

the  
**world's leading**  
M&A alliance

**M&A**  
INTERNATIONAL<sup>TM</sup>

NORTH AMERICA

SOUTH AMERICA

EUROPE

AFRICA

ASIA

AUSTRALIA

## Das aktuelle M&A Marktumfeld

Vortrag anlässlich der Veranstaltung  
„M&A für marktstarke Unternehmen“

Stuttgart, 18. Mai 2010  
Dr. Michael Thiele, Dr. Florian von Alten

**ANGERMANN**<sup>TM</sup>  
Seit 1953.



## **Dr. Florian von Alten**

*Geschäftsführender Partner*

Seit 1994 Erfahrung aus über 50 M&A Transaktionen bei Angermann M&A International, davor:

- 2 Jahre Siemens Components Pte. Ltd., Singapur
- Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutsche Bank AG, Filiale München
- Ausbildung zum Diplom Kaufmann mit anschließender Promotion in Fribourg (Schweiz)

Tel: +49 40 349 14 168 Email: [florian.alten@angermann.de](mailto:florian.alten@angermann.de)



## **Dr. Michael Ralph Thiele**

*Geschäftsführender Partner*

Seit 2008 bei Angermann M&A International, davor:

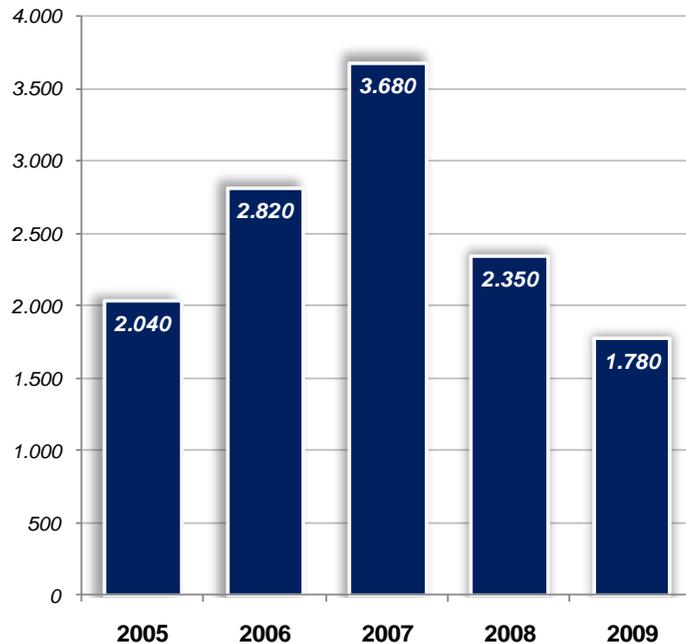
- 9 Jahre Leitung der EICON Beratung und Beteiligungen AG
- 2 Jahre Head of M&A bei Baumgartner & Partner (Joint Venture Commerzbank AG / PriceWaterhouse)
- Ausbildung zum Luft- und Raumfahrtingenieur sowie promovierter Betriebswirt

Tel: +49 711 22 45 15 12 Email: [michael.thiele@angermann.de](mailto:michael.thiele@angermann.de)

## ▶ **Allgemeines Marktumfeld**

- ▶ M&A Trends in ausgewählten Branchen
- ▶ Chancen und Risiken eines Zukaufs in der aktuellen Marktlage
- ▶ Über Angermann M&A International

## Globales Transaktionsvolumen



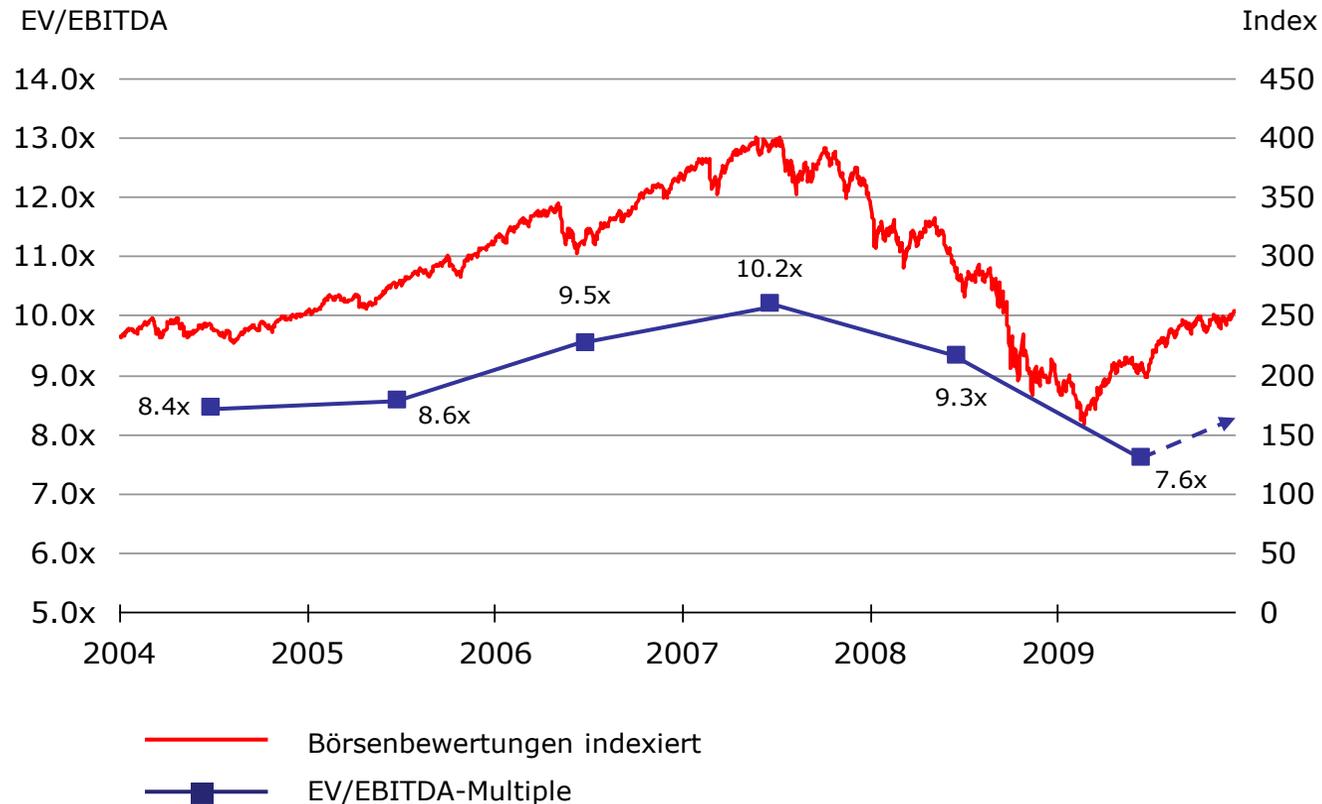
## Rückblick M&A in 2009

- Der weltweite M&A-Markt hat eine Talsohle erreicht
- Der Staat agierte global als Dealmaker
- Konzentration auf nationale Transaktionen
- Adäquate Preise für attraktive Unternehmen
- Andererseits aber auch gestiegener Anteil von „Distressed M&A“

Quellen: Dealogic/M&A-Review/Angermann Research

# Die Entwicklung der Kaufpreise in Europa zeigt wieder nach oben

## Bewertungen haben sich von ihrem Minimum bereits deutlich entfernt

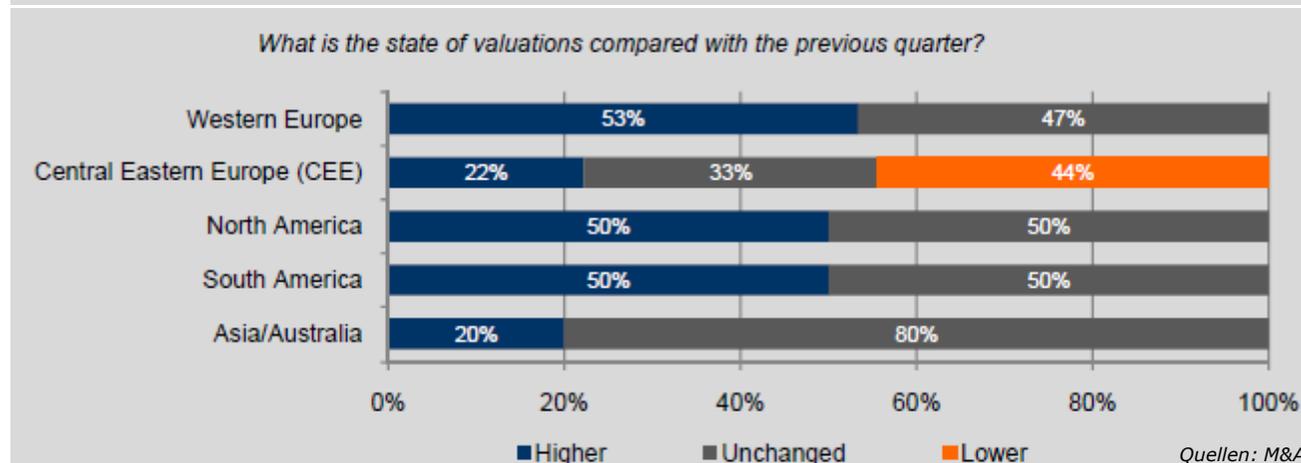
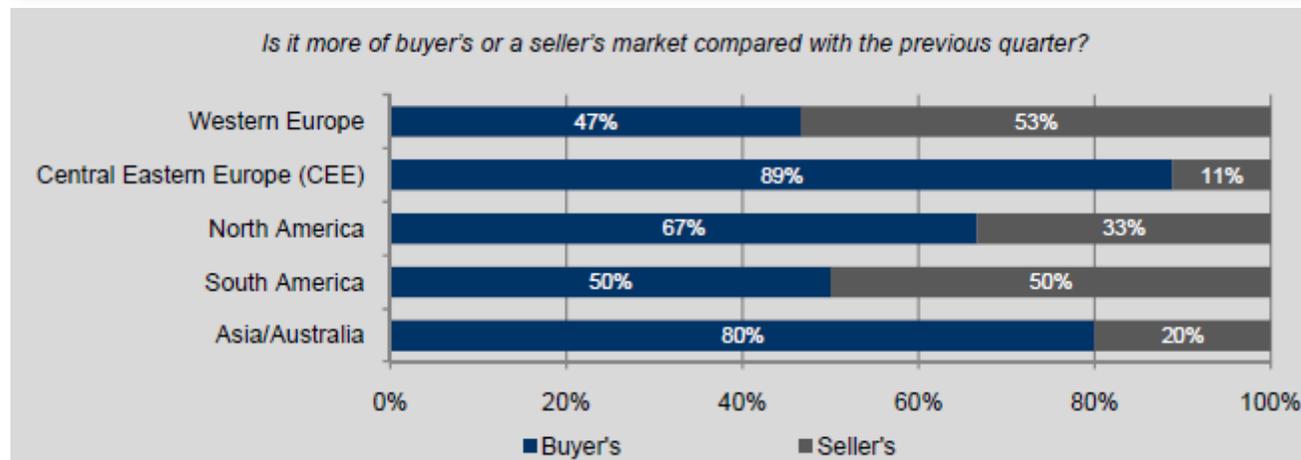


- Die Bewertungen folgen der Börse und haben seit dem 2. Hj. 2009 wieder deutlich angezogen.
- Die Frage ist, wann der Käufermarkt wieder in Richtung Verkäufermarkt „kippt“

Quellen: Mergermarket/Angermann Research

# Die globale Betrachtung führt zu regional unterschiedlichen Einschätzungen

## Die Erwartungshaltung zu Kaufpreisentwicklungen in Westeuropa indifferent

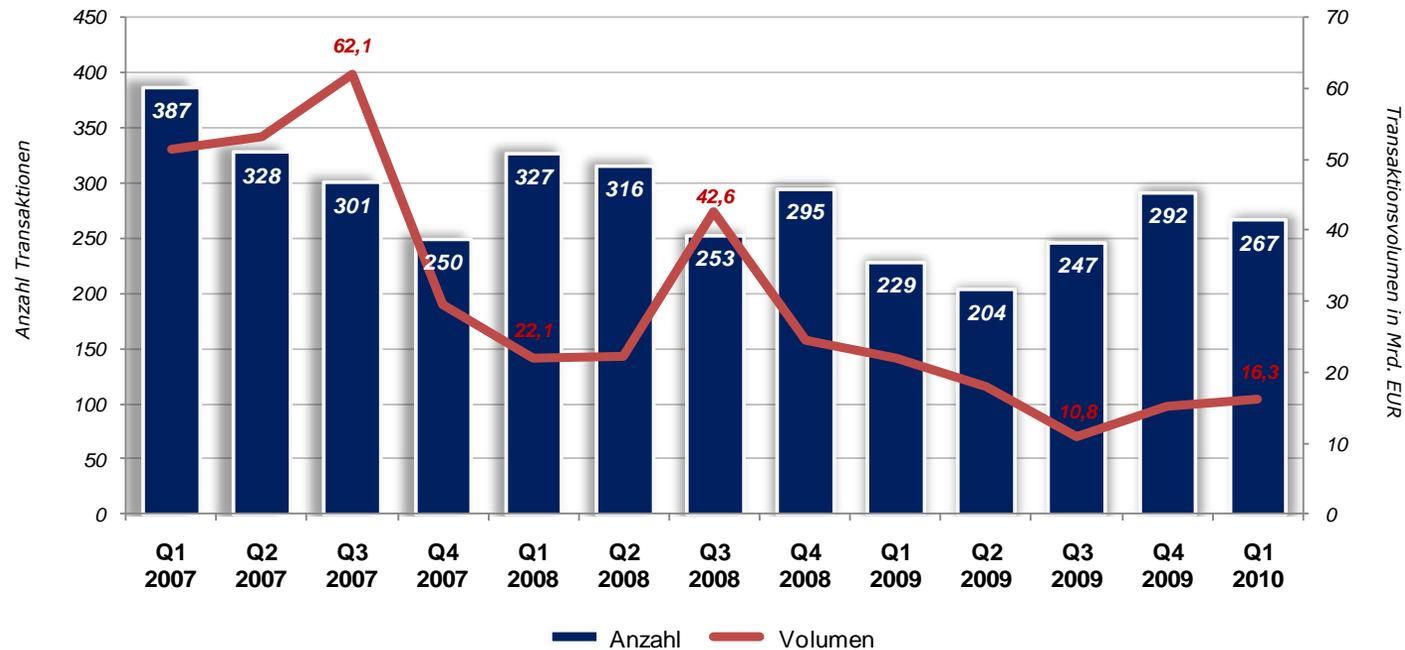


Quellen: M&A International Inc. Quarterly Mid-Market Report Q1 2010

- Die Beurteilung, ob wir einen Käufer- oder Verkäufermarkt haben, sind regional stark unterschiedlich.
- Ebenso verhält es sich mit der Einschätzung zur Entwicklung der Bewertungsni-veaus

# Der deutsche M&A-Markt erholt sich seit dem 2. Hj. 2009

## Anzahl der Deals und Transaktionsvolumen (Käufer oder Target aus D)

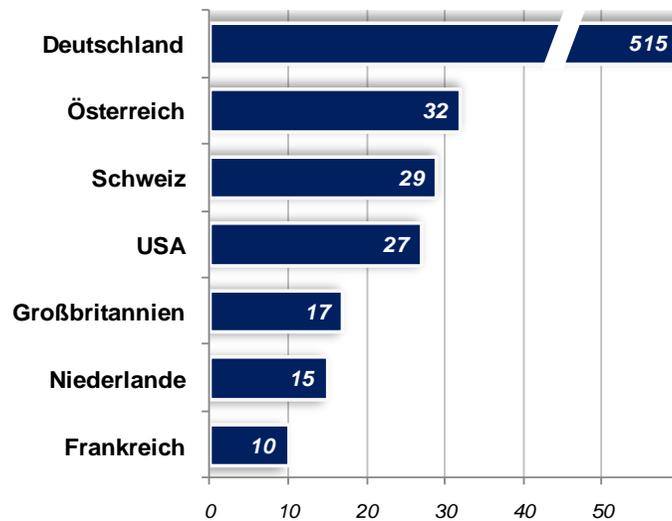


Selektion: Deutsche Targets + deutsche Käufer; nur Transaktionen mit Erwerb > 50% der Anteile  
Quellen: M&A-Review/Zephyr/Angermann Research

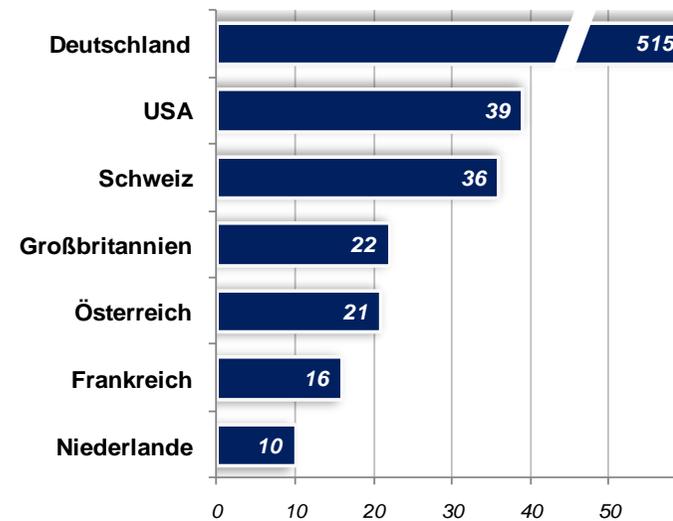
# Der deutsche Cross-border-M&A-Markt ist noch stark auf die "etablierten Märkte" fokussiert

## Deutsche Transaktionen nach Ländern beteiligter Transaktionspartner

Die Objekte, an denen deutsche Unternehmen 2009 eine Beteiligung erwarben, lagen in...



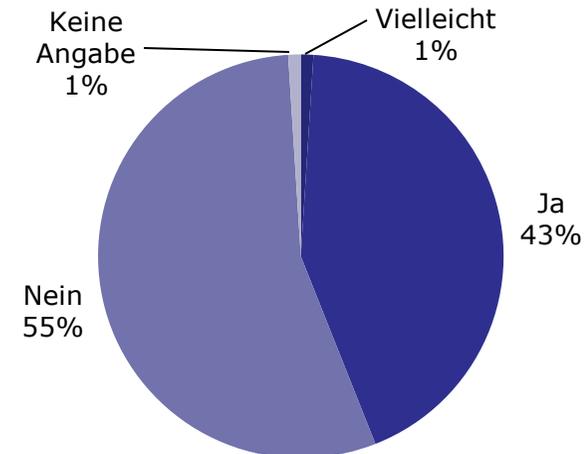
Die Käufer deutscher Objekte, die 2009 erworben wurden, kamen aus...



Selektion: nur Transaktionen mit Erwerb > 50% der Anteile  
Quellen: M&A-Review/Angermann Research

## Die Schnellen profitieren

- Eine aktuelle Umfrage hat ergeben, dass mehr als 40% aller befragten Unternehmen planen, ihre Marktposition durch gezielte Akquisition auszubauen
- Aufgrund der wieder anziehenden Kaufpreise wollen viele Unternehmen kurzfristig Akquisitionen tätigen
- Ca. 90% der „Akquisitionswilligen“ können und wollen eine Akquisition zumindest teilweise aus eigener Tasche finanzieren
- Aufgrund aktueller Kreditbedingungen gewinnen gemeinsame Akquisitionen von Strategen mit Finanzinvestoren an Bedeutung



Stärkung der Marktposition durch Akquisitionen, 105 Befragte  
Quelle: IMAP, VMA, Finance Magazin

## Tendenziell hoher Verkaufsdruck

- Diversifizierte Konzerne müssen sich aufgrund weiterhin angespannter Märkte auf ihr Kerngeschäft fokussieren: Tendenz zu weiteren Spin-offs
- Fixe Laufzeiten von Fonds setzen PE-Gesellschaften unter EXIT-Druck
- Angespannte Liquiditätslage nach der langen Krisenphase bedingt EK-Aufstockung, wenn Unternehmen zu Wachstum zurückkehren will
- Distressed M&A und Insolvenzfälle. Gerade beim Anspringen der Konjunktur steigt die Zahl der Insolvenzfälle.

source: Angermann Research

## Käuferseitiges Interesse

- Institutionelle Käufer müssen Anlegergelder investieren (Laufzeiten der Fonds, anstehendes Fundraising)
- Börsennotierte Gesellschaften müssen Wachstum vorweisen, das sich organisch nicht erzielen lässt
- Manche Geschäftsmodelle funktionieren nur bei ausreichenden Wachstumsraten
- Gegenwehr gegen asiatische Käufer

**Überkapazitäten und zunehmender internationaler Wettbewerb forcieren Druck zur Konsolidierung in vielen Branchen**

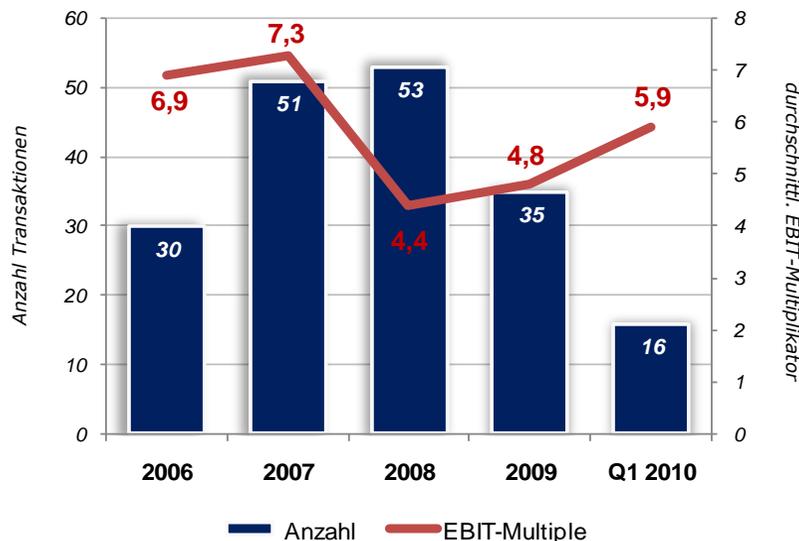
## Zusammenfassung M&A-Trends in 2010

---

- Der weltweite M&A-Markt hat im MidCap-Segment die Talsohle durchschritten
- Der Verkäufermarkt, wie er vor der Finanzkrise existierte, hat sich in einen Käufermarkt gewandelt
- Für Krisengewinner werden Höchstpreise seitens strategischer Investoren gezahlt, für Krisenverlierer sind die Bewertungen überproportional gesunken
- Investitionsdruck einerseits, Verkaufsdruck andererseits: Verhalten der Finanzinvestoren noch schwer abschätzbar, im Gegensatz zu strategischen Investoren werden Transaktion noch zögerlich angegangen
- Teilweise gehen Unternehmer, für die ein Verkauf vor der Krise ausgeschlossen war, mit Verkaufsgedanken „schwanger“, Anstoß muss aber von außen kommen

- ▶ Allgemeines Marktumfeld
- ▶ **M&A Trends in ausgewählten Branchen**
- ▶ Chancen und Risiken eines Zukaufs in der aktuellen Marktlage
- ▶ Über Angermann M&A International

## Spotlight: Automotive



- Trotz der Finanzkrise stieg die Zahl der Transaktionen in 2008 sogar noch an, allerdings bei erheblichem Rückgang des Preisniveaus
- Spürbarer Rückgang der Transaktionszahl in 2009, viel distressed M&A / Insolvenz-Verkäufe
- Branchenkonsolidierung bleibt weiterhin aus, obwohl die zukünftige Marktentwicklung dies stark treiben wird
- Sehr hohes Cross-Border-Potenzial (Inbound und Outbound)

Selektion: Deutsche Targets; nur Transaktionen mit Erwerb > 50% der Anteile  
Quellen: M&A-Review/Zephyr/Angermann Research

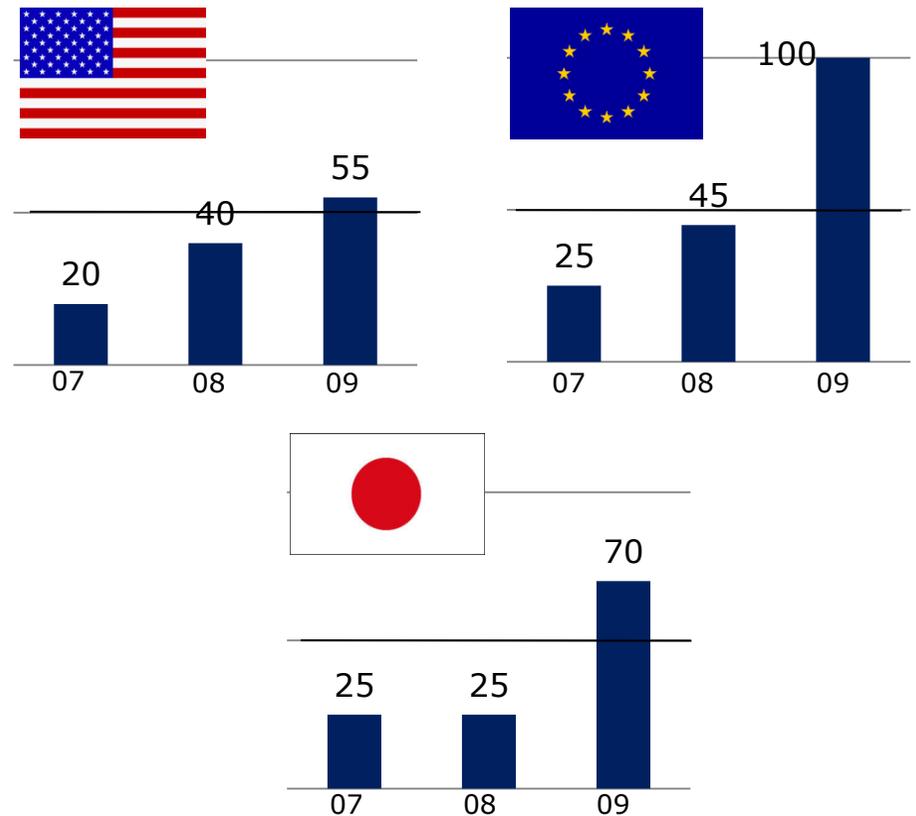
# Hohe Anzahl an Zulieferer-Insolvenzen als wesentlicher M&A-Treiber

## Umsätze der Zuliefererindustrie eingebrochen

- Folge der Automobilkrise sind rund 340 Zulieferer-Insolvenzen weltweit
- Große Zulieferer in den USA bereits seit 2008 betroffen
- In Europa hauptsächlich KMU von Insolvenzen betroffen. Beginn der Insolvenzwelle letztes Quartal 2008 und Höhepunkt Mitte 2009
  - Rd. 8% aller deutscher Zulieferer
- Von der Insolvenz sind in Japan besonders kleine Unternehmen betroffen

## Insolvenzfälle Zuliefererindustrie

von 2007 - 2009



Quelle: Roland Berger

## Prognostizierte Vorteile einer Branchenkonsolidierung

- Schaffung finanziell stabilerer Zulieferer
- Reduzierung branchenweiter Überkapazitäten
- Gegengewichte zu heranwachsenden Giganten in Asien

## Tatsächliche Zulieferer-Übernahmen nach Käufertypen

	2007	2008	2009
Andere Zulieferer	151	113	111
Finanzinvestoren	62	76	83
Sonstige <sup>2</sup>	20	20	18

<sup>2</sup> Branchenfremde Industrieunternehmen

## Ursachen, die einer Konsolidierung im Wege standen

- Unsichere Entwicklung der Automobilmärkte hielt Investoren ab
- Kreditvergabe und Rückzug von Private Equity führt zu Engpässen bei Akquisitionsfinanzierung
- Aus Sicht der Fahrzeughersteller sind viele Segmente bereits ausreichend konsolidiert
- Keine „freiwillige“ Verkaufsbereitschaft in der aktuellen Marktlage

# Spotlight Automotive: Case Study Gerresheimer Wilden Automotive

## Segment: Technische Kunststoffteile

-  70 Mio. EUR Umsatz, 430 Mitarbeiter – ein mittelgroßer Marktteilnehmer
-  Erworben über Akquisition der Wilden Gruppe durch Gerresheimer Glas
-  Muttergesellschaft sucht Fokussierung auf Pharma & Life Science
-  Käufer hat Synergien bei Standorten, Produktpalette, Kundenstruktur
-  Prozessdauer 4 Monate, da auf beiden Seiten hoch professionell



the world's leading  
M&A alliance

M&A  
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

FBH Group

Bad Soden, Germany

has acquired the business division of the  
Technical Plastics Operations of

**GERRESHEIMER**

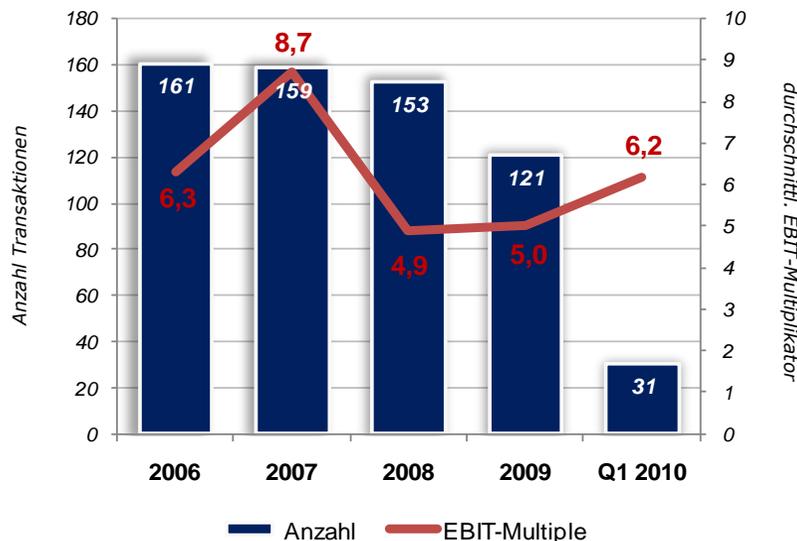
Gerresheimer AG  
Dusseldorf, Germany

The undersigned identified the buyer and acted as advisor to the buyer  
during the transaction process

Angermann M&A International GmbH

[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

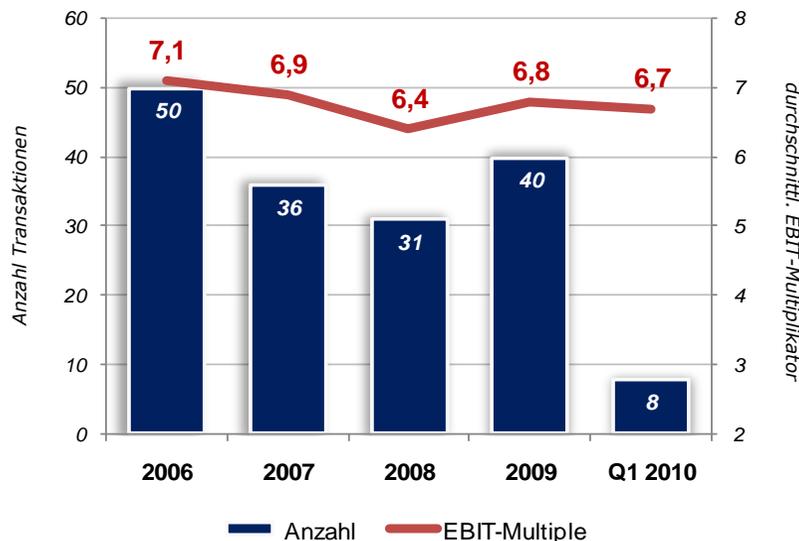
## Spotlight: Maschinenbau



Selektion: Deutsche Targets; nur Transaktionen mit Erwerb > 50% der Anteile  
Quellen: M&A-Review/Zephyr/Angermann Research

- Die Aussagen in der Automotive Branche verhalten sich ähnlich im Maschinenbau, jedoch mit 2 Quartalen Verzögerung
- Trotz der Finanzkrise und des folgenden Marktrückgangs blieb die Zahl der Unternehmenstransaktionen im deutschen Maschinenbau in 2008 annähernd gleich
- Spürbarer Rückgang erst in 2009
- Der EBIT-Multiplikator ist im Vergleich zum Durchschnitt aller deutschen Transaktionen ausgeprägt volatil, in 2010 deutlich messbarer Anstieg
- Sehr hohes Kaufinteresse asiatischer Käufer (Technologie-getrieben)

## Spotlight: Konsumgüter



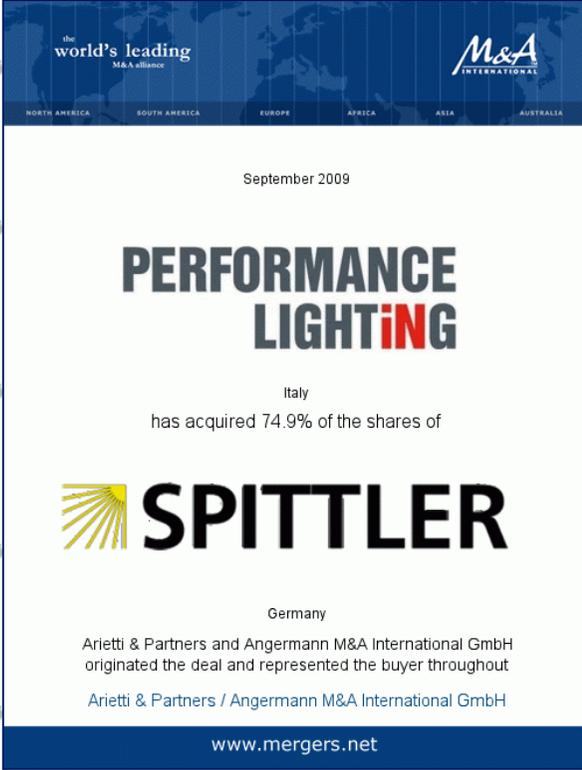
- Rückgang der Transaktionszahl setzte bereits 2007 ein, dafür deutliche Erholung in 2009
- Der EBIT-Multiplikator ist im Vergleich zum Durchschnitt aller deutschen Transaktionen stabil
- Entgegen des langjährigen Trends schwächelten vor allem Luxusgüter, gehobenes und mittleres Segment zeigten sich stabil
- Im Lebensmittel- und Textilbereich derzeit deutlicher Trend zu cross-border-Akquisitionen zur Sicherung von Beschaffungsquellen

Selektion: Deutsche Targets; nur Transaktionen mit Erwerb > 50% der Anteile  
Quellen: M&A-Review/Zephyr/Angermann Research

# Spotlight Konsumgüter: Case Study Performance in Lightning

## Branche : Licht- und Leuchtenhersteller

-  **Führender italienischer Leuchtenhersteller sucht Markteintritt in Dtl.**
-  **Akquisitionsziel (1) Erhöhung Marktpräsenz**
-  **(2) Know-How-Stärkung im Bereich Indoor-Lösungen**
-  **Spittler im Markt bestens etabliert und weitgehend krisenfest**
-  **Keine Konjunkturauswirkungen auf Kaufpreis**



the world's leading M&A alliance

September 2009

**PERFORMANCE LIGHTING**

Italy  
has acquired 74.9% of the shares of

 **SPITTLER**

Germany

Arietti & Partners and Angermann M&A International GmbH originated the deal and represented the buyer throughout

Arietti & Partners / Angermann M&A International GmbH

[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

# Spotlight Konsumgüter: Case Study Paul Hartmann

## Branche : Pharma/Healthcase

 Paul Hartmann suchte strategische Expansion auf den US-Markt

 Whitestone US-Marktführer für Inkontinenzprodukte

 US-Markt dadurch für Hartmann #3 nach Deutschland und Frankreich

 Systemangebote für die stationäre und ambulante Versorgung

 Positiver Börseneffekt überkompensiert strategischen Kaufpreis



OUR EXPERTISE  
YOUR SUCCESS

M&A  
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

PAUL HARTMANN AG  
Heidenheim

**HARTMANN**

hilft heilen.

has acquired 100 % of the shares  
of  
Whitestone Acquisition Corp.  
Indiana

**Whitestone**

from  
Capricorn Management G.P.  
Connecticut

CAPRICORN  
HOLDINGS

Angermann M&A International GmbH / Morgen, Evan & Company, Inc.

www.mergers.net

- ▶ Allgemeines Marktumfeld
- ▶ M&A Trends in ausgewählten Branchen
- ▶ **Chancen und Risiken eines Zukaufs in der aktuellen Marktlage**
- ▶ Über Angermann M&A International

Sphäre	Käuferseite	Ch./Risk.	Verkäuferseite	Ch./Risk.
<b>Timing/Markt-Entwicklung</b>	Markterholung noch sehr labil, Gefahr der Plan-Verfehlung		Aktuell positive Marktsignale und steigende Gewinne	
<b>Deal-Value/Preis</b>	Trotz steigender Multiples weiterhin attraktives Preisniveau, aber hohe Spreizung zwischen Under- und Outperformer		Langfristige Preistendenz unklar Mittelfristig sinkende Multiples möglich, wenn die Erholung der Finanzmärkte, der Weltkonjunktur oder des spezifischen Branchenwachstums in Stocken geraten	
<b>Vertragswerk/-verhandlungen</b>	Verstärkte Absicherung gegen spätere Risiken; Käufer haben die Krise genutzt, um aggressivere Vertragswerke zu etablieren		Erhöhte Anforderungen bzgl. Haftung für künftige Wertminderungen; bei niedrigerem Preisniveau als vor der Krise, häufig Earn-out-Regelungen	
Ch./Risk.:  = Chancen überwiegen     = ausgewogenes Chancen-/Risiko-Verhältnis     = Risiken überwiegen				

Sphäre	Käuferseite	Ch./Risk.	Verkäuferseite	Ch./Risk.
<b>Cross-Border</b>	Ausländische Targets werden für deutsche Käufer zunehmend attraktiv (Absatzmarkt und Zugang zu Produktionsfaktoren/Ressourcen), aber kulturelle Besonderheiten sind zu berücksichtigen		Ausländische Käufer zeigen sehr hohes Interesse an deutschen Targets (Technologie, Marktzugang, Kunden, Brand Names) und zahlen zunehmend hohe Preise, allerdings Gefahr von Arbeitsplatztransfers und Spannungen	
<b>Transaktionsdruck</b>	Käufer können auf ein steigendes Angebot hoffen, wobei die Preise jedoch stabil bleiben werden		Verkaufsdruck bei Restrukturierungsfällen und bei aufgeschobenen Exits von PE-Gesellschaften steigt tendenziell	
Ch./Risk.:  = Chancen überwiegen       = ausgewogenes Chancen-/Risiko-Verhältnis       = Risiken überwiegen				

Sphäre	Käuferseite	Ch./Risk.	Verkäuferseite	Ch./Risk.
<b>Due Dilligence</b>	Gestiegener Informationsbedarf führt letztlich zu höherer Transparenz	↔	Erhöhte Transparenz kommt grundsätzlich beiden Parteien zugute, aber Prozess wird zeitaufwendiger	↔
<b>Finanzierung</b>	Verschärfte Anforderungen der Banken führen zu höherem Eigenmittelbedarf (maximaler Leverage derzeit zu ca. 50%)	↓	Finanzierungshemmnisse wirken bei Distressed M&A-Transaktionen risikoe erhöhend, vermehrt Vendor Loans zu beobachten	↓
Ch./Risk.: ↗ = Chancen überwiegen      ↔ = ausgewogenes Chancen-/Risiko-Verhältnis      ↓ = Risiken überwiegen				

## Gute Beratung hilft, Chancen zu realisieren und Risiken zu minimieren

- Auch wenn Krise noch nicht ausgestanden ist, bietet der Markt für solide Käufer ein positives Chancen-/Risikenprofil
- Once-in-a-lifetime Opportunities, da Targets zum Verkauf kommen, die in „gewöhnlichen“ Marktlagen nicht zum Verkauf kämen
- Insbesondere Cross-Border-Zukäufe bieten hohes Potenzial (Emerging Markets auf dem Sprung, Osteuropa zunehmend auch Abnehmermarkt und nicht nur als Low-Cost-Standort), benötigen aber gutes interkulturelles Verständnis und erfahrene Berater:
  - Kontaktaufnahme,
  - Moderation,
  - Ausnutzung der Marktmacht legal/financial
- Warnung vor vermeintlichen Schnäppchen-Käufen!

- ▶ Allgemeines Marktumfeld
- ▶ M&A Trends in ausgewählten Branchen
- ▶ Chancen und Risiken eines Zukaufs in der aktuellen Marktlage
- ▶ **Über Angermann M&A International**

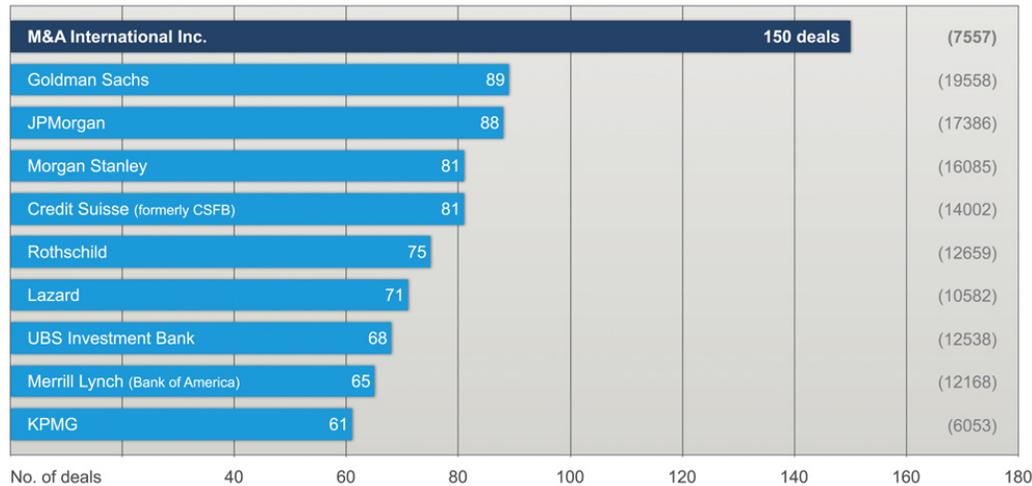
- Das **älteste deutsche M&A-Unternehmen** (1953)
- Spezialisiert auf Transaktionen im gehobenen mittelständischen Bereich
- **2 Standorte:** Hamburg und Stuttgart
- 27 Mitarbeiter
- Begleitung **von mehr als 2.500 Mandaten** seit Gründung
- Eigener kompetenter Research
- (Banken-) unabhängige Beratung
- Breite Erfahrung in fast allen Branchen
- Exklusiver deutscher Partner von M&A International
- Gründungsmitglied des VMA



### Anzahl abgeschlossener Transaktionen in 2009

Weltweit im Mid Market (US-\$ 5m-500m)

Quelle: www.mergermarket.com, M&A International Inc.



- 224 Transaktionen mit einem Volumen von 20,4 Mrd. US\$ in 2009
- Marktführer im gehobenen mittelständischen Segment
- Durchschnittliche Transaktionsgröße von 91 Mio. US\$ in 2009
- Derzeit 460 aktive Mandate



## 41 Länder - 43 Partnerunternehmen - 600 Professionals

### Nordamerika

- Kanada
- Mexiko
- USA
  - Florida
  - Georgia
  - Illinois
  - Massachusetts
  - New York
  - Ohio
  - Pennsylvania
  - Texas
  - Virginia
  - Washington

### Südamerika

- Argentinien
- Brasilien
- Chile
- Kolumbien

### Europa

- Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Norwegen, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Schweiz, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn

### Afrika

- Südafrika
- Tunesien

### Asien und Pazifik

- Australien, China, Indien, Israel, Saudi Arabien, Japan, Singapur, Thailand

# Beispiele erfolgreicher Kaufmandate in den letzten 24 Monaten



the world's leading M&A alliance

the world's leading M&A alliance



**Kiri Dyes and Chemicals Ltd.**  
has acquired



SBI Capital Markets Limited / Angermann M&A International GmbH  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

Hasec Elektronik GmbH



has acquired a minority stake in

EMS Electra SRL



Angermann M&A International GmbH / Capital Partners  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

**FBH Group**  
Bad Soden, Germany

has acquired

the business division of  
Technical Plastics Operations  
of



**Gerresheimer AG**  
Düsseldorf, Germany

Angermann M&A International GmbH  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

OUR EXPERTISE YOUR SUCCESS



Adesso AG  
Dortmund, Germany

has acquired 100% of the shares of



beit Consulting GmbH  
Vienna, Austria

Angermann M&A International has initiated the transaction and acted as advisor to the buyer.

Angermann M&A International GmbH  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

The former co-investor and managing director of  
Kanz-Holding,  
Mr. Bender,  
and Turkish Bemateks-Group



has jointly acquired the former stake  
of the Kanz family in Kanz.



We have advised the buyers on this transaction.  
Angermann M&A International GmbH  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

September 2009



Italy  
has acquired 74.9% of the shares of



Germany  
Arietti & Partners and Angermann M&A International GmbH  
originated the deal and represented the buyer throughout  
Arietti & Partners / Angermann M&A International GmbH  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

PAUL HARTMANN AG  
Heidelberg



hilft heilen.

has acquired 100% of the shares of  
Whitestone Acquisition Corp.  
Indiana



from  
Capricorn Management G.P.  
Connecticut



Angermann M&A International GmbH / Morgen, Evan & Company, Inc.  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

**Bull GmbH, Cologne**  
subsidiary of Bull SA, Paris



has acquired

science + computing ag



science + computing

Angermann M&A International GmbH Stuttgart  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

**Germanischer Lloyd, Hamburg**



has acquired 100% of the shares of  
**PV Inspection, Canada**



Angermann M&A International GmbH has initiated the transaction and acted as advisors to the buyer.  
Angermann M&A International GmbH / Veracop Corporate Finance Ltd.  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

the world's leading M&A alliance

IKWA



has sold  
ARO Group and Savair Inc.



to  
Langley Holdings plc



Angermann M&A International GmbH  
[www.mergers.net](http://www.mergers.net)

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



the world's leading M&A alliance

## Angermann M&A International GmbH

Büro Hamburg:

ABC-Strasse 35, 20354 Hamburg

Tel.: +49 40 - 349 14 170

Fax: +49 40 - 349 14 149

Büro Stuttgart:

Bolzstrasse 3, 70173 Stuttgart

Tel.: +49 711 - 22 45 15 19

Fax: +49 711 - 22 45 15 10

