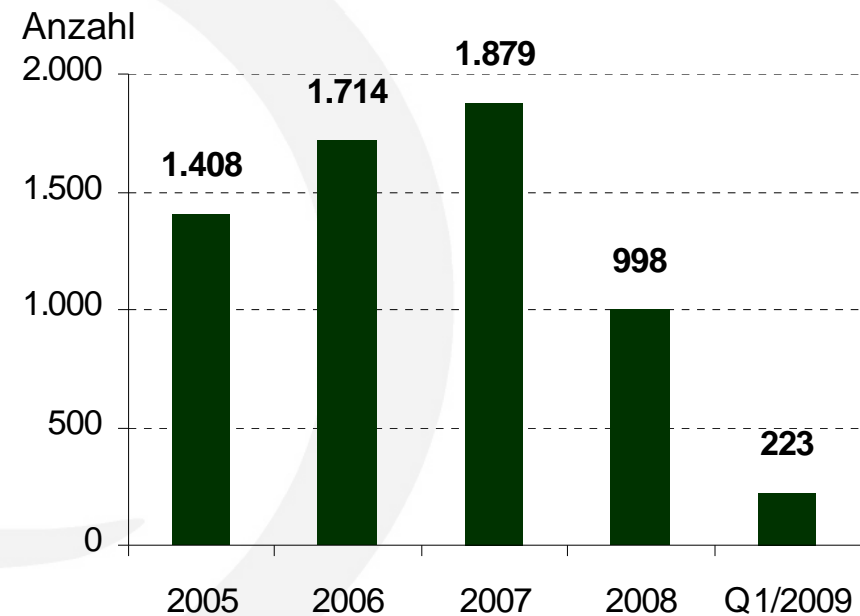
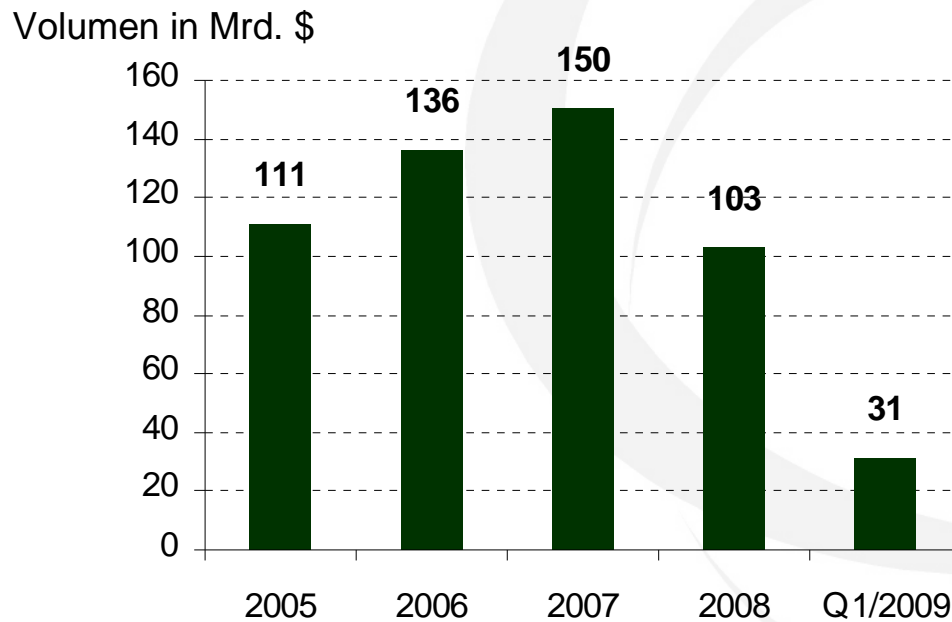


III. M & A und Interim Management

Rolf H. Becker

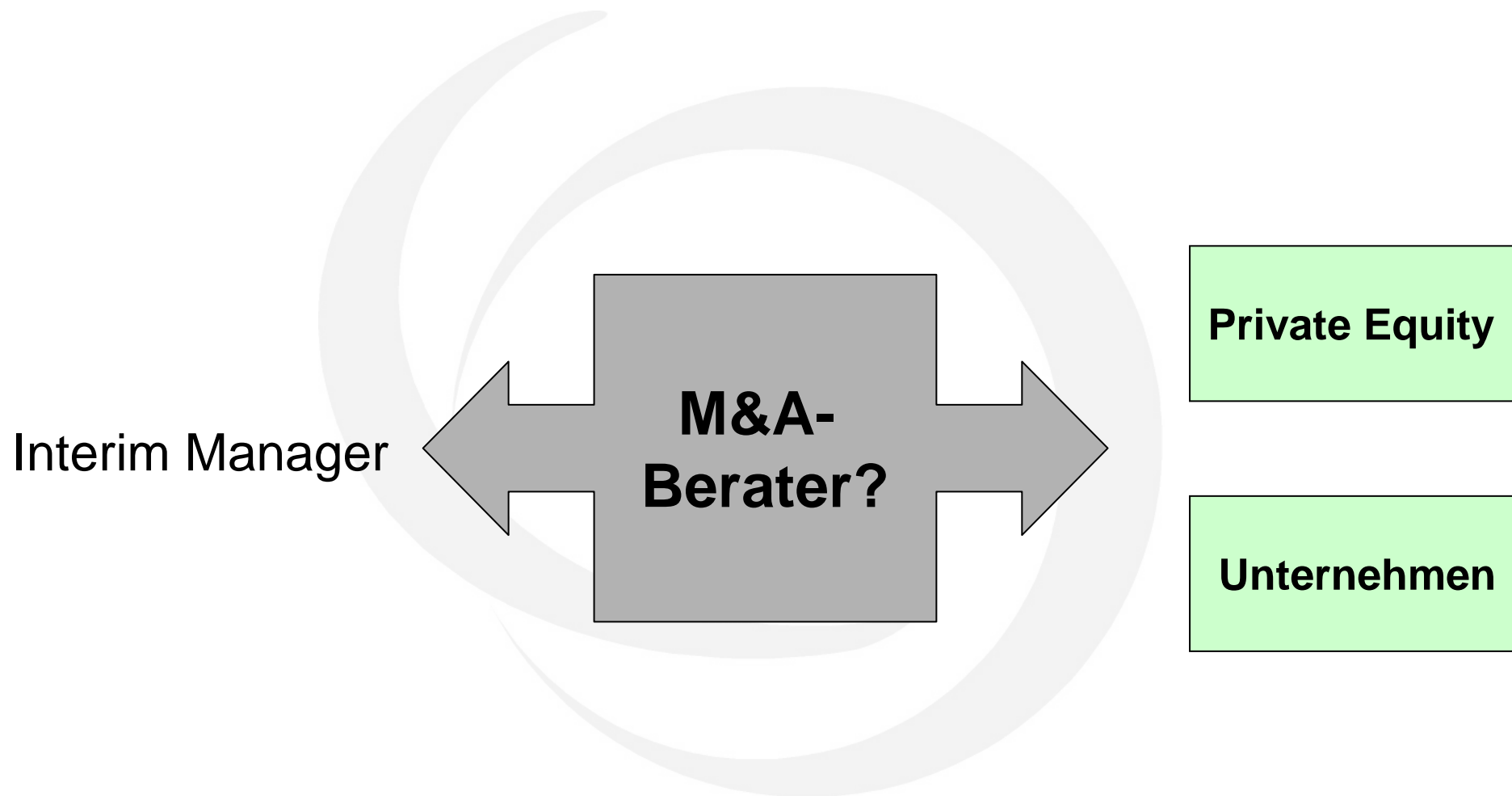
- Anzahl und Volumen der in Deutschland abgeschlossenen M&A-Transaktionen sind seit 2007 stark rückläufig



Quelle: Thomson Reuters

- Das M&A-Geschäft in Deutschland war im Jahr 2008 gekennzeichnet durch
 - eine zunehmende Anzahl kleinerer Transaktionen
 - eine zunehmende Anzahl nationaler Transaktionen
 - starke Aktivitäten in den Sektoren
 - ✓ Finanzdienstleistungen
 - ✓ Dienstleistungen allgemein
 - ✓ Chemie/ Pharma
 - ✓ Energie-/ Entsorgungswirtschaft

- Abzuleitende Trends
 - Käufer sind schwer zu finden, sehr vorsichtig und nehmen sich viel Zeit für ihre Entscheidungen
 - Verkaufswillige Marktteilnehmer halten sich wegen des aktuellen Bewertungsniveaus zurück
 - Anzahl der abgesagten Transaktionen steigt
 - Akquisitionen müssen verstärkt über Eigenkapital finanziert werden
 - Käufer lehnen Teilnahme an Auktionen ab
 - Anstieg von Transaktionen in „Sondersituationen“



- ANALYSE
- BEWERTUNG
- RESEARCH
- PROZESSMANAGEMENT
- MARKTKENNTNIS/ -VERNETZUNG

- ANALYSE: Ist das Target in verkaufsfähigem Zustand?
 - Marktposition
 - Know how
 - Bilanzstruktur
 - Management
 - ...

- BEWERTUNG: Was sind die Kaufpreisvorstellungen?
 - Buchwerte
 - Ertragswert
 - Unternehmensplanung/ DCF
 - Patente
 - Markteintrittsbarrieren
 - nicht betriebsnotwendiges Vermögen
 - ...

- RESEARCH: Wie hoch sind die Marktpreise?
 - Multiplikatorenanalyse
 - Bewertung peer group
 - ...

- PROZESSMANAGEMENT: Wie viel Zeit steht für den Verkauf zur Verfügung?
 - Prozessvorbereitung
 - Auktion vs. Direktansprache
 - Sondersituationen
 - ...

- MARKTKENNTNIS/ -VERNETZUNG: Wer sind die potentiellen Käufer?
 - national/ international
 - strategische Investoren
 - Finanzinvestoren
 - Management
 - ...

- Zum erfolgreichen Abschluss von M&A-Projekten sind unabdingbar:
 - umfassendes Prozess Know how
 - Sektorexpertise
 - jahrelange Vernetzung in der M&A-Szene
 - direkte Kontakte auf Entscheidungsebene
 - internationales Netzwerk

