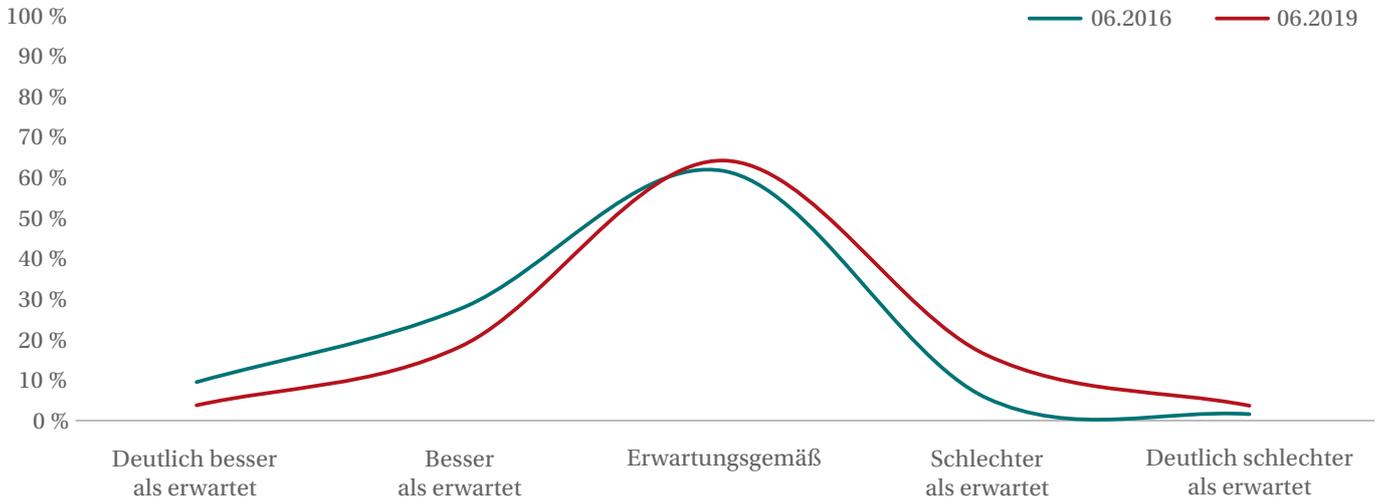
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Die Teilnehmer unserer Umfrage erwarten mit großer Mehrheit, dass die Zinsen in den nächsten zwölf Monaten konstant bleiben werden. Dieses Bild ändert sich für den Zeitraum der nächsten drei Jahre. Lediglich jeder zweite sieht die Zinsen vor

diesem Zeithorizont auf konstantem Niveau, wohingegen knapp über 40 % auf mittlere Sicht steigende Zinsen erwarten. In beiden Betrachtungszeiträumen erwarten nur etwas über 10 % der Teilnehmer sinkende Zinsen.

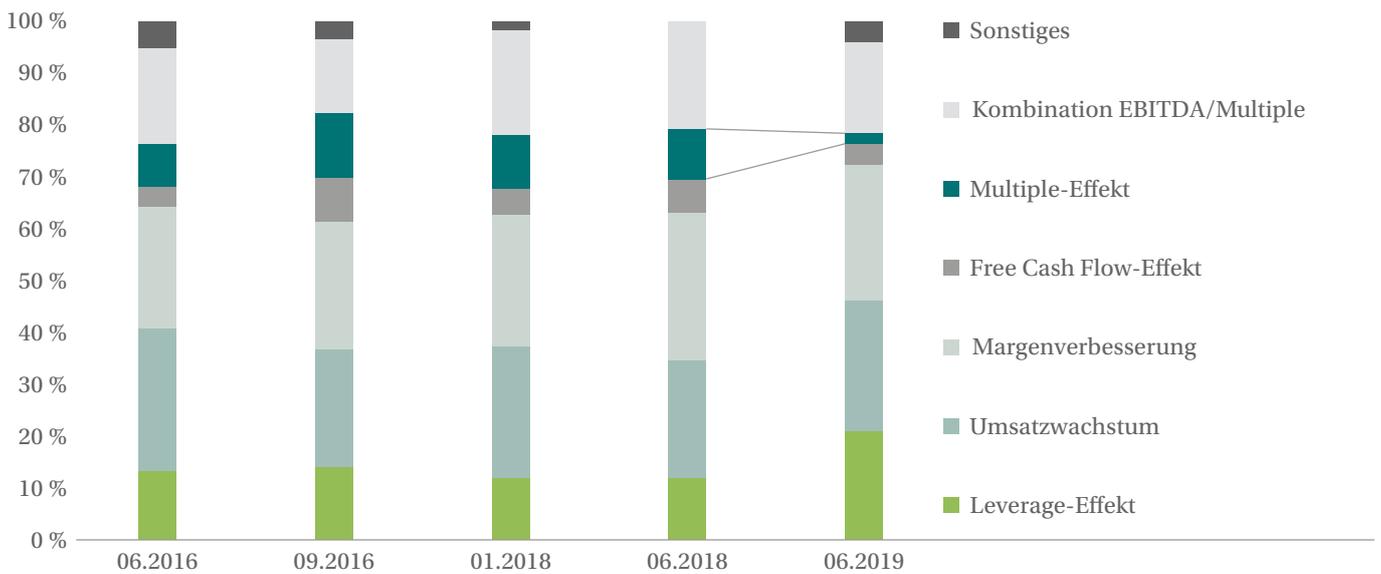
ZIELERREICHUNG

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

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



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

Mehrfachnennung möglich, Gesamtanzahl Antworten: 80

■ Die meist genannten Antwortkategorien im Hinblick auf die Renditetreiber bei Private-Equity-Transaktionen im laufenden Jahr sind:
- Margenverbesserungen und Umsatzwachstum.

ZIELERREICHUNG

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



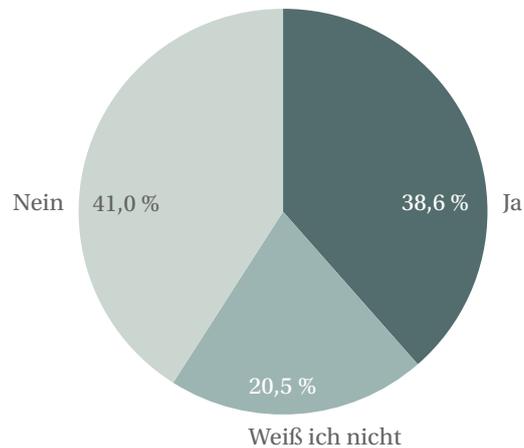
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Die Kaufpreiserwartungen auf Verkäuferseite werden nach wie vor als wesentliches Hindernis für den Transaktionsabschluss genannt. Weiterhin werden hohe Erwartungen an die Korrektheit des Zahlenmaterials und das Vertrauen zur Gegen-

seite genannt. Grundlage hierfür ist eine funktionierende und ehrliche Kommunikation zwischen Verkäufer und Käufer. Erstmals wurde auch der Aspekt der Verfügbarkeit von Führungskräften für das neu erworbene Unternehmen thematisiert.

ALLGEMEIN

24. Erwarten Sie, entsprechend der derzeit vorherrschenden öffentlichen Meinung, in den nächsten zwölf Monaten eine wirtschaftliche Rezession?



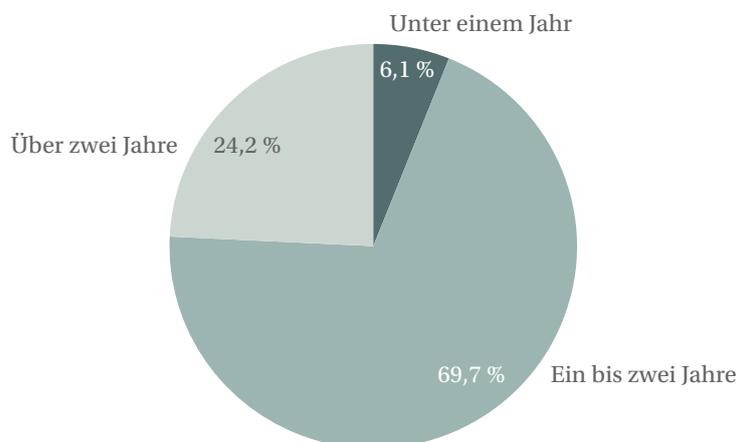
SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Überrascht hat uns die Antwort auf die Einschätzung zur wirtschaftlichen Situation. Die Mehrheit der Befragten gehen nicht davon aus, dass es in den nächsten zwölf Monaten zu einer Rezession kommen wird. Immerhin ein Drittel jedoch

erwartet eine Verschlechterung der Wirtschaft im genannten Zeitraum.

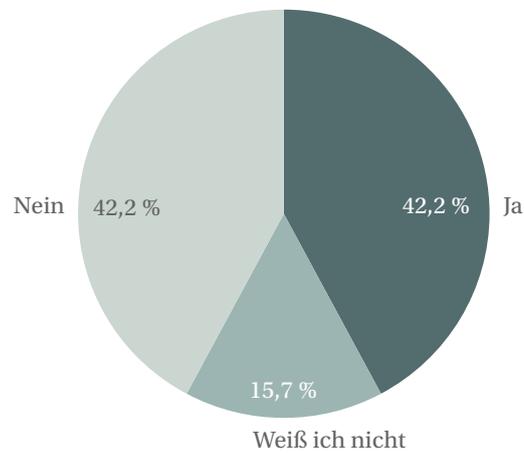
Dieser Teil gab an, dass eine Rezession innerhalb von zwei Jahren (70 % der Nennungen) wieder überstanden sei. 24 % würden eine darüber hinausgehende Zeitdauer erwarten.

25. Falls Sie die vorhergehende Frage mit „Ja“ beantwortet haben, wie lange wird Ihrer Erwartung nach eine rezessive Konjunkturphase andauern?



SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

ALLGEMEIN

26. Sind Sie der Meinung, dass klassische Konjunkturzyklen heute noch existieren?

SOURCE: ALLERTS MONITOR 02/19

■ Mehr als die Hälfte (rd. 58 %) der Befragten stellt damit die klassische Lehre zumindest zur Diskussion.

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 02/19 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

