

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief informieren wir Eigentümer von kleinen und mittleren Unternehmen über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs.

Thema ist diesmal **In welchen Branchen die meisten Transaktionen stattfinden**. Es geht um die Frage, in welchen Branchen die meisten Käufe bzw. Verkäufe erfolgen. Es ist ohne Weiteres nachvollziehbar, dass die Zahl der Eigentümerwechsel von der Größe der Branchen, deren Wachstumsaussichten und deren Attraktivität abhängen.

Bezogen auf Deutschland sind die größten Branchen bekanntlich die Automobilindustrie, der Maschinenbau, die Chemisch-pharmazeutische Industrie, die Ernährungswirtschaft und die Elektrotechnikbranche. Hinsichtlich Wachstumsaussichten und Branchenattraktivität sind klare Aussagen nicht möglich – es kommt hier auf die subjektive Beurteilung des Betrachters an.

Wachstumsaussichten und Branchen-Attraktivität werden subjektiv beurteilt. Für Privates Eigenkapital (Private Equity), das die Zukunft der einzelnen Branchen und deren Renditepotenzial im Visier hat, bleiben die attraktivsten Zielbranchen für ihre Beteiligungen: Pharma & Healthcare, Technologie & Medien sowie Business Services & Logistics. Im Allgemeinen als unattraktiv gelten der Einzelhandel, der KFZ-Handel, das Gaststättengewerbe sowie der Bau – hier sind die Renditen niedrig.

Nach unseren Ermittlungen fanden im zweiten Halbjahr des letzten Jahres die meisten Transaktionen im Wirtschaftsbereich Industrie & Produktion mit 22% statt – sie verzeichneten mit 4 Prozentpunkten auch den größten Zuwachs. Die Software-Entwicklung kam auf 14%, die Bau- & Installationstechnik auf 13%, das Gesundheitswesen inklusive Pharma auf 9% und die Unternehmensdienstleistungen auf 8%.

Seiler & Partner befasst sich derzeit schwerpunktmäßig mit dem baunahen Facility Management, dem Gesundheitswesen und der Logistik. Diese Branchen sind allesamt groß, stark fragmentiert bzw. mittelständisch strukturiert und erleben eine Vielzahl von Transaktionen. Im Facility Management spielt das zunehmende Outsourcing eine Rolle, bei den Pflegediensten die demografischen Veränderungen und in der Logistik die Stellung Deutschlands als der größte Logistikstandort Europas und einer der weltweit führenden Logistikstandorte.

Im Facility Management favorisieren wir die Gebäudetechnik, das Catering und die Sicherheitsdienste. Im Gesundheitswesen liegt unser Fokus auf den Pflegedienstleistung und in der Logistik auf Unternehmen, die mehr bieten als den reinen Transport. In diesen Segmenten sehen wir viel Bewegung und konzentrieren uns geografisch auf die Länder Deutschland und Österreich.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Weniger als 10 % aller Familienunternehmen schaffen es bis in die 3. Generation, wodurch erhebliche Unternehmenswerte endgültig verloren gehen. Das deckt sich mit Thomas Mann's Roman „Buddenbrooks“, in dem es heißt: Der Vater erstellt's, der Sohn erhält's, beim Enkel zerfällt's.