

M&A in unsicheren Zeiten

Author : Redaktion

Zum siebten Mal lud die Kanzlei McDermott Will & Emery in die bayerische Landeshauptstadt. Rund 300 Berater, Investmentbanker und Unternehmer reflektierten dort über die aktuellen Herausforderungen im grenzüberschreitenden M&A-Geschäft. Von Stefan Gätzner

Die internationale Lage sei derzeit gefährlicher als zu irgendeinem Zeitpunkt seit Ende des Kalten Kriegs. Mit diesen Worten setzte Professor Wolfgang Ischinger den Ton für die diesjährige Munich M&A Conference. Passend zum Motto „Cross-border-Investments in Zeiten einer ungewissen internationalen Ordnung“ gab der ehemalige Diplomat in seiner einführenden Rede eine grundlegende Analyse globaler Verwerfungen. Angesichts des unberechenbar gewordenen weltpolitischen Umfeldes erkennt der Leiter der Münchener Sicherheitskonferenz einen Verlust an Selbstvertrauen der westlichen Demokratien, an Entscheidungskraft der internationalen Gemeinschaft, aber auch an Souveränität der einzelnen Nationalstaaten. Eine Antwort auf die dramatische Lage liegt für ihn als überzeugten Europäer in einer Stärkung der EU-Institutionen und engeren Bindung der Gemeinschaft.

Lage auf dem globalen M&A-Markt

Auf mehreren Panels spiegelten sich die geopolitischen Unsicherheiten wider. Der verstärkte Trend zu Protektionismus in den USA, die jüngst in Deutschland in Kraft getretenen und die für die EU angekündigten regulatorischen Verschärfungen sowie die Kapitalverkehrskontrollen in China wirken einerseits dämpfend auf Cross-border-M&A-Aktivitäten. Angesichts der andauernden Niedrigzinspolitik scheint andererseits die Spirale steigender Bewertungen für Unternehmen kein Ende zu finden. Dennoch gibt es genügend Grund zum Optimismus. Dr. Michael Drill, CEO von Lincoln International, hält Deutschland nach wie vor für wirtschaftlich solide aufgestellt. Deutsche Technologieführer – gerade auch im Mid-Cap-Bereich – werden immer attraktiver für amerikanische und asiatische Investoren. Das künftige Wachstum sieht der Investmentbanker vor allem von Käufern aus China kommen. Dementsprechend wird die Lincoln im Reich der Mitte verstärkt investieren und das Beratungsangebot ausbauen.

Von Belgien nach China – eine Wachstumsstory

Eine besondere Erfolgsstory chinesisch-europäischer Zusammenarbeit präsentierte Dr. Sven Oleownik, Deutschlandchef der belgischen Beteiligungsgesellschaft GIMV. Im Jahr 2009 übernahm GIMV die ebenfalls in Belgien ansässige Punch Powertrain von ZF Friedrichshafen. Die Situation war kritisch: Kurz vor der Akquisition hatte der Automobilzulieferer seinen Hauptkunden verloren. Der Umsatz lag gerade einmal bei 30 Mio. Euro. Doch die Wende gelang: Zum Zeitpunkt des Verkaufs vergangenes Jahr an das chinesische Industriekonglomerat Yinyi Group lagen die Erlöse bei rund 500 Mio. Euro. Die Beteiligungsgesellschaft hatte zusammen mit Branchenexperten das Target intensiv durchleuchtet. Dabei erkannte sie das Potenzial des von Punch Powertrain produzierten stufenlosen Getriebes für den chinesischen Markt. GIMV ging das Risiko ein, trieb die Akquise neuer Kunden voran, investierte in die Produktentwicklung und baute die Kapazitäten in China und Belgien aus. Schon in einem frühen Stadium vertraute man auf eine chinesische Privat-Equity-Gesellschaft, die als Partner mit einem Minderheitsanteil einstieg und dem europäischen Zulieferer Türen bei lokalen Behörden und Kunden öffnete. Aus der riskanten Investition wurde schnell eine Wachstumsstory. Den Exit vollzog GIMV bei einer Unternehmensbewertung von 965 Mio. EUR.