

# M&A-Sentiment 2010

Die Experten-Umfrage

## 1. Welche aktuellen Entwicklungen kennzeichnen den deutschen M&A-Markt?

**Dr. Ulrich Puls, Managing Director,  
IEG – Investment Banking**

Der M&A-Markt fasst eindeutig Tritt, vor allem im Segment bis 100 Mio. EUR. Wir sehen es bereits an der steigenden Zahl der Transaktionsabschlüsse, aber vor allen Dingen in den laufenden Prozessen: Es gibt eine größere Bereitschaft, sich Deals anzusehen, mehr ernsthafte Nachfrage, stärkeren Wettbewerb und verbesserte Bewertungen. Nach wie vor dominieren strategische Investoren: Liquide Mittelständler und Großkonzerne, aber auch Private Equity-Häuser sind erkennbar zurück im Markt – und zwar solche, die sich auch Wachstumsfälle anschauen, nicht nur Restrukturierungsfälle. Aber: Das Umfeld bleibt anspruchsvoll. Vor allem die Finanzierungsseite der Transaktion muss umfassend adressiert werden, sowohl die Kaufpreisfinanzierung der Erwerber als auch die bestehenden Finanzierungen der zu übernehmenden Unternehmen. Das Risikobewusstsein aller Beteiligten ist nach wie vor hoch – aber das ist auch gesund!

## 2. Welche Trends erwarten Sie in den nächsten zwölf Monaten im deutschen Mittelstand?

**Dr. Ulrich Puls, Managing Director,  
IEG – Investment Banking**

Mit der Erholung ihrer Absatzmärkte setzen viele Unternehmen wieder auf Wachstum, auch durch Zukäufe. Und die Gelegenheiten, Beteiligungen an „gesunden“ Unternehmen zu erwerben, werden in den nächsten Monaten deutlich zunehmen: Viele Eigentümer haben mit einem Verkauf gewartet, bis sich die erzielbaren Bewertungen bessern. Das gilt für Mittelständler, die ihre Nachfolge regeln wollen, Kon-



Dr. Ulrich Puls

zerne, die ihr Portfolio bereinigen wollen, und Private Equity-Häuser, deren Haltefristen zum Teil deutlich überschritten sind. Sie alle stehen in den Startlöchern. Das heißt: Es kommen verstärkt „gesunde“ Unternehmen auf den Markt, weil die Eigentümer erkennen, dass sie es auf Bieterseite nicht nur mit „Schnäppchenjägern“ zu tun haben, sondern mit Interessenten, die bereit sind, angemessene Preise zu zahlen.

## 3. Welche Ziele verfolgen Sie in diesem Zusammenhang für die nächsten zwölf Monate?

**Dr. Ulrich Puls, Managing Director,  
IEG – Investment Banking**

Wir werden unseren mittelständischen Mandanten helfen, die sich bietenden Gelegenheiten am M&A-Markt zu nutzen – beim Kauf und Verkauf von Beteiligungen ebenso wie bei der Gestaltung von Nachfolgeregelungen. Schwerpunkt unserer Aktivitäten bleibt auch weiterhin die Beratung bei strategischen Finanzierungsfragen – im M&A-Zusammenhang, aber auch darüber hinaus: Nach wie vor gibt es im Mittelstand ein enorm großes Bedürfnis, die traditionellen Finanzbeziehungen – i.d.R. ja zur Hausbank – umfassend neu zu regeln oder mindestens zu ergänzen. Viele Mittelständler – auch und gerade gesunde Unternehmen – waren verärgert bis geschockt, als ihre Hausbanken in der Finanzkrise zum Teil über Nacht ihre Anforderungen verschärft haben. Das hat Spuren hinterlassen. Viele unserer Mandanten gehen daher neue Wege der Finanzierung, und dabei unterstützen wir sie.

## M&A-SENTIMENT 2010: SPÜRBARE BELEBUNG ERWARTET

Noch spiegeln sich die jüngsten positiven Konjunkturdaten zur deutschen Wirtschaft nicht in den M&A-Statistiken wider. Die Hoffnung ruht auf der 2. Jahreshälfte. Wie sich der deutsche Markt für Fusionen und Übernahmen entwickelt, welche Trends die nächsten 12 Monate bestimmen sowie welche Ziele die M&A-

Experten selbst verfolgen, hat die Unternehmeredition bei verschiedenen Anbietern und Beratern nachgefragt.

*Markus Hofelich  
markus.hofelich@unternehmeredition.de*