



Unterschiedliche Preisvorstellungen:

Woher sie kommen und
wie man sie überbrücken kann

Die Unternehmervetrauten,
Regionaltreffen München

Oaklins | GERMANY

Karsten Maschler

München, April 2024



Oaklins ist Experte für Mid-Cap M&A-Transaktionen

Ein globales Team, das nahtlos über Grenzen hinweg arbeitet

BERATUNGSBEREICHE

M&A Sell-Side

M&A Buy-Side

Growth Equity & ECM

Debt Advisory

Corporate Finance-Services

KENNZAHLEN

800+ Professionals

40 Länder

55+ Büros

15 Industriegruppen mit umfangreicher Sektorexpertise

UNSERE ERGEBNISSE

700+ Live-Mandate

Über 1.850 abgeschlossene Transaktionen in den letzten 5 Jahren

Über 50% cross-border Transaktionen

Krisenresilienz trotz gestiegenem Zinsniveau

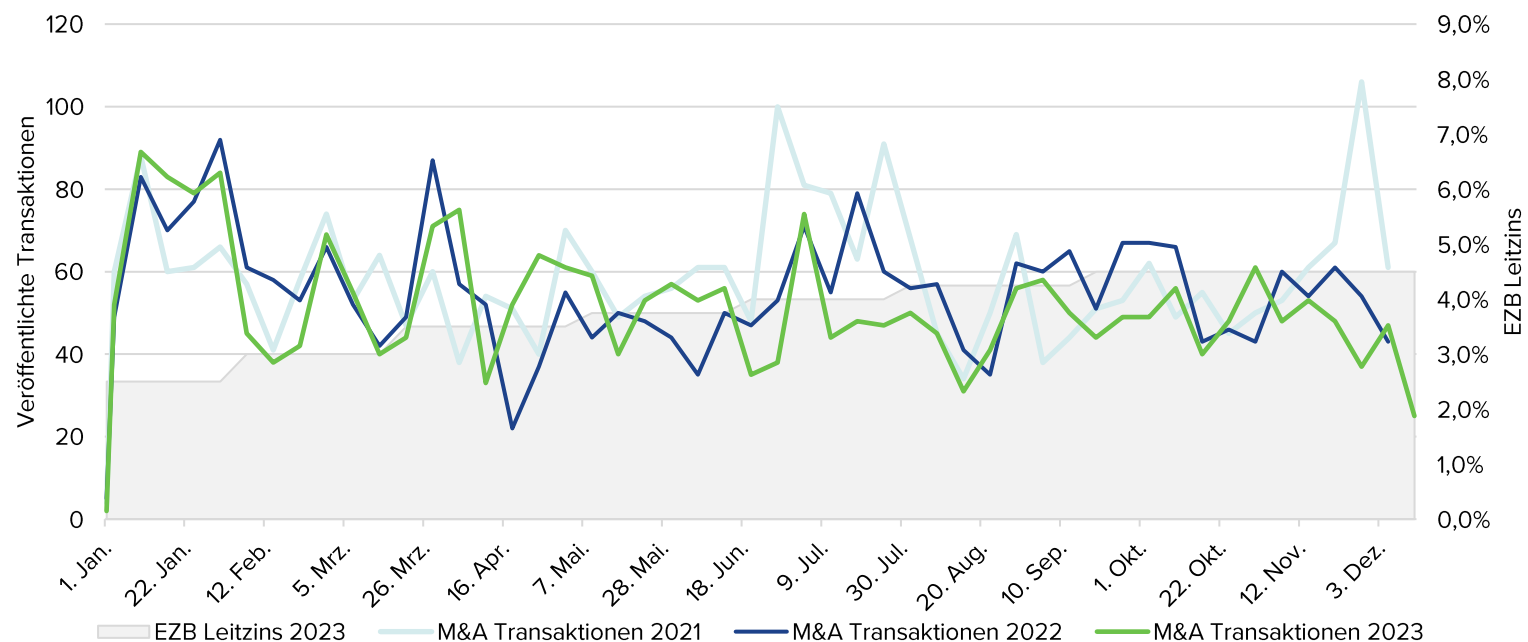
2.618 - 4,2% - 10,0%

Transaktionen mit deutscher Beteiligung in 2023

Transaktionen mit dt. Beteiligung in 2023 im Vergleich zu 2022

Transaktionen mit dt. Beteiligung in 2023 im Vergleich zu 2021

- Sukzessiver Anstieg der Leitzinsen
- Nur 116 Transaktionen weniger als 2022
- Anspruchsvolles Finanzierungsumfeld, insbesondere für Finanzinvestoren



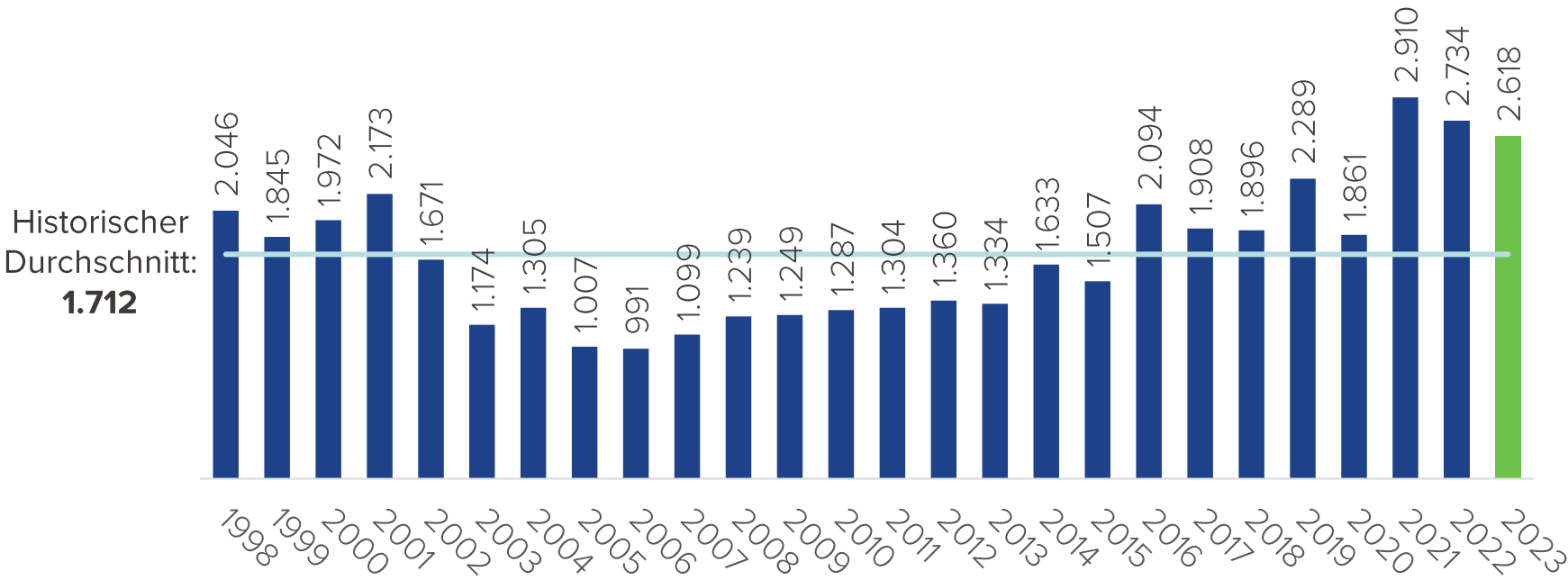
Anhaltend hohes Transaktionsniveau

-116

Transaktionen 2023
gegenüber 2022

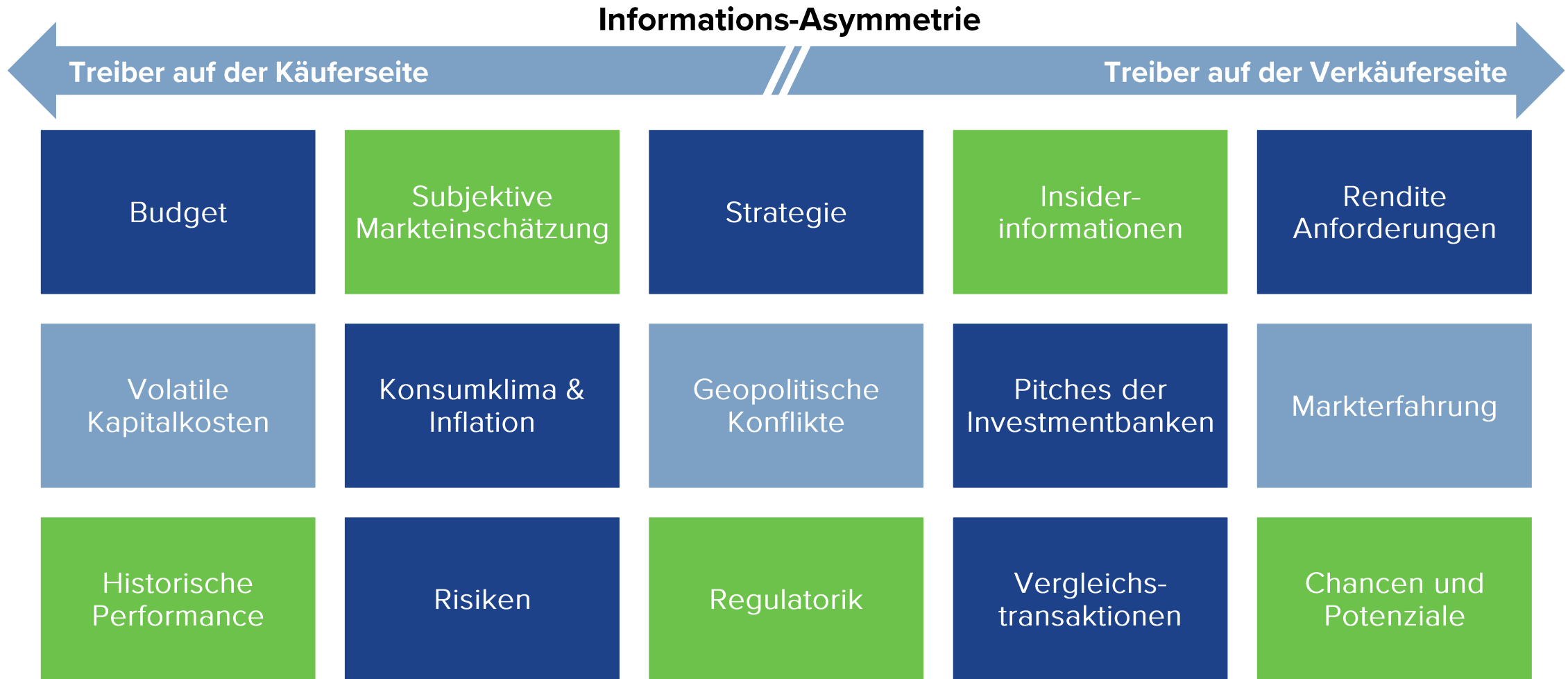
+52,9%

Transaktionen in
2023 im Vergleich zum Durchschnitt seit 1998

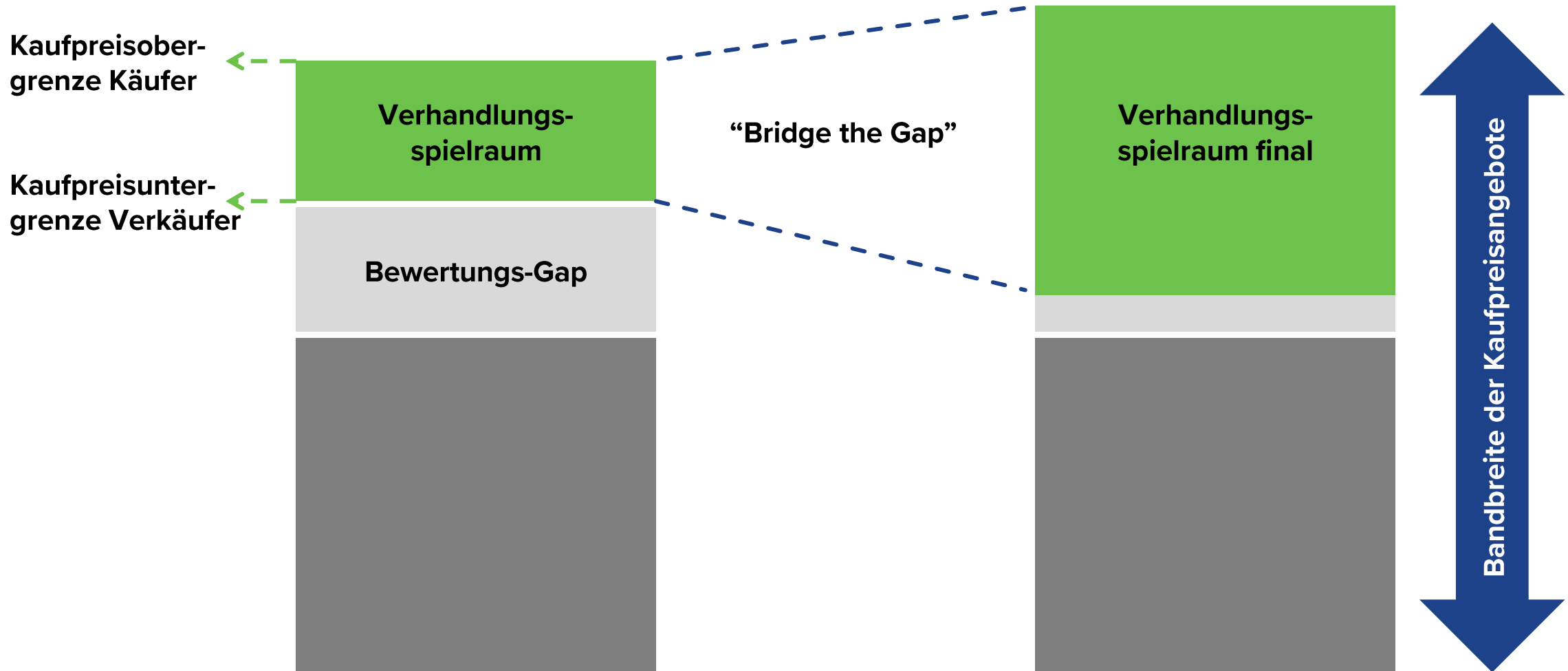


- Stabiles Transaktionsniveau mit **2.618 Deals**
- **906** Deals mehr als im historischen Durchschnitt
- M&A ist und bleibt trotz schwieriger makroökonomischer und geopolitischer Herausforderungen eine attraktive strategische Handlungsoption

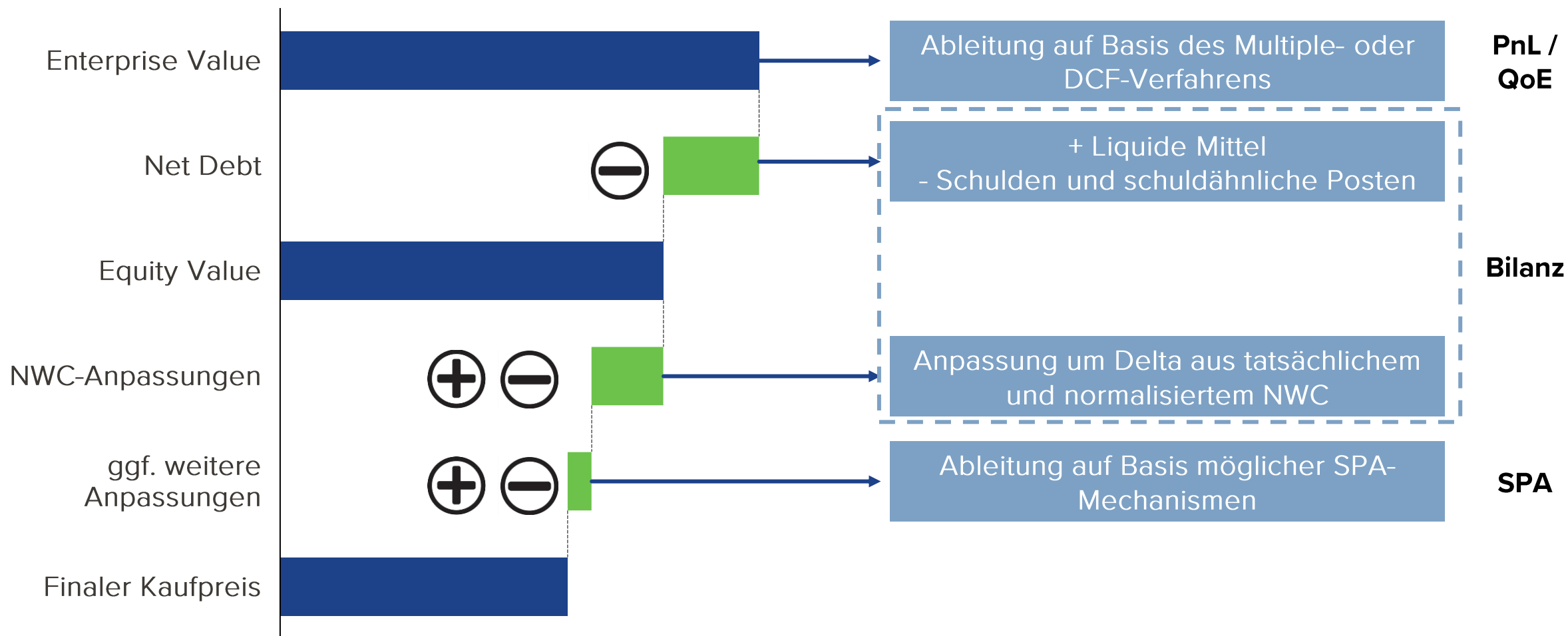
Treiber für unterschiedliche Kaufpreiserwartungen



Definition des Verhandlungsspielraums auf beiden Seiten



Die Kaufpreisableitung als Ausgangspunkt



Gegenüberstellung der Bewertungsergebnisse in der Praxis

Ableitung des Enterprise Values (in EURm)

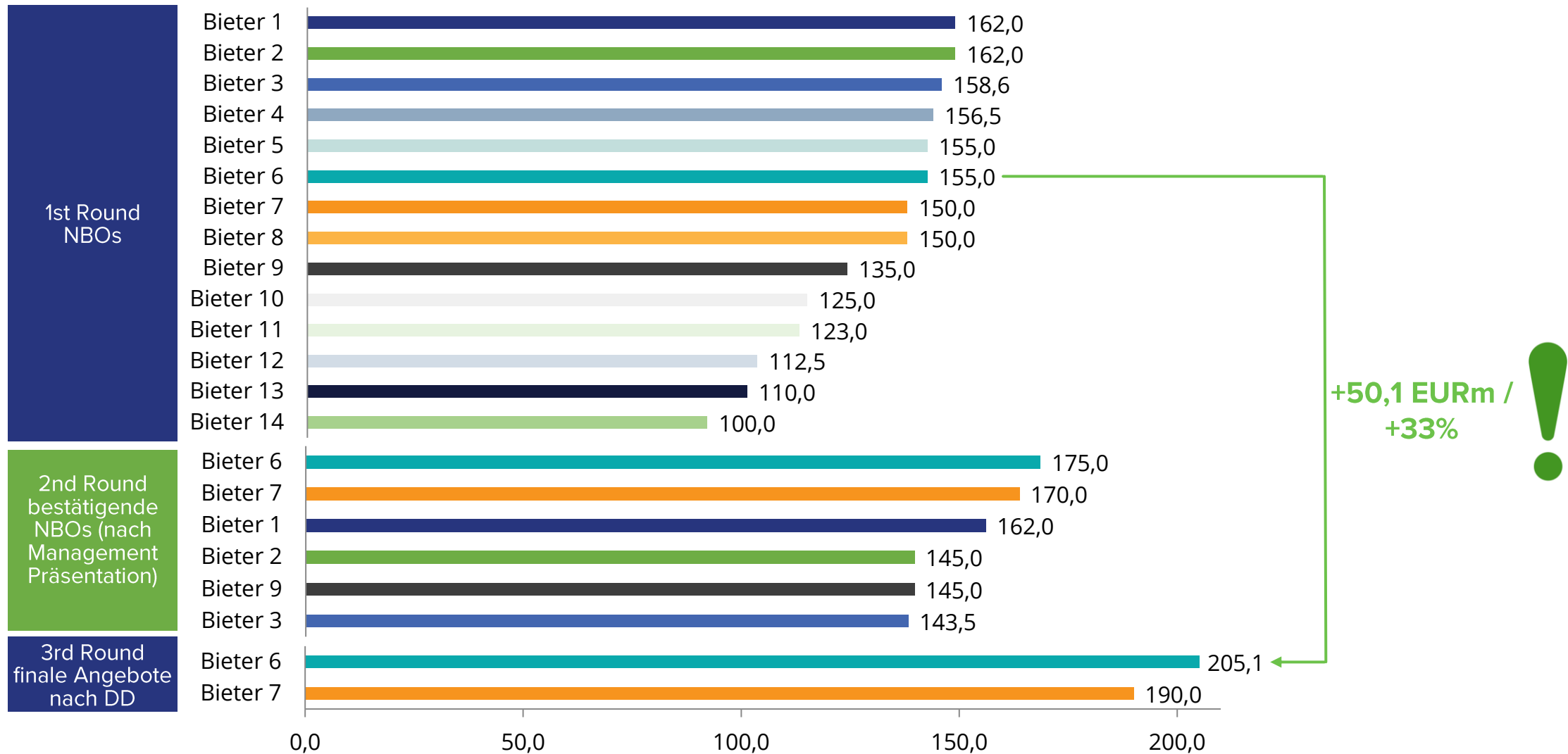


Oaklins' Positionierung im Pitch:
165 EURm bis 200 EURm EV

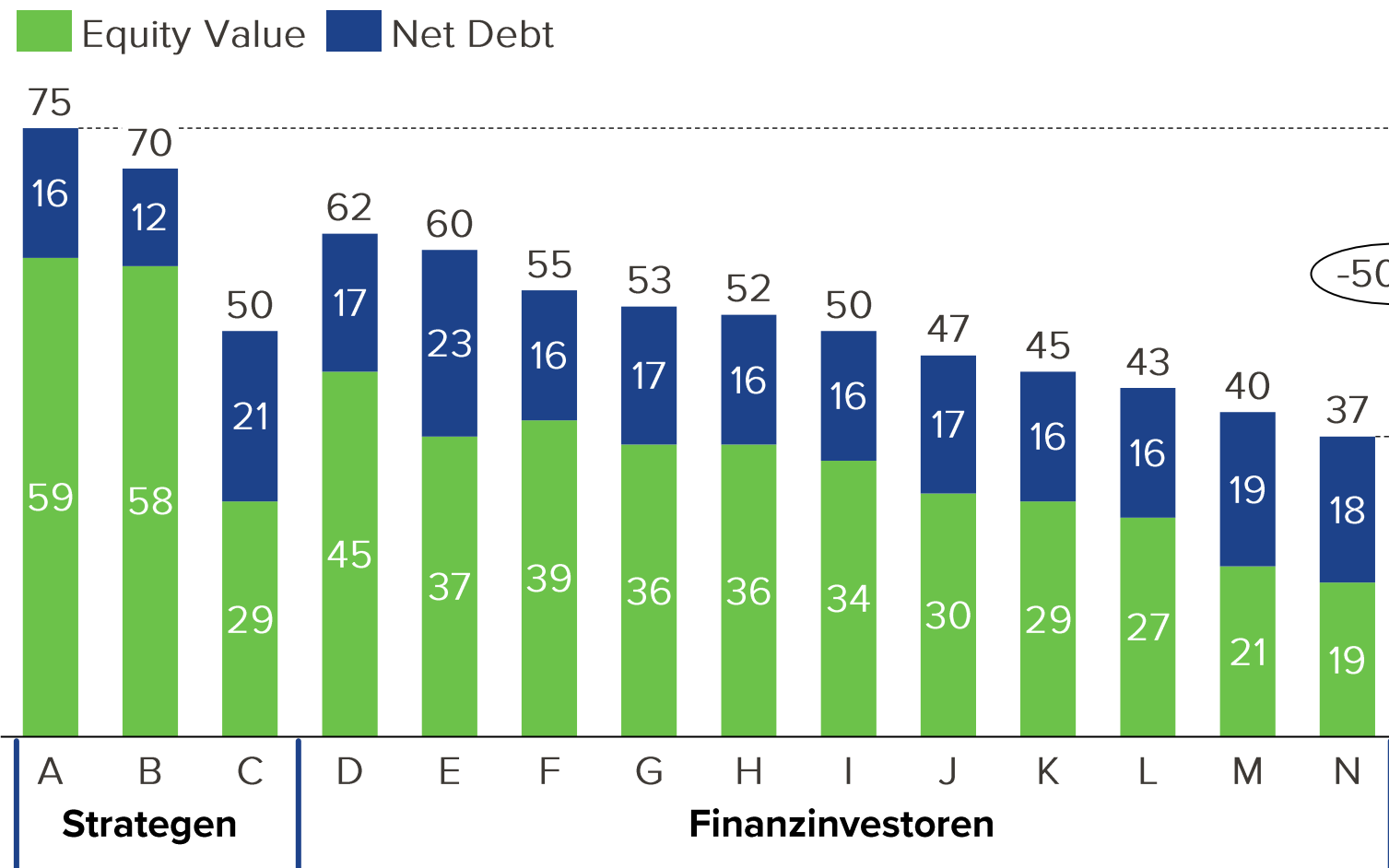


**“Price is what you pay.
Value is what you get.”**

Entwicklung der EV-Bewertung in der Praxis



Auseinanderfallen von EV und EqV – ein Praxisbeispiel



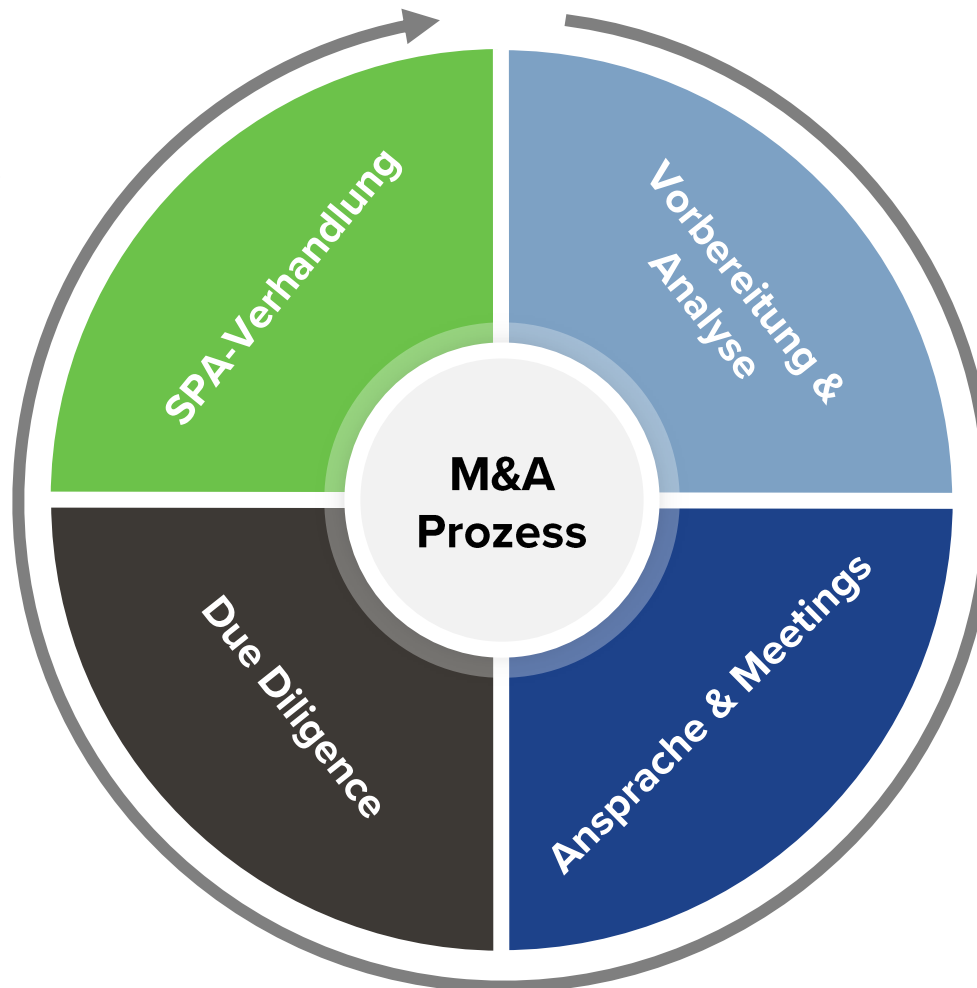
-50,7%

Abweichungen im Enterprise Value höchstes vs. niedrigstes Angebot

- Wesentliche Unterschiede bei der EV-Berechnung durch unterschiedliche Annahmen für das nachhaltige EBITDA und den entsprechenden Multiplikator
- Wesentliche Unterschiede bei der EV-EqV-Bridge, insbesondere durch folgende Positionen: Sonstige Rückstellungen, sonstige Verbindlichkeiten, off-balance Positionen, Leasing, Factoring etc.

Vorbereitung und Prozessführung als Schlüssel zum Erfolg

- Kaufpreismechanismus und Kaufpreisverzinsung
- Rückbeteiligung, Vendor Loan, Earn-Out
- NWC-Mechanismus
- W&I Versicherung
- Reps and Warranties, Freistellungen
- Datenraumqualität
- Expert Sessions
- Aussagefähige Factbooks



- Equity Story und Positionierung des Targets im richtigen Marktsegment
- Fundierter Business Plan
- Vendor Due Diligence mit Factbooks (Financial inkl. Quality of Earnings, Tax, Legal, Tech, ESG)
- Aussagefähige Bewertungsbasis im Info Memo („tick the boxes“)
- Relevanter Investorenkreis (Strategen + Finanzinvestoren)
- Lenders- und W&I Education
- Q&A Calls mit Interessenten nach IM-Versand
- Strukturierte Managementpräsentation

Marktausblick 2024

- Stabilisierung des Zins- und somit auch des Finanzierungsumfelds
- Positives Wirtschaftswachstum
- Wachsender Appetit nach M&A Transaktionen sowohl bei Strategen als auch bei Finanzinvestoren
- Wahlen in den USA, Indien, Taiwan und in den Ländern der EU verfolgen
- Konjunkturzyklen und Sättigungseffekte in einzelnen Industrien beachten



2026
2025
2024
2023
2022

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Oaklins | GERMANY

Oaklins Germany AG

ABC-Straße 35

20354 Hamburg

www.oaklins.com



KARSTEN MASCHLER

Managing Director

+49 40 34914 253

k.maschler@de.oaklins.com

Oaklins