

M&A REVIEW

Köln 2016

German Real Estate Market

Bell

MANAGEMENT CONSULTANTS

Bell

MANAGEMENT CONSULTANTS

1. Vorbemerkung

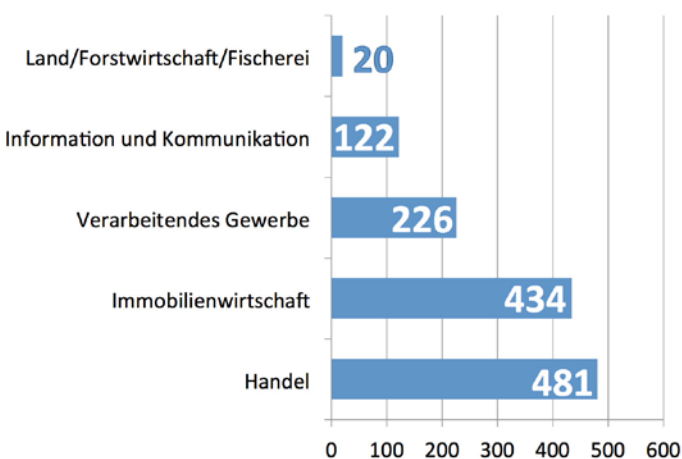
Ziel: Transparenz schaffen

Der vorliegende M&A Review fokussiert sich für das Jahr 2015 auf die Analyse und Darstellung von Fusionen, Übernahmen und Verkäufen von Unternehmen oder Unternehmensteilen der Immobilienwirtschaft.

Als Management Consultants und M&A Berater wollen wir in der Immobilienwirtschaft für Transparenz sorgen und Erkenntnisse für alle Stakeholder generieren. Dazu gehören die permanente Analyse des Marktes, die Darstellung und Diskussion der Deals des vergangenen Jahres sowie die Dokumentation wichtiger Statistiken und Multiplikatoren.

Die Bedeutung der Immobilienwirtschaft (gemessen an der Bruttowertschöpfung) ist unstrittig hoch. Daraus leitet sich auch ab, dass eine Analyse und Beobachtung der M&A Deals in diesem Marktsegment von Wert ist.

Abbildung 1: Bruttowertschöpfung ausgewählter Vergleichsbranchen in Mrd. EUR



Quellen: Statistisches Bundesamt, Immobilienwirtschaft: Wirtschaftsfaktor Immobilien 2013, „Zeitschrift für Immobilienökonomie“ 2013

Der M&A Markt im Allgemeinen

Das Jahr 2015 gilt als Transaktions-Rekordjahr im weltweiten M&A Geschäft. Niemals zuvor war die Summe der Fusionen und Übernahmen mit weltweit 4,3 Billionen Dollar derart hoch. Selbst das bisher erfolgreichste Jahr 2007 wurde um 200 Milliarden Dollar überschritten (Quelle: BM&A e.V.).

Hauptgrund für diese Entwicklung sind außergewöhnlich viele Zusammenschlüsse mit einem Wert von über zehn Milliarden Dollar; sogenannte Megadeals. Auf den US-amerikanischen Markt entfällt hierbei der größte Anteil.

Das Transaktionsvolumen im europäischen Markt in 2015 beläuft sich auf 850 Milliarden Dollar. Seit 2007 hat sich relativ wenig getan, Restrukturierungen und Sparmaßnahmen stehen mehr im Vordergrund als Wachstumspläne durch Zusammenschlüsse. Fondsmanager beobachten aber ein langsames Anziehen auf europäischem Boden (Quelle: BM&A e.V.).

M&A Aktivitäten in der Immobilienwirtschaft

Wie ist der deutsche Real Estate M&A Markt strukturiert? Welche Deals fanden rückblickend statt und welche zählten zu den Top Deals 2015? Was waren die Höhepunkte?

Der M&A Markt der Immobilienunternehmen in Deutschland kann als dynamisch bezeichnet werden. Besonders in den letzten drei Jahren, bekräftigt durch das weltweit vergleichsweise positive Wirtschaftsklima und gute Finanzierungsbedingungen, fanden viele Konsolidierungen statt. Wachstum wurde eindeutig zum erklärten Ziel ausgerufen.

Zudem haben groß angelegte Deals als Motivation für die gesamte Branche gedient und das Vertrauen in den Markt gestärkt. In den letzten Jahren gab es auf allen Ebenen der Wertschöpfungsstufen (vom Fonds- bis zum Facility Manager) Unternehmenstransaktionen.

Die vorliegende Broschüre soll zudem Möglichkeiten und Chancen eines M&A Deals aufzeigen. Als M&A Berater im Real Estate Markt unterstützen wir Sie gern bei den erforderlichen Analysen und bei der Ansprache potentieller Targets.

2. German Real Estate M&A Markt 2015

Die Motivation für Käufer bzw. Verkäufer

So vielfältig die Teilbereiche sind (Unternehmenszusammenschlüsse, Allianzen, Kooperationen sowie Joint Ventures), so individuell ist die Motivation für M&A Transaktionen.

Käufer werden mehrheitlich vom Ziel des anorganischen Wachstums getrieben. Internes Wachstum ist nur in einem

begrenzten Rahmen möglich. Soll kurzfristig ein bedeutender Zuwachs erzielt werden, gelingt dies ausschließlich durch externes Wachstum. So beschert eine externe Transaktion dem investierenden Unternehmen unmittelbar eine Erhöhung von Marktanteilen und Umsätzen.

Abbildung 2: Auswahl deutscher M&A Transaktionen in 2015

	Käufer	Unternehmenshintergrund des Käufers	Target	Transaktionswert in Mio. EUR	Umsatz/ Bilanzsumme des Targets 2014 in Mio. EUR
1.	Zech-Gruppe	Bau & Projektentwickler	Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	-	905 (U)
2.	Vonovia (Deutsche Annington Imm. SE)	Wohnungsunternehmen	GAGFAH	3.900	833 (U)*
3.	Alstria Office REIT-AG	REIT	DO Deutsche Office AG	-	254 (U)*
4.	ADLER Real Estate AG	Wohnungsunternehmen	WESTGRUND AG	224	36 (U)*
5.	SPIE GmbH	Facility Manager	Hartmann Elektrotechnik GmbH	-	36 (U)
6.	Familienheim Rhein-Neckar eG	Wohnungsunternehmen	TREUREAL GmbH	-	34 (U)
7.	CORESTATE Ben Bidco AG	Investmentmanager	Youniq AG	-	18 (U)*
8.	Goldbeck GmbH	Bau- & Gebäudedienstleister	Procenter IMC GmbH	-	16 (U)**
9.	Vonovia (Deutsche Annington Imm. SE)	Wohnungsunternehmen	Südewo GmbH & Co. KG	1.900	14 (U)*
10.	Jones Lang LaSalle GmbH	Immobiliendienstleister	Nextport	-	5 (U)
11.	Gewofag Holding GmbH	Wohnungsunternehmen	Heimag München GmbH	-	3 (U)
12.	Drees & Sommer AG	Immobilien- & Prozessberater	Reality Consult GmbH	-	2 (U)
13.	Aareal Bank AG	Immobilienfinanzierer	Westdeutsche ImmobilienBank AG	350	10.100 (BS)
14.	6B47 Real Estate Investors AG	Projektentwickler	PDI Property Development Investors GmbH	-	17 (BS)*
15.	Colliers Int. Corporate Solutions GmbH	Immobilienberatung & -vermarktung	AOS Deutschland GmbH	-	2 (BS)
16.	Paribus Capital GmbH	Emissionshaus	ImmobilienWerte Hamburg GmbH & Co. KG	-	2 (BS)
17.	RGM Facility Management GmbH	Facility Manager	KLUGE Unternehmensgruppe GmbH	-	2 (BS)
18.	CWS-boco International GmbH	Hygiene-Volldienstleister	Zahn Hitex GmbH	-	1 (BS)
19.	HASPA Finanzholding	Finanzholding	Becken Verwaltungs-GmbH	-	0,4 (BS)
20.	TÜV Süd AG	Prüforganisation & Dienstleister	Dunbar and Boardman Partnership Ltd.	-	-
21.	Drees & Sommer AG	Immobilien- & Prozessberater	RBS Projektmanagement GmbH	-	-

* ohne veräußerter Immobilienbestände

** Jahresumsatz 2013, (U) = Umsatz, (BS) = Bilanzsumme

Den Zusammenschluss von Cushman & Wakefield mit DTZ ordnen wir als globale Transaktion ein und führen diesen nicht gesondert auf

Quellen: Aus der Tagespresse entnommene Deals im Real Estate Market, keine Gewähr auf Vollständigkeit, Bundesanzeiger

Verkäufer haben andere Beweggründe. Führt man sich z.B. den Markt der Facility Management Dienstleister vor Augen, so besteht besonders dieser noch aus zahlreichen eigentümergeführten Unternehmen. Die Fragestellung einer Unternehmensnachfolge kann auch zu einem Teil- oder Komplettverkauf führen.

Darüber hinaus können teilweise Veräußerungen von Unternehmenssparten bzw. ein Rückzug aus bestimmten Geschäftsbereichen durch eine strategische Unternehmensentscheidung motiviert sein.

Der Real Estate Sektor: Teil-Branchen im Detail

Der deutsche M&A Markt in der Immobilienwirtschaft gewinnt derzeit weiter an Fahrt. Zwar stellt die Real Estate Sparte im M&A Geschäft für sich eine Teilbranche dar, diese ist aber in zahlreiche weitere Subbranchen unterteilt.

Neben den klassischen Fonds-, Asset-, Property- und Facility-Managern seien hier u.a. Projektentwickler, Architekturbüros und Makler aber auch Real Estate Software-Entwickler genannt.

Bei den *Fonds und Asset Management Dienstleistern* wird die einzelne Immobilie als strategischer Finanzwert betrachtet. Das heißt, An- und Verkauf sowie Transaktionsmanagement gehört auch zum operativen Geschäft auf Basis der Portfolio-Strategie. Die Unternehmensgrößen, angegeben in Asset under Management, variieren je nach Marktplayer zwischen 100 Mio. EUR bis zu 18 Mrd. EUR. In Deutschland existieren vier Unternehmen mit mindestens 10 Mrd. EUR AuM. Weitere ca. 18 Unternehmen verwalten 1-8 Mrd. EUR AuM (Quelle: BMC Asset Management Report).

Im *Property Management* nimmt man die verlängerte operative Eigentümerrolle wahr, mit dem Ziel einer ganzheitlichen Mieterbetreuung. Da der Property Management Markt nur noch wenig organisches Auftragsvolumen bietet, ist besonders hier das Interesse an anorganischem Wachstum vorhanden. Unterteilen lassen sich die am deutschen Markt

vorhandenen Property Management Dienstleister in drei Größenordnungen. Von kleineren Unternehmen geht man bei einem Umsatz < 6 Mio. EUR aus. Hier existieren keine Angaben über die Zahl der Property Manager dieser Größenordnung. Die Anzahl mittelgroßer Unternehmen (6-20 Mio. EUR Umsatz) sind in Deutschland überschaubar. Ca. 18 Unternehmen sind aus dem PM-Report bekannt. Darüber liegen die Big Player, von denen in Deutschland fünf tätig sind, der größte mit einem Umsatz in 2015 von rund 100 Mio. EUR (Quelle: BMC Property Management Report).

In der Immobilienwertschöpfungskette nimmt das *Facility Management* neben dem Asset- und Property Management einen entscheidenden Stellenwert ein. Die Leistungen im Bereich Facility Management sind von den Bestandshaltern und Eigentümern zum größten Teil schon seit Jahren an externe Dienstleister vergeben. Die Facility Manager sind die Betreiber der Immobilien.

Aufgrund der hohen Anzahl an Facility Managern mit unterschiedlichen Spezialisierungsgraden und nicht einheitlichen Qualitäten im Markt bzw. innerhalb der Dienstleisterregionen, ist der Markt sehr unübersichtlich.

Die Inlandsumsätze der führenden 25 FM-Anbieter belaufen sich auf über 10 Mrd. EUR. Über 1 Mrd. Inlandsumsatz können nur zwei Anbieter aufweisen. Auf über 100 Mio. EUR bis 1 Mrd. Inlandsumsatz kommen in Deutschland 22 Unternehmen. Die Anzahl der Unternehmen unter 100 Mio. EUR Inlandsumsatz ist nicht bekannt (Quelle: Lünendonk).

Die weiteren Teilbranchen wie Baugewerbe, Architekten, Makler, Investmentmanager etc. sollen an dieser Stelle nicht weiter vertieft werden.

3. Deals im Fokus

In den vergangenen Jahren wurde über Top Deals berichtet, von denen wir an dieser Stelle einige ausgewählt in Erinnerung rufen wollen. Beispielhaft sind zwei Deals der Jahre 2013 und 2014 genannt sowie Deals aus dem Jahre 2015:

Paribas wächst mit Imoplan

Im Jahre 2013 erwarb BNP Paribas Real Estate Management, kurz BNPPRE, den Immobilienverwalter Imoplan. Ziel waren laut BNPPRE der Ausbau der Property Management Aktivitäten auf deutschem Boden. Der Kauf bescherte BNPPRE rund 2 Mio. qm zusätzliche Fläche, die zu den bisher rund 5 Mio. qm Büro- und Einzelhandelsfläche hinzukommen.

Swiss Life sichert sich Corpus Sireo

Erwähnenswert ist der 2014 vom Versicherungskonzern Swiss Life übernommene Asset Manager Corpus Sireo. Swiss Life gilt als der größte Immobilieneigentümer in der Schweiz und übernahm für 210 Mio. EUR Corpus Sireo. Verkauft wurde das Unternehmen von den drei deutschen Sparkasseninstituten Sparkasse KölnBonn, Stadtparkasse Düsseldorf sowie der Sparkasse Frankfurt. Ziel von Swiss Life war die breitere Positionierung im deutschen Markt.

Goldbeck und Procenter

Die Goldbeck GmbH hat zur Ausweitung seiner Geschäfte im Gebäudemanagement im Jahre 2015 die Beteiligung am Immobiliendienstleister Procenter weiter erhöht. Der Name Procenter verschwand nicht, sondern besteht weiter in der Goldbeck Procenter GmbH, die kaufmännische Dienstleistungen in den Bereichen Property Management, Center Management und Vermietungsgeschäft übernimmt.

Vonovia konsolidiert den Markt

Ende Januar 2015 hat das Bundeskartellamt einer sogenannten Elefantenhochzeit von Deutsche Annington und GAG-FAH zugestimmt. Nach der Fusion besitzt das Unternehmen 350.000 Wohnungen und hat einen Portfoliowert von 21 Mrd. EUR. Dadurch übernimmt die Deutsche Annington (heute Vonovia) die Rolle des zweitgrößten börsennotierten Immobilienunternehmens in Kontinentaleuropa.

Zech-Gruppe nutzt die Gunst der Stunde

Die 1,4 Mrd. EUR umsatzstarke Zech-Gruppe hat sich als Investor für die insolvente Imtech Deutschland gefunden (Umsatz: 905 Mio. EUR). Fünf Unternehmen haben Interesse gezeigt. Laut vorläufigem Imtech-Insolvenzverwalter hat aber Zech das „ganzheitlichste und wirtschaftlich lukrativste Angebot abgegeben“.

Alstria Office bleibt agil

Im Juni 2015 hat die Alstria Office aus Hamburg den Kölner Konkurrenten Deutsche Office übernommen. Beide Unternehmen werden als annähernd gleich groß beschrieben. Damit steigt das Büroimmobilien-Portfolio von Alstria auf 125 Objekte im Wert von 3,4 Mrd. EUR und wird damit zu einem der größten Vermieter von Büroflächen in Europa.

Adler Real Estate

Der Deal zwischen der ADLER Real Estate AG und der WESTGRUND AG verlief auf Basis eines freiwilligen Übernahmeangebotes. Adler hat sich dazu entschieden, den Aktionären von Westgrund ihre Aktien in Form eines Umtauschangebotes abzukufen. Als Gegenleistung wurde eine gemischte Bar- u. Sachleistung angeboten. Der Transaktionswert: 224 Mio. EUR.

Spie sondiert und kauft zu

Die letzte Transaktion, die wir hier beispielhaft erwähnen wollen, besteht aus einer klassischen 100%-Übernahme. Der im Facility Management tätige Multidienstleister Spie übernimmt im November die aus Hamburg stammende Hartmann Elektrotechnik. Damit möchte sich Spie im industriellen Bereich breiter aufstellen und verfolgt damit weiter seinen Expansionskurs. Erst im Oktober wurde das Kommunikationstechnik-Unternehmen Cromm & Co. übernommen, im Vorjahr die Fleischhauer-Gruppe.

4. Branchenstatistik und Multiplikatoren

Kaufpreis und Berechnung

Die Thematik der verlässlichen Unternehmensbewertung ist komplex und wird seit Jahren sowohl in der Praxis als auch in der Theorie debattiert.

Im Rahmen von Unternehmenszukaufen ist eine möglichst genaue Ermittlung des Unternehmenswertes notwendig. Bereits in den frühen Stadien eines M&A Prozesses ist eine einfache Bewertung zur groben Orientierung hilfreich. Die potentielle Verkäuferseite möchte über den Wert ihres Unternehmens Bescheid wissen, der Käufer über den Kaufpreis, der auf ihn zukommt. Zur Beantwortung dieser Frage bedient man sich sogenannter Multiplikatorverfahren.

Grundsätzlich wird zwischen Markt- und Transaktionsmultiplikatoren unterschieden. Marktmultiplikatoren werden durch die Bewertung vergleichbarer börsennotierter Unternehmen ermittelt. Der Multiplikator überträgt damit den Wert eines vergleichbaren Unternehmens auf das zu bewertende. Die Herausforderung hierbei ist, dass die bewertungsrelevanten Parameter beider Unternehmen nie identisch sein werden. Es handelt sich also um eine Orientierungsgröße.

Abbildung 3: Veranschaulichung des Multiplikatorverfahrens



Transaktionsmultiplikatoren bestimmen den Kaufpreis aus dem Verhältnis zu einer Unternehmenskennzahl. Geläufige Multiplikatoren sind das Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E = Price-Earnings Ratio), EV/EBITDA (Unternehmenswert/ Gewinn

vor Steuern, Wertverlust, Abschreibungen) sowie EV/EBIT (Unternehmenswert/ Gewinn vor Steuern) (Quelle: Betriebswirtschaftliche Mandantenbetreuung, Ausgabe 09/2003, S. 248).

Multiplikatorverfahren eignen sich auch für Unternehmen, die nicht börsennotiert sind. Die meisten Immobilienunternehmen, insbesondere mit mittelständischem Hintergrund, sind nicht gelistet, so dass dies den limitierenden Faktor darstellt. Von Bedeutsamkeit ist die Äquivalenz der wertbestimmenden Faktoren.

Im Allgemeinen ist eine Branchenübereinstimmung empfehlenswert, aber nicht zwingend. Der Anteil an brancheninternen Transaktionen kann auch als Indikator für Konsolidierungstendenzen innerhalb einer Branche gewertet werden.

Bandbreiten in der Immobilienbranche

Durch Erfahrungswerte aus dem M&A Markt ergeben sich Multiplikatoren (EV/EBIT) in Größenordnungen von durchschnittlich 5, abhängig vom Kaufanreiz.

Bei strategischen Übernahmen wird in der Regel mit einem Multiplikator von 6-8 gearbeitet. Interessanter wird es bei Transaktionen mit vorhandenem Strukturierungsbedarf, die im Bereich 2-3 liegen können. Hier sind auch negative Kaufpreise keine Seltenheit.

Vergleich mit anderen Teilbranchen

Die größten Industriebranchen in Deutschland stellen die Fahrzeugbau- und Zubehörindustrie, der Maschinen- und Anlagenbau sowie die Pharmaindustrie dar.

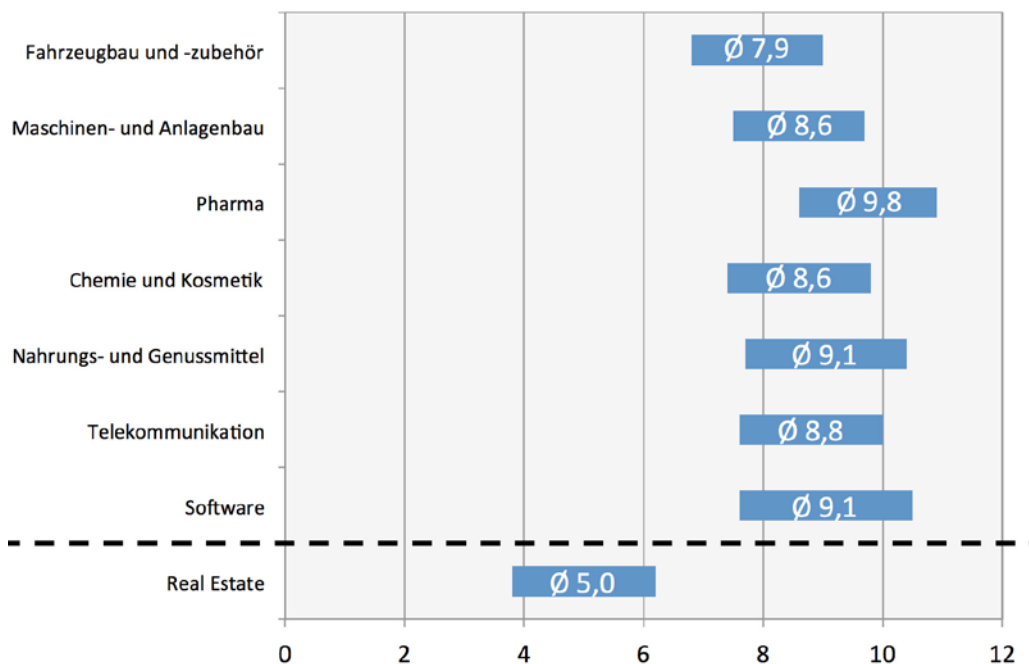
Der erwirtschaftete Umsatz betrug im Automobilsektor im Jahre 2014 rund 368 Mrd. EUR. Im Maschinenbau konnten 219 Mrd. EUR umgesetzt werden.

Dicht gefolgt liegen die Chemische bzw. Kosmetische Industrie sowie das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe dahinter. Hier wurden 2014 182 Mrd. EUR bzw. 154 Mrd. EUR umgesetzt.

Trägt man diese Branchen gegen die durchschnittlichen EBIT-Multiplikatoren auf, fällt die starke Branchenspezifität auf. Die Abweichungen sind teils signifikant gegenüber der Vergleichsbranche.

Durchschnittliche EBIT-Multiplikatoren beginnen ab Faktor 6,8. Besonders im Bereich Pharmazeutik sind Multiples über Faktor 10 keine Seltenheit. Für den Real Estate Markt sind die Größenordnungen mit einem beobachteten Spektrum von 3,8-6,2, abhängig von Teilbranche und Anreiz, niedriger angesiedelt.

Abbildung 4: Die Bandbreite der EBIT-Multiplikatoren der größten Industriebranchen in Deutschland nach Umsatzstärke



Darstellung der Bandbreite der Experten-EBIT-Multiplikatoren für Unternehmen mit einem Umsatz von 50-250 Mio. EUR (Mid-Cap).

Quellen: Statistisches Bundesamt, FINANCE-Multiples, BMC

5. Ausblick

Mit Blick auf das Jahr 2016 und darüber hinaus stellt sich die Frage der weiteren Marktentwicklung im M&A Bereich. Diese wird bedeutend von den Rahmenbedingungen im gesamtwirtschaftlichen Kontext abhängen. Sowohl der Wunsch nach anorganischem Wachstum als auch die Notwendigkeit Größeneffekte zu realisieren, werden auch weiterhin externe Transaktionen befeuern.

Asset Management mit mittlerem Konsolidierungsdruck

In der Asset Management Branche erlebten wir einige strategische Akquisitionen in den letzten 12-24 Monaten (Beispielhaft: Corpus Sireo und Acrest). Wir sehen hier zukünftig eine Verlangsamung der Aktivitäten, aber ein ungebrochenes Interesse. Aufgrund mangelnder Opportunitäten wird der Spielraum begrenzt sein. Zwei bis drei Deals halten wir dennoch für möglich.

Property Management mit mittlerem Konsolidierungsdruck

Die viel diskutierte Outsourcing-Welle im Property Management im Jahre 2007 ff. liegt bereits lange hinter uns. Vergleichbares Marktwachstum ist nicht erkennbar.

Während in der Asset Klasse „Commercial“ die meisten großen Investoren Property Management nicht selbst erbringen, ist in der Asset Klasse „Residential“ internes Property Management eher die Regel.

Der PM-Markt ist überschaubar groß und organisches Wachstum kann fast nur durch Verdrängung erzielt werden. Daher bleibt bei sogar abnehmendem Markt (teilweises Insourcing zu beobachten) der Zukauf eine wichtige Überlegung. Wir erwarten zwischen 1-3 Deals im nächsten Jahr.

Facility Management mit hohem Konsolidierungsdruck

Betrachtet man die Marktbewegungen der letzten drei Jahre, so zeigen diese eine starke Konsolidierung in der Facility Management Branche. Große Player bauen ihre Kompetenz durch Zukauf von Spezialanbietern weiter aus und stellen sich entsprechend breit auf.

Dieser Trend wird weiter anhalten und anhalten müssen. Denn während im Asset und Property Management höhere Margen erzielt und Größenvorteile nur in Grenzen genutzt werden können, ist dies im FM-Markt genau umgekehrt. Es ist eine bestimmte Mindestgröße erforderlich, um einerseits Kostendegression nutzen zu können und andererseits bestimmte Mandate überhaupt gewinnen zu können.

Bestandshalter und Investment Manager

Beispielhaft sei hier die als Megadeal zu bezeichnende geplante Übernahme von Deutsche Wohnen durch Vonovia genannt. Der Deal galt als umstritten und Experten hinterfragen den Mehrwert. Transaktionen dieser Größenordnung sind auf lange Sicht selten erfolgreich gewesen. Letztlich hatte es Vonovia nicht geschafft, Deutsche Wohnen, die Nummer zwei der Branche, zu übernehmen. Beide Unternehmen meldeten gleichlautend, dass die Mindestannahmeschwelle von 50% deutlich unterschritten wurde.

Damit wird sich aus unserer Sicht die Zeit der großen Konsolidierungen im Wohnungsbereich dem Ende neigen und damit auch die Fantasie für weitere Kurssteigerungen.

6. Vorstellung Bell Management Consultants

Unsere *Kompetenzen* liegen – neben „Mergers & Acquisitions“ – im Bereich „Reorganisation & Prozesse“ sowie „Benchmarks & Marktanalyse“ und bestehen damit aus drei Säulen.

Abbildung 5: BMC Kompetenzfelder



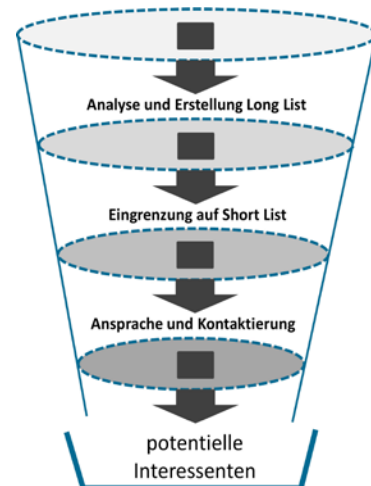
Im Segment „*Reorganisation & Prozesse*“ beraten wir bei der Überarbeitung von Geschäftsfeldstrategien und liefern Ansätze zur besseren Organisation in den Geschäftsfeldern unserer Kunden: Fonds Manager, Asset Manager, Property Manager und Facility Manager. Basis unserer Beratung sind Branchenbenchmarks auf Kosten- und Performancesseite.

Unterstützend wirken wir bei Prozessoptimierungen und helfen so Schnittstellenprobleme abzubauen. Für den Vertrieb- und Kostenbereich bieten wir Programme zur Positionierung bzw. Marktbearbeitung und Optimierung von Bewirtschaftungskosten.

Im Segment „*Benchmarks & Marktanalyse*“ sind wir in Deutschland und der Schweiz bekannt: Unsere Reports über die Asset, Property und Facility Management Branche werden jährlich in der Presse veröffentlicht. Darüber hinaus bieten wir Mieteranalysen in den Asset Klassen „Büro“ sowie „Shopping Center“ an.

Im Kompetenzfeld Mergers & Acquisitions verfolgen wir stets einen Lösungsansatz, der aus sieben Teilschritten besteht.

Abbildung 6: BMC M&A Prozess



1. Erstellung qualifizierte Long List für ein konkretes Suchprofil. Ergänzung der Long List um Kurz-Steckbriefe und „Financials“.
2. Verkürzung auf Short List im Austausch mit dem Auftraggeber.
3. Erste Gespräche zwischen den Parteien. Wir übernehmen die Ansprache der Eigentümer zur Unterzeichnung Absichtserklärung (LOI).
4. Due Diligence Phase: Steuerung der wirtschaftlichen, rechtlichen sowie strategischen Risikoprüfung.
5. Vertragsentwurf, Steuerung Aufbau Finanzierungsplanung, Erstellen der Transaktionsstruktur und Steuerung der steuerlichen Wirksamkeit.
6. Durchführung von Verhandlungsrunden bis zum Erreichen eines Vertragsabschlusses.
7. Beratung bei Umsetzungsplanung und Integration. Einsatz eines Transaktionsteams und Vorstellung einer Integrationsplanung auf Basis des Management-Zielbildes. Entwürfe für proaktive bzw. reaktive Kommunikation.

Ansprechpartner für M&A Transaktionen



Dr. Markus G. Bell
Geschäftsführer



Thomas Wenzel
Senior Manager



Philipp Seidel
Consultant

Positionierung

Management- und M&A Beratung für Banken, Immobilieninvestoren und -dienstleister

Differenzierung

Erfahrung und Methodenkompetenz aus Projekten, exklusives Know-how aus Benchmarking-Initiativen mit Branchenführern, Marktreports und Kundenbefragungen

Referenzen

Kauf-/ Verkaufsmandate, Ausschreibungen und Reorganisationsprojekte auf Top-Ebene

Impressum

Bell Management Consultants

Eichenstraße 3a

D-50858 Köln

+49 221 69048093

markus.bell@bell-consultants.com

Weitere Informationen finden Sie im Web unter www.bell-consultants.com.

Copyright © 2016

Alle Rechte vorbehalten. Auszüge dürfen unter Angabe der Quelle verwendet werden. Umfangreichere Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Ausgenommen ist die Verwendung des Marktberichtes oder Teile davon für Vermarktungsprospekte – hier ist ausnahmslos die vorherige schriftliche Einwilligung einzuholen. Ansprechpartner ist Bell Management Consultants.

