

M&A-MARKT

Transaktionen: „Ein Vorteil Düsseldorfs ist das große Netzwerk“

In Deutschland ist das Geschäft mit Unternehmenskäufen, -verkäufen und -fusionen in Bewegung. Darüber diskutierten Experten beim zweiten Rheinische Post-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“ und stellten die Chancen und Herausforderungen für Unternehmen, Investoren und Berater heraus.

VON PATRICK PETERS

Der Markt mit Unternehmens-transaktionen brummt. Im vergangenen Jahr haben sich die weltweiten M&A-Aktivitäten (Mergers & Acquisitions – Unternehmenskäufe, -verkäufe und -fusionen) laut einer Deloitte-Studie in einer Größenordnung von rund 3,2 Billionen US-Dollar abgespielt, davon resultierte rund ein Drittel aus grenzüberschreitenden Aktivitäten. Dabei lag eine M&A-Transaktion mit deutscher Beteiligung auf dem zweiten Platz der größten Deals 2016: Der Leverkusener Chemiekonzern Bayer hat das US-Agrarunternehmen Monsanto für 66 Milliarden US-Dollar (knapp 59 Milliarden

Ein wichtiges Stichwort bei Transaktionen ist die professionelle Beratung

Euro) gekauft. Spitzenreiter im vergangenen Jahr war aber die Übernahme des Medienunternehmens Time Warner durch den Telekommunikationsriesen AT&T – für mehr als 85 Billionen US-Dollar.

Auch 2017 hat der Schwung kaum nachgelassen. Der aktuellen M&A-Quartals-Publikation der Wirtschaftskanzlei Allen & Overy zufolge waren deutsche Käufer, Verkäufer und Zielunternehmen an Transaktionen im Wert von mehr als 35 Milliarden US-Dollar beteiligt. Dies sei der beste Jahresauftakt seit dem Rekordjahr 2007. „Die wesentlichen Treiber für M&A sind nach wie vor gegeben: Die Geldbestände deutscher Konzerne sind hoch, Fremdkapital ist billig. In lang-



In Düsseldorf arbeiten Kanzleien, Banken und M&A-Berater im Netzwerk eng zusammen, sodass Unternehmenstransaktionen reibungslos und professionell ablaufen. Ein Trend auch im Bereich Mergers & Acquisitions ist die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft.

FOTO: THINKSTOCK/RCLASSENLAYOUT

sam wachsenden Produktmärkten lässt sich schnelles Wachstum nur durch Unternehmensübernahmen realisieren. Die Konzernchefs blicken positiv in die Zukunft und wollen in konsolidierenden Märkten lieber eine aktive Rolle spielen, als sich von anderen konsolidieren zu lassen.“

Doch wie sieht der Markt der Region aus? Wie nehmen Berater und Experten die Entwicklung wahr? Wo liegen die He-

erausforderungen, welche Chancen ergeben sich? Das diskutierten Experten beim zweiten Rheinische Post-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“. Die traditionelle Rolle des Ruhrgebiets als Energiestandort wirke sich heute spürbar im Transaktionsgeschäft aus, sagt Dr. Björn Neumeier von der Anwalts-gesellschaft Hoffmann Liebs Fritsch & Partner (HLFP). Akteure seien hier Stadtwerke, Banken

und regionale 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.

Ein wichtiges Stichwort: professionelle Beratung. „Der angestammte Haus- und Hofanwalt ist nicht der richtige für einen Unternehmensverkauf.

Das ist etwas anderes als das operative Geschäft. Der Eigentümer sollte sich dementsprechend im Netzwerk informieren und dann auf die Suche nach dem richtigen Beraterstab für sein Verkaufsprojekt gehen. Das ist Aufwand im Vorfeld und eine große Hürde, aber entscheidend für den Erfolg“, sagt Dr. Maximilian A. Werkmüller, Partner der Wirtschaftsprüfungs- und Rechtsanwaltskanzlei Lohr + Compa-

ny aus Düsseldorf. Daniel-Sebastian Kaiser, Partner der Düsseldorfer Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner, stellt in dem Zusammenhang heraus, dass Unternehmensverkäufer und -käufer durch einen Berater besondere Kompetenzen in den Transaktionsprozess einbinden. Dr. Michael Tigges, namensgebender Partner der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Tigges, betont jedoch, dass kein Unterneh-

mer proaktiv einen M&A-Berater suche. „Das kommt meines Erachtens immer nur über eine Empfehlung und ist Vertrauenssache. Der Unternehmensverkauf ist eine existenzielle Angelegenheit.“

Kleinere Unternehmen hätten allerdings das Problem, dass es für ihre Größenordnung keine M&A-Berater gebe, merkt Matthias C. Just vom Beratungsunternehmen Mayland an.

Als Trend im Bereich M&A identifizieren die Teilnehmer des Wirtschaftsforums auch die Digitalisierung. Ältere Unternehmer, die schon vieles, zum Beispiel die Globalisierung, gemeistert haben, unterschätzen häufig den neuen Trend, bestätigt Christian Grandin, Geschäftsführer des internationalen M&A-Beratungsunternehmens Livingstone – und ebenso, dass etablierte Mittelständler, die bereits digitale Transformationen bewältigt und sich hier Kompetenzen erworben haben, höher bewertet werden. Große Konzerne beteiligen sich an Start-ups, die neue digitale Methoden oder Technologien erfunden haben, um sich deren Know-how zu sichern. Josef Rentmeister von Transforce Mergers & Acquisitions berät insbesondere in der IT-Branche viele Kunden, die hier als Käufer aktiv werden. Er sieht natürlich die Chancen, warnt seine Mandanten aber auch vor den Risiken. Die Start-up-Szene sei komplex und riskant, „80 Prozent der neuen Unternehmen schaffen es nicht.“

Mehr zum Thema „Mergers & Acquisitions“ sowie Berichte über Kanzleien und Beratungsgesellschaften lesen Sie online unter www.rp-online.de/m-a.

你好!

ANGST VOR CHINESEN?
... MÜSSEN SIE NICHT HABEN.

Aber es gibt Regeln, die sollte man kennen und beachten.
Sprechen Sie uns an.

■ Kontaktdaten Düsseldorf
LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Dr. Maximilian A. Werkmüller
Rochusstraße 47
40479 Düsseldorf
Tel.: 00 49 (2 11) 16 45 11 00
Fax: 00 49 (2 11) 16 45 11 11
E-Mail: mwerkmueller@lctax.de

L+C
LOHR + COMPANY
GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
■ Düsseldorf ■ Wien

■ Kontaktdaten Wien
LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und
Steuerberatungsgesellschaft
Dr. Franz Kleinbauer
Kärntner Ring 5–7
A-1015 Wien
Tel.: 00 43 (1) 3 36 00 77 10
Fax: 00 43 (1) 3 36 00 77 99
E-Mail: fkleinbauer@lctax.at

Globale Präsenz. Lokale Expertise.

Livingstone ist eine führende internationale M&A-Beratungsgesellschaft. Unsere Kernkompetenz: Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Private-Equity-Transaktionen von 10 bis über 250 Mio. Euro.

Über 125 Berater in acht Büros weltweit beraten als lokale Partner mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne sowie Finanzinvestoren länderübergreifend bei Nachfolge, Ver- und Zukäufen sowie bei Transaktionen in Sondersituationen. Unsere Expertise beruht auf der Erfahrung aus mehr als 700 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen.

Deals done right.

Livingstone

Beijing Chicago Düsseldorf
London Los Angeles Madrid Stockholm Valencia

www.livingstone.de

