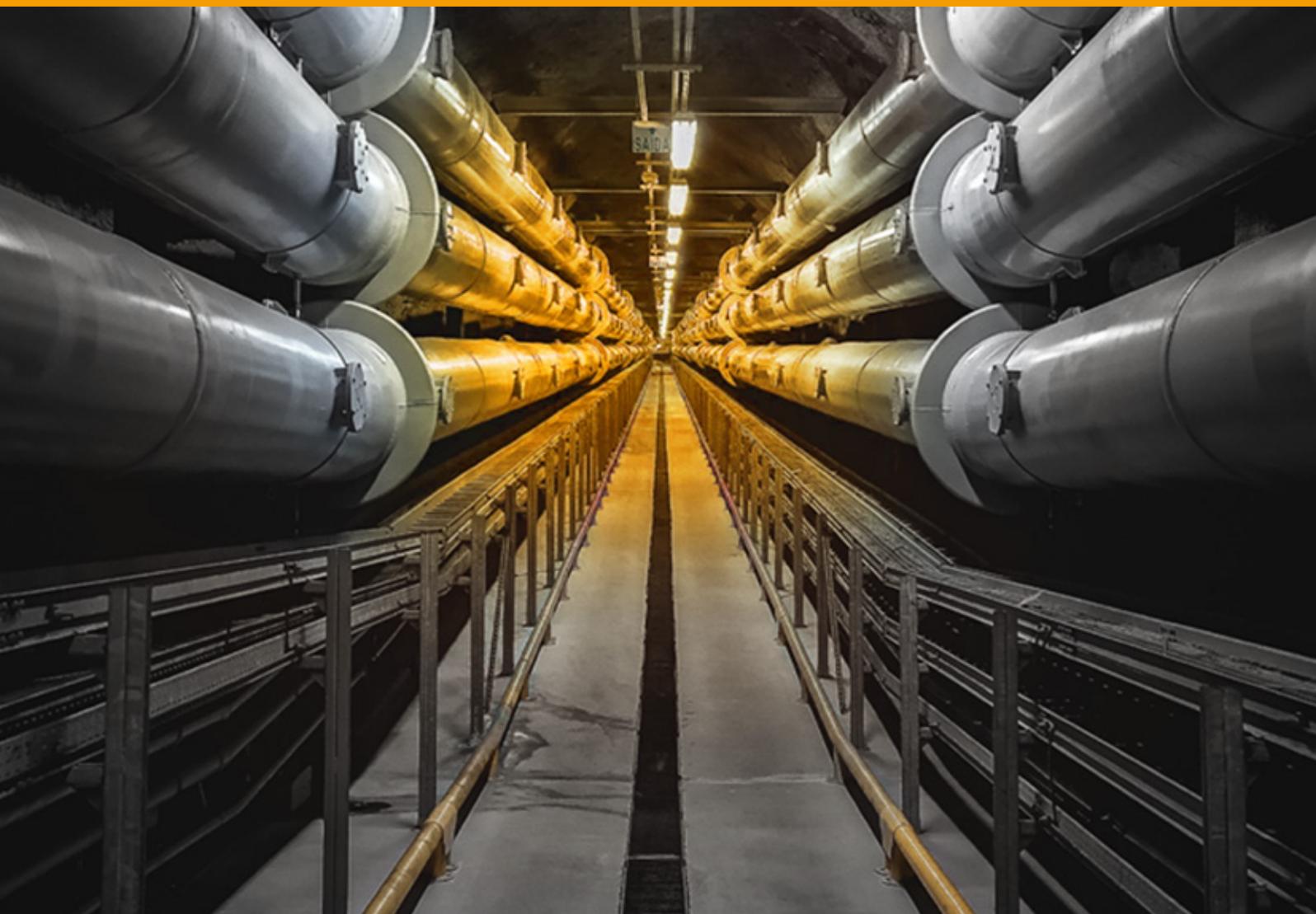


MASCHINEN- UND ANLAGENBAU





KLOEPFEL CORPORATE FINANCE – MERGERS & ACQUISITIONS (M&A)

Ihr Partner für Unternehmenstransaktionen
und Corporate Finance im Mittelstand.

Die M&A-Beratung Kloepfel Corporate Finance
ist auf Mergers & Acquisitions (M&A) im
Mittelstand spezialisiert. Einen weiteren Fokus
legen wir auf Finanzierungsthemen im Rahmen
unserer Corporate Finance Beratung.



Dr. Heiko Frank
Managing Director



Timo Wenschuch
Analyst

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,
mit unseren Branchenberichten möchten wir Ihnen jeweils für eine ausgewählte Branche aktuelle Markt- und Innovationstrends sowie gegenwärtige Mergers & Acquisitions („M&A“) Entwicklungen der jeweiligen Branche näher bringen.

In unserer Reihe beleuchten wir mit dem sehr mittelständisch geprägten Maschinen- und Anlagenbau eine der Kernbranchen der deutschen Industrie. Ferner gilt sie als einer der beschäftigungsstärksten Industriesektoren mit über 1 Million Beschäftigter. Mit einem Beitrag von rd. 3,5% zum deutschen BIP spielt der Maschinenbau für die ökonomische und gesellschaftliche Entwicklung eine maßgebliche Rolle. Er liefert technische Schlüsselleistungen für die Bewältigung zentraler, globaler Zukunftsherausforderungen wie den Klimaschutz, die Mobilitätstransformation und die Ressourcen- und Energieeffizienz.

Digitale Querschnittstechnologien, wie beispielsweise Künstliche Intelligenz („KI“) im Bereich der Maschinenrobotik oder auch Digitalisierungsprozesse von Maschinen, gewinnen zunehmend an Bedeutung und erfordern ein Umdenken der herkömmlichen Geschäftsmodelle, ermöglichen allerdings auch die Entwicklung gänzlich neuer Dienstleistungen. Unter diesem Aspekt betrachten wir die M&A-Entwicklung in der DACH-Region und in Europa. Gerne bieten wir Ihnen aktuelle Einblicke in die gegenwärtige M&A-Situation im Maschinen- und Anlagenbau, insbesondere im Bereich der Unternehmensbewertung.

In der Zukunft rechnen wir damit, dass die M&A-Aktivitäten im Maschinen- und Anlagenbau sukzessive wieder steigen werden, sobald die Branche sich von der globalen Pandemie Covid-19 erholt hat. Ferner werden weitere M&A-Transaktionen unter Gesichtspunkten wie einem innovativen Technologiezugang auch für Investoren nachhaltig interessant werden. In den nächsten 6 bis 12 Monaten ist von einer Stabilisierung bzw. leichte Steigerung der Bewertungsindikatoren auszugehen.

Die Intention unseres KCF Research Reports ist es, Ihnen neben wichtigen, aktuellen Marktentwicklungen einen leicht verständlichen Einblick in Ihre Branche aus der Perspektive der M&A-Marktteilnehmer zu bieten. Zum Schluss stellen wir Ihnen anhand einer Case Study ausgewählte essentielle Phasen bzw. Aktivitäten eines Verkaufsprozesses vor. Sollten Sie weiteres Interesse zum Markt oder an unserer M&A-Expertise haben, wenden Sie sich gerne an uns - wir sind Ihr zuverlässiger und kompetenter Partner.

Wir wünschen Ihnen wertvolle Erkenntnisse beim Lesen unseres Branchenberichtes und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Es grüßen Sie herzlichst,

Dr. Heiko Frank

Timo Wenschuch

DER MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

Digitale Souveränität im Unternehmenssinn bedeutet die Fähigkeit zu selbstbestimmtem Handeln bei Digitalthemen, ohne jedoch zwangsläufig ausschließlich eigene Ressourcen einsetzen zu müssen“

Prof. Claus Oetter, Geschäftsführer VDMA Software und Digitalisierung



2020 erzielte der deutsche Maschinen- und Anlagenbau einen Umsatz in Höhe von 204 Mrd. EUR. Die größten Herausforderungen bleiben der Brexit, Handelskonflikte, Wirtschaftssanktionen, die Krise der deutschen Automobilindustrie sowie die Covid-19-Pandemie.

2020 verzeichnete der Maschinen- und Anlagenbau das zweite Jahr in Folge einen Umsatzrückgang. Nach 228,7 Mrd. EUR in 2019 betrug der Umsatz in 2020 nur noch 203,5 Mrd. EUR (- 11,0%). Dies ist der stärkste Umsatzrückgang seit der Finanzkrise 2009. Für 2021 erwartet der Branchenverband VDMA ein Wachstum von 4,0%. 79% der Jahresproduktion 2019 wurden exportiert, knapp 48% davon innerhalb der EU, China ist der zweitwichtigste Exportmarkt mit 10,5%.

In Deutschland waren 2019 6.380 Unternehmen im Maschinenbau tätig und beschäftigten 1.063.000 Mitarbeiter. 63% der Unternehmen zählten weniger als 100 Beschäftigte und erzielten 13,4% des Branchenumsatzes. 6% der Betriebe hatten mehr als 500 Mitarbeiter, erwirtschafteten aber 52% des Branchenumsatzes. Auch wenn die Beschäftigtenanzahl sich per September 2020 konjunkturbedingt leicht auf 1.029.000 reduzierte, blieb der Maschinen- und Anlagenbau einer der größten industriellen deutschen „Arbeitgeber“.

Deutschland ist weiterhin der weltweit drittgrößte Hersteller von Maschinen und Anlagen und gilt in dieser Branche als Innovationsführer. Rund 19% der im Maschinen- und Anlagenbau Beschäftigten sind Ingenieure, davon sind fast 30% in der Forschung und Entwicklung tätig. Die Innovationsausgaben beliefen sich laut ZEW in 2020 auf 17 Mrd. EUR, rd. 8,3% der Jahresleistung. Der Fokus liegt hierbei insbesondere auf den Themen Klimawende, Ressourcenmangel/-effizienz und Mobilitätstransformation, aber auch auf Querschnittsthemen wie Industrie 4.0, Künstlicher Intelligenz, Digitalisierung und Big Data.

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau ist in 14 von 31 Fachzweigen die weltweit führende Exportnation. Die

größten Markt- bzw. Welthandelsanteile mit jeweils über 25% werden in der Mess- und Prüftechnik, Reinigungssystemen und Fluidtechnik gehalten.

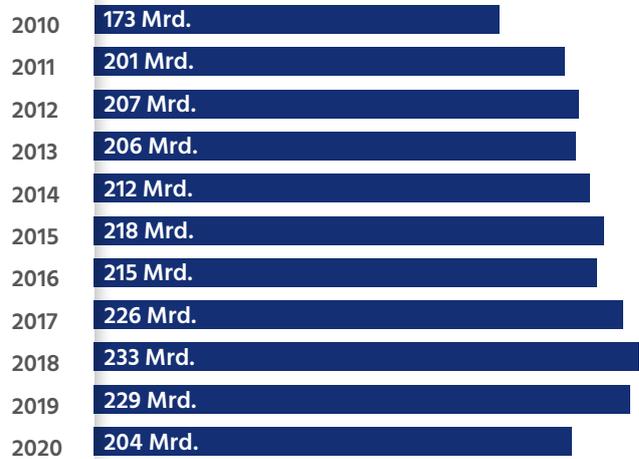


Abbildung 1 – Umsatz Maschinen- und Anlagenbau von 2010 bis 2020 (Statista)

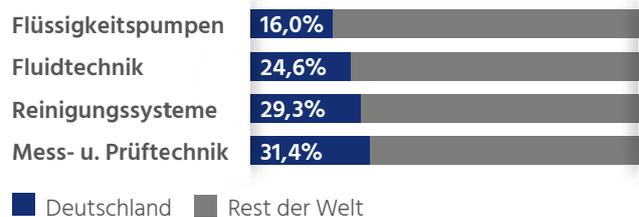


Abbildung 2 – Welthandelsanteile nach Fachzweigen (VDMA, größter Zweig oben)



WACHSTUMSTREIBER



Im Kontext des zunehmenden internationalen Wettbewerbs und der sich kontinuierlich ändernden Kundenanforderungen ist der deutsche Maschinen- und Anlagenbau gefordert, um seine starke Weltmarktposition zu halten.

S

STRENGTHS/STÄRKEN

- Starke Marktposition mit exzellenter international anerkannter Reputation sowie höchster Qualitätsstandards – „Made in Germany“.
- Sehr ausgeprägte Innovationsfähigkeit durch hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwand.
- Hoch qualifizierte und spezialisierte Beschäftigte mit Fachkompetenzen. 19% ausgebildete Ingenieure.
- Diversifikation über internationale Abnehmer mit steigenden Exportquoten und Risikoreduktion.
- Hohe Fertigungstiefe sichert umfassendes systemisches Know-how.

W

WEAKNESSES/SCHWÄCHEN

- Globaler Wettbewerbsdruck, insbesondere im Mid-Tech Bereich im asiatischen Raum.
- Primär mittelständische Unternehmen, häufig mit limitierten Finanz- und Managementkapazitäten.
- Hohe deutsche Produktionskosten hinderlich im internationalen Preiswettbewerb.
- Abhängigkeit von der globalen Konjunktur.

O

OPPORTUNITIES/CHANCEN

- Deutschland als Pionier im Bereich Industriedigitalisierung, automatische Prozessoptimierungen sowie höherem Technologisierungsgrad.
- Zunehmende Nachfrage in Emerging Markets nach deutschen Maschinen und Anlagen, insbesondere im High-Tech Bereich.
- Zusätzliche Dienst- und Serviceleistungen werden immer wichtiger.
- Erschließung disruptiver Geschäftsbereiche durch gezielten Software- und Produktausbau.

T

THREATS/RISIKEN

- Zyklisches Geschäftsmodell durch Investitionsentscheidungen der Kunden.
- Disruptive Strategien der Wettbewerber und „Verschlafen“ eines Trends können das eigene Geschäftsmodell gefährden.
- Handelsbarrieren sowie Protektionismus stellen eine Gefahr am Handelsmarkt dar.
- Herausforderung des Fachkräftemangels mit Digitalkompetenzen sowie steigende Personalkosten.



Digitale Lösungen werden für deutsche Maschinen- und Anlagenbauer zu einem immer relevanteren Differenzierungsfaktor und Kundenbindungsinstrument.

Die Maschinen- und Anlagenbauer sind nach einer aktuellen Studie (12.2020) der Tata Consultancy Services mit 93% Zustimmung die der Digitalisierung gegenüber aufgeschlossenste deutsche Schlüsselbranche (Ø85%). Die Notwendigkeit wie auch das Potential der Digitalisierung betreffen sowohl betriebsinterne als auch kundenbezogene Themen. Die Bedeutung der Digitalisierung manifestiert sich u.a. auch durch die dafür getätigten Investitionen – waren es 2017 noch 4,9% des Umsatzes, so waren es 2019 bereits durchschnittlich 5,9% des Umsatzes, ein Anstieg um 20%.

Betriebsintern werden die Möglichkeiten der Digitalisierung vor allem zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit im Sinne von Industrie 4.0 genutzt: Vernetzung mit Zulieferern, globales Sourcing, Prozessinnovationen, APS- und MES-Software zur Produktionsplanung etc. Nicht verwunderlich, nimmt der Maschinen- und Anlagenbau die internationale Spitzenposition bei der Anwendung der Technologien 3D-Druck und Robotik ein. All diese Maßnahmen resultierten in einer Reduzierung der durchschnittlichen Stückkosten in den letzten drei Jahren, damit einhergehend verbesserten Prozessen, höherer Produktqualität und einer noch höheren Termintreue.

Marktseitig hat sich der Fokus verschoben: Von dem deutschen ingenieurgetriebenen Selbstverständnis, die Maschinen und Anlagen mit der größtmöglichen technischen Finesse zu bauen, hin zu der kundenzentrierten Perspektive über eine konkurrenzfähige Maschine hinaus den größtmöglichen Mehrwert für Kunden anzubieten und dadurch zusätzliche Erlösquellen zu erschließen.

Als Erweiterung des Produkt- und Serviceportfolios deutscher Maschinenbauer haben der VDMA und McKinsey insbesondere Mehrwertdienste, aber auch digitale Plattformen identifiziert. Mehrwertdienste betreffen vor allem digitale Angebote zum optimierten Ressourceneinsatz (Energieeffizienz, Reduzierung Verbrauchsmaterial), höheren Anlagenoutput (vernetzte Prozesskette) und verbesserte Services beim Kunden (Condition Monitoring, Predictive Maintenance, Remote Support etc.). Mehrwertdienste fallen regelmäßig unter den Begriff IIoT (Industrial Internet of Things).

Plattformangebote sind schwieriger umzusetzen und sollten deswegen nur in Erwägung gezogen werden, wenn sich in der jeweiligen Endkundenindustrie noch eine realistische Chance bietet einen spezifischen Industriestandard durchzusetzen und die Branche zu penetrieren. Die Monetarisierung von Plattformen ist typischerweise diffiziler als die von Mehrwertdiensten, u.a. weil sich der Nutzen von Mehrwertdiensten leichter bepreisen lässt.

Mehrwertdienste und/oder Plattformen erfolgreich anzubieten, erfordert in jedem Fall ein sehr tiefes Branchen- und Kundenverständnis sowie die Bereitschaft und Fähigkeit mit anderen Unternehmen, die entlang der Wertschöpfungskette vor- und/oder nachgelagert sind, umfänglich zu kooperieren.



Die Nutzung digitaler Technologien verändert sich von produktionsrelevanten Technologien wie dem 3D-Druck hin zur Digitalisierung als Kerntechnologie für kundenzentrierte Mehrwertdienste.

IIOT UND CLOUD COMPUTING

Diverse Studien geben an, dass Cloud Computing bereits als Kerntechnologie vom Maschinen- und Anlagenbau genutzt wird. Etliche betriebsintern genutzte Softwareanwendungen sowie auch die Interaktion mit Kunden laufen über die „Cloud“. Das IIoT gilt als sehr interessante und marktrelevante Technologie. 40 Mrd. EUR Marktvolumen in Westeuropa in 2019 (davon 40% Mehrwertdienste) und ein prognostiziertes Wachstum von 12% p.a. für Mehrwertdienste unterstreichen das Potential und die Attraktivität von Mehrwertdiensten.

BIG DATA UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Big Data und Künstliche Intelligenz (KI) werden aktuell zwar noch deutlich weniger von deutschen Maschinen- und Anlagenbauern genutzt, aber deren Verwendung wird rapide zunehmen. So wird bspw. für den Predictive Maintenance Markt ein Wachstum von 4 Mrd. USD in 2019 auf 32 Mrd. USD in 2027 prognostiziert. Jedwede Mehrwertdienste und Plattformangebote basieren auf der intensiven Nutzung von Big Data und KI. Es entstehen zunehmend mehr Services, welche selbstlernende Algorithmen, digital prozessgesteuerte Maschinen und Systeme, sowie die Interkonnektivität von cloud-basierten Speicher- und Analysetools für die Auswertung und Interpretation von Daten nutzen. Beispiel: Traditionsunternehmen Schottel – weltweit führender Hersteller von Schiffssystemen und Antriebsanlagen.

DAS UNGENUTZTE POTENTIAL DER BLOCKCHAIN

Die digitale Transformation des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus schreitet zügig voran und betrifft alle wesentlichen digitalen Zukunftstechnologien. Lediglich die Nutzung der Blockchain Technologie wird laut INFORM noch nicht als wirklich relevant zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit betrachtet. Die Branchentrends zeigen auf, dass die Distributed Ledger Technologie bzw. Blockchain Technologie als sehr zukunftsrelevant zur Erschließung weiterer operativer Effizienzen unter gleichzeitiger Risikoreduzierung, Gewährleistung von Datenintegrität und Transparenzerhöhung.

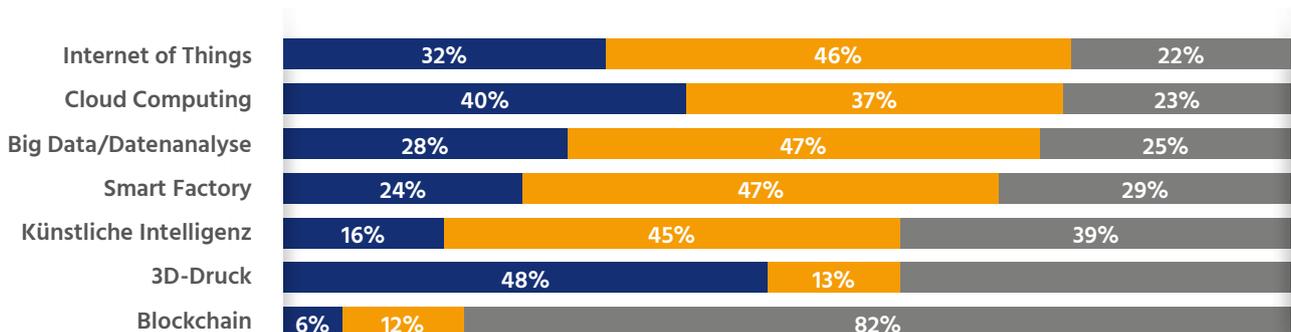


Abbildung 3 – Einsatzgrad von Zukunftstechnologien im Maschinen- und Anlagenbau ■ Im Einsatz ■ Einsatz geplant ■ Kein Einsatz geplant

The image shows a complex industrial interior, likely a power plant or refinery. It features multiple levels of concrete walkways and metal railings. The lighting is dramatic, with warm yellow lights illuminating the structure against a dark background. The overall atmosphere is industrial and technical.

TRENDENTWICKLUNG / TRANSAKTIONSTREIBER



M&A-Transaktionen im Maschinen- und Anlagenbau verzeichnen einen zunehmenden Fokus auf Technologien der nächsten Generation und Digitalisierungskompetenzen.

Die Weltwirtschaft steht vor weitreichenden Herausforderungen, die von bekannten Handelskonflikten über eine unbekannte Pandemie bis hin zu digitalen Innovationen in allen Branchen und Geschäftsmodellen reichen. Als Zulieferer aller produzierenden Industrien muss der Maschinen- und Anlagenbau vor seinen Kunden bereits eine Antwort auf deren vielfältige Herausforderungen haben, um diese Kunden mit den richtigen Investitionsgütern bedienen zu können. Ein Hauptaugenmerk liegt dabei auf deren Produktions- und Fertigungsprozessen. So werden Produktionsprozesse beispielsweise durch vorausschauende Wartungstechnologien (Predictive Maintenance) effizienter konzipiert.

Die fortschreitende digitale Transformation macht also auch nicht vor dem klassischen Maschinen- und Anlagenbau Halt. Neben den klassischen strategischen M&A-Treibern wie bspw. der Konsolidierung entlang der vertikalen Wertschöpfungskette und Differenzierung durch Internationalisierung sowie Expansion in neue Branchen, gewinnt die „Akquisition“ von Technologien der nächsten Generation („next-gen-technologies“) und digitalen Kompetenzen an strategischer Relevanz für M&A-Transaktionen.

Entsprechend kristallisiert sich bei den M&A-Aktivitäten eine Zweiteilung des Marktes heraus. Einerseits verzeichnen Zukunftstechnologien wie Automatisierung, Robotik, Digitalisierung, Ressourceneffizienz, Cleantech und Sensorik eine wachsende Nachfrage und auch stabile, teilweise auch sich erhöhende Multiples bzw. Unternehmensbewertungen. Andererseits beobachten wir abnehmendes Interesse und auch rückläufige Multiples bei Anbietern, die primär den klassischen Automobilsektor (Verbrennungsmotor) mit Maschinen und Anlagen ausstatten.

Wir sind weiterhin optimistisch für Maschinen- und Anlagenbau M&A-Transaktionen in der DACH-Region. Viele internationale Marktteilnehmer erwarten aufgrund der Covid-19 Impfstoffverfügbarkeit eine Erholung der wirtschaftlichen Situation und damit einhergehend eine Rückkehr vieler Unternehmen auf frühere Ertragsniveaus.

ANZAHL UND ART DER M&A- TRANSAKTIONEN





ANZAHL UND ART DER M&A-TRANSAKTIONEN



Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau verzeichnete in 2020 nicht nur eine Umsatzreduzierung in Höhe von 11% im Vergleich zum Vorjahr, sondern auch eine deutliche Abnahme der M&A Transaktionen* von rd. 14% im Vergleich zum Vorjahr.

Unternehmenskäufe und -verkäufe sind für die meisten Unternehmer singuläre Geschäftsvorfälle in ihrem Unternehmerleben und werden in aller Regel im Interesse der involvierten Parteien sehr diskret abgewickelt und ebenso wenig Details über die Transaktionen veröffentlicht. Je nach Datenbank werden für das Jahr 2020 deutlich über 1.500 europäische M&A Transaktionen im Bereich Maschinen- und Anlagenbau angeführt. In unserer nachstehenden Analyse beschränken wir uns ausschließlich auf die M&A Transaktionen, bei denen eine eindeutige Zuordnung der Transaktionspartner in Finanz- oder strategische Investoren möglich ist.

In den drei betrachteten Regionen, Europa, DACH und Deutschland, gab es durchaus sehr unterschiedliche Entwicklungen hinsichtlich der M&A-Transaktionen in den letzten zwei Jahren. Während sich in Europa und der Region DACH die Anzahl der M&A-Transaktionen 2019 und 2020 jeweils im Vergleich zum Vorjahr reduzierte und in 2020 nur noch 79% bzw. 82% des Ausgangsjahres 2018 betrug, stieg die Anzahl der M&A-Transaktionen in Deutschland zunächst noch leicht in 2019 im Vergleich zum Vorjahr (+2%), um dann aber in 2020 auch um 14% auf nunmehr 88% des Niveaus von 2018 zu sinken. Alle Regionen verzeichneten in 2020 eine Abnahme der

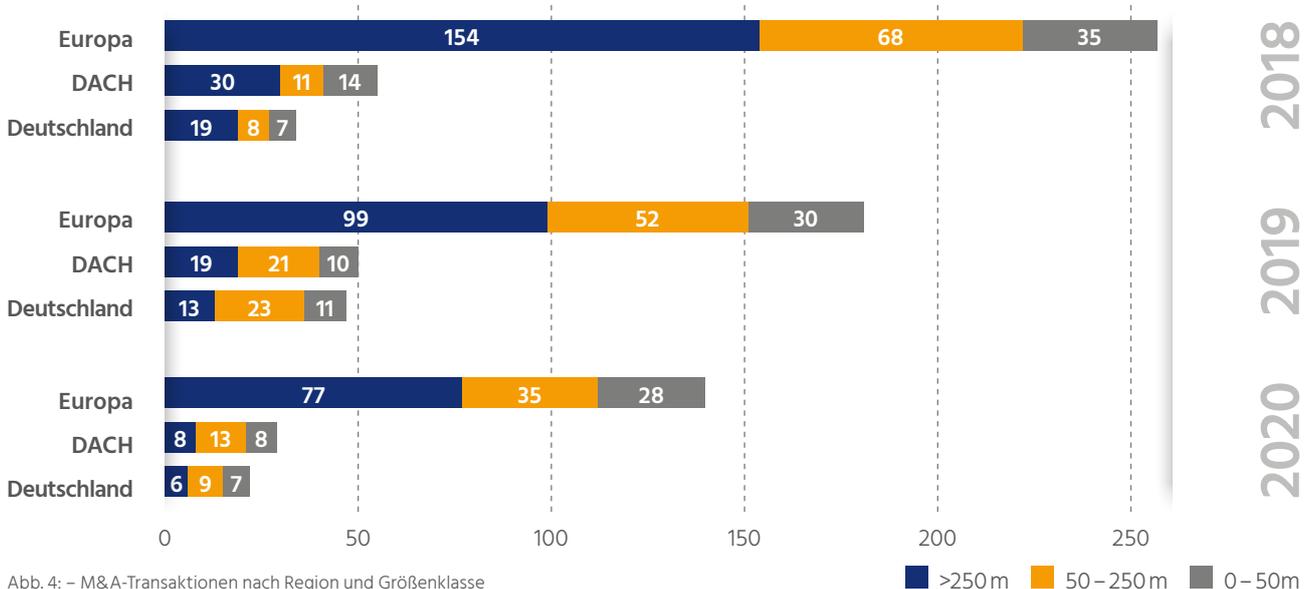


Abb. 4: – M&A-Transaktionen nach Region und Größenklasse



ANZAHL UND ART DER M&A-TRANSAKTIONEN

M&A-Transaktionen zwischen 11% und 18%. Diese negative Entwicklung ist primär Covid-determiniert, da aufgrund der unsicheren wirtschaftlichen Perspektiven fast alle Marktteilnehmer sehr zurückhaltend agiert haben und sich zudem auf die Sicherung ihres Bestandsgeschäfts und ihrer Liquiditätsreserven fokussiert haben. Kapitalintensive Investitionen wurden vermieden.

Die Bedeutung des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus wird durch Anzahl der M&A-Transaktionen in Deutschland im europäischen Vergleich belegt: in allen drei Jahren betrug diese zwischen 21% und fast 24% und liegt damit leicht über Deutschlands Anteil am Bruttoinlandsprodukt der EU (20,9% in 2019).

Strategische Investoren waren im gesamten Betrachtungszeitraum und auch in jeder der drei Regionen jeweils die dominierenden M&A-Akteure. Allerdings hat die Bedeutung der Finanzinvestoren bzw. Private Equity Fonds in den letzten zwei Jahren zugenommen. In 2018 traten Finanzinvestoren bei 256 von 900 M&A-Transaktionen in Europa (28% aller Transaktionen) als Käufer in Erscheinung. Der Anteil der Finanzinvestoren an M&A-Transaktionen erhöhte sich bis 2020 auf über 31%. In Deutschland war diese Entwicklung mit einem Anstieg von 26% in 2018 auf über 35% in 2020 noch sehr viel ausgeprägter.

Im Gegensatz zu strategischen Investoren war der „Aktivitätslevel“ von Finanzinvestoren in 2020 recht konstant im Vergleich zum Vorjahr, so dass deren relativer Anteil an allen

M&A-Transaktionen deutlich gestiegen ist. Finanzinvestoren haben in gewisser Weise 2020 die Zurückhaltung der strategischen Investoren genutzt und gezielt akquiriert.

Die strategische Bedeutung von Unternehmenskäufen und -verkäufen und die Diskretion aller beteiligten Parteien kann man an der Veröffentlichungsquote der Transaktionsvolumen bzw. Unternehmensbewertungen messen. Auf europäischer Ebene wurde 2018 bei 70% aller Transaktionen kein Transaktionswert bekanntgegeben, dieser Wert stieg bis 2020 auf 80%. Deutsche Unternehmer scheinen noch diskreter zu agieren, hier erhöhte sich der entsprechende Wert von 82% auf 86%.

Ein genauerer Blick auf die Transaktionen, bei denen die Unternehmensbewertungen bzw. Transaktionsvolumen veröffentlicht wurden, zeigt, dass die strategischen Investoren europaweit bevorzugt (rd. 60% aller Transaktionen) kleinere Maschinen- und Anlagenbauer, mit einem Transaktionswert < 50 Mio. EUR, kaufen. In der DACH-Region und insbesondere in Deutschland zeigt sich eine ausgeglichenerere Verteilung der Transaktionen. Finanzinvestoren hingegen offenbaren eine sehr viel gleichmäßigere Verteilung über die drei Größenklassen, wie auch die drei Regionen.

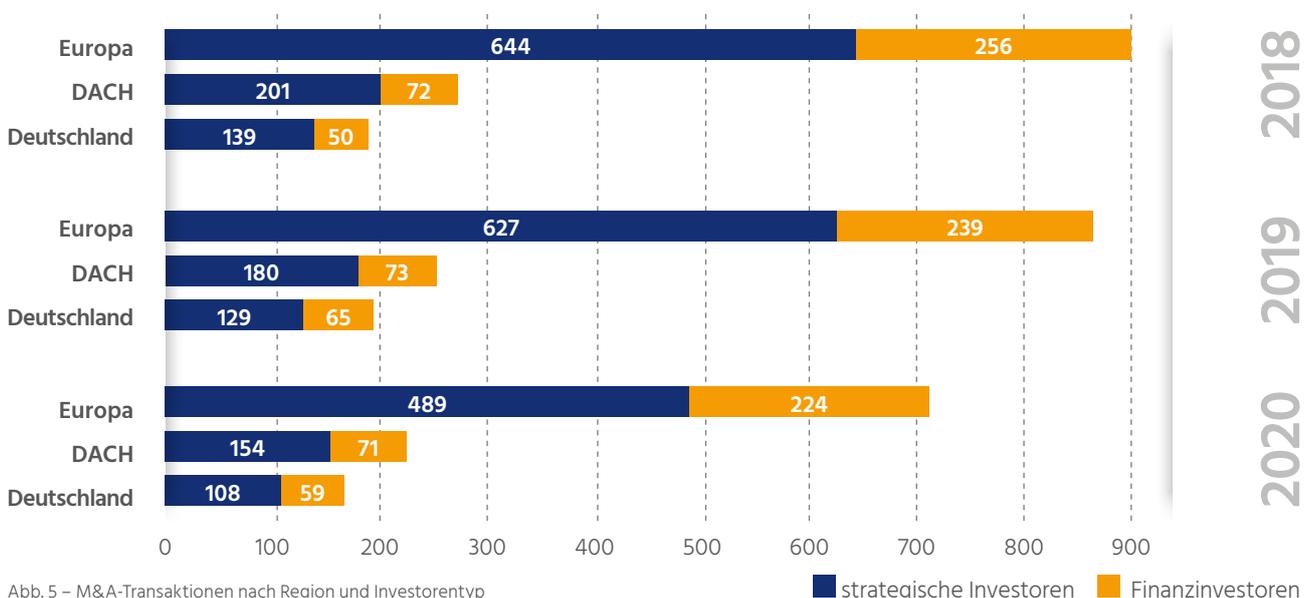


Abb. 5 – M&A-Transaktionen nach Region und Investorentyp

Quelle: Mergermarket, S&P Capital IQ, Accenture Strategy

Fast 50% aller Käufer deutscher Maschinen- und Anlagenbauer sind deutsche Unternehmen. Die Multiples ziehen an.

Deutsche Unternehmer im Bereich Maschinen- und Anlagenbau können davon ausgehen, dass bei fast jedem zweiten Firmenverkauf ein deutscher strategischer Käufer oder aber deutscher Finanzinvestor Vertragspartner ist. In den Jahren 2018 bis 2020 bewegte sich diese Quote stabil zwischen 43% und 50%. Dies ist sicherlich auf sogenannte „weiche Faktoren“, wie gemeinsame Sprache, Kultur und ähnliche Wertesysteme zurückzuführen.

Bei den knapp 50% internationalen Käufern kommen zuvorderst die US-Amerikaner mit einem Anteil zwischen 9% und 11% aller Transaktionen, gefolgt von europäischen „Nachbarn“, wie u.a. der Schweiz, Schweden, Frankreich und dem Vereinigten Königreich. Japanische Unternehmen, eine weltweit führende Maschinenbaunation, treten auch immer wieder als Käufer deutscher Maschinen- und Anlagenbauer auf.

Für deutsche Unternehmer, die eine Veräußerung Ihres Unternehmens in Erwägung ziehen bedeutet dies, dass fast jeder zweite Unternehmensverkauf mit einem internationalen

Unternehmen abgewickelt wird. Das heißt wiederum, dass man von Anfang an auch internationale potentielle Käufer im Fokus haben sollte und den Verkaufsprozess englischsprachig aufsetzt.

Die primär verwendeten EBITDA- und EBIT-Multiples zur initialen Einschätzung des Unternehmenswertes (EV) bewegten sich von Ende 2018 bis Mitte 2020 recht stabil. So verharnte das EBITDA-Multiple in einer Bandbreite von 7x EBITDA bis 8x EBITDA bis Ende 2019, um dann in 2020 auf 12x EBITDA zu steigen. Im ersten Quartal 2021 erfolgte ein weiterer Anstieg auf bis zu 15x EBITDA, den höchsten Wert der dargestellten Zeitreihe. Beim EBIT-Multiple ist die Entwicklung analog. Der starke Multiple-Anstieg ist unseres Erachtens auf die Covid-bedingte stark rückläufige Profitabilität des Jahres 2020 zurückzuführen. Zukünftig erwarten wir eine wieder steigende Profitabilität der deutschen Maschinen- und Anlagenbauunternehmen und eine damit einhergehende leicht rückläufige Multiple-Entwicklung.

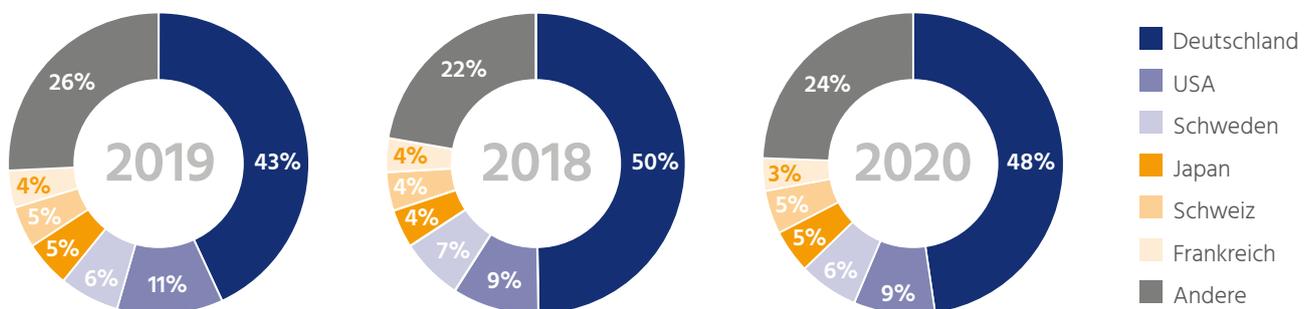


Abb. 6 – Käuferherkunft bei deutschen M&A-Transaktionen

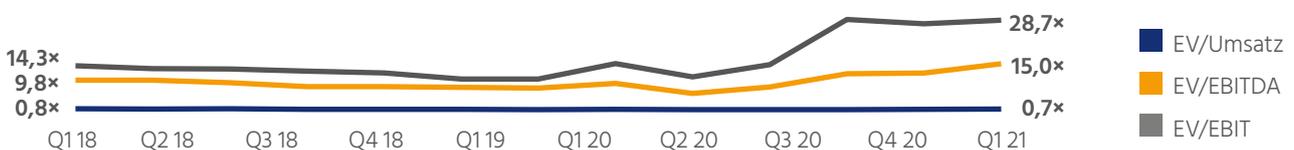


Abb. 7 – Median-Multiple-Entwicklung Maschinen- und Anlagenbau 2018 – Q1 2021



Aktuelle Transaktionen in der Maschinen- und Anlagenbauindustrie

**team
technik**
PRODUCTION TECHNOLOGY

DÜRR

Announced 16.12.2020

Die Dürr AG erwirbt 75% der Anteile an der teamtechnik GmbH, einem deutschen Anbieter von Automatisierungslösungen für die Automobil-, Medizin- sowie Solarindustrie. Durch die Akquisition kann Dürr sein Automatisierungsgeschäft um den Bereich E-Mobilität erweitern.

BERGEN ENGINES

TMH

Announced 04.02.2021

Die russische JSC Transmashholding (TMH) hat den Kauf von Bergen Engines AS, dem norwegischen Hersteller von mittelschnelllaufenden Gas- und Dieselmotoren, von der britischen Rolls-Royce Holdings Plc bestätigt. TMH wird durch den Kauf seine Geschäftsaktivitäten diversifizieren.

Vestas

CS WIND

Announced 03.06.21

Die CS Wind Corporation hat die US-amerikanische Turmfertigung von Vestas Wind Systems A/S für einen geschätzten Kaufpreis von 150 Mio. USD übernommen. Damit stärkt der koreanische Anlagenbauer seine internationale Präsenz und beschleunigt seine Expansionsstrategie.

Valmet
FORWARD

EWK
UMWELTECHNIK

Announced 03.06.21

Der finnische Technologiedienstleister für die Zellstoff-, Papier und Energieindustrie - Valmet Oy - hat die EWK Umwelttechnik GmbH übernommen. Damit erweitert Valmet Oy seine Produktlösungen, insbesondere innerhalb der Technologiesparte. Dies offeriert neue Möglichkeiten im Umweltsystemgeschäft.

CLOUTH GROUP

KĀDANT

Announced 17.06.21

Kadant Inc. hat die Übernahme der Clouth Gruppe bestätigt. Die Clouth Gruppe ist in der Herstellung von Raketklingen und der Produktion von Rakeldesigns für die papier- und blattverarbeitende Industrie tätig. Kadant gewinnt mit der Akquisition weiteren europäischen Marktanteil.



Die Kaltenbach Unternehmensgruppe geht eine strategische Partnerschaft mit der Zobel Values AG ein.



KALTENBACH

Die Kaltenbach Unternehmensgruppe ist ein deutsches Familienunternehmen mit Schwerpunkt im Maschinen- und Anlagenbau in der Metallverarbeitung und blickt auf eine beinahe 130 Jahre dauernde familiengeführte, mittelständische Unternehmensgeschichte zurück. Kloepfel Corporate Finance beriet die Gesellschafter bei der Identifizierung und Gewinnung eines langfristigen Partners.

Mit dem Schweizer Family Office Zobel Values AG wurde ein starker strategischer Partner gewonnen, welcher einen zweistelligen Millionenbetrag in die Kaltenbach Unternehmensgruppe investierte und damit die Zukunft des Traditionsunternehmens langfristig gesichert hat.

„Die Neuaufstellung mit Zobel Values AG als strategischem Partner eröffnet der Kaltenbach Unternehmensgruppe vielfältigste neue Möglichkeiten und Chancen, um die starke Position als Qualitätsführer und Lösungsbringer am Markt auszubauen“, so damals Valentin Kaltenbach.

Nachfolgend erläutern wir drei essentielle Prozessschritte bzw. -aktivitäten bei M&A- Transaktion

Die Identifizierung potentieller passender Investoren für das zu veräußernde Unternehmen ist ein erster wichtiger Teil eines jeden M&A Prozesses. Auf Basis eines umfassenden und tiefen Verständnisses des Unternehmens (harte und weiche Faktoren) werden international potentielle Investoren in unseren Netzwerken, Verbänden und Datenbanken „detektiert“ und sorgfältig analysiert. Die geprüften potentiellen Investoren (Longlist, häufig mehr als 150 strategische und Finanzinvestoren) werden dem Veräußerer vorgestellt und mit ihm gemeinsam die Gruppe der anzusprechenden potentiellen Investoren (Shortlist) definiert. Die Shortlist besteht häufig aus rund 50 potentiellen Investoren, bestehend aus Strategen, Finanzinvestoren sowie Family Offices.

Wir danken dem Team von Kloepfel Corporate Finance für das hohe Engagement und die professionelle Herangehensweise während des gesamten Prozesses. Mit der Zobel Values AG haben wir nicht nur einen idealen Partner mit langfristiger Orientierung und klassischen Werten gewonnen, sondern auch die gesamte Unternehmensfinanzierung neu strukturiert.“

Valentin Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter der Kaltenbach Unternehmensgruppe



Anschließend folgt die Vermarktungsphase. Dieser Prozessschritt ist entscheidend für die **Erzeugung von Interesse bei den potentiellen Investoren**. Zur Erreichung dieses Ziels wird zunächst ein anonymisiertes zwei- bis fünfseitiges Kurzprofil („teaser“) des zu veräußernden Unternehmens versendet. Bei Interesse und nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung erhält der potentielle Investor eine sorgfältig erarbeitete rund 50 bis 70 Seiten umfassende Unternehmensbeschreibung („Information Memorandum“), welche die Unternehmensgeschichte, das operative Geschäftsmodell, das Marktumfeld und den Wettbewerb, die Unternehmensstrategie, Finanzkennzahlen u.v.m. beinhaltet. Potentielle Investoren erhalten in dieser Phase einen umfassenden Einblick in das gesamte Unternehmen.

Ein wichtiger Bestandteil des Transaktionsprozesses ist die **Unternehmensbewertung und damit die Bestimmung des Verkaufspreises**. Typischerweise nähert man sich der Bewertung über mehrere Methodologien bzw. Ansätze. Weit verbreitet ist der in diesem Bericht erwähnte Ansatz über branchenspezifische Multiples bzw. Multiplikatoren von Finanzkennzahlen, wie Umsatz, insbesondere aber EBITDA und EBIT. Ergänzend erstellen wir immer mit Ihnen gemeinsam eine sehr detaillierte Unternehmens- bzw. Finanzplanung und analysieren die daraus resultierenden Cashflows, welche auf den aktuellen Wert abgezinst werden (DCF- oder Discounted Cashflow Bewertung).

Der Unternehmenswertrechner auf unserer Webseite errechnet Ihnen nach der Eingabe von nur drei Datenpunkten und der Beantwortung von nur fünf Multiple-Choice-Fragen einen ersten indikativen Unternehmenswertes auf Basis von Branchen-Multiplikatoren.

