

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir die in größeren Unternehmen für M&A verantwortlichen Personen über unsere Erfahrungen in diesem Geschäft informieren.

Thema ist diesmal die **derzeitige Situation am Beteiligungsmarkt**.

Im neunten Jahr des wirtschaftlichen Aufschwungs zeigt sich der Beteiligungsmarkt außerordentlich robust und dies unter ausgesprochen positiven Rahmenbedingungen. Dies gilt weltweit genauso wie für Deutschland. Die unverändert positive Entwicklung der Weltwirtschaft, starke Unternehmensbilanzen allerorts und prall gefüllte Kassen vieler nach Renditen suchender Investoren prägen das Bild, begleitet von nach wie vor günstigen Zinsen in einem quasi Nullzins-Umfeld.

In Deutschland, wo man aufgrund der ausgeprägten Exportstärke überdurchschnittlich vom weltweiten Wirtschaftswachstum profitiert, bewegen sich die M&A Aktivitäten (d. h. Kauf, Verkauf und Fusion von Unternehmen) auf besonders hohem Niveau und werden das Land nach dem Brexit Großbritanniens zum größten M&A Markt in Europa machen.

Ein wesentlicher Faktor bei den ausgeprägten Transaktionsaktivitäten in Deutschland ist das stark gestiegene Bewusstsein vor allem bei den größeren und großen Unternehmen, sich an das sich verändernde globale Wirtschaftsgefüge anpassen zu müssen und sich strategisch für die Zukunft zu positionieren. Diesen Unternehmen geht es vor allem darum, den strukturellen Veränderungen in der Wirtschaft aktiv zu begegnen – nachdem es vorher meist so war, dass man diese Veränderungen tatenlos hat über sich ergehen lassen. In einem Umfeld, in dem sich Wirtschaftsbranchen rückläufig entwickeln oder sterben und neue entstehen, ergeben sich für die einzelnen Akteure regelrechte Handlungszwänge. Dabei strebt man ein unter Ertrags- und Risikoaspekten ausgewogenes Portfolio von Geschäftsfeldern an. Geschäftsfelder, mit denen man nicht an vorderster Front mitspielen kann werden verkauft und Geschäftsfelder mit Zukunftsperspektiven über Zukäufe gestärkt. Einen auffallend radikalen Umbau hat in den letzten Jahren beispielsweise die heutige Deutsche Post DHL vollzogen, die von der ehemaligen „Behörde“ Deutsche Bundespost über Zukäufe und Verkäufe zum größten Logistikkonzern der Welt geworden ist und sich angesichts des unvermindert zunehmenden online-Verkaufsgeschäfts einer nachhaltigen guten Unternehmensentwicklung erfreut.

Letztlich geht es darum, das Unternehmenswachstum zu forcieren und mithilfe von höheren Gewinnen zu den Wert des Unternehmens zu steigern. Da der M&A Markt viel dynamischer geworden ist als er es in der Vergangenheit war, bietet er auch sehr viel mehr Möglichkeiten einer aktiven Portfoliopolitik und strategischen Neupositionierung.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und -beschaffung (Corporate Finance) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen schwerpunktmäßig in der Umsatzbandbreite von € 5 Mio. bis € 100 Mio. festgelegt.

Dr. Karl Seiler

FJ Strauß soll gesagt haben: Geld ist geil wie ein Bock, aber scheu wie ein Reh.