

Update zum aktuellen Marktumfeld
Mergers & Acquisitions in Zeiten von Corona



Lockdown der Wirtschaft zur Bekämpfung des Coronavirus bringt Unternehmen erheblich in Bedrängnis, doch Investoren sind weiterhin sehr am Markt aktiv

Aktuelle Relevanz

Mit dem Lockdown der Wirtschaft werden viele Unternehmen trotz aller staatlichen Hilfen und Bankenmaßnahmen die aktuelle Situation nicht ohne umfassende Sanierungsmaßnahmen oder ein Schutzschirmverfahren überstehen. Dauer und Härte der zu erwartenden, globalen Rezession werden in einem nie dagewesenen Maße den Großteil der Marktakteure schwächen.

Zwar soll das am 27. März 2020 in Kraft getretene Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie die Auswirkungen mindern, für viele der Unternehmen wird die Krise dennoch in die Insolvenz führen. Euler Hermes geht in einer eher vorsichtigen Schätzung davon aus, dass die Anzahl der Insolvenzen um 7,5% gegenüber dem Vorjahr steigen wird. Die Marktberreinigung wird nicht nur Unternehmen treffen, die ohnehin schon notleidend waren, sondern auch viele an sich gesunde Unternehmen mitreißen. Laut einer aktuellen Umfrage von Simon, Kucher & Partner ist jeder dritte Automobilzulieferer in seiner Existenz bedroht.

Vorrangig von der Insolvenzgefahr betroffene Branchen

- Maschinenbau
- Automobilzulieferer
- Textilbranche
- Transportwesen
- Computer- und Elektronikhersteller
- Rohstofflieferanten
- Reise- und Touristikanbieter

Quellen: Euler Hermes, eigene Recherchen

Vor diesem Hintergrund wird ein massiver Anstieg von Unternehmensverkäufen aus Distressed-Situationen heraus erwartet. Da viele der betroffenen Unternehmen aber im Kern gesund sind oder für ihre Kunden systemkritische Funktionen innerhalb der Lieferkette erfüllen, sehen wir ein sehr hohes Käuferinteresse und gehen von einer entsprechend hohen Erfolgsquote aus. Mehrmals pro Woche erreichen uns Anfragen strategischer Käufer, die die aktuelle Marktsituation nutzen wollen.

Investoreninteresse

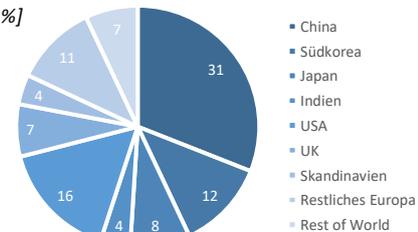
Gemeinsam mit unseren internationalen Kollegen von Pandion Partners haben wir potenzielle strategische Käufer zu den Beweggründen ihres Kaufinteresses zum jetzigen Zeitpunkt befragt. Im Ergebnis steht hier eindeutig die Nutzung von Opportunitäten im Vordergrund, die sich in „normalen“ Zeiten vielleicht nie geboten hätten - insbesondere Übernahmen von Familienunternehmen, die sonst nur von Generation zu Generation weitervererbt worden wären.

Begründung des aktuellen Kaufinteresses strategischer Käufer



Die meisten Anfragen erhalten wir aus China, USA und Südkorea, daneben sind Unternehmen aus Japan und Großbritannien sehr an Zukäufen interessiert.

Herkunft der Kaufinteressenten [in %]



Quelle: Befragung ausgewählter strategischer Käufer aus Asien, Europa, Nord- und Südamerika durch Pandion Partners International Mergers & Acquisitions im Zeitraum März-April 2020

Perspektiven für M&A sind gut, aktuelle Transaktionstätigkeit auf hohem Niveau

Perspektive Mergers & Acquisitions

Trotz der aktuellen Krise ist weiterhin die Hälfte aller institutionellen Investoren an Zukäufen interessiert. Neben den auf Sondersituationen spezialisierten Fonds sind auch etablierte Private Equity Firmen und Industrieholdings aktiv. Sie suchen oftmals gute Kaufopportunitäten, sehen zum Teil aber auch eine Finanzierungsverantwortung für den Mittelstand und wollen ihren Beitrag leisten.

Die große Welle an M&A Transaktionen ist erst für den Herbst 2020 zu erwarten. Doch das bereits aktuell hohe Niveau an Transaktionstätigkeit zeigt, dass Marktteilnehmer nicht nur weiterhin Interesse zeigen, sondern es offenkundig auch in der Krise Mittel und Wege gibt, die bestehenden Unsicherheiten durch entsprechende Transaktionsstrukturierung und vertragliche Gestaltung abzusichern. Der Fokus der Due Diligence Prüfungen wurde um zu erwartende Corona-Auswirkungen erweitert, und Earnout-Regelungen sowie MAC-Klauseln haben nun auch bei Sanierungstransaktionen eine stärkere Verbreitung gefunden.

Wenngleich einige Bankhäuser den aktuellen Fokus auf die Liquiditätssicherung ihrer Bestandskunden legen, so sind mehr als zwei Drittel der Finanzinstitute, einschließlich der Private Debt Fonds, weiterhin zur Finanzierung von Übernahmen mit entsprechendem Fremdkapital bereit und in der Lage. Allerdings steigen Eigenkapitalanforderungen sowie durchschnittlichen Kreditkosten deutlich.

Aktuelle Beispiele für Übernahmen trotz der gegenwärtigen Marktlage:

- Schweizerische Investorengruppe **Ufenau Capital Partners AG** erwirbt die Mehrheit am SAP-Berater **IKOR AG** am 16. April
- Akquisition des Automobilzulieferers **etm – engineering technologie marketing** durch **Callista Private Equity** am 9. April
- Übernahme von **Hefter Maschinenbau** durch die **Mey Industry GmbH** im Rahmen einer übertragenden Sanierung zum 1. April
- **GOVECS GROUP**, ein Hersteller von Elektrorollern, übernimmt den Geschäftsbetrieb des Fahrradrentleisters **LiveCycle** im Rahmen eines Asset-Deals zum 1. April
- Ebenfalls zum 1. April kauft die Familie **Rehm** den Geschäftsbetrieb der bisherigen **Eugen Rehm Esslinger Fleischwaren GmbH & Co. KG**

Quellen: FINANCE Private Equity Panel, eigene Recherchen

Fazit

Die Corona-Krise wird zahlreiche Verkaufsprozesse zur Folge haben. Industrieholdings und Konzerne stellen vor dem Hintergrund aktiven Cash-flow-Managements ihre teils sehr diversifizierten Beteiligungsportfolios auf den Prüfstand und trennen sich vorrangig von Verlustbringern. Daneben werden die Zahl der Sanierungsprozesse und in Folge die Verkaufsbemühungen aus Distressed- und Insolvenzsituationen heraus deutlich zunehmen.

Das Investoreninteresse ist hoch! Jeder zweite Marktteilnehmer geht laut des aktuellsten FINANCE Private Equity Panels davon aus, dass die Coronakrise neue Zukaufgelegenheiten eröffnen wird. Da viele zum Verkauf kommende Unternehmen auf Basis eines gesunden Geschäftsmodells agieren, stehen die zu erwartenden Sanierungschancen für Investoren sehr gut.

Ein Engpass ist möglicherweise bei den Kapazitäten der benötigten Berater zu erwarten - sei es auf Seiten der Sanierungsberater, der Insolvenzverwalter oder der sanierungserfahrenen M&A-Experten. Hier gilt es, rechtzeitig die bestehenden Netzwerke zu überprüfen und gegebenenfalls auszubauen.

Mergers & Acquisitions by **PandionPartners** INTERNATIONAL MERGERS & ACQUISITIONS

- **Langjährige und vielfältige Projekterfahrung im Bereich Konzernverkäufe, Nachfolgeregelungen und Distressed M&A**
- **Durchgängige Betreuung auf Partnerebene über das gesamte Projekt hinweg**
- **Spezialisiert auf strukturierte Bieterprozesse mit kurzer Time-to-Market und schnellen Ergebnissen**
- **Bestens etablierte, direkte Kontakte zu Entscheidern relevanter Marktteilnehmer/ Käufer**
- **Einbeziehen globaler Käufermärkte durch internationales Netzwerk**



Dr. Michael Thiele
michael.thiele@thiele.ag



Dr. Nadine Ulrich
nadine.ulrich@thiele.ag

Thiele & Associates Beratung und Beteiligungen AG

Member of Pandion Partners International Mergers & Acquisitions

- **Pandion Partners International Mergers & Acquisitions:**
Gegründet in 2000 mit dem Ziel, mittelständischen Klienten die Services einer internationalen Investmentbank anzubieten – auf Basis einer persönliche Beziehung zu den Mandanten
- **Internationalität:**
Weltweite Abdeckung aller M&A-relevanten Regionen mit aktuell 25 rechtlich selbständigen Partner-Offices
- **Fokus:**
M&A-Beratung mit langjähriger Expertise in den Bereichen Nachfolgeregelungen, Private Equity, Distressed und Insolvenz sowie Konzerntransaktionen (sowohl Zu- als auch Verkäufe)
- **Track Record:**
Seit 2015 haben Mitglieder von Pandion Partners 166 nationale und internationale Transaktionen mit einem Gesamtwert von 3,2 Milliarden Euro abgeschlossen

Büro München:
Südliche Münchner Str. 55
82031 Grünwald

Büro Stuttgart:
Friedrichstr. 15
70174 Stuttgart

Tel. 089 9974 09380

www.pandionpartners.com
www.thiele.ag