

12. Münchner M&A Forum

M&A-Vergleich der ITK- und Automotive-Branche: Trends und Exitkanäle

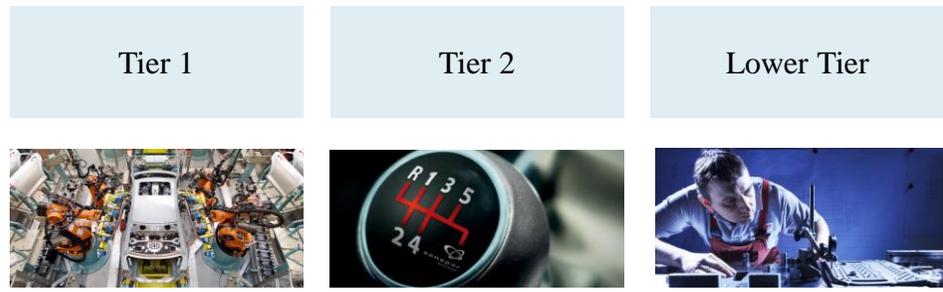
MÜNCHEN, 12. MAI 2014



BRANCHENÜBERBLICK

Automobilzulieferer und ITK

AUTOMOBILZULIEFERER



Komponenten

- Interior
- Exterior
- Powertrain
- Chassis
- Electrical
- Body

Materialgruppen

- (Leicht-)Metall
- Kunststoff
- Composites
- Elastomere
- Etc.

ITK



- Systemhäuser
- IT-Dienstleistungen
- IT-Beratungen



- Anwendungssoftware
- Infrastruktursoftware



- Hosting
- Datenzentren
- Netzwerk und Hardware

BÖRSENENTWICKLUNG

ITK wächst stärker als die Automobilzulieferer in der DACH-Region, liegt aber hinter dem DAX



Anmerkung

(1) ITK: adesso AG, Allgeier SE, ATOSS Software AG, Bechtle AG, Brain Force Holding AG, Cancom SE, CENIT AG, Datagroup AG, GFT Technologies AG, Software AG, SAP AG, SQS Software QS AG, United Internet AG

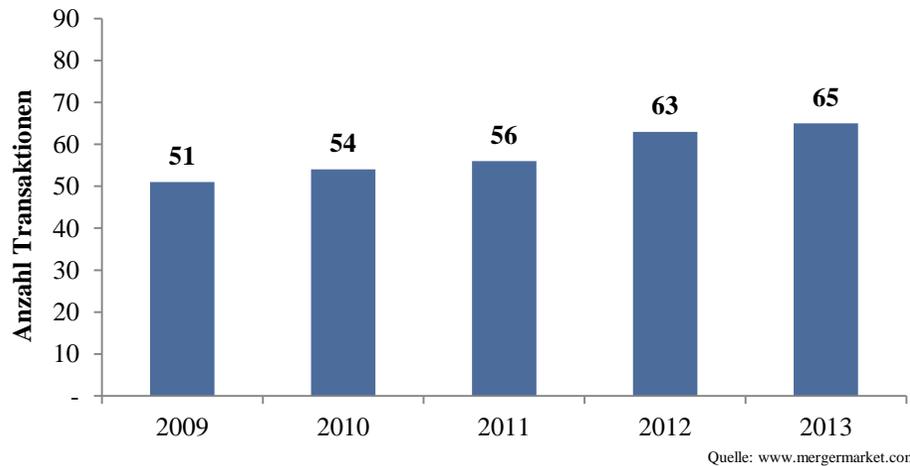
(2) Automobil: Elring Klinger AG, Grammer AG, LEONI AG, Progress-Werk Oberkirch AG, Rieter Holding AG, SHW AG, Voestalpine AG

Quelle: CapitalIQ; Mummert & Company

M&A MIT ZIELUNTERNEHMEN AUS DER DACH-REGION

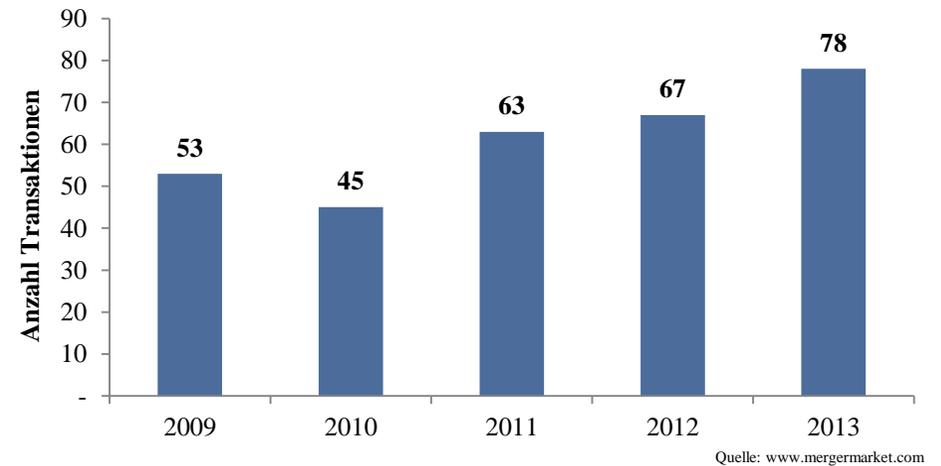
Anzahl der Transaktionen 2009-2013

AUTOMOBILZULIEFERER



- Stetiger Anstieg der Transaktionen, hoher Anteil an Distressed/Insolvenzen
- M&A-Aktivität getrieben durch Konsolidierungsdruck, Finanzierungsbedarfe für Investitionen und Kundenzugang für ausländische Investoren

ITK

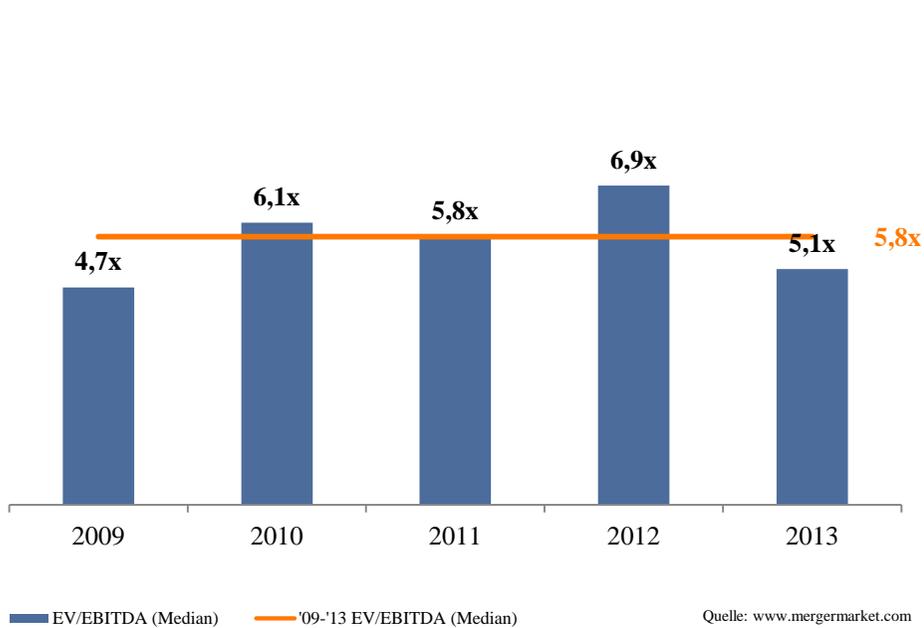


- Starker Anstieg der Inbound Transaktionen auf über Vorkrisenniveau
- M&A-Aktivität getrieben durch Konsolidierungsdruck und vermehrtes Interesse seitens Finanzinvestoren

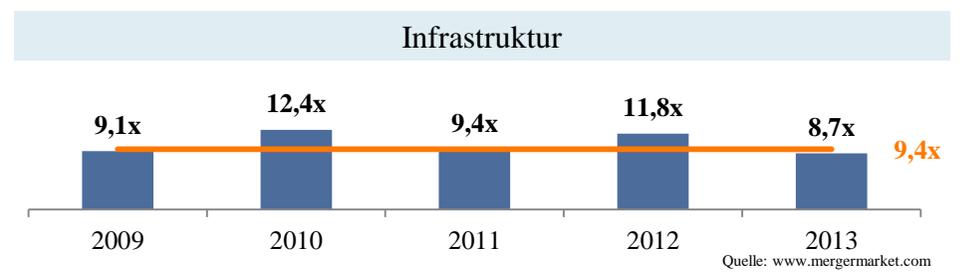
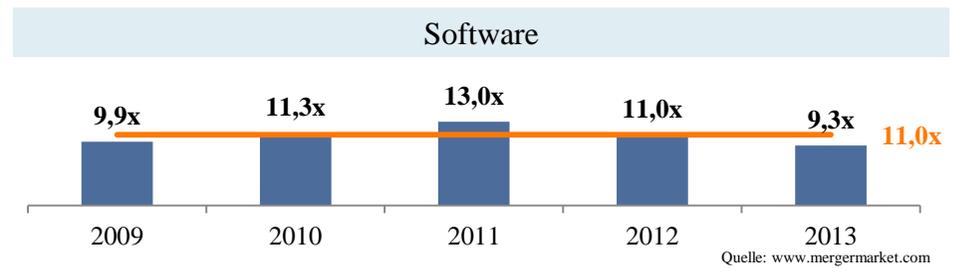
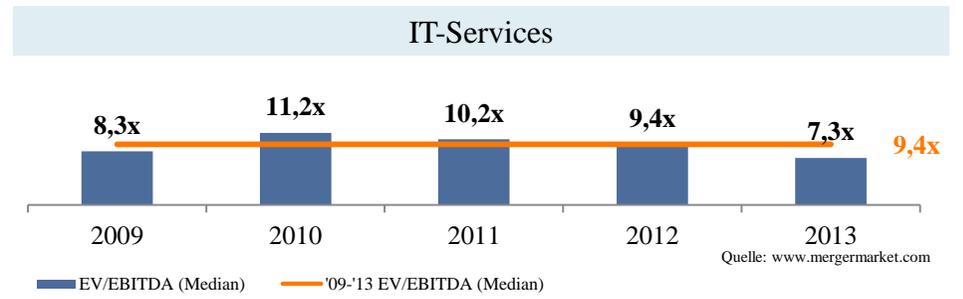
EBITDA TRANSAKTIONSMULTIPLIKATOREN

Weltweit

AUTOMOBILZULIEFERER



ITK



MOTIVATION / DEAL-TREIBER

DACH-Region

AUTOMOBILZULIEFERER

Technologie

+

- Wichtige Motivation, doch DACH hat nicht zwingend einen großen Vorsprung im globalen Markt der Zulieferer

Wertschöpfung/
Logistik

Kundenzugang/
Premium OEMs

+

+

- Premium-OEMs als Schlüssel für die Attraktivität der M&A Targets
 - Zulieferer in professionell/technologisch aufgestellten Wertschöpfungsketten unter OEM-“Aufsicht“
 - Logistik, Liefertreue und Preise als Kernthemen
- Flexible und gut ausgebildete Belegschaft
- Endkunden schaffen neuen Wettbewerb durch Deals mit asiatischer Beteiligung
- In reifen Branchen (z.B. Druckguß/Kunststoff) sind die moderneren Fabriken häufig in Asien ⇒ Zukauf in DACH liefert Kundenzugang

ITK

IT-Services

Erweiterung
Service-Portfolio

Internationalisierung
für Großkunden

Vertikale
Branchenexpertise

Software

Wiederkehrender
Umsatz
(Maintenance, SaaS)

Technologische
Ergänzung

Internationalisierung
über bestehende
Vertriebsstrukturen

Infrastruktur

Einkaufskonditionen

Auslastung bestehender
Rechenzentrums-
kapazitäten

Trennung
Massenhosting vs.
Dedicated Hosting

EXIT-KANÄLE

Transaktionen 2009-2013 mit Zielunternehmen aus der DACH-Region

AUTOMOBILZULIEFERER



Basis: 291 Transaktionen im Zeitraum 2009-2013 mit Target in der DACH-Region

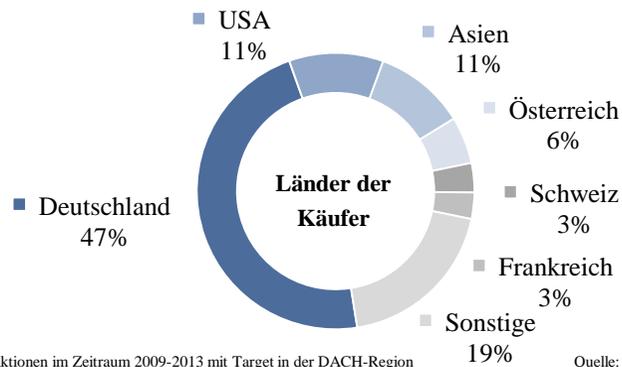
Quelle: www.mergermarket.com

ITK



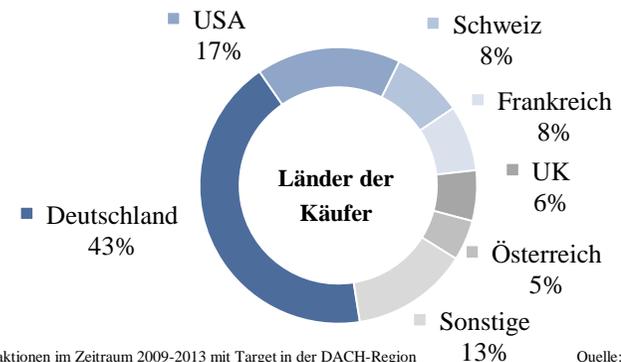
Basis: 306 Transaktionen im Zeitraum 2009-2013 mit Target in der DACH-Region

Quelle: www.mergermarket.com



Basis: 291 Transaktionen im Zeitraum 2009-2013 mit Target in der DACH-Region

Quelle: www.mergermarket.com



Basis: 306 Transaktionen im Zeitraum 2009-2013 mit Target in der DACH-Region

Quelle: www.mergermarket.com

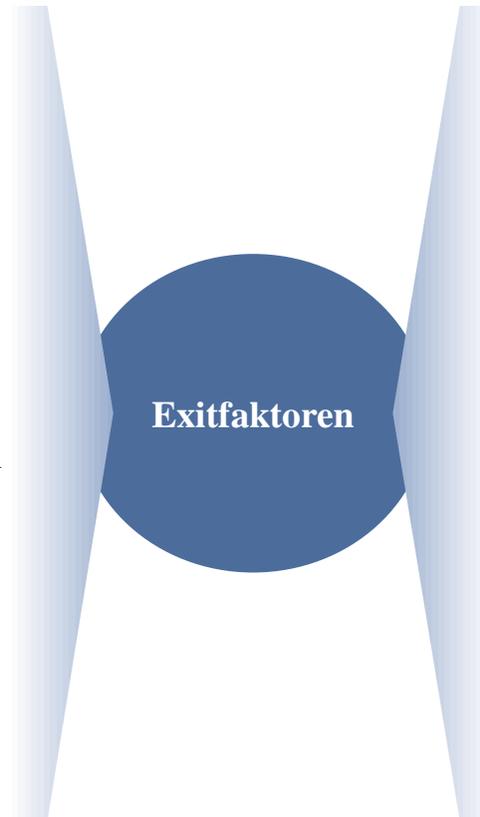
▶ Spieler aus Asien und den USA zeigen sich sehr aktiv in der DACH-Region

▶ Asien ist von untergeordneter Bedeutung bei DACH-Transaktionen

FAKTOREN FÜR RICHTIGEN EXIT-ZEITPUNKT

AUTOMOTIVE

- Teilezulieferer:
Auskömmliche Neuanläufe
(Laufzeiten 6-7 Jahre)
- Anstehende Investments (“Grow or go”)
für globale Standorte
- Anlagen/Maschinenbau für Auto:
Aufträge zur Ausstattung neuer Autofabriken
- Konsolidierungs- und Preisdruck
(“es wird nicht besser”)
- Innovationserfolg (meist prozess- und
selten materialgetrieben)



ITK

- Aufbau Vertriebsstrukturen nach
Proof of Concept
- Wechsel Plattformtechnologie bzw.
Software Releasewechsel
- Internationalisierungsdruck:
 - 1) seitens Kunden
 - 2) Sättigung lokaler Märkte
- Ausscheiden des Unternehmensgründers
aus der operativen Führung
- Hohe Bewertungen in Hype-Phasen nutzen



Mummert & Company

CORPORATE FINANCE

MUMMERT & COMPANY CORPORATE FINANCE GMBH – MÜNCHEN

Prinzregentenstraße 48 | 80538 München | Deutschland
Tel.: +49 (89) 23 23 77 70 Fax: +49 (89) 23 23 77 77

MUMMERT & COMPANY CORPORATE FINANCE GESMBH – WIEN

Universitätsring 8 (Dr.-Karl-Lueger-Ring 8), 3. Stock | 1010 Wien | Österreich
Tel.: +43 (1) 523 82 07 60 Fax: +43 (1) 523 82 07 62

MUMMERT & COMPANY – PRINCETON

33 Witherspoon Street, 2nd Floor | Princeton, New Jersey 08542 | USA
Tel.: +1 (609) 924 11 70 Fax: +1 (609) 924 11 71

www.mummertcompany.com
