

Editorial, M&A Klima Deutschland
Guido Krüger, Beiten Burkhardt Coardeler

Inhaltsangabe/Impressum

M&A Praxis-Flash

Direkt von der Front aus Deutschland, Schweiz & Ungarn

Aktive M&A-Strategien gewinnen
Dr. Andreas Nick, UBS Investment Bank

Besonderheiten bei Mergers & Acquisitions
von Finanzdienstleistern
Dr. Hansjörg Scheel / Jan Michael Bauer, Cleiss Lutz

Cash Flow-basierte Finanzierung für den Mittelstand
Markus Loy, Falkebank

Das Übernahmerecht wird erwachsen
Dr. Thomas Meyding, CMS Hasche Sigle

Kein Rechtsschutz von Aktionären
bei öffentlichen Übernahmeangeboten?
Reinhard Eyring, Ashurst Morris Crisp

Die Europäische Übernahmegerichtlinie –
eine never ending story
Dr. York Strothmann / Malte Schwertmann, NortonRose Veregge

Zur Haftung von Vorständen einer Aktiengesellschaft
Dr. Martin Rappert, Beiten Burkhardt Coardeler

„Wirtschaftsprüfung auf dem Prüfstein“
Interview mit Jochen Rölfs,
RölfsPartner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

M&A Praxis-Flash

Direkt von der Front aus Deutschland, Schweiz & Ungarn

Dem M&A Markt wird langsam, aber sicher eine stabilere Zukunft prophezeit, z.B. durch strategische Absicherungen von Märkten im Zuge der EU Osterweiterung. Das VentureCapital Magazin befragte im Rahmen einer aktuellen Blitzumfrage zum Thema „Herausforderungen und Trends für die M&A-Branche“ dreißig ausgewählte Experten, auch über die deutschen Grenzen hinaus. Die Fragen wurden frei zum Thema M&A gestellt. Im folgenden werden die Antworten und Kommentare zusammengefaßt.

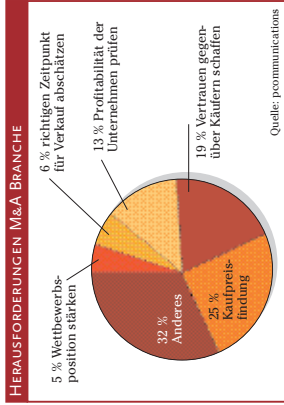
1. Frage: Wo sehen Sie die derzeit größten Herausforderungen für die M&A Branche?
Die M&A-Branche hat gelitten. Viele Transaktionen haben für die Käufer nicht die Wertsteigerungsbeiträge erbracht, die geplant waren. Die richtige Auswahl von Zielunternehmen für die Portfoliostruktur des Käufers muß nach Ansicht der Befragten deswegen deutlich stärkere und vor allem kritischere Berücksichtigung finden.

„Das Motiv Wachstum tritt in den Hintergrund. Für die Verkäufer gilt es wieder, die „Brau“ hübsch zu machen – am besten durch eine starke Wettbewerbsposition und eine starke Ertragsbasis.“



Dr. Peter Fissenwert, Partner,
Heitling Kühn Luer Wojcik, Berlin

Es zweifeln heute aber auch viele Kunden nach den „fetten Jahren“ an der Ernsthaftigkeit und Glaubwürdigkeit ihrer Berater. Man erwartet daher erheblichen Aufwand in der Behebung des Imageschadens. Die Stimmung allgemein ist vorsichtig und zurückhaltend. Erste Anzeichen mehrten sich aber, daß die Aktivitäten wieder anziehen.



Richtiges Timing und gründliche Vorbereitung sind dabei die halbe Miete. Die Identifikation des richtigen Zeitpunktes für Transaktionen, die Herstellung belastbarer Finanzierungen und glasklar – auch kurzfristiger – Exitperspektiven sind nach Ansicht der Berater sowohl kaufmännischer als auch juristischer Provenienz bedeutende Konsequenzen zur Bewältigung der aktuellen Herausforderungen. Die Vertreter aus Osteuropa erleben zur Zeit noch starke Skepsis vor allem seitens der hiesigen Verwaltungsräte gegenüber M&A-Transaktionen und glauben, daß vor allem die Sicherstellung wasserdichter Garantien noch forciert werden muß.

„Die größte Herausforderung besteht in jenen Bereichen, in denen Käufe und Verkäufe im Zusammenhang mit Unternehmen in Beitrittsländern stattfinden.“



Dr. Ulrike Rein, Partner,
Freshfields Bruckhaus Dorniger,
Budapest, Ungarn