



**Steinbeis**  
Mergers & Acquisitions

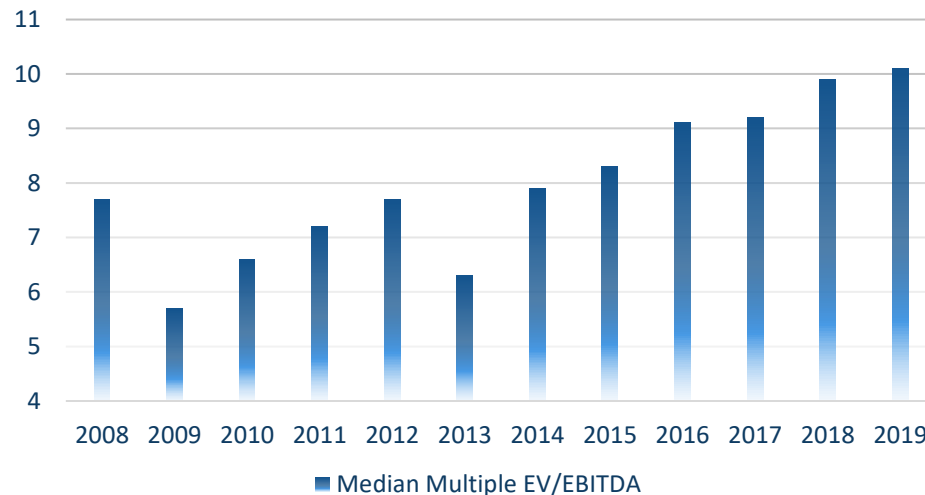
# M&A nach der Krise

„Fit for Transaction“ Nutzen Sie den kommenden Aufschwung!

## Erfahren und unternehmerisch, mit Mittelstandsfokus und breiter Branchenkompetenz

<p><b>Ganzheitliche Transaktionsberatung</b> von Unternehmern für Unternehmer</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 17 Partner</li><li>▪ 11 Büros</li><li>▪ Internationales Netzwerk</li></ul>	<p><b>Erfahrenes Team</b> mit vielseitigem Hintergrund</p>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mergers &amp; Acquisitions</li><li>▪ Strategy</li><li>▪ Capital Advisory</li><li>▪ Buy-and-Build</li></ul>		<p><b>Persönliche Kontakte</b> zu den Entscheidern und Investoren</p>	<p>Über <b>150 Transaktionen</b> der Partner in den letzten Jahren</p>
	<p>Umfangreiche <b>Branchenkompetenz</b></p>		<p><b>Aktive Kooperationen</b> mit Anwälten, Banken, Beratern, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern</p>
<p>Langjährige <b>Projekterfahrung</b> über alle Unternehmensphasen</p>	<p>Umfassendes Know-how in <b>Verhandlungsführung und -psychologie</b></p>	<p><b>Steinbeis-Gruppe</b> bietet breites technologisches Know-how</p>	

Nach der Finanzkrise 2009 haben sich die Kaufpreise von Unternehmen nachhaltig nach oben entwickelt - für die Zeit nach der Corona-Krise ist von einer ähnlichen Entwicklung auszugehen



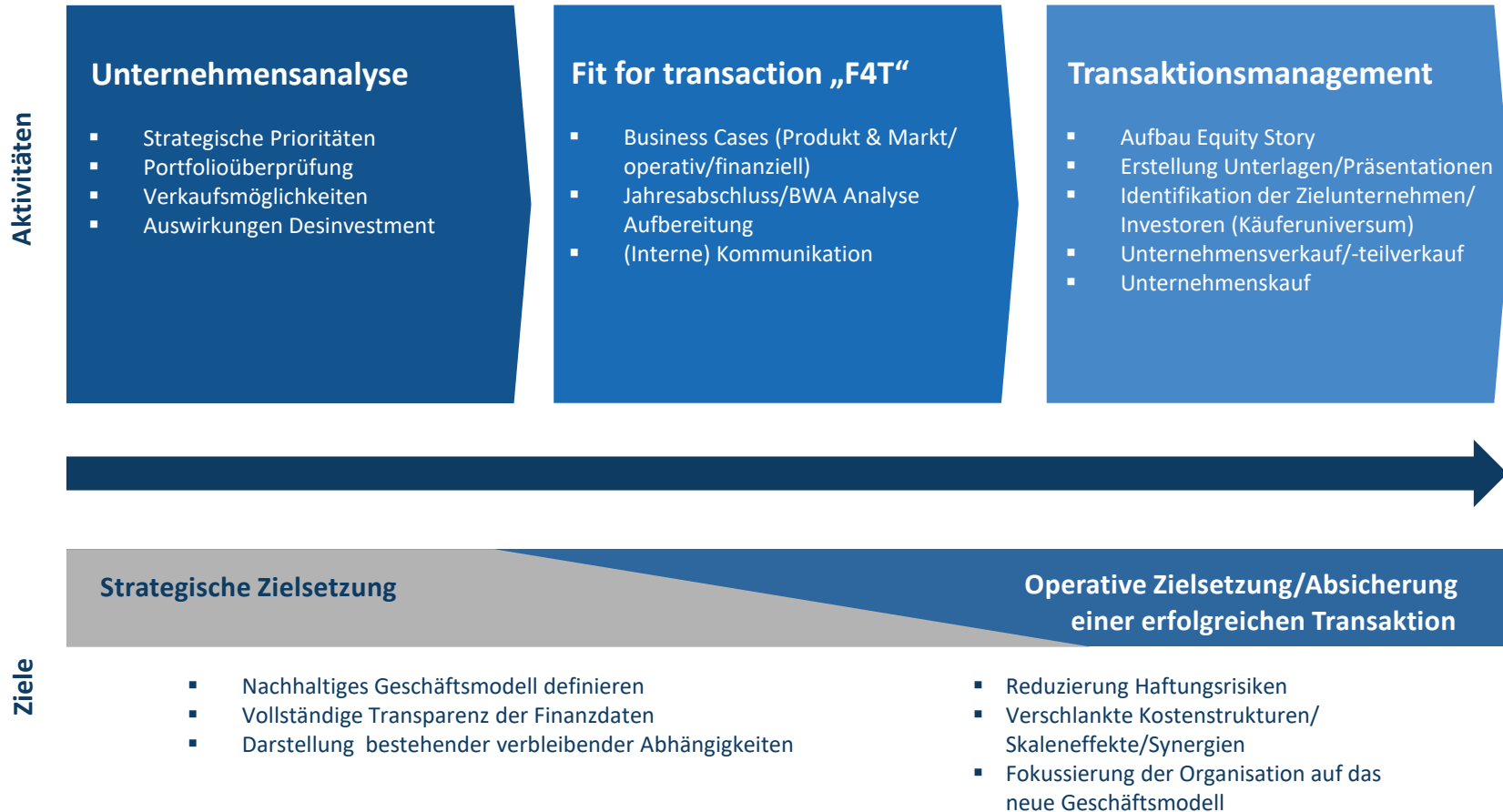
Quelle: Argos Mid-Market Eurozone Index (September 2019, 15 MEUR < EV < 500 MEUR)

- Nach der Finanzkrise 2009 haben sich die Bewertungen von Unternehmen nachhaltig und kontinuierlich nach oben entwickelt – zwischen 2009 und 2019 nahezu verdoppelt
- Der Grund hierfür waren zwei wesentliche Werttreiber:
  - Niedriges Zinsniveau mit einer expansiven Geldpolitik => Mangel an Alternativen
  - Chinesische Investoren als Käufer von Unternehmen
- Nach der Corona-Krise ist von einer ähnlichen Entwicklung auszugehen:
  - weiterhin wirkt niedriges Zinsniveau mit expansiver Geldpolitik werttreibend
  - Digitalisierung ist ein wesentlicher weiterer Werttreiber

## Voraussetzungen

Strukturierte Vorbereitung des Unternehmenskaufs/-verkaufs und professioneller M&A-Prozess

Strukturierter Prozess in drei Phasen garantiert bestmögliche Vorbereitung und Umsetzung zu optimierten Konditionen



## Performance-Check als Basis für optimierte Positionierung des Unternehmens



Die weiterhin niedrigen Zinsen sowie die Digitalisierung werden nach der aktuellen Krise die wesentlichen und entscheidenden Werttreiber sein

- Die zu erwartend anhaltende **Niedrigzinsphase** und die expansive Notenbankpolitik führen global zu einem hohen Angebot an **Liquidität** und zu sehr günstigen und **attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten**
- Neben Strategen, d.h. Unternehmen, sind **Private Equity-Investoren** und **Family Offices** die zweite wesentliche Nachfragegruppe. Hier ist die Hauptmotivation das weiterhin **üppig vorhandene Kapital**, das vor dem Hintergrund einer niedrigen Verzinsung am Kapital-/ Rentenmarkt und hohen Immobilienbewertungen auf der Suche nach **höheren alternativen Renditechancen** ist

## Werttreiber

- Niedrigzinsphase
- Expansive Notenbankpolitik

- Käufer werden die eigene **Wettbewerbsposition verbessern** und mit zugekauftem Know-how in neuen Bereichen wachsen. Dieses Wachstum muss unbedingt **digital fundiert und abgesichert** sein
- Die Krise treibt Innovationen und sich schneller **verändernde Geschäftsprozesse**. Die Remote-Tätigkeiten/Homeoffice führen zu rasantem Voranschreiten der **digitalen Transformation**. Videokonferenzen und digitale Workspaces sind bereits Standard. In anderen Bereichen hat die Digitalisierung auch bereits begonnen (z.B. Telemedizin, Online-Immobilienbesichtigungen, Hauptversammlungen im Internet etc.)
- Aktuell basiert die Bewertung klassischer Industrieunternehmen auf deren Wettbewerbsposition sowie dem bisherigen Unternehmenserfolg. Bei digitalen Zielunternehmen zählt aber vor allem das **Zukunftspotential**. So werden Erwartungen an das künftige Wachstum entsprechend eingepreist, so dass Zielunternehmen **mit digitalem Geschäftsmodell deutlich höher bewertet** werden

## Werttreiber

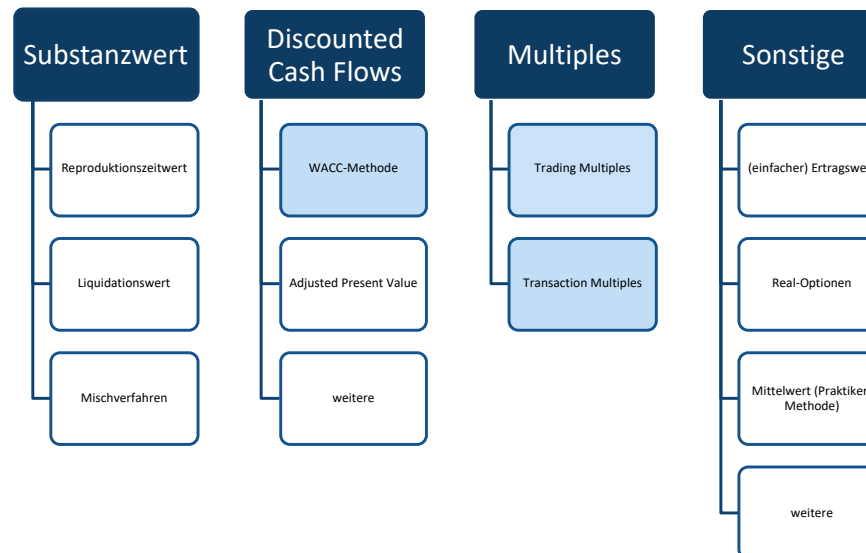
- Digitalisierung
- Prozessoptimierung

Die Krise – hier u.a. auch bedingt durch Corona und dessen Folgen – hat zweifellos Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung und somit auch auf Preise im Rahmen einer M&A Transaktion

Unterschiede zwischen den Wertvorstellungen von Käufer und Verkäufer liegen im Wesentlichen an unterschiedlichen Sichtweisen und Risikoeinschätzungen, insbesondere

- Bestimmung der zukünftigen Erträge (oder Cashflows) eines Unternehmens
- Bestimmung angemessener Risikokosten (Kapitalkosten) eines Unternehmens

**Wert ist nicht gleich Preis**  
Unternehmenspreise richten sich nach Angebot und Nachfrage



Am weitesten verbreitete Bewertungsmethoden basieren auf prognostizierte Ertragsgrößen, die mit dem Zeitwert angesetzt werden („diskontiert“) - Verständnis der **individuellen Bewertungsfaktoren** sowie deren **Steuerung** ist wichtige Argumentationsgrundlage für zukünftige Preisvorstellungen

Unternehmensspezifische Bewertungsfaktoren	Implikation
Geschäftsentwicklung (Umsatz, Preise, Margen etc.)	Zukünftige Cashflows (Planungsphase)
Langfristige, nachhaltige Wachstumsaussichten	Bestimmung des Restwertes (nach Planungsphase)
Verschuldung	Kapitalkosten (Finanzierungskosten); Fremdkapitalquote (Anteile des Fremdkapitals am Gesamtkapital)
Generelle Bewertungsfaktoren	Implikation
Langfristige Wachstumsaussichten der Gesamtwirtschaft und Branche	Bestimmung des Restwertes (nach Planungsphase)
Steuersätze	Zukünftige Cashflows
Risikolose Rendite	Kapitalkosten
Marktrenditen	Eigenkapitalkosten



## Optimierung einiger wesentlicher Erfolgsfaktoren ändert die Perspektive zu einer erheblich höheren Unternehmensbewertung

### Zukunftsfähige Positionierung

- Betonung der zukunftssträchtigen Expansionsfelder (Produkte, Anwendungen, Regionen)
- Abbildung der Potenziale in der mittel- bis langfristigen Unternehmensplanung

### Transparentes Reporting

- Stärkung des internen Reporting zur effektiven Unternehmenssteuerung
- Fokussierung auf Ergebnisbeiträge der wichtigsten Produktgruppen
- Nutzung aussagefähiger Vertriebskennzahlen zur Kapazitätssteuerung

### Optimale gesellschaftsrechtliche Strukturen

- Schaffung klar umrissener Strukturen des Verkaufsgegenstands
- Entflechtung potenziell komplizierter Verbindungen mit irrelevanten Unternehmungen

### Geringe Abhängigkeiten

- Betonung von Redundanzen der Kompetenzen im Unternehmen
- Aufzeigen alternativer Beschaffungsquellen
- Bestrebung möglichst ausgeglichener Kundenstruktur (Tausendfüßler-Prinzip)

### Erfahrenes Führungsteam

- Besetzung der wesentlichen Funktionen der 2. Ebene
- Definition glaubwürdiger Vertretungsregelungen
- Betonung der Kontinuität und Selbständigkeit der Führungsmannschaft

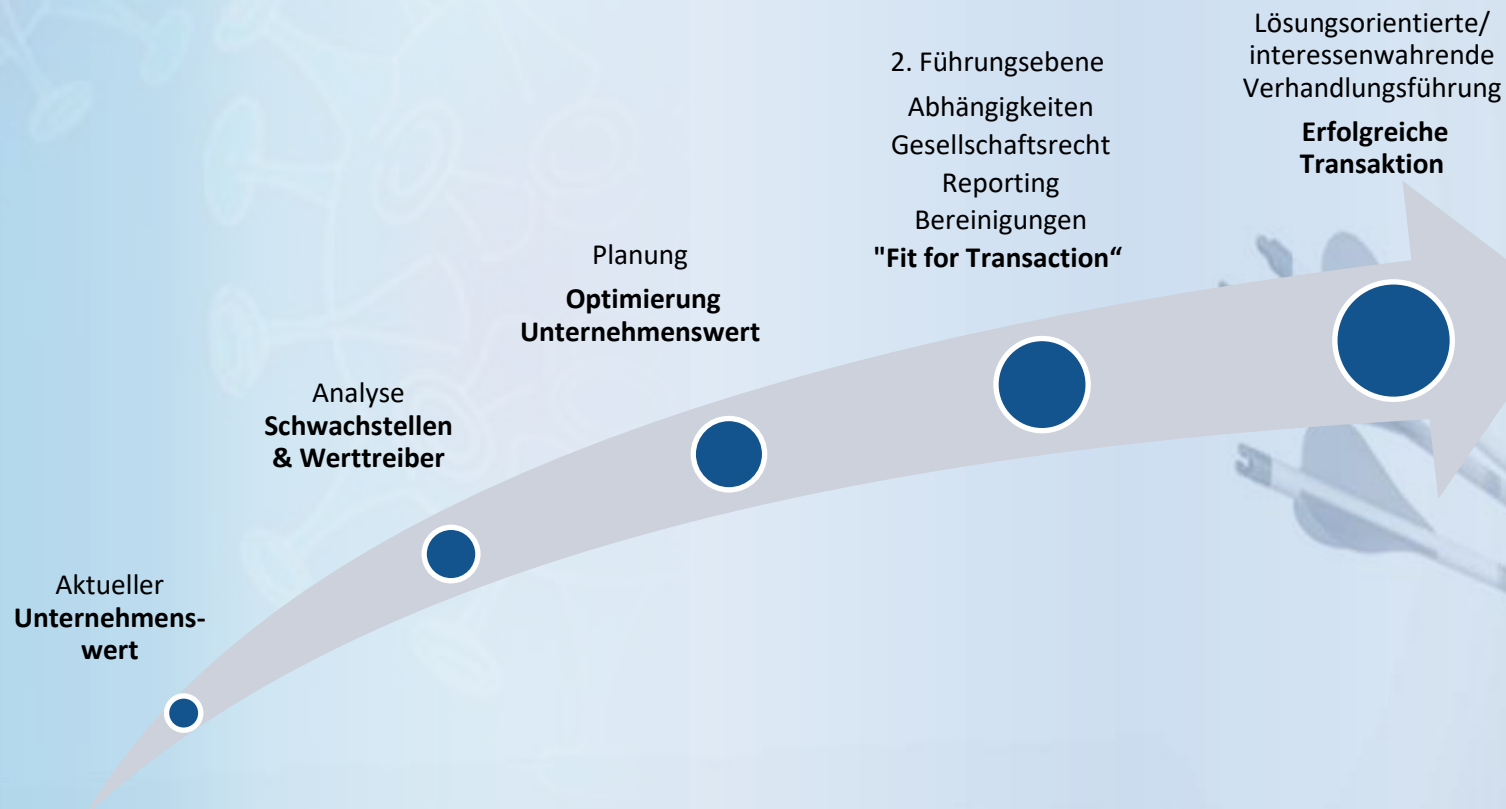
### Due Diligence-Bereitschaft

- Organisieren und Strukturieren aller Unterlagen, die im Unternehmen vorliegen (insb. interne u. externe Rechnungslegung (Financials), Verträge mit Kunden/Lieferanten/Mitarbeitern, Umweltthemen, Immobilien etc.)

### Bereinigungspotentiale

- Ausweis aller besonderen Aufwendungen, die im „normalen“ Geschäftsverlauf typischerweise nicht vorkommen, bzw. in geringer Höhe anfallen (atypisch, aperiodisch, inhaberbedingt etc.)

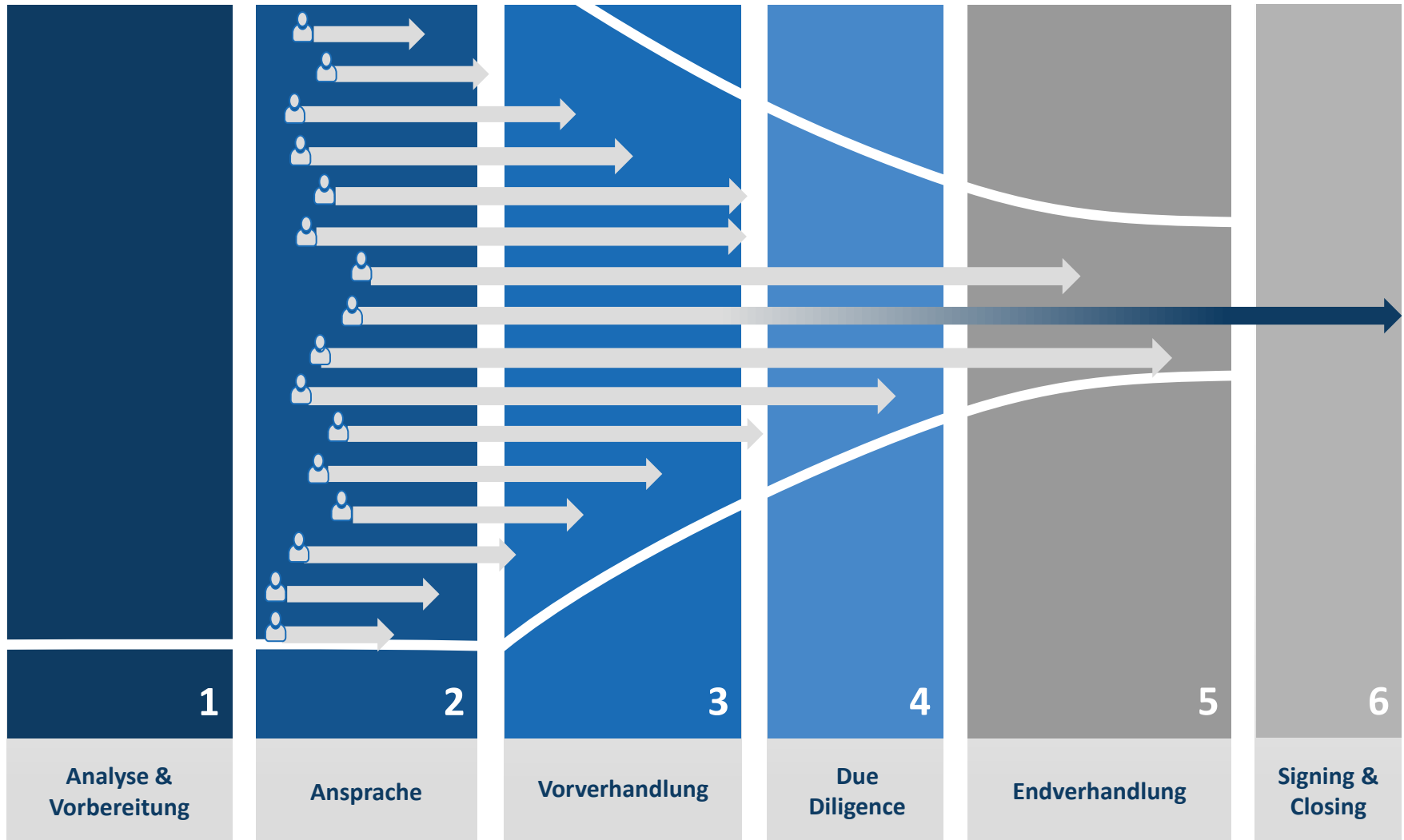
Im Vorfeld einer Transaktion werden potenzielle Schwachstellen identifiziert und Werttreiber adressiert



Systematisches Vorgehen (Bsp. Verkaufsprozess) gewährleistet das bestmögliche Verhandlungsergebnis

Schematische Darstellung

 Potenzielle Käufer/Investoren



**Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH**

Schillerstraße 2

D-60313 Frankfurt am Main

+49 69 1707 5761 0

[info@steinbeis-finance.de](mailto:info@steinbeis-finance.de)

[www.steinbeis-finance.de](http://www.steinbeis-finance.de)

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Karlsruhe | Köln | Berlin

Wien (AT) | Zürich (CH) | Palma (ES) | Palo Alto (US)