

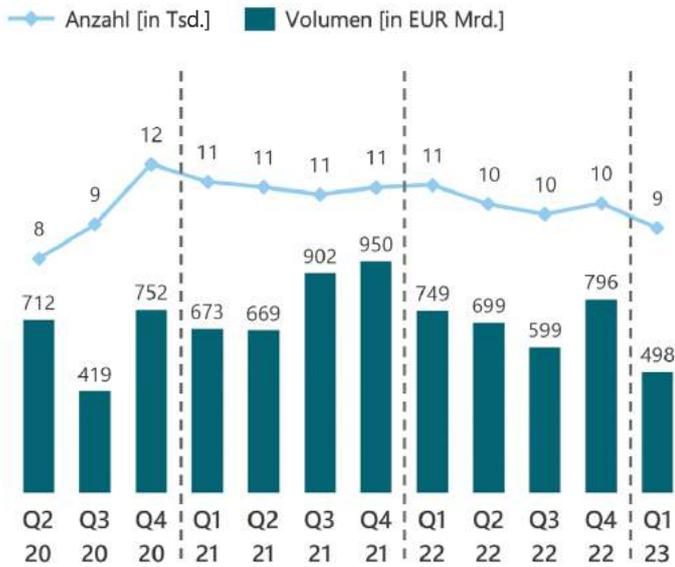
# M&A Quarterly

Überblick zum aktuellen  
Transaktionsgeschehen

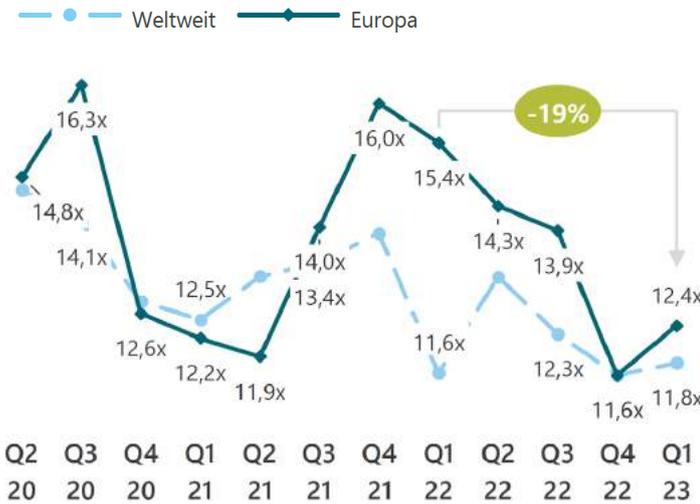
Fokus  
AUTOMOTIVE



Anzahl & Volumen bei M&A-Transaktionen, global<sup>1</sup>



Entwicklung der EBIT-Transaction Multiples<sup>1,2</sup>

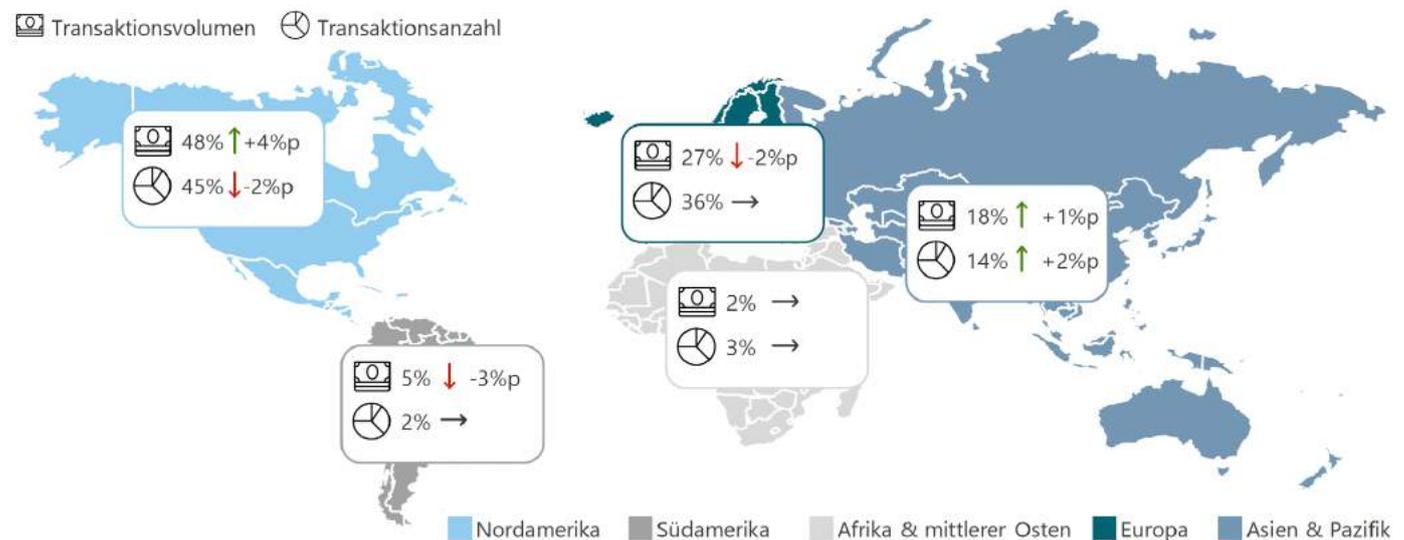


M&A Markt auch im ersten Quartal 2023 weiter im Sinkflug

Der globale M&A-Markt hat im ersten Quartal 2023 weiter an Fahrt verloren. Sowohl Volumen, als auch die Anzahl sind zu Jahresbeginn zurückgegangen. Dies ist regelmäßig im ersten Quartal eines Jahres zu beobachten. Andererseits ist der Rückgang deutlich stärker ausgeprägt und auch strukturell begründet. Die globale Verunsicherung von Investoren hält an, gleichzeitig steigen Finanzierungskosten, beides wirkt sich negativ auf das gesamte Transaktionsgeschehen aus. Vor allem das Large-Cap-Segment ist betroffen. Das Transaktionsvolumen ist hier am stärksten zurückgegangen (-34 % Q1/22 vs. Q1/23); gleichzeitig ist die Transaktionsanzahl um -19 % (Q1/22 vs. Q1/23) gesunken. Im Mid- und Small-Cap ist der Effekt weniger stark ausgeprägt.

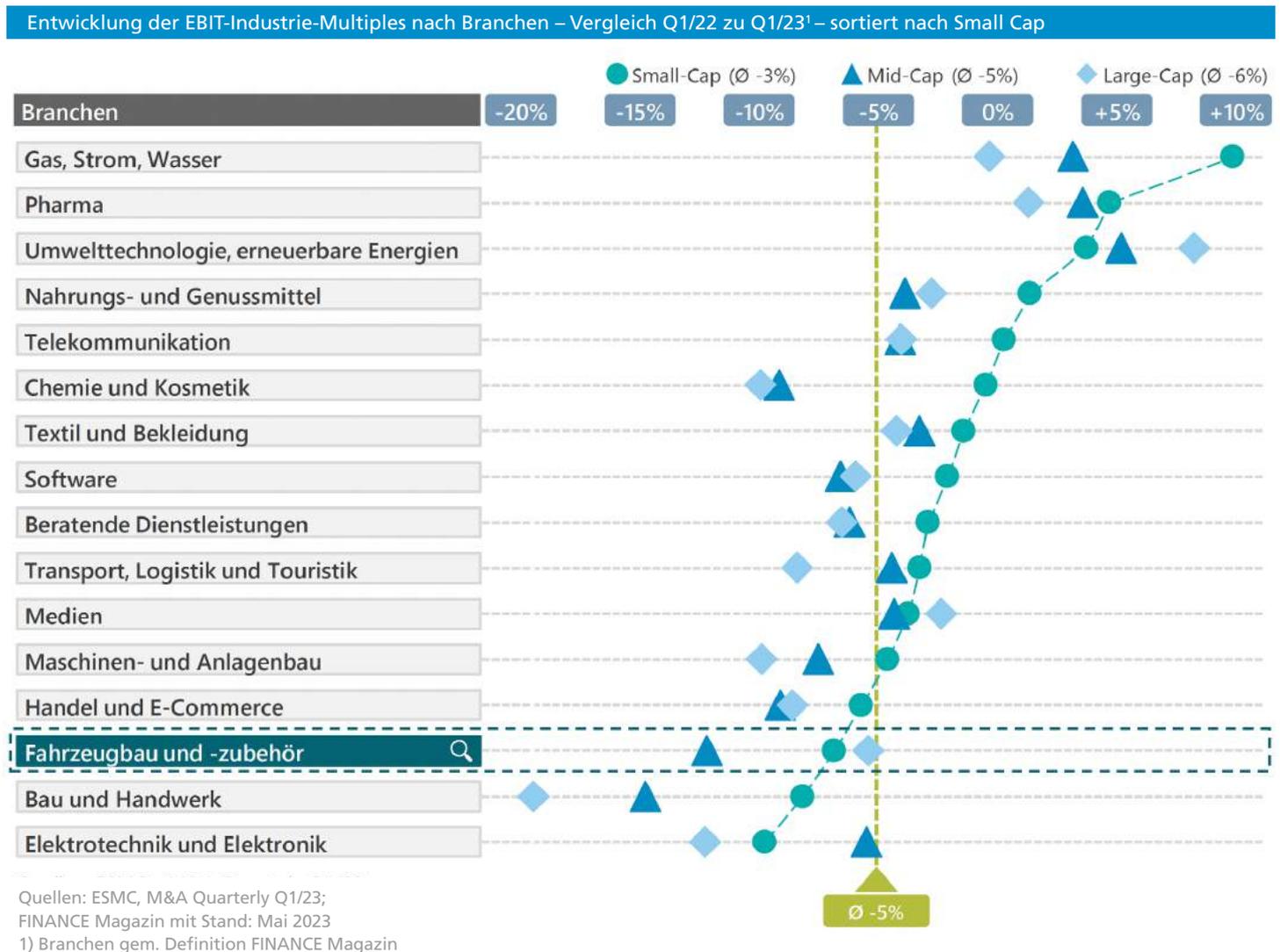
Neben dem Zinsumfeld setzen die anhaltenden globalen Unsicherheiten dem M&A-Markt weiterhin zu. Der Ukraine-Krieg und die sich erst langsam auflösenden Störungen der Lieferketten werfen unverändert ihre Schatten auf Europa. Dies überträgt sich zunehmend auch auf die globalen Bewertungsniveaus, die Unsicherheit der Investoren ist spürbar: Volatilitäten steigen, EBIT(DA)-Multiples sinken. Für den europäischen Markt liegen die EBIT-Multiples beispielsweise im Vorjahresvergleich um 19 % niedriger. Dieser Rückgang betrifft alle Märkte, insbesondere krisenanfällige und konjunkturabhängige Sektoren wie Konsumgüter und Rohstoffe sind betroffen.

Geographische Verteilung von Transaktionsanzahl & -volumen – Q1/23 vs. Q1/22 [in Prozentpunkten]<sup>1</sup>



Quellen: ESMC Research, S&P Capital IQ, Stand: Mai 2023

1) Nur abgeschlossene Transaktionen mit verfügbaren Transaktionsvolumina über alle Branchen; 2) Medianwerte mit Grenzwert 30,0x

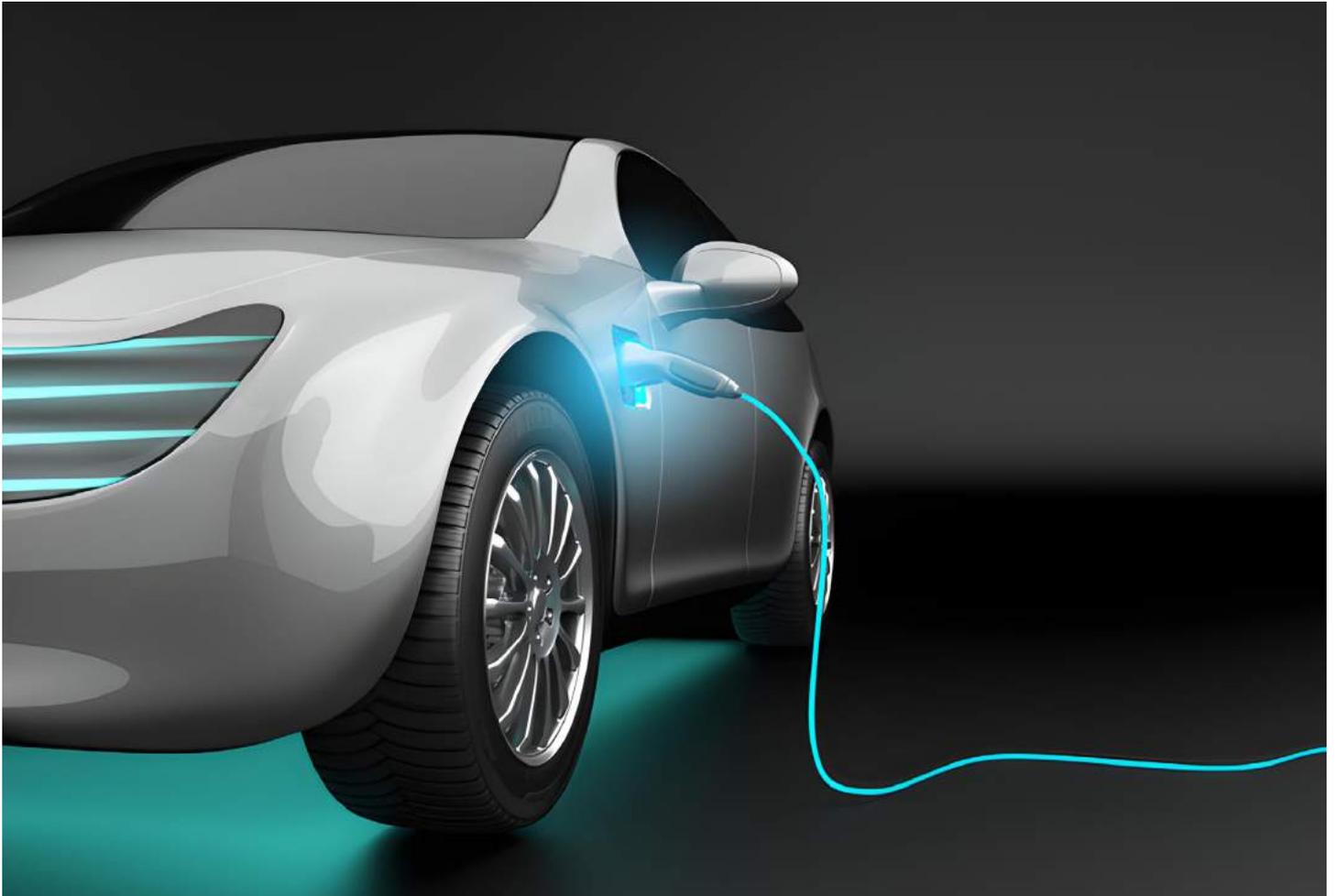


## Die Energiewende wird zum Treiber am M&A Markt; energieintensive Branchen sind weiterhin unter Druck

Die deutschen Industrie-Multiples, die vom FINANCE-Magazin veröffentlicht wurden, zeigen in Q1/23 ein differenziertes Bild in Bezug auf die Bewertungen im deutschen Markt – mit klar rückläufigen Bewertungsniveaus. Im Mittel und über alle Branchen und Größenklassen hinweg sanken die EBIT-Multiplikatoren um -5% (Small-Cap -3%, Mid-Cap -5%, Large-Cap -6%). Der Rückgang im Large-Cap ist am stärksten ausgefallen. Dies ist aufgrund der schwierigen Finanzierungsbedingungen nicht weiter verwunderlich. Daten der kommenden Monate werden zeigen, wie lange die Verunsicherung noch anhält, oder ob sie doch einer Gewöhnung weicht. Mit Blick auf die einzelnen Branchen zeigt sich ein differenziertes Bild. Unternehmen aus Bereichen wie Gas, Strom und Wasser sowie Umwelttechnik erfreuen sich gestiegenem Interesse, was nicht zuletzt durch den geplanten Viessmann-Deal untermauert wird und natürlich auch zu einem hohen Anstieg

des Bewertungsniveaus führt. Dies ist auch im Lichte der politisch forcierten Energiewende zu sehen, die den Unternehmen volle Auftragsbücher beschert, beispielsweise wenn es um den Einbau von Wärmepumpen geht.

Ein anderes Bild zeigt sich allerdings bei den energieintensiven Branchen. Die Elektrotechnik, der Maschinen- und Anlagenbau oder auch in der Fokusbranche dieser Ausgabe – der Automobilindustrie. Sie zählen zu den klaren Verlierern dieses Quartals, was das Bewertungsniveau betrifft. Über alle Größenklassen hinweg sind hohe Rückgänge zu verzeichnen. Im Fahrzeugbau und der Zuliefererindustrie ist die Stimmung nicht zuletzt aufgrund der zunehmenden Insolvenzen in der Branche getrübt. Anhaltend hohe Kosten (Energie, Personal etc.) und der Umstieg vom Verbrennungs- auf den Elektroantrieb belasten diese für Deutschland so wichtige Industrie weiterhin massiv.



## Fokus Automotive

Der Umstieg vom Verbrennungsmotor auf den Elektroantrieb beschäftigt die Zulieferer der Automobilbranche weiterhin massiv. Größere Unternehmen können durch strategische Zukäufe ihr Leistungsportfolio stärken.

„Die Transformation der Branche schreitet weiterhin voran. Der strategische Umbau der Portfolios ist in vollem Gange – auch hier gibt es eine Zeitenwende“

**MARCUS LOSCH, PARTNER BEI EBNER STOLZ**



## Zeitenwende in der Zulieferindustrie – kommt jetzt die Insolvenzwelle?

„Zeitenwende“ - ein aktuell gerne genutzter Begriff. Für wenige Branchen ist er so zutreffend, wie für die Automobil- und Automobilzulieferindustrie. Die deutsche Vorzeigebbranche steht vor diversen Herausforderungen. Zum einen stellt der forcierte Umstieg von der Verbrennungs- auf die Elektroantriebstechnologie einen disruptiven Wandel dar, zum anderen kämpft die Branche weiterhin mit den Nachwirkungen des Diesel-Skandals, Corona- und Ukraine-Krise. Zu diesen multitalenten Krisen kommen zusätzlich noch weitere Herausforderungen hinzu (Lieferkettenprobleme, steigende Inflation und Finanzierungskosten seien hier nochmals erwähnt). Aus Investorensicht wirkt das wenig attraktiv, doch Automotive ist nicht gleich Automotive und dies gilt auch nicht für alle Investorentypen.

In jüngster Zeit gab es zunehmende Schlagzeilen über Insolvenzen mittelständischer Automobilzulieferer. Prominente

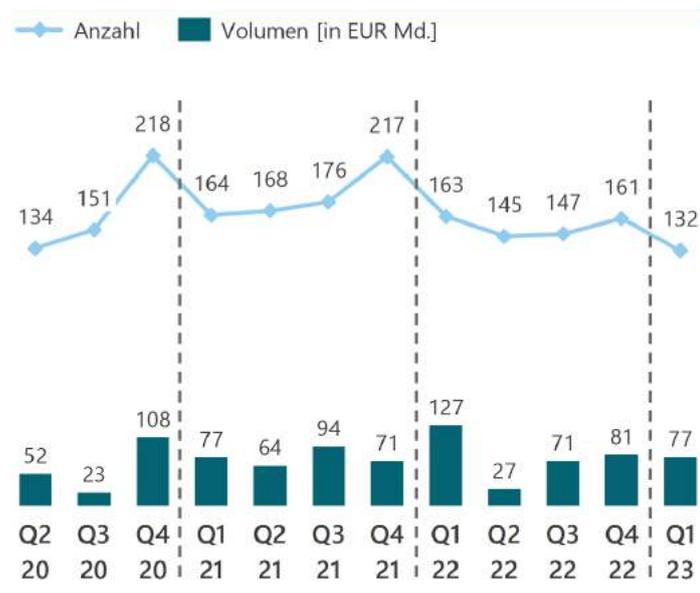
Fälle sind die Insolvenzen von Borgers, Dr. Schneider oder Veritas. Regelmäßig werden in solchen Fällen Investorenprozesse durchgeführt, um zumindest Teile der Gläubigerforderungen zu befriedigen. Es ist davon auszugehen, dass die Insolvenzen in der Zulieferindustrie weiterhin ansteigen bzw. auf einem erhöhten Niveau bleiben werden. Ursächlich sind auch hier häufig anhaltende Probleme beim Umstieg auf die Elektromobilität, die weiterhin hohe Inflation oder auch die geringen Margen in einigen Subsegmenten der Branche. Distressed-Transaktionen nehmen derzeit spürbar zu. Dies betrifft einerseits die Verkäufe aus den Insolvenzen, zum anderen Sondersituationen außerhalb der Insolvenz, in der Unternehmen starke Partner suchen, um sich nachhaltig besser aufzustellen. Erst kürzlich begleitete Ebner Stolz erfolgreich den Verkauf der Härter-Gruppe aus Königsbach-Stein an den Münchner Finanzinvestor Orlando. Im Zuge des Deals wurde die Finanzierung der Bilanz neu strukturiert und auf neue Beine gestellt, um die Transformation des Geschäftsmodells weiter voranzutreiben.

Neben dem Distressed-Segment gibt es zahlreiche weitere Bereiche, die für Investoren interessant sind. Ein Beispiel dafür ist der After-Market. Ebner Stolz begleitete kürzlich den Verkauf der Göhrum Fahrzeugteile GmbH an die Lorch Gruppe; Ein Unternehmen, das auf den Handel von Fahrzeugteilen und damit den After-Market spezialisiert ist. Aus Sicht von Strategen wird regelmäßig unter anderen eine regionale Expansionsstrategie angestrebt. Finanzinvestoren hingegen zeigen ein hohes Interesse, da der After-Market attraktive Margen bietet und der Wandel zur Elektromobilität vergleichsweise leicht vollzogen werden kann.

Anzahl Insolvenzanträge von Automobilunternehmen und Zulieferern (Jahresumsatz >5 M€) 2021–2023 Q1

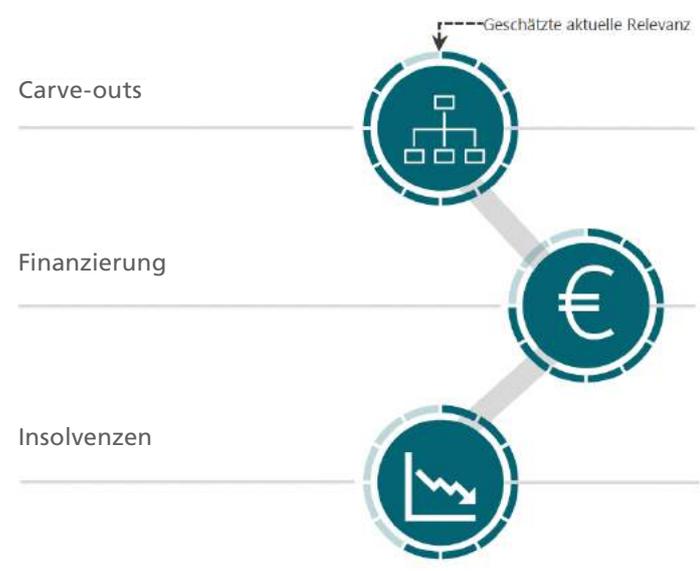


Anzahl & Volumen bei M&A-Transaktionen  
Automobilbranche, global<sup>1</sup>



Das globale Transaktionsgeschehen in der Automobilindustrie entwickelt sich – wie bereits erwähnt – rückläufig. Nachdem es in 2021 noch einen konstanten Anstieg bei der Anzahl der Transaktionen gab, war das vergangene Jahr von einem spürbaren Rückgang geprägt. Im ersten Quartal 2023 setzt sich dieser Abwärtstrend ungebrochen fort. So wurden im Vorjahresvergleich etwa 20 % weniger Transaktionen abgeschlossen. Die Entwicklung der Transaktionsvolumina ist – wie so häufig – insbesondere durch einzelne Mega-Deals geprägt. In der Vergangenheit waren dies Übernahmen wie z.B. von Fiat Chrysler durch Peugeot (Stellantis) mit rd. EUR 41 Md. sowie die Übernahme der Delphi Technologies durch BorgWarner (rd. EUR 3,7 Md.); beide in Q4/20 zu nennen. Spätestens seit Q3/22 bewegen sich die Volumina auf einem „Normalmaß“. Cross-Border-Transaktionen sind rund die Hälfte aller Transaktionen. In Europa stammen die Akquisiteure überwiegend aus Deutschland und UK (rd. 20 %).

Treiber für M&A in der Automobilbranche (Auswahl)



Was treibt die Branche in Zukunft?

Diversifizierte Zulieferer setzen zunehmend auf eine strategische Fokussierung. Portfolios werden kritisch hinterfragt und Randbereiche, die nicht Kerngeschäft sind und zu viele Ressourcen binden, werden abgestoßen.

Zinsen steigen und Finanzierer ziehen sich spürbar aus der Branche zurück. Finanzierungen werden schwieriger – unabhängig von der Bonität. Der Verkauf von Anteilen als Finanzierungsinstrument rückt in den Fokus.

Distressed-Deals werden durch zunehmende Insolvenzen steigen. Sowohl Strategen (u.a. Akquisition von Kundenzugängen), als auch Special-Situation-Investoren (v.a. Restrukturierung für Secondaries), sind potenzielle Käufer.



„Wir beobachten zunehmend erschwerte Finanzierungsbedingungen in der Branche. Die ohnehin geringen Margen werden weiter belastet. Sinkende Erträge bei den Zulieferern verknappen daher die Spielräume bei der Finanzierung. Es kommt vermehrt zu Unternehmensverkäufen unter Druck.“

MICHAEL EUCHNER, PARTNER BEI EBNER STOLZ

Quellen: ESMC Research, S&P Capital IQ, Stand: Mai 2023  
1) Nur abgeschlossene Transaktionen mit verfügbaren Transaktionsvolumina

## Ebner Stolz Management Consultants

- › Als Teil von Ebner Stolz zählen wir zu den bedeutendsten deutschen Unternehmensberatungen mit einem kontinuierlich starken Wachstum.
- › Unsere Kunden investieren in kompatible Branchenkenner und Situationsspezialisten, die spürbare Veränderungen bewirken und vor Ort oder auch aktuell „remote“ mit dem Management eng zusammenarbeiten.
- › Die standortunabhängig eingesetzten mehr als 150 Unternehmensberater haben ihre Heimathäfen in Hamburg, Köln, Frankfurt, Stuttgart und München.
- › Unsere mehr als 2.000 Kollegen der Wirtschaftsprüfung sowie Steuer- und Rechtsberatung sitzen an insgesamt 14 Standorten in ganz Deutschland.
- › Gehen Sie gerne auf unsere Ansprechpartner bei Ebner Stolz zu. Wir beantworten Ihnen Ihre individuellen Fragen.

## Ihre Ansprechpartner



**Michael Euchner**

Partner

+49 172 7322029

michael.euchner@ebnerstolz.de



**Markus Mühlenbruch**

Partner

+49 173 3022391

markus.muehlenbruch@ebnerstolz.de



**André Laner**

Partner

+49 162 2140764

andre.laner@ebnerstolz.de



**Marcus Losch**

Partner

+49 172 7161985

marcus.losch@ebnerstolz.de



**Alexander Wenzel**

Partner

+49 160 5361796

alexander.wenzel@ebnerstolz.de



**Philipp Dille**

Senior Consultant

+49 162 4157744

philipp.dille@ebnerstolz.de