



Deal Report 2010

Erfahrung, Schnelligkeit und Ausdauer –
Angermann blieb auch 2010 auf der Erfolgsspur

- M&A Markt im Aufwind
- US-Unternehmen mit größerer Investitionsbereitschaft
- Deutschland mit starkem vierten Quartal
- Konzentration auf nationale Transaktionen
- Rückkehr der Private Equity Branche
- Starker Finanz- und Dienstleistungssektor
- Ausgewählte Angermann-Transaktionen 2010
- In eigener Sache
- Ausblick 2011

ANGERMANN™

Seit 1953.

M&A Markt im Aufwind

Nach dem Durchschreiten der Talsohle in 2009 befindet sich der globale M&A Markt wieder im Aufwind. So beträgt das Gesamtvolumen der Transaktionen im abgelaufenen Jahr 2.816,5 Mrd. US-\$. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg von 22,7 %. Auch die Anzahl der Transaktionen erhöhte sich. Mit insgesamt 40.466 Transaktionen konnte im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 8,7 % erzielt werden. Der Quotient aus Volumen und Anzahl weist auf eine Erhöhung des durchschnittlichen Transaktionsvolumens hin.

Weltweit betrachtet wuchsen die Transaktionen in der Gas & Öl Branche mit einem Gesamtvolumen von 316,5 Mrd. US-\$ um 35 %. Damit markierte diese Branche ein „all time high“ und verwies den Vorjahresprimus „Finanzbranche“ auf Platz 2. Allein der Verkauf der brasilianischen Förderrechte für Gas und Öl ließ sich die brasilianische Petrobals 42,6 Mrd. US-\$ kosten.



Quellen: Dealogic, M&A Review

Inhalt	Seite
<i>M&A Markt im Aufwind</i>	2
<i>US-Unternehmen mit größerer Investitionsbereitschaft</i>	3
<i>Deutschland mit starkem vierten Quartal</i>	4
<i>Konzentration auf nationale Transaktionen</i>	5
<i>Rückkehr der Private Equity Branche</i>	6
<i>Starker Finanz- und Dienstleistungssektor</i>	7
Ausgewählte Angermann-Transaktionen 2010	
<i>ROTRING ENGINEERING AG</i>	8
<i>EOS Group</i>	9
<i>Hasec Elektronik GmbH</i>	10
<i>Kiri Dyes & Chemicals Ltd.</i>	11
<i>Sturm Beteiligungs GmbH & Co. KG</i>	12
<i>Karl Baisch GmbH</i>	13
<i>Coveright Surface Gruppe</i>	14
<i>eDuct AB</i>	15
<i>O´Sullivans Films</i>	16
<i>Kayalar Kimya Gruppe</i>	17
<i>UniTek Sealing Solutions LLC</i>	18
<i>In eigener Sache</i>	19
<i>Ausblick 2011</i>	20
<i>Angermann steht für Nachhaltigkeit und Stabilität</i>	21

US-Unternehmen mit größerer Investitionsbereitschaft

Insbesondere der US-amerikanische M&A-Markt trägt zu dem weltweiten Wachstum des M&A-Geschehens bei. Mit einer Steigerung des gesamten Transaktionsvolumens von 12 % verzeichnet die USA weltweit das höchste Wachstum der Aktivitäten. Nicht zuletzt die hohen Unternehmensgewinne und die Liquiditätsreserven aufgrund niedriger Zinsen begünstigten die US-Transaktionen, die noch etwa ein Drittel des weltweiten Transaktionsvolumens ausmachten.

Wie schon im vergangenen Jahr, schnitten sich die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) wieder ein größeres Stück vom Kuchen ab. Der Marktanteil wuchs auf 17,2 %. Brasilien, Russland und Indien konnten ihr M&A-Volumen mehr als verdoppeln. Nur Deutschland und Japan konnten an diesem Aufschwung nicht partizipieren, blieben aber mit 80,8 bzw. 96,6 Mrd. US-\$ unter den zehn weltgrößten M&A-Märkten.

Signifikant stieg in 2010 das Cross Border Geschäft. Allein in USA wurden Investments in Höhe von 208,7 Mrd. US-\$ durch ausländische Geldgeber getätigt. Gefolgt von Großbritannien mit 101,7 Mrd. US-\$ und Australien mit 97,4 Mrd. US-\$.

■ **Anstieg der Deal-Anzahl und des Transaktionsvolumens auf dem globalen M&A-Markt**

■ **Gas & Öl Branche steigert weltweites Gesamtvolumen um 35 %**

■ **Hohe Unternehmensgewinne und niedrige Zinsen begünstigen US-Transaktionen**

■ **Marktanteil der BRIC-Staaten wächst um 17,2 %**



Deutschland mit starkem vierten Quartal

Bei annähernd gleicher Anzahl an Transaktionen (plus 0,7 %) im Vergleich zum Vorjahr, reduzierte sich das Transaktionsvolumen in Deutschland um 17,1 %! Damit sank rechnerisch die durchschnittliche Dealgröße. Deutschland kann sich mit Platz neun noch in den Top Ten der bedeutendsten M&A-Märkte der Welt halten, muss allerdings Russland, Brasilien und Australien an sich vorbei ziehen lassen.

Auf Vorjahresniveau bewegt sich das Gesamtvolumen der zehn größten Transaktionen. Lediglich diese Deals knackten die Milliarden-grenze, wobei diese deutschen Transaktionen weit von zweistelligen Milliarden deals entfernt sind.

Insgesamt hinkt die Entwicklung des M&A-Marktes hinter der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland hinterher. Hoffnung macht jedoch die spürbar gestiegene Aktivität, die sich zum Ende des Jahres abzeichnete und durch ein stärkeres viertes Quartal belegt wird.

■ **Entwicklung des deutschen M&A Marktes bleibt hinter der weltweiten Erholung zurück**

■ **Deutschland auf Platz neun der bedeutendsten M&A-Märkte**

■ **Zurückhaltung bei Cross-Border Deals setzt sich in Deutschland fort**

■ **Schweiz ist wichtigstes Käufer- und Zielland**

Top Ten der Deals mit Deutscher Beteiligung 2010 (nach Volumen)* Transaktionswert in Mrd. €

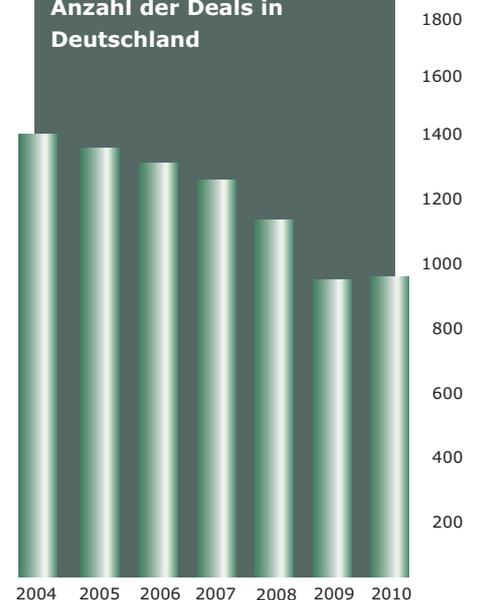
Käufer	Objekt	Preis (ca.)
1 PPL Corporation Ltd.	E.On US LLC	5,7
2 Merck KGaA	Millipore Corp.	5,3
3 Land Baden-Württemberg	EnBW AG	4,7
4 SAP AG	Sybase Inc.	4,3
5 TEVA Pharmaceutical Industries Ltd.	Ratiopharm GmbH	3,6
6 VEB-Vnesheconombank	OAO Gazprom	3,4
7 BASF AG	Cognis GmbH	3,1
8 Deutsche Bahn AG	Arriva Plc	2,8
9 Deutsche Bank AG	Hua Xia Bank Ltd.	2,3
10 Apax Partner & Cie	Takko Holding GmbH	1,3
Gesamtvolumen		36,5

*Genehmigung durch Wettbewerbsbehörden bei einigen Transaktionen evtl. noch ausstehend

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen

M&A-Markt 2010

Anzahl der Deals in Deutschland



Quellen: Dealogic, M&A Review

Konzentration auf nationale Transaktionen

Die bereits 2008 und 2009 erkennbare Zurückhaltung hinsichtlich Cross-Border-Deals hat sich 2010 weiter fortgesetzt. So fanden von den insgesamt vollzogenen 979 Transaktionen 533 beziehungsweise 54 % auf rein nationaler Ebene statt. Im Vergleich zu 2009 ist der Anteil der grenzüberschreitenden Transaktionen um einen Prozentpunkt auf 46 % gesunken. Ein wesentlicher Grund für den anhaltenden Trend dürfte in der weiterhin geringen Risikobereitschaft deutscher Investoren liegen. So sind viele Unternehmen trotz des Aufschwungs immer noch nicht bereit, die mit länderübergreifenden Transaktionen verbundenen Länder- und Währungsrisiken einzugehen. Die Krise einiger Länder in der Eurozone haben zudem ihr Übriges dazu beigetragen.

Käufernation Nummer 1 auf dem deutschen Markt war mit 46 Transaktionen die Schweiz, die damit die USA auf Platz 2 verdrängte. Der langjährige Spitzenreiter trat bei insgesamt 45 Transaktionen als Käufer auf. Im Vergleich zum Vorjahr intensivierten die beiden Nationen ihre M&A-Aktivitäten in Deutschland. Die Eidgenossen steigerten sich um 27,7 % und die Amerikaner um 15,3 %. Auf den weiteren Plätzen folgten Großbritannien mit 28, Österreich mit 25, Frankreich mit 15 und die Niederlande mit 12 Transaktionen.

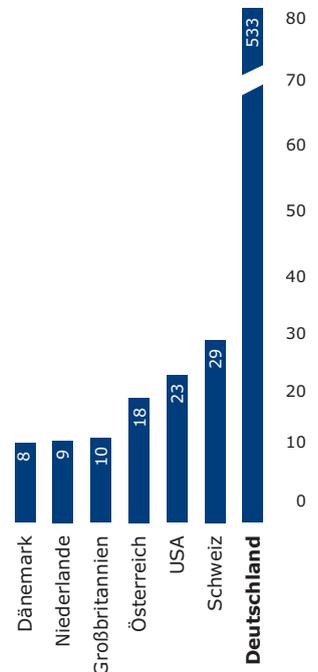
Obwohl international auf dem Vormarsch, traten die BRIC-Staaten wie bereits 2009 weder als Käufer- noch als Zielnation mit bedeutenden Transaktionszahlen in Erscheinung.

Im abgelaufenen Jahr beteiligten sich deutsche Unternehmen dreimal in China, je zweimal in Indien und Russland sowie einmal in Brasilien. Zwei dieser Transaktionen schafften es in die Liste der Top Ten-Deals. Beliebtestes Zielland für deutsche Unternehmen war 2010 die Schweiz mit 29 Transaktionen. Ebenfalls gefragt waren US-Unternehmen, die in 23 Fällen von einem deutschen Käufer erworben wurden. Nicht mehr so begehrt wie noch 2009 waren hingegen Firmen aus Österreich. Das Nachbarland kommt nur auf 18 Transaktionen und verzeichnet somit ein starkes Minus von 43,8 %. Weitere bedeutende Zielländer waren Großbritannien mit 10, Niederlande mit 9 und Dänemark mit 8 Transaktionen. Seine Favoritenrolle eingebüßt hat hingegen Frankreich, das nicht mehr in der Liste der Top Ten M&A-Märkte der Welt vertreten ist.

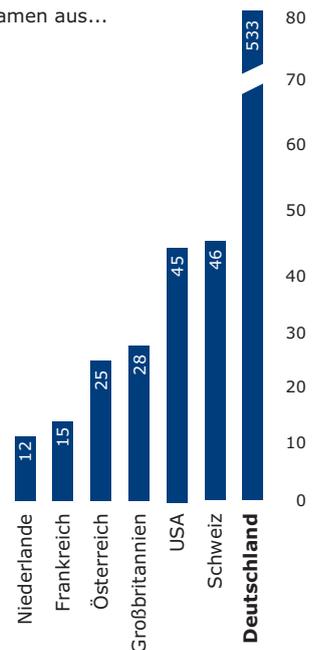


Der deutsche M&A-Markt 2010 nach Ländern

■ Die Objekte, an denen deutsche Unternehmen 2010 eine Beteiligung erwarben, lagen in...



■ Die Käufer deutscher Objekte, die 2010 erworben wurden, kamen aus...



Quelle: M&A Database, Universität St. Gallen

Rückkehr der Private Equity Branche

Die Zurückhaltung auf dem deutschen M&A Markt hat trotz des gleichzeitig bereits stattgefundenen Wirtschaftsaufschwungs mehrere Gründe. Zum einen ist zu berücksichtigen, dass für die meisten deutschen Unternehmen 2009 ein überaus schlechtes Geschäftsjahr war, einhergehend mit niedrigen Jahres-Ergebnissen. Da diese einen erheblichen Einfluss auf den Unternehmenswert haben, scheuten sich viele Eigentümer, ihr Unternehmen in 2010 zu verkaufen. Dieses geringe Verkaufsangebot grundsätzlich gesunder Unternehmen wurde nur bedingt durch eine höhere Anzahl angebotener Sanierungsfällen oder Krisenunternehmen kompensiert. Auf der Käuferseite waren die strategischen Investoren in der Phase des Wiederaufschwungs noch stark mit unternehmensinternen Themen beschäftigt und auch von der Nachhaltigkeit des Aufschwungs noch nicht final überzeugt. Die Finanzinvestoren, die sich vorrangig für die wenigen, profitablen/ attraktiven Unternehmensangebote interessierten, konnten ihr Investitionsinteresse infolge des geringen Angebotes bei weitem nicht voll befriedigen. Dennoch stiegen die Investitionen der Private Equity Unternehmen laut des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) an. Mit ca. 3,31 Mrd. € investierten die Branche bis zum dritten Quartal 2010 bereits mehr als im Gesamtjahr 2009. Da die Aktivitäten im Jahr 2009 aufgrund der Finanzmarktkrise deutlich eingebrochen waren, ist das Ergebnis allerdings nur als ein positiver Anfang zu werten, der 2011 wahrscheinlich seine Fortsetzung findet.

Verfestigt hat sich der Trend der Secondaries, also der Weiterverkauf von Firmen unter Finanzinvestoren.

Aufgrund der im Vorjahresvergleich geringeren Verfügbarkeit von Akquisitionsfinanzierungen ist die Bereitschaft der Private Equity Branche, Transaktionen prozentual stärker mit Eigenkapital zu finanzieren, weiter gestiegen. Gleichzeitig hat sich 2010 die Situation auf dem Kreditmarkt entspannt, ohne jedoch das Vorkrisenniveau zu erreichen. Die meisten Investitionen der Private Equity Branche entfielen laut BVK in den ersten neun Monaten 2010 auf Unternehmen der Sektoren Kommunikationstechnologie (26 %), Unternehmens-/ Industrieerzeugnisse und Konsumgüter/Handel (je 19 %).

- **Investitionen der Private Equity Branche stiegen wieder an**
- **Schlechte Wirtschaftszahlen 2009 sorgten für Zurückhaltung beim Unternehmensverkauf**
- **Trend der Secondaries hat sich bestätigt**
- **Jeder fünfte Käufer kommt aus dem Finanzdienstleistungssektor**

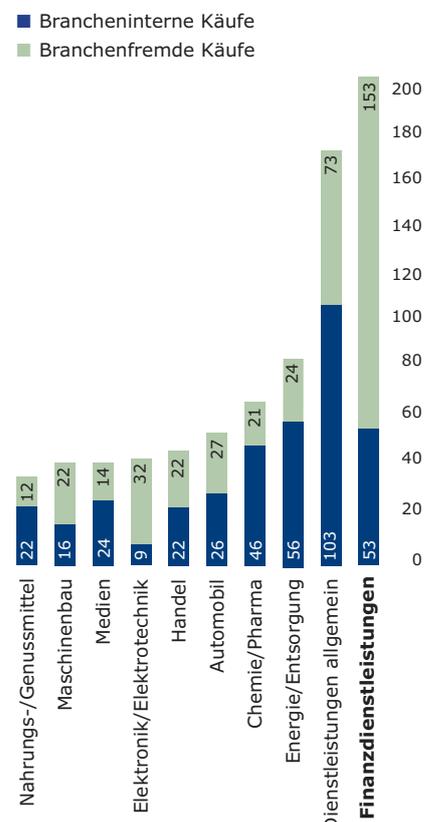
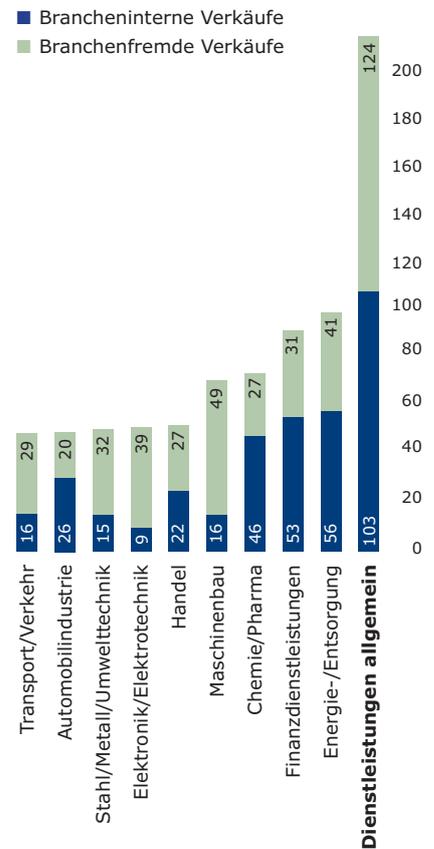
Starker Finanz- und Dienstleistungssektor

Ein Blick auf die Liste der wichtigsten Ziel- und Käuferbranchen zeigt, dass in Deutschland im Jahr 2010 besonders hohe Aktivitäten im Finanzsektor und der Dienstleistungsbranche stattfanden. Der käuferseitig führende Finanzdienstleistungssektor, der neben den Banken und Versicherungen auch die gesamte Private Equity Branche einschließt, scheint seine Schwächephase aus 2009 überwunden zu haben. Mit 206 abgeschlossenen Deals war diese Branche 2010 bei jeder fünften Transaktion als Käufer beteiligt. Im Vorjahr betrug der Anteil noch 17 %. Neben Mitbewerbern standen vor allem Unternehmen aus den Branchen Dienstleistungen und Maschinenbau im Kauf-Fokus der Finanzdienstleister.

Ebenfalls kauffreudig zeigte sich der Dienstleistungssektor. Mit 176 abgeschlossenen Deals stieg die Anzahl gegenüber 2009 um 19,7 %. Insgesamt 58,5 % aller Transaktionen fanden branchenintern statt. Auch andere Wirtschaftszweige zeigten sich interessiert an Dienstleistungsunternehmen. Insgesamt 227 Mal war ein Unternehmen aus dem tertiären Sektor Kaufobjekt. Der Dienstleistungsbereich verzeichnete damit den höchsten kumulierten Transaktionswert aller Sektoren.

Drittstärkste Kraft auf Käuferseite bleibt die Energie- und Versorgungswirtschaft. Nachdem der Sektor 2009 noch den größten Zuwachs aller Branchen verzeichnete, hielten sich die dazugehörigen Unternehmen im abgelaufenen Jahr allerdings zurück. Die 80 vollzogenen Transaktionen bedeuten gegenüber 2009 ein Minus von 43,4 %. Der Anteil der brancheninternen Deals bleibt mit 70 % sehr hoch und ist ein Indiz dafür, dass die Branchenkonsolidierung weiter voranschreitet. Die Chemie- und Pharmaindustrie zeigte sich 2010 nach dem Auf und Ab der Vorjahre wieder investitionsfreudiger und war für 67 Transaktionen verantwortlich. Im Vergleich zu 2009 bedeutet dies ein Plus von 15,5 %. Neu in der Liste der Top Ten-Branchen vertreten ist der Maschinenbau. Nicht mehr dabei ist dafür der Sektor Computer / Telekommunikation.

Der Deutsche M&A Markt 2010 nach Branchen



Quelle: M&A Database, Universität St. Gallen

**Weltweit führender
Spezialist ergänzt
Multi-Service Group
Bilfinger Berger**



„Mit der Bilfinger Berger Power Services hat die ROTRING ENGINEERING AG einen Gesellschafter, der das Geschäftsumfeld bestens versteht und nachhaltig den Ausbau des Unternehmens, die Förderung der Mitarbeiter am Standort Buxtehude, und natürlich die Erwartungen unserer Kunden sicherstellen wird“, so Michael Schmidt.

Angermann- Transaktionen 2010

Die ROTRING ENGINEERING AG ist ein weltweit führender Anbieter von verfahrenstechnischen Anlagen für Kraftwerke zur Brennstoffaufbereitung für öl- und gasbefeuerte Turbinen. Dabei übernimmt ROTRING ENGINEERING im Rahmen von Lieferverträgen das kundenindividuelle Engineering, den Komponenteneinkauf, die Fertigung, welche an Dritte Hersteller fremdvergeben wird, sowie die Lieferung und Inbetriebnahme der Anlagen. Zu den marktstarken Kunden zählen Siemens, Alstom, ABB, GE sowie weitere internationale Kraftwerksbauer. Mit etwa 50 Mitarbeitern erzielte ROTRING ENGINEERING im Jahr 2009 einen Umsatz von mehr als 30 Mio. Euro.

Angermann war von den Gesellschaftern der ROTRING ENGINEERING AG exklusiv mit der Durchführung des Verkaufsprozesses beauftragt worden, um die altersbedingte Nachfolge des Hauptanteilseigners Herrn Michael Schmidt zu sichern. Neben verschiedenen internationalen Branchenunternehmen hatten sich auch mehrere Finanzinvestoren für die Übernahme der ROTRING ENGINEERING AG interessiert. Dabei kristallisierte sich die Bilfinger Berger Power Services GmbH (BBPS), eine von fünf Sparten der Multi Service Group Bilfinger Berger SE, als idealer Käufer heraus. BBPS bietet Kraftwerkstechnik in den Bereichen Dampferzeuger, Rohrleitungstechnik, Energie- und Umwelttechnik sowie Maschinen- und Apparatebau über ein dichtes Niederlassungsnetz in den wichtigsten Märkten der Gruppe an: Deutschland, Europa sowie der Nahe Osten und Südafrika.



Strategische Kooperation im Land der Mitte



„Ohne die Unterstützung von Angermann und ihrem chinesischen Partner European Investment Management Ltd. wäre unser Joint Venture mit Beijing Credit CN nicht zustande gekommen. Insbesondere das hohe Verständnis für die unterschiedlichen Kulturen war unerlässlich für den Erfolg“, sagt Hans Werner Scherer.

Gesucht und gefunden. Unter diesem Motto könnte die Mitte 2010 geschlossene strategische Kooperation zwischen der internationalen EOS Group, einem Unternehmen der Otto Group, und Credit CN Business Consulting Ltd stehen. Beide Unternehmen vereinbarten im Rahmen des Joint Ventures die EOS CreditCN Credit Management (Beijing) Ltd, zu gründen. An dem neugegründete Unternehmen hält EOS 51 % und CeditCN 49 % der Anteile. Das Dienstleistungsangebot umfasst Forderungsmanagement und Beratung für Firmen mit Geschäfts- oder Privatkunden in China.

„Mit CreditCN hat EOS den perfekten Partner gefunden. Wir werden von den langjährigen Erfahrungen und dem lokalen Know-how von CreditCN über die chinesische Kreditmanagement-Branche sehr profitieren“, kommentiert Hans-Werner Scherer, Vorsitzender der Geschäftsführung der EOS Gruppe und Beiratsvorsitzender von EOS CreditCN. Bereits im Jahre 1987 wurde CreditCN von der chinesischen Akademie für internationalen Handel und wirtschaftliche Kooperation der Abteilung für Kreditmanagement des Handelsministeriums (MOFCOM) gegründet und bietet, insbesondere Unternehmen mit Geschäftskunden, Dienstleistungen wie Kreditinformationen, Kreditbewertung, Kreditinformationsaustausch sowie Forderungsmanagement und Inkasso.

EOS ermöglicht über ihre Tochter in Hongkong, EOS Solution Asia, ihren Kunden seit 2007 durch Factoring sowie Auslandsinkasso den Einzug überfälliger Zahlungen von Kunden mit Sitz in Asien.

Gemeinsam mit ihrem chinesischen Partner Strategic European Investment Management Ltd. hat Angermann das Management der EOS Gruppe bei der Akquisition bzw. dem Joint Venture-Konzept beraten und den gesamten Transaktionsprozess geführt.



Deutsch-rumänisches Joint Venture



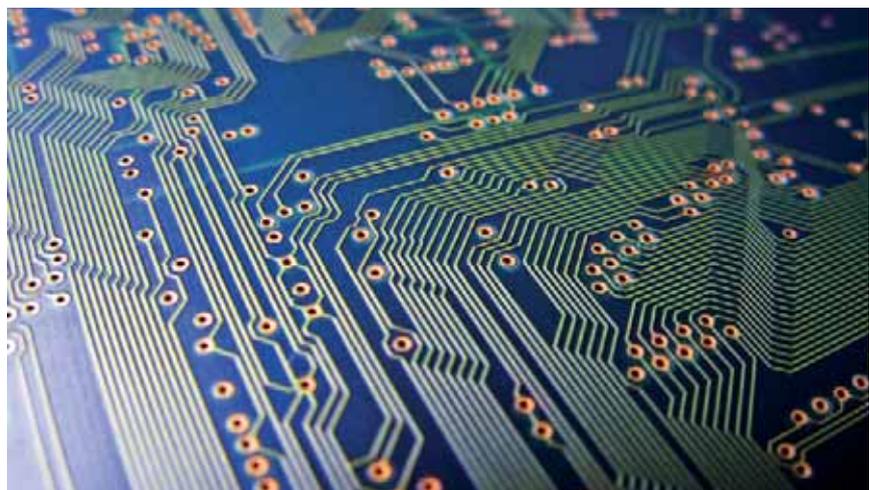
Die Hasec Elektronik GmbH ist einer der führenden deutschen Anbieter im Bereich „Electronic Manufacturing Services“, mit Sitz in Seebach/Thüringen. Das Leistungsspektrum umfasst die Fertigung von kompletten elektronischen und mikroelektronischen Baugruppen und Geräten. Unter anderem ist Hasec in Bereichen wie Automatisierung, Medizintechnologie, IT-Hardware, Sensorsysteme und Sicherheitstechnik aktiv. Das Unternehmen ist technisch führend und hat gerade bei anspruchsvollen Projekten im Bereich der Miniaturisierung eine hohe Lösungskompetenz.

Die Gesellschafter und das Management der Hasec beauftragten Angermann mit der Suche und Prüfung von geeigneten Übernahmekandidaten in Deutschland und Osteuropa. Das Ziel einer solchen Akquisition war es, die Marketing- und Vertriebsbasis der Hasec zu vergrößern und in neue Marktsegmente, wie z.B. den Automotive-Bereich vorzudringen. Weiterhin sollte der Bereich der umfassenden Entwicklungsleistungen für die Kunden gestärkt und durch Größendegressionseffekte die Kostenstruktur gesenkt werden. Als ein geeignetes Unternehmen wurde die Electra Srl identifiziert.

Die im Jahre 1991 gegründete Electra Srl ist eine rumänische Unternehmensgruppe mit den drei Produktionsbereichen Entwicklung und Produktion von Gegensprechanlagen, Produktion von Leiterplatten sowie EMS-Dienstleistungen. Das Unternehmen ist mit ca. 75 % Marktanteil in Rumänien führender Anbieter von Gegensprechanlagen und ist nach allen wesentlichen Standards zertifiziert.

Die Gesellschafter beider Unternehmen haben ein gemeinsames Joint Venture mit dem Namen EMS-Electra gegründet, welches das Know-how, die Technologien und den Marktzugang beider Unternehmen vereint. Durch die gestiegene Unternehmensgröße, eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur und die erweiterte Reichweite ist das Unternehmen optimal für das weitere Wachstum positioniert.

Angermann und ihr rumänischer Partner Capital Partners haben die Hasec Gruppe in den Vorbereitungen des Prozesses begleitet und mit den Gesellschaftern der Electra Srl bekannt gemacht.



Rettung aus Indien



„Das Team von Angermann und SBICAPS arbeitete unermüdlich an der Realisierung unserer Interessen und stand uns jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. Trotz der komplexen Rahmenbedingungen der Transaktion, führten beide innerhalb kürzester Zeit eine hervorragende Bewertung durch und ermöglichten durch ihre unnachahmliche Art die Umsetzung der Transaktion“, sagt Manish Kiri, CEO der KDCL.

Die Textilfarbenaktivitäten von Bayer, Hoechst und Mitsubishi wurden 1995 in dem Gemeinschaftsunternehmen DyStar gebündelt. Im Jahre 2000 wurde das Textilfarbengeschäft von BASF ebenfalls integriert. Die Produktpalette von DyStar umfasst die gesamte Bandbreite von Textilfarben sowie Hilfsstoffen. Außerdem versteht sich das Unternehmen als Lösungsanbieter für alle Problemstellungen rund um das Thema Textilfarben. Mit mehr als 800 Mio. Euro Jahresumsatz, über 3.000 Mitarbeitern in 22 Ländern und 19 Produktionsstätten in 13 Ländern gehört DyStar zu den führenden Full-Service-Anbietern weltweit.

Die 1998 in Ahmedabad gegründete Kiri Dyes & Chemicals Ltd. (KDCL) ist einer der führenden indischen Hersteller von Textilfarben, Hilfsstoffen sowie Zwischenprodukten und hauptsächlich auf den asiatischen und nordamerikanischen Märkten aktiv. Das Unternehmen stellt mehr als 120 verschiedene Färbemittel für alle Anwendungsgebiete (Textilien, Leder, Druckindustrie, etc.) her. KDCL beherrscht die Wertschöpfungskette von der Gewinnung der Rohmaterialien bis hin zur Verarbeitung, suchte jedoch noch nach einem verbesserten Zugang zu den internationalen Märkten.

Nach Übernahme durch den Finanzinvestor Plantinum Equity im Jahr 2004 geriet DyStar in Schieflage und musste am 28. September 2009 Insolvenz anmelden. Die Kiri-Gruppe bemühte sich schon vor Insolvenzeneröffnung um eine Übernahme des laufenden Geschäftsbetriebes, was jedoch an unüberbrückbaren Differenzen mit Platinum scheiterte. Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens entwickelte Kiri ein an die Situation angepasstes Übernahmekonzept und überzeugte damit Insolvenzverwalter, Gläubigerausschuss und die Mitarbeiter DyStars.

Durch die Übernahme DyStars verfügt Kiri nun über eine exzellente und qualitativ hochwertige Marke und ist unbestrittener Weltmarktführer in der Herstellung von Textilfarben. Die Produktionskostenvorteile im indischen Raum sichern die nachhaltige Attraktivität der Transaktion ab.

Angermann hat gemeinsam mit ihrem indischen Partner SBICAPS die Gesellschafter und das Management von Kiri Dyes bei der Akquisition bzw. dem Übernahmekonzept aus der Insolvenz beraten und führte den gesamten Prozess bis hin zur Finanzierung der Transaktion.



Sportliche Beteiligung in Mulfingen



Bei Suche nach einer wachstumsstarken Beteiligung im Privatbereich ist die in Mulfingen ansässige Familie Sturm innerhalb der eigenen Gemeindegrenzen fündig geworden. Auf Beratung von Angermann hat die Sturm Beteiligungs GmbH & Co. KG, Gründer und Hauptgesellschafter der ebm-papst Unternehmensgruppe, eine 30 %-Beteiligung an der Jako AG erworben. Diese wurde 1989 gegründet und erlöste im Geschäftsjahr 2009 mit 150 Mitarbeitern etwa 63 Mio. €. Der Sportartikelhersteller verfügt über einen weltweiten Vertrieb und ist unter anderem Ausrüster von Fußball-Bundesligist Eintracht Frankfurt. Mit dem durch die Kapitalerhöhung zugeführten Mitteln sollen Projekte wie die Internationalisierung des Unternehmens sowie Shop-in-Shop-Konzepte forciert werden. Einflüsse auf das operative Umfeld gab es durch die Beteiligung nicht. Rudi Sprügel ist auch weiterhin als Mehrheitsaktionär und Vorsitzender für die JAKO AG verantwortlich.



**Hersteller von
zahnärztlichen
Behandlungsmöbeln
verkauft immaterielle
Assets**



„Angermann hat es verstanden, in kürzester Zeit eine beeindruckende Zahl von nationalen und internationalen Interessenten zu generieren und im Rahmen des Bieterwettbewerbs zu attraktiven verbindlichen Angeboten zu führen“, so das Resümee von Herrn RA Dr. Hefermehl, Insolvenzverwalter der Karl Baisch GmbH.

Die Karl Baisch GmbH ist der führende Hersteller von Stahlmöbeln für Zahnarztpraxen im deutschsprachigen Europa. Unter der Traditions-marke „Baisch“ werden seit über 50 Jahren Möbel für Behandlungszimmer und Sterilisationsräume hergestellt, die sich durch eine sehr hochwertige Verarbeitung und ein elegantes, zeitloses Design auszeichnen. Bei den Zahnärzten verfügt Baisch über eine exzellente Reputation und gilt als Innovator bei Funktionalität und Arbeitsplatz-ergonomie.

Seit einigen Jahren befand sich das Unternehmen aufgrund eines veränderten Marktumfeldes und interner struktureller Probleme in einer angespannten wirtschaftlichen Lage. Trotz Restrukturierungsmaßnahmen konnte keine nachhaltige Verbesserung der Ertrags- und Finanzlage des Unternehmens erzielt werden, so dass zum 30.12.2009 das Insolvenzverfahren über die Gesellschaft eröffnet werden musste.

Zum zuständigen Insolvenzverwalter wurde Herr RA Dr. Hendrik Hefermehl mit Sitz in Stuttgart bestellt, der im folgenden Angermann M&A International GmbH beauftragt hat, ihn bei der Veräußerung des Unternehmens bzw. der Assets beratend zu begleiten. Binnen Wochenfrist hat Angermann über 100 potentielle strategische Käufer recherchiert und angesprochen, von denen 26 das Unternehmen näher analysiert haben. In einem strukturierten Bieterwettbewerb wurden schließlich die drei Interessenten mit den besten Angeboten zu abschließenden Kaufvertragsverhandlungen geführt.

Letztendlich hat sich die Ziegler Gruppe mit Sitz in niederbayerischen Offenberg gegen zwei internationale Bieter durchgesetzt. Im Rahmen eines Asset Deals übernimmt Ziegler die immateriellen Vermögensgegenstände der Firma Baisch, um deren Produkte und Marke weiterzuführen.

Die Ziegler Gruppe ist ein Fachanbieter für Einrichtungskonzepte in den Bereichen medizinische Einrichtungen, Innenausbau & Objekte, Sonderbau sowie Küchen- und Badmöblierung. Das Unternehmen beschäftigt 55 Mitarbeiter und blickt auf eine mehr als 70-jährige Firmengeschichte zurück. Heute fertigt das Unternehmen mit modernsten Maschinen und eigenem Planungsbüro Serienproduktionen auf höchsten technologischen Standard.



Verkauf der russischen Tochter



„Die Unterstützung, die wir durch Angermann und ihren russischen Partner erfahren haben, war der entscheidende Schlüssel für die erfolgreiche Realisierung der Transaktion“, sagte David Miers, Chief Operating Officer der Coveright Surfaces Holding GmbH.

Die Coveright Surface Gruppe mit Hauptsitz in Essen ist einer der weltweit führenden Hersteller von melaminebeschichtetem, bedrucktem Spezialpapier. Die Produkte werden überwiegend an die Möbel- und Laminatindustrie geliefert. International produziert Coveright an mehreren modernen Produktionsstätten in Nord- und Südamerika sowie in Europa.

Auf Beratung von Angermann und ihrem russischen Partner hat die Coveright Surface Gruppe gemeinsam mit ihrem Joint Venture-Partner Jacobs Trading Ltd. die russische Tochtergesellschaft OOO Coveright RUS an die Interprint GmbH verkauft. Dank einer langfristigen Know-how-Lizenzvereinbarung wird garantiert, dass Coveright RUS auch künftig die bestehende Produktpalette uneingeschränkt fertigen kann.

Mit der gelungenen Transaktion war Angermann bereits zum zweiten Mal binnen eines Jahres erfolgreich für die Coveright Surfaces Gruppe tätig. 2009 beriet Angermann das Unternehmen beim Verkauf seines malaysischen Werkes an Analabs Resources.



Einkauf von schwedischem Know-how



Die Centrotec Sustainable AG ist ein in Deutschland ansässiges Unternehmen, das insbesondere Energiesparsysteme und Hochleistungsmaterialien für die Bauindustrie anbietet.

Centrotec erwarb 100 % der Anteile an der eDuct AB. Das schwedische Unternehmen mit Sitz in Kalmar verfügt über spezielles Know-How, Prototypen und Patente in Zusammenhang mit innovativen Luftventilationssystemen.

M&A International Inc., Schweden (Avantus Corporate Finance), hat den Verkäufer bei der Transaktion beraten.

„Die Akquisition von eDuct durch Centrotec bestätigt das Bedürfnis für innovatives Denken und Produktentwicklung im Be- und Entlüftungsbereich. Indem wir unsere Kompetenzen für Ventilation und Produktentwicklung kombinieren, ist es uns möglich, neue Produkte mit Eigenschaften zu kreieren, die denen traditioneller Lösungen weit überlegen sind. Durch Centrotec können wir diese Produkte nun auf den Markt bringen“, sagt Peter Wallin, ehemaliger Gesellschafter von eDuct.



Deutsches Unternehmen kauft Marktführer



"Wir sind überzeugt, dass Konrad Hornschuch ein exzellenter Partner für O'Sullivan Films sein wird und die Kombination aus unser beider Unternehmen enormes Potential birgt. Das Team von M&A International Inc., Richmond; machte in einem sehr komplexen und dynamischen Umfeld einen hervorragenden Job und hat uns mit unschätzbarem Rat durch die gesamte Transaktion begleitet", sagt Denis Belzile, Geschäftsführer von O'Sullivan Films.

O'Sullivan Films ist Marktführer bei der Herstellung und dem Vertrieb von Polymerfilmen und veredelten Folien-Produkten für den Bauprodukt-, Verbraucher-, Gesundheits- und Automobilmarkt. Das US-amerikanische Unternehmen mit Sitz in Winchester wurde vor über 100 Jahren gegründet und beschäftigt 350 Mitarbeiter.

Das Unternehmen wurde Anfang 2010 von der Konrad Hornschuh AG, einem Portfolio-Unternehmen der Barclays Private Equity kontaktiert. Im Rahmen einer strategischen Expansionspolitik suchte Hornschuh die geographische Expansion als auch die Erweiterung des Produktspektrums. Nachdem M&A International Inc., Richmond/U.S.A. (Matrix Capital), die Geschäftsführung von O'Sullivan Films 2006 bereits bei der Übernahme von PolyOne unterstützt hatte, wurden MAI erneut beauftragt, diesmal auf der Verkäuferseite.

Mit weltweit 800 Mitarbeitern ist die Konrad Hornschuh AG führender Hersteller und Händler von hochtechnischen Filmen, Folien und Kunstleder für Wohnungsdekoration, Mode, die Möbel- und Automobilindustrie sowie bauverwandte Märkte. Die verbundenen Einheiten generierten in 2009 einen Umsatz von knapp 300 Mio. US-\$. Obwohl es bei dem Deal viele anspruchsvolle Detailfragen zu klären gab, konnte er schließlich dennoch erfolgreich umgesetzt werden.



Neuer türkischer Marktführer



Die Kayalar Kimya Gruppe ist türkischer Marktführer für industrielle Möbelfarbe und Lacke. Das Unternehmen hat 50 % der Anteile an Düfa, einem bekannten türkischen Unternehmen für Farbe, Lacke und Renovierungsprodukte, von der Meffert AG, einem internationalen Unternehmen für Beschichtungen mit Sitz in Deutschland, erworben.

Mit dem Markennamen Genç ist Kayalar Kimya nun auch Marktführer für Möbelbeschichtungen in der Türkei und exportiert seine Produkte in 40 Länder. Die Kayalar Kimya Gruppe erwirtschaftete € 70 Millionen in 2009. Nach der Transaktion übernahm Kayalar Kimya die volle Kontrolle über Düfa. M&A International Inc., Istanbul (PDF Corporate Finance) agierte als exklusiver Finanzberater der Kayalar Kimya und begleitete den gesamten Kaufprozess.



Strategische Partnerschaft



UniTek Sealing Solutions LLC, Ort/U.S.A., wurde 2006 gegründet. Vorrangiges Ziel des seitdem stark wachsenden Unternehmens für thermoplastische Extrusion ist es, den primär aus der Automobilindustrie stammenden Kunden hochentwickelte und wertschöpfende Lösungen anzubieten. Die Belieferung von Tier-1 und Tier-2 Automobilzulieferern wird durch eine qualifizierte Belegschaft und den Gebrauch von hochentwickelten technischen Ressourcen unterstützt. M&A International Inc., Chicago/U.S.A. (Masi Ltd.) wurde aufgrund ihrer signifikanten Erfahrung in der Automobilindustrie von den Gesellschaftern und Geschäftsführern der UniTek Sealing damit beauftragt, mehrere parallel laufende Wachstumsstrategien zu identifizieren und gemeinsam umzusetzen. Im Laufe dieses Prozesses fiel die Wahl auf die Jäger-Gruppe, als der stärkste und innovativste strategische Partner. Das in der dritten Generation geführte Familienunternehmen mit Sitz in Hannover verfügt über ein internationales Renommee in der Automobil- und Werkzeugmaschinen-Industrie. Mit weltweit 850 Mitarbeitern und 15 Standorten in Deutschland, Niederlande, USA und China bietet die strategische Verbindung sowohl für UniTek, als auch für die Jäger-Gruppe exzellente Möglichkeiten. Während die Jäger-Gruppe die schnell wachsenden Beziehungen zu Automobilkunden in den USA nutzen kann, profitiert UniTek von einem starken Wachstumspartner. Im August 2010 erwarben deshalb das UniTek Sealing Solutions Management und Jäger Automobil-Technik GmbH & Co. KG gemeinsam 100 % der Anteile von den bisherigen Gesellschaftern der UniTek.



In eigener Sache

Florian von Alten ist neuer Leiter der Vereinigung deutscher M&A-Berater

Angermann M&A International GmbH steht als ältestes deutsches M&A-Beratungsunternehmen für Transparenz im M&A Beratungsmarkt. Als Gründungsmitglied der Vereinigung deutscher M&A-Berater (VMA) in 2007 beschloss Angermann aktiv am Erreichen dieses Zieles mitzuwirken.

Dr. Florian von Alten, geschäftsführender Partner von Angermann M&A International GmbH wurde 2010 zum Leiter der VMA ernannt. Er tritt damit die Nachfolge von Dr. Wolfgang Thiede an, der mit seiner erfolgreichen Aufbauarbeit eine solide und gesunde Basis geschaffen hat. Im nächsten Schritt gilt es nun, die Entwicklung und Förderung von Qualitätsnormen voranzutreiben, damit Konzerne, mittelständische Unternehmer und Finanzinvestoren über verlässliche Kriterien bei der Auswahl ihres M&A-Beraters verfügen. Darüber hinaus steht die Gewinnung neuer Mitglieder, die die hohen selbstauferlegten ethischen Standards und Qualitätsanforderungen der VMA erfüllen, in Vordergrund.

M&A International Inc.

Mit 44 Teams verteilt auf 64 Büros in 39 Ländern ist M&A International Inc. (MAI) die größte internationale Allianz von M&A Beratungsunternehmen. Seit 1997 ist Angermann exklusives deutsches Team und gehört zu den tragenden Säulen bei der erfolgreichen Entwicklung von MAI. Im vergangenen Jahr hat die Allianz mit 264 Transaktionen ein Dealvolumen von 9,2 Mrd. US-\$ erreicht. Mit Eurasia Capital, einer überregionalen Investmentbank mit Fokus auf die Mongolei und Zentralasien und den US-amerikanischen Unternehmen Pagemill Partners und Intrepid Investment Bankers LLC mit Sitz in Silicon Valley bzw. Los Angeles konnten drei attraktive neue Teams für die Allianz gewonnen werden.

Die halbjährigen MAI-Weltkonferenzen mit Vertretern aller nationalen Teams weltweit fanden in 2010 in Stockholm und Istanbul statt. In 2011 freuen wir uns auf die Konferenzen in London und Mumbai. Im Frühjahr 2012 steht Berlin bereits als Tagungsort fest.

- **VMA treibt Entwicklung und Förderung von Qualitätsnormen für M&A-Berater voran**
- **M&A International Inc. nun auch in der Mongolei vertreten**
- **MAI-Weltkonferenz findet 2012 in Berlin statt**

Ausblick 2011

Die Aussichten, dass der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland sich 2011 auch auf dem M&A-Markt niederschlägt sind gut. Auf der Verkäuferseite werden sowohl Unternehmer als auch Private Equity Unternehmen verstärkt aktiv werden. Viele Unternehmer hatten in 2008 und 2009 Verkaufsabsichten infolge der Finanzmarktkrise und der daher verschlechterten Finanzzahlen und schlechteren Unternehmensbewertungen verschoben. Die nun vorliegenden Jahresabschlüsse 2010 zeigen zumeist wieder eine deutlich verbesserte Ertragslage und können in Verbindung mit einem attraktiven Businessplan für 2011 wieder sehr attraktive Bewertungen herbei führen. Auch die Private Equity Branche nutzt die besseren Finanzzahlen der Portfolio-Unternehmen sowie die gute Nachfrage auf dem M&A-Markt gerne für attraktive Exits.

Auf der Käuferseite haben die Branchenkäufer Ihren Fokus von der internen Stabilisierung wieder auf Wachstum geschwenkt und denken insofern wieder offensiv über externes Wachstum, d.h. Unternehmensübernahmen nach. Flankiert wird die steigende Nachfrage aus diesem Segment von der Private Equity Branche, die infolge wieder umfangreicher verfügbarer Akquisitionsfinanzierung aktiv auf der Suche nach neuen Engagements sind.

Insgesamt „befeuern“ die wieder verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten den M&A-Markt. Dies unterstreicht auch eine aktuelle Umfrage von Ernst & Young unter Führungskräften von 120 Banken in Deutschland. Nur 20 % der Befragten sehen in den kommenden Monaten eine restriktivere Kreditvorgabe voraus. Im Dezember 2009 glaubten dies noch 38 %.

Insgesamt ist 2011 sowohl bei Strategen als auch bei Finanzinvestoren von einer größeren Anzahl potenzieller Käufer auszugehen. Dies wird die Konkurrenzsituation um attraktive Objekte zusätzlich verschärfen, was gleichzeitig einen Anstieg der Unternehmenspreise zur Folge haben wird. Sogenannte „Distressed“ Situationen, die zuletzt ein wichtiger Treiber auf dem Markt für Unternehmenstransaktionen waren, werden tendenziell rückläufig sein.



- **Zurückgestellte Verkaufsabsichten werden 2011 wieder aufgenommen**
- **Banken sehen bessere Finanzierungsmöglichkeiten**
- **Nationales und internationales Kaufinteresse steigt**

ANGERMANN™

Seit 1953.

Angermann steht für Nachhaltigkeit und Stabilität

Mit zusammen 81 Jahren M&A Erfahrung unterstützen unsere vier Geschäftsführer Sie gerne auch bei Ihren Zielen.



Dr. Hans Bethge
Geschäftsführender Partner
Tel. (040) 349 14-160
Hans.Bethge@Angermann.de



Dr. Lutz Becker
Geschäftsführender Partner
Tel. (040) 349 14-162
Lutz.Becker@Angermann.de



Dr. Florian von Alten
Geschäftsführender Partner
Tel. (040) 349 14-168
Florian.Alden@Angermann.de



Dr. Michael Thiele
Geschäftsführender Partner
Tel. (0711) 22 45 15-12
Michael.Thiele@Angermann.de

Angermann M&A International GmbH

ABC-Straße 35 – 20354 Hamburg
Tel. (040) 349 14-160
Fax: (040) 349 14-149

Bolzstraße 3 – 70173 Stuttgart
Tel. (0711) 22 45 15-14
Fax: (0711) 22 45 15-10

Email: ma@angermann.de
www.angermann-ma.de

Exklusives deutsches Mitglied von



www.mergers.net