

TRENDS IM TRANSAKTIONSGESCHÄFT

Übernahmen halten die Wirtschaft in Schwung



Dr. Jörn-Christian Schulze, Arqis



Daniel-Sebastian Kaiser, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner



Dr. Björn Neumeuer, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner



Christian Grandin, Livingstone



Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr + Company



Matthias Just, Mayland



Dr. Michael Tigges, Tigges



Josef Rentmeister, Transforce

Bei Firmenkäufen und -verkäufen werden unterm Strich Milliardensummen bewegt. Welche Rolle der Standort Düsseldorf dabei spielt, welche Trends das Transaktionsgeschäft bewegen und was Firmenübernahmen mit dem Zinsniveau zu tun haben – über all das diskutierten Experten beim RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“.

VON JÜRGEN GROSCHÉ

Das Geschäft der Firmenkäufe und -verkäufe, in Fachkreisen auch Transaktionen oder kurz M&A (Mergers and Acquisitions, also Fusionen und Übernahmen) genannt, brummt derzeit. Auch im Raum Düsseldorf, wobei hier vor allem das M&A-Geschäft im Mittelstand stark ist. Das ist ein wichtiges Ergebnis der Diskussion der Transaktionsexperten beim zweiten RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“.

In der Region gibt es zahlreiche Unternehmen, die als Kaufkandidaten in Frage kommen. „Viele Verkäufer haben im Ruhrgebiet, in Westfalen, im Sieger- und im Sauerland ihren Sitz, sie sind alle von Düsseldorf aus gut zu erreichen“, sagt Christian Grandin von internationalen M&A-Beratungsunternehmen Livingstone. Das gelte auch für die Benelux-Länder, fügt Dr. Michael Tigges von der Sozietät Tigges Rechtsanwälte hinzu, deren Polen-Geschäft auch durch die Städtepartnerschaft Düsseldorf/Warschau beflügelt werde.

Die traditionelle Rolle des Ruhrgebiets als Energiestandort wirke sich heute spürbar im Transaktionsgeschäft aus, ergänzt Dr. Björn Neumeuer von



Das M&A-Geschäft brummt in Düsseldorf – das ist ein Ergebnis der Diskussion der Transaktionsexperten beim zweiten RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“.

FOTOS: ALOIS MÜLLER

der Anwaltskanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner (HLFP). Akteure seien hier neben den großen Energieversorgern auch Stadtwerke und regionale institutionelle Investoren und Finanzierer. „Ein Vorteil Düsseldorfs ist das große Netzwerk von Kanzleien, Banken und M&A-Beratern, das Transaktionen glatt durchlaufen lässt“, sagt Dr. Jörn-Christian Schulze von der Wirtschaftskanzlei Arqis Rechtsanwälte, der zudem die Rolle des Flughafens als Verkehrsdrehkreuz betont. Auch Matthias Just (Mayland AG) stellt die Bedeutung des Flughafens heraus und sagt in dem Zusammenhang: „Düsseldorf hat einen sehr guten Ruf als Beratungsstandort, die Internationalität ist hoch.“

Bei ganz großen Übernahmen fällt indes der Name Düsseldorf eher selten. Dafür fehle hier mittlerweile die Finanzierungskompetenz, stellt Josef Rentmeister von der Beratungsgesellschaft Transforce Mergers & Acquisitions fest; Schulze fügt hinzu, dass deutsche Private Equity-Finanzierungen vor allem in Frankfurt abgewickelt werden.

Wer sich das M&A-Geschäft anschaut, macht eine ähnliche Beobachtung wie im Immobilienmarkt: Die Preise steigen unaufhörlich an. Für die Experten liegen die Ursachen auf der Hand: „Es gibt keinen Zins mehr“,

nennt Dr. Maximilian A. Werkmüller von der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Lohr + Company das zentrale Stichwort. Kapital wandert in andere Investments. Und wer ein Unternehmen verkauft, „will einen risi-

kolosen Zins auf den Preis draufgepackt bekommen“, erklärt Werkmüller, denn schließlich hat der Verkäufer nun statt des Sachwerts Geld, für das er zunächst keine Zinsen mehr bekommt. Das hindert viele überhaupt am Verkauf ihres Unternehmens, stellt Rentmeister fest. Matthias Just von der M&A-Beratung Mayland stellt aber zugleich heraus, dass Unternehmen nicht bereit sind, jeden Fantasiepreis für ein Asset zu bezahlen; „die Preise müssen realistisch bleiben“.

Da angesichts des Zinsniveaus die Renditen allgemein gesunken sind, aber gleichen Zuge auch die Profitabilität der Unternehmen gestiegen ist, komme es zu einem „exponentiellen Zuwachs der Unternehmenswerte“, sagt Grandin. Pensionsfonds und Lebensversicherungen müssten schauen, wie sie Renditen für ihre Garantieverprechen erwirtschaften, und so fließt viel Kapital in Private Equity-Fonds.

Bei Unternehmen gibt es als Mess- und Vergleichsgröße für den Wert die so genannten Ebitda-Multiplikatoren. Erträge vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen werden mit Faktoren multipliziert ähnlich wie bei Immobilien der Nettoverkaufswert, um daraus Richtgrößen für den Verkaufspreis zu ermitteln. Diese Multiplikatoren seien „extrem stark gestiegen“, konstatiert auch Schulze. Im Frühjahr stellte er indes eine Zunahme bei Verkäufen fest. Als Ursache sieht er Sorgen vor möglichen Steuererhöhungen nach der Bundestagswahl.

Stichwort Immobilien: Auch hier gehören einige Geschäfte in den M&A-Sektor, bemerkt Werkmüller. Insbesondere Spezialimmobilien, zum Beispiel Hotels oder Einkaufszentren, werden von Investoren gerne als Share Deals getätigt, bei denen die Käufer Anteile an Objektgesellschaften kaufen, denen die Immobilien gehören. Unter dem derzeitigen Anlagedruck werden solche Transaktionen nach Beobachtung von Werkmüller häufig sogar schon vor Beginn eines solchen Projektes getätigt.

Als weiteren Treiber fürs M&A-Geschäft macht Tigges den Brexit aus. Viele Unternehmen wollen die britische Unternehmensform Ltd. in eine deutsche GmbH umwandeln. Zudem belebe die Umstellung auf E-Mobilität das Geschäft. Insbesondere bei Automobilzulieferern, die nur herkömmliche Technologien herstellen, macht sich nach seiner Beobachtung Panik breit. „Viele sind auf der Suche nach Start-ups, um Zugang zu neuen Technologien zu bekommen.“ Da die Automobilbranche zu den zentralen Wirtschaftssektoren Deutschlands gehöre, könne sich dies zum Problem für die gesamte Wirtschaft auswachsen, ergänzt Schulze. „Unternehmen aus der Zulieferbranche verkaufen derzeit schneller“, beobachtet der Jurist.

„Mergers & Acquisitions“ – die Teilnehmer im Überblick

- ARQIS Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**
Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner
Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte mbB
Daniel-Sebastian Kaiser, Partner, Dr. Björn Neumeuer, Partner
Livingstone Partners GmbH
Christian Grandin, Partner, Geschäftsführer
LOHR + COMPANY GmbH
Dr. Maximilian A. Werkmüller, Partner
MAYLAND AG
Matthias Just, Vorstand
TIGGES Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Dr. Michael Tigges, Partner
TRANSFORCE Mergers & Acquisitions GmbH
Josef Rentmeister, Geschäftsführer
Moderation
José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters

www.tigges.legal

Unterm Strich zählt nur das Eine:
VERTRAUEN

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

Düsseldorf Berlin München Warszawa

Persönlich. Professionell. Pragmatisch.

TRANSFORCE MERGERS & ACQUISITIONS

Ihr Partner für Transaktionen in der IT-Software/Service-Branche

- Transforce hat sich auf die M&A Prozesse in der IT-Welt für Software-Unternehmen und Unternehmen in der Telekommunikation spezialisiert.
- Wir begleiten Unternehmer bei Nachfolge-Themen oder Einbringung ihres Unternehmens in eine größere internationale Struktur.
- Wir sind in der Lage, für Großunternehmen wie Service-Provider, Beratungshäuser oder Konzerne die passenden Targets zur Ergänzung ihres Portfolios mit Spezial-Know-how z. B. für die Digitalisierung zu finden.
- Wir kennen den Markt und die Prozesse im ITK-Mittelstand wie auch bei Großunternehmen im ITK-Segment.

TRANSFORCE MERGERS & ACQUISITIONS GMBH
Rathausufer 23
40213 Düsseldorf
Telefon: +49-211-15 97 87-0
www.trans-force.de
Kontakt: Josef Rentmeister
josef.rentmeister@trans-force.de

TRANSFORCE PARTNERS GMBH
Nymphenburger Str. 29
80335 München
Telefon: +49-89-38 01 26 39-0

TRANSFORCE
MERGERS & ACQUISITIONS!

MAYLAND AG
- Mergers & Acquisitions -

Wir verstehen Mittelstand.

MAYLAND entwickelt seit der Gründung im Jahr 1998 mit Inhabern und Geschäftsleitungen mittelständischer Unternehmen individuelle Lösungen für den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen und setzt diese Transaktionen gemeinsam mit den Entscheidungsträgern um. MAYLAND übernimmt bei diesen nationalen und grenzüberschreitenden Projekten die strukturierte Prozessführung und koordiniert die gesamten Dienstleistungen für einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion. Mit analytischer Exzellenz, langjähriger Erfahrung und partnerschaftlichem Engagement strukturiert MAYLAND Transaktionen in allen Phasen eines Unternehmens. Dabei legen wir besonderen Wert auf maßgeschneiderte und ganzheitliche Lösungen, transparente Beratungsleistungen und nachhaltig vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!

MAYLAND AG
Mergers & Acquisitions
Matthias Just, Vorstand
Rathausufer 22
40213 Düsseldorf
Telefon +49 211 82 82 82 4-0
www.mayland.de
matthias.just@mayland.de