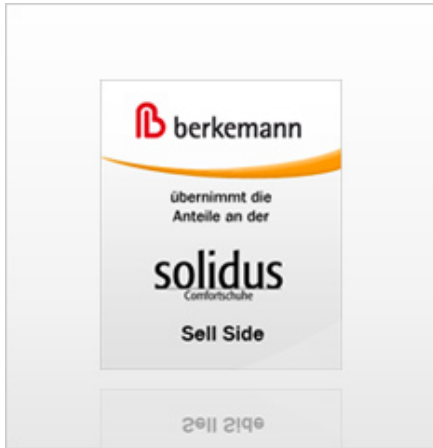


## Dialog XXIV | Januar 2011

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner



### 20.12.2010 | Transfer Partners begleitet Nachfolge der Firma Solidschuh gemeinsam mit Berkemann

Wir haben die Gesellschafterfamilien der Solidschuh Verwaltungsgesellschaft mbH im Rahmen der unternehmerischen Nachfolgeplanung beim Verkauf des Unternehmens umfassend beraten. Unser Mandat umfasste die Investorensuche sowie die Vorbereitung und Begleitung der Transaktion.

Der Erwerber, die Berkemann GmbH & Co. KG ist ebenfalls im Bereich Komfortschuhe tätig. Die im In- und Ausland etablierten Marken Solidus und Vivo stellen für Berkemann eine wichtige Erweiterung des bestehenden Produktportfolios dar. Mit der Regelung konnte auch die Frage der Nachfolge im Tuttlinger Familienunternehmen zum Wohle der Gesellschaft realisiert werden.

Mit der Übernahme der Solidus-Anteile wird keineswegs eine Fusion der beiden Unternehmen angestrebt. Beide Gesellschaften bleiben an Ihren Standorten erhalten. Entstehende Synergieeffekte sind aber durchaus willkommen.

## M&A Ausblick 2011

Anzahl der M&A Transaktionen verhält sich zyklisch zur Konjunktorentwicklung und zu Zukunftsprognosen

### Starke Zunahme der Transaktionen im Small- und Mid-Cap-Segment erwartet

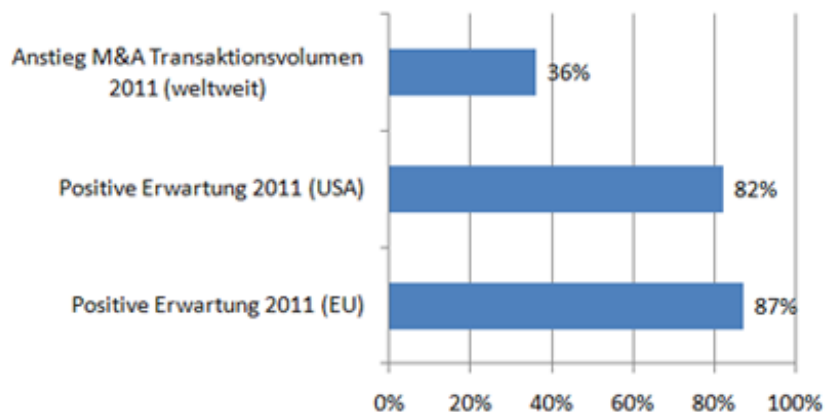
Das M&A Geschäft wird in diesem Jahr weiter anziehen, erste Anzeichen dafür sind bereits seit Herbst 2010 im Markt spürbar. Die Experten sind sich einig, dass die Belebung im Wesentlichen auf die anziehende Konjunktur und die damit verbundene Verbesserung der Bilanzen zurückzuführen ist. Insbesondere die Verkaufsbereitschaft im Mittelstand, der in den vergangenen zwei Jahren seine Transaktionsvorhaben auf Eis legen musste, hat sich mittlerweile deutlich erhöht. Weitere Aspekte sind die sich wiederbelebende Akquisitionsfinanzierung insbesondere im zweistelligen Millionenbereich sowie die Bereitschaft von Finanzinvestoren, Transaktionen stärker mit Eigenkapital zu finanzieren.

Diese Auswirkungen werden insbesondere im Small- und Mid-Cap-Segment zu spüren sein, wie eine Studie des VMA (Vereinigung Deutscher M&A Berater) belegt.

Auf der Verkäuferseite werden neben Familiengesellschaften auch Finanzinvestoren und größere Konzerne und Unternehmensgruppen auftreten. Insbesondere Finanzinvestoren müssen Exits aus frühen Beteiligungen vorantreiben, um den Renditeerwartungen Ihrer Kapitalgeber gerecht zu werden.

Auf Käuferseite sind neben Finanzinvestoren zunehmend auch „Corporate-Buyers“, die in der Wirtschaftskrise ihre Hausaufgaben mit Bravour bewältigt haben, zu finden. Es ist jedoch zu erwarten, dass rd. 50% der M&A Deals mit einem Transaktionsvolumen von jeweils über € 20 Mio. Cross Border-Charakter aufweisen, vorzugweise mit Käufern aus Asien und Amerika.

### Internationale Befragung von Entscheidern in M&A und Corporate Finance



Grafik: Transfer Partners; Studie Thomson Reuters / Freeman Consulting

**07.01.2011 | Cobalt – Unser Globalscope- Partner in UK – begleitet Fundraising für First Utility**

First Utility ist der alleinige Strom- und Gasversorger, der Durchflussmesser an Privatkunden in Großbritannien vertreibt.

Die neuen Finanzierungsmittel ermöglichen dem Unternehmen das Programm zur Neukundenakquise zu beschleunigen und den Vertrieb der Durchflussmesser zu intensivieren.

Dies ist im Einklang mit dem Vorhaben der britischen Regierung alle britischen Haushalte bis 2020 auf Durchflussmesser umzurüsten.



Transfer Partner ist Mitglied des weltweiten M&A-Netzwerkes Globalscope

**Prüfung strategischer Handlungsoptionen durch Auslaufen von Standard-Mezzanine**

Ab 2011 laufen die standardisierten Mezzanine-Finanzierungen aus, die mehrere hundert deutsche Mittelständler in den Jahren 2004 bis 2007 in Anspruch genommen haben. Insgesamt beläuft sich die Summe der gezeichneten Programme auf rd. € 4,5 bis 5 Mrd., davon sind allein € 2,1 Mrd. in den Jahren 2011/2012 zur Rückzahlung fällig (Quelle: FTD).

Eine Refinanzierung gestaltet sich für viele Unternehmen schwierig. Laut einer Studie von Finance-Research ist für Unternehmen, die unter Investmentgrade liegen eine Refinanzierung über Bankkredite und auch über Eigenkapital meist nicht möglich, so dass ein externer Investor gesucht werden muss, um die Finanzierungslücke zu schließen. Bereits 17 Unternehmen wurden identifiziert, die aufgrund der nicht vorhandenen Mittel Insolvenz anmelden mussten, es ist damit zu rechnen, dass weitere folgen.

Kritisch ist, dass sich erst 32% der betroffenen Unternehmen mit dieser Fragestellung beschäftigt haben. Sofern eine Refinanzierung über Eigenmittel oder Bankkredite schwierig ist, sollte frühzeitig mit der Prüfung der strategischen Optionen zur Suche eines externen Investors begonnen werden. Die Ausgangssituationen sind oft sehr heterogen, insbesondere die Interessenslagen der Gesellschafter. Die Refinanzierungsfrage und die sich daraus ergebenden Optionen können auf Seiten der Gesellschafter jedoch neue Blickwinkel eröffnen, obwohl in den meisten Fällen ein Komplettverkauf zunächst nicht gewünscht ist. Insbesondere die Suche nach einem passenden Minderheitsinvestor, der in den Gesellschafterkreis einsteigt, sollte jedoch behutsam sondiert werden.

Möchten Sie diesen Newsletter bestellen? Dann klicken Sie auf folgenden Link: [Anmelden](#)

Transfer Partners Unternehmensgruppe,  
Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf  
fon +49 211 50668 90, fax +49 211 50668 915