



**INTERFINANZ**

BERATUNG BEI KAUF UND VERKAUF VON UNTERNEHMEN

---

**M&A in Deutschland  
- Mittelstand im Fokus -**

**Xaver Zimmerer**

**Geschäftsführender Gesellschafter**

**InterFinanz GmbH & Co. KG, Düsseldorf**



## Vorstellung InterFinanz

**InterFinanz ist eine der größten unabhängigen M&A-Beratungsgesellschaften in Deutschland**

### **Gegründet 1958 von**

- Prof. Dr. Dr. h.c. Carl Zimmerer
- Dr. h.c. Walter Scheel
- Gerhard Kienbaum

### **Geschäftsführer**

- Xaver Zimmerer
- Georg Bierich
- Christian Grandin

**25 Mitarbeiter in Deutschland**

**Sitz in Düsseldorf**

**[www.interfinanz.com](http://www.interfinanz.com)**

## Vorstellung InterFinanz

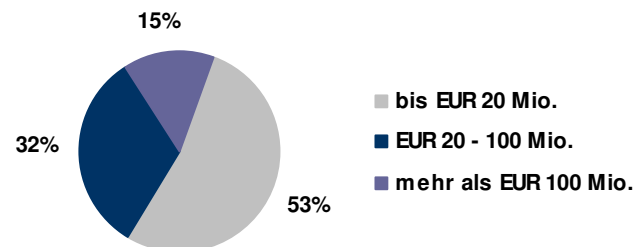
### Breite Kundenbasis

- Mittelstand
- Konzerne
- Finanzinvestoren

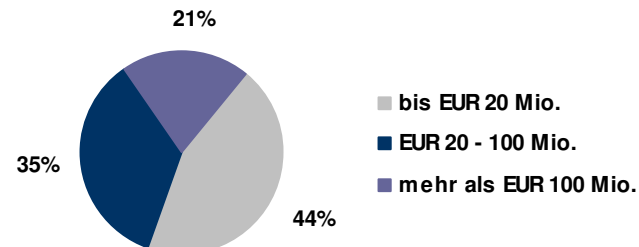
### Überzeugende Leistung 2005 und 2006

- 34 abgeschlossene Transaktionen
- Mehr als € 2,3 Mrd. kumulierter Transaktionswert
- Mehr als € 2,1 Mrd. kumulierter Umsatz
- Größtes unabhängiges M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen in Deutschland (*Quelle: Thomson Financial Mid Market Report 2005 und 2006*)

*Verteilung nach Transaktionswert*



*Verteilung nach Umsatz*



## Global M&A-Partnerschaft



**InterFinanz ist Gründungsmitglied von Global M&A**

**Global M&A ist eine weltweite Partnerschaft unabhängiger M&A-Beratungshäuser**

### **Unser Leitspruch**

Global reach, local expertise

### **Die Vorteile von Global M&A sind**

- Weltweite Suche nach geeigneten Zielunternehmen bzw. Käufern
- Zusammenarbeit mit Spezialisten und Branchenkennern in den jeweiligen Märkten

**[www.globalma.com](http://www.globalma.com)**

## Global M&A-Partnerschaft



### **Global M&A verfügt über 33 Büros in 30 Ländern, davon**

- 20 in Europa – drei in Osteuropa
- vier in Nordamerika
- neun in Russland, Zentralamerika, Japan, Indien, China, Brasilien und Australien.

**Global M&A hat mehr als 500 M&A-Spezialisten – über 250 in Europa.**

**Global M&A hat alleine in 2006 mehr als 200 Transaktionen erfolgreich abgeschlossen.**

**Global M&A wurde 2005 zur Investment Banking Firm of the Year gewählt.**



## Der M&A-Markt in Deutschland

- Nach den Boomjahren 1998 – 2000 brach der M&A-Markt in den Jahren 2001 – 2003 heftig ein.
- Parallel zum Börsenaufschwung befindet sich der Übernahmemarkt aber seit Mitte 2004 wieder in einer deutlichen Aufschwungphase.
- Hauptursache für diesen Aufschwung sind die seit 2004 wieder steigenden Unternehmensgewinne in Deutschland, das verhältnismäßig niedrige Zinsniveau, der Weltwirtschaftsboom in den letzten drei Jahren und die starke Nachfrage nach deutschen Unternehmen sowohl aus dem Ausland als auch von Investoren (Private Equity).
- Besonders erstaunlich ist, dass heute strategische Käufer zunehmend aus den Emerging Markets kommen, die am deutschen Standort großes Interesse haben.

## Der M&A-Markt in Deutschland

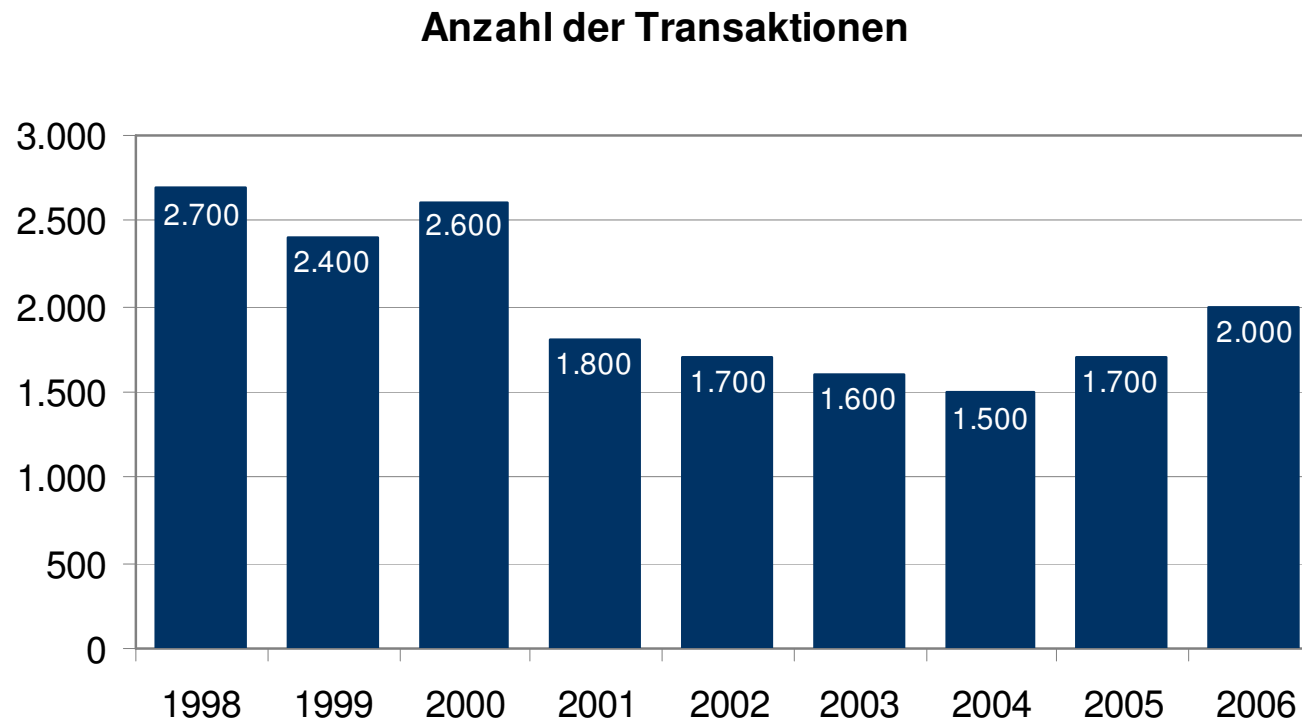
**Es gibt in Deutschland rd. 67.000 Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als € 5 Mio.:**

32.000	Firmen zwischen	€	5	und	€	10 Mio.
20.000	Firmen zwischen	€	10	und	€	25 Mio.
7.000	Firmen zwischen	€	25	und	€	50 Mio.
4.000	Firmen zwischen	€	50	und	€	100 Mio.
2.000	Firmen zwischen	€	100	und	€	250 Mio.
2.000	Firmen darüber					

→ ***Davon befinden sich schätzungsweise zwei Drittel in Familienbesitz.***

- **Aktuell gibt es in Deutschland rd. 150 Unternehmen in Familienbesitz, die mehr als € 1 Mrd. umsetzen.**
- **Von diesen 67.000 Unternehmen werden jährlich 500 – 1.000 Unternehmen veräußert, im Aufschwung mehr, im Abschwung weniger.**

## Die Marktentwicklung



→ Diese Zahlen geben an, an wie vielen Unternehmenskäufen deutsche Käufer in Deutschland und im Ausland beteiligt sind.



## Motive der Unternehmensverkäufer

- Alter und fehlender Nachfolger
- Midlife Crisis (Alter 40 bis 50 Jahre)
- Gesellschafterstreit (häufig bei Erben)
- Halber Steuersatz (GmbHs; bei Personengesellschaften betragsmäßig auf € 5 Mio. begrenzt)
- 95 % Steuerfreiheit für Konzernverkäufe
- Exit der Investoren (nach 3 - 7 Jahren)
- Hoher Kaufpreis
- Konzentrationsdruck / Globalisierung
- Strategie (Synergie, Marktanteile)
- Diversifikation (2. Standbein)
- Finanzinvestment (Beteiligungsgesellschaften, Mittelstandsholding, Equity Fonds, reiche Privatfamilien)
- MBO / MBI

## Einflussfaktoren auf die Zahl der Transaktionen

- Wirtschaftliche Entwicklung; der M&A-Markt verhält sich prozyklisch
- Zinssatz (niedrige Zinsen wirken sich transaktionssteigernd aus)
- Börseneinführungen (börsennotierte AG's kaufen häufiger als Familienunternehmen)
- Höhe der Veräußerungsgewinnbesteuerung
- Höhe der Unternehmensbesteuerung insgesamt
- Zukunftserwartung für den Wirtschaftsstandort Deutschland
- Konzentrationsdruck in bestimmten Märkten

## Exkurs – Private Equity

In den letzten Jahren haben sich Unternehmensbeteiligungsfonds zu einer wichtigen Käufergruppe für mittelständische Unternehmen entwickelt. Diese europäischen Fonds verfügen über erhebliche Mittel, wie die folgende Tabelle zeigt:

### Europäische Fonds:

1.	Permira	€	13,5	Milliarden
2.	CVC	€	9,1	Milliarden
3.	Cinven	€	8,0	Milliarden
4.	Apax Europe V	€	6,9	Milliarden
5.	BC Partners	€	6,9	Milliarden

### Deutsche Fonds:

1.	Allianz	€	1,0	Milliarden
2.	Odewald	€	0,6	Milliarden
3.	DBAG	€	0,4	Milliarden
4.	Quadriga	€	0,4	Milliarden

→ **Allerdings konzentrieren sich die meisten dieser Investoren auf Unternehmen ab € 50 Mio. Kaufpreis aufwärts.**

## Probleme bei der Veräußerung von mittelständischen Unternehmen

### 1. Unternehmensgröße:

Unternehmen unter € 10 Mio. Umsatz sind eher schwer verkäuflich, da professionelle Käufer häufig nicht interessiert sind. Die meisten M&A-Berater haben deshalb auch kein Interesse an diesem Markt (Ausnahme: schnell wachsende High-Tech-Unternehmen – Venture Capital)

### 2. Inhaberabhängigkeit:

Es gilt folgende Regel: je kleiner das Unternehmen, desto größer ist die Inhaberabhängigkeit

### 3. Abhängigkeit von Schlüsselkunden, Lieferanten und Mitarbeitern

### 4. Zu hohe Bankschulden

### 5. Branchenzugehörigkeit:

Manche Branchen sind temporär unverkäuflich – Bau, Druckereien, Großhandel

## Probleme bei der Veräußerung von mittelständischen Unternehmen

- 6. Stagnierende oder rückläufige Umsätze**
- 7. Überhöhte Kaufpreiserwartungen der Verkäufer**
- 8. Altlasten, Haftungsrisiken**
- 9. Standorte:**  
Unternehmen in abgelegenen Regionen sind schwerer zu verkaufen
- 10. Zu viele unterschiedliche Produkte unter einem Dach (Mini-Konglomerate), kein Branchen-Fokus**

## Beraterprofil



### **Xaver Zimmerer** ***Geschäftsführender Gesellschafter***

Nach Abschluss des Studiums als Diplom-Kaufmann an der Universität zu Köln, begann er seine Karriere bei Arthur Andersen im Bereich Wirtschaftsprüfung, und arbeitete anschließend zwei Jahre als Controller bei Hoffmann La Roche in der Schweiz. 1987 wechselte er zur InterFinanz, wurde vier Jahre später in die Geschäftsführung berufen, und trat 1995 als Gesellschafter ein.

Herr Zimmerer verfügt über besondere Kenntnisse in den Branchen Automotive, Elektronik, Maschinenbau, pharmazeutische Industrien und im Verlagswesen.

Er ist Mitglied der Ludwig-Erhard-Stiftung, des Industrieclubs Düsseldorf, der IHK Vollversammlung, des Rotary Clubs Meerbusch, Vorstand ASU Rheinland und Jury-Mitglied „Der beste Geschäftsbericht“ beim Manager Magazin.

Ferner hält er jedes Jahr zahlreiche Vorträge, veröffentlicht Beiträge zum Thema „Unternehmenskauf/-verkauf“ und ist Verfasser des alljährlich erscheinenden InterFinanz Jahresberichts.

## Kontakt

**InterFinanz GmbH & Co. KG**

**Neuer Zollhof 1**

**40221 Düsseldorf**

**Telefon**            **+49 211 16802-19**  
**Telefax**           **+49 211 9062028**  
**E-Mail**             **Zimmerer@InterFinanz.com**  
**Homepage**        **www.InterFinanz.com**