



Rund 250 ausgewählte M&A-Entscheider aus Industrie, Banken, Beratungen und Kanzleien trafen sich im sechsten Jahr in Folge zur European Corporate M&A Conference in der Frankfurter Villa Kennedy. Die Konferenz gilt als eine der wichtigsten Plattformen für Unternehmenstransaktionen in Europa.



Über die Treiber und Hindernisse asiatisch-europäischer Zusammenarbeit sprach Jörg Wuttke, Vorsitzender der China Task Force des Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbands (BIAC) bei der OECD. Bis 2017 war Wuttke zehn Jahre Präsident der Europäischen Handelskammer in China.



Diskutierten über globale Transaktionen in Zeiten von Deglobalisierung und Renationalisierung (v.l.n.r.): Dr. Sebastian Becker (CMS Germany), Torsten Hauschildt (United Internet), Dr. Stefan Neuhaus (Henkel) und Melville D. Mummert (Raymond James)



Über die besonderen Herausforderungen des Mittelstands diskutierten (v.l.n.r.) Ben Husemann (Benteler), Dr. Maximilian Grub (CMS Germany), Rudolf Ohnesorge (Peter Möhrle Holding), Carsten Knecht (Messer Group) und Christoph Bregulla (Berenberg)

## Unternehmen auf Innovationskurs

**Neue Märkte, neue Geschäftsmodelle, neue Talente – mit Übernahmen und Fusionen stellen sich Unternehmen für die Zukunft auf. Was sie antreibt und welche Chancen Mergers & Acquisitions (M&A) eröffnen, darum drehte sich die 6. European Corporate M&A Conference.**

Sie gilt als eine der wichtigen Plattformen für M&A-Entscheider aus Deutschland und Europa: die European Corporate M&A Conference. Rund 250 Entscheider kamen in der Villa Kennedy in Frankfurt zusammen, um sich über aktuelle M&A-Trends auszutauschen. Im Fokus standen Innovation und digitale Transformation, grenzüberschreitende Transaktionen und Besonderheiten im Mittelstand.

### Unternehmen in Kauflaune

Allen politischen Veränderungen zum Trotz zeigt sich die Weltwirtschaft robust, ebenso wie der eu-

ropäische M&A-Markt. 2017 stieg das Transaktionsvolumen um 14 % auf 929,3 Milliarden US-Dollar, so ein Ergebnis der »CMS European M&A Study 2018«. Unternehmen sind in Kauflaune, wollen mit innovativen Produkten und Services die Nase vorn haben. »Wer nicht auf den Zug der Digitalisierung aufspringt, wird von ihm überrollt. Tech-Deals nehmen zu, innovative Start-ups stehen hoch im Kurs«, stellte Louis Glass fest, Partner der Wirtschaftskanzlei CMS.

### Frischer Wind für Innovationen

Mit der Digitalisierung drängen neue Wettbewerber auf den Markt, Innovationszyklen werden immer kürzer. Wie sich durch zugekauftes Know-how Innovationen im eigenen Unternehmen beschleunigen lassen, war Thema des Panels zu Innovationschancen im Kontext von Unternehmenstransaktionen, das ZEIT-Wirtschaftsredakteur Mark Schieritz moderierte. Mit Geld und Verträgen sei es nicht getan, darin

waren sich alle Referenten einig und stellten ihre Strategien vor, wie sie Start-ups einbinden, um langfristig ihr kreatives Potenzial zu nutzen. Wichtig seien Freiraum, flexible Arbeitsformen und herausfordernde Aufgaben, ebenso wie der Zugang zu global agierenden Konzernen, zu deren Strukturen und Kunden. Ein weiteres Forum thematisierte das Zusammenspiel von M&A und Digitalisierung als Treiber von Innovationen und Wachstum, ebenfalls aus der Sicht unterschiedlicher Branchen. Gemeinsamer Nenner: fundierte Planung und Offenheit für neues Denken.

### Auf zu neuen Ufern: M&A im Mittelstand

»M&A ist ein gängiges Instrument – auch zur strategischen Weiterentwicklung eines Unternehmens«, betonte Christoph Bregulla, Direktor M&A bei Berenberg, Deutschlands ältester Privatbank. Das von ihm moderierte Forum zu den Be-

sonderheiten im Mittelstand und in Familienunternehmen zeigte, wie es dem Mittelstand dank M&A gelingt, die gesteckten Wachstumsziele zu erreichen und neue Märkte zu erschließen. Ein Fazit: Für erfolgreiche Transaktionen sind strategische Planung und persönliche Kontakte entscheidend; der Partner, die Unternehmenskultur muss passen. Schließlich stehen die eigene Existenz, das Lebenswerk, die Unabhängigkeit und die Zukunftsfähigkeit auf dem Spiel. »Mittelständische Familienunternehmen spielen mittlerweile eine wichtige Rolle in M&A-Prozessen, sowohl was ihr Auftreten auf der Käuferseite als auch Divestments angeht. Viele mittelständische Familienunternehmen haben ihre M&A-Kompetenz in den letzten Jahren deutlich aufgebaut; dies ist in M&A-Prozessen deutlich zu erkennen«, bestätigte Maximilian Grub, Partner der Sozietät CMS Hasche Sigle.

### M&A in Zeiten globaler Unsicherheit

Unternehmen setzen auf grenzüberschreitende Transaktionen als

Wachstumstreiber – sei es, um in weniger gereiften Märkten Kunden zu erreichen oder innovative Partner für neue Produkte und Services zu finden. Und sie gehen angesichts ungewisser politischer Entwicklungen vorsichtiger vor, wie im Panel zu grenzüberschreitenden Transaktionen in Zeiten der Deglobalisierung deutlich wurde. Moderiert wurde es von Melville D. Mummert, Leiter des Europäischen Investmentbanking bei Raymond James. »Während der Brexit aus unserer Sicht bisher keine Auswirkungen auf M&A-Transaktionen hatte, sind Direktinvestitionen um 90 Prozent zurückgegangen«, erklärte Sebastian Becker, Partner der Sozietät CMS Hasche Sigle.

### China-Geschäft am Scheideweg

China investiert in »Hidden Champions« aus Deutschland, in Unternehmen, die mit ihrem hoch spezialisierten Know-how Marktführer ihrer Branche sind. Und wie sieht es umgekehrt mit Marktzugang und fairen Wettbewerbsbedingungen aus? Jörg Wuttke, der unter ande-

rem zehn Jahre die Europäische Handelskammer in China leitete, zeichnete in seiner Keynote ein differenziertes Bild der europäisch-chinesischen Kooperation. »Die »Made in China 2025«-Strategie ist ein Weckruf: In zehn Technologiefeldern will China bis 2025 zum globalen Champion aufsteigen. China hat einen Plan, und wo ein Plan ist, ist Erfolg.« An Chinas Entwicklung teilzuhaben, böte große Chancen, aber China müsse sich öffnen und Europa offen bleiben.

Doch nicht nur die großen Strömungen standen auf der 6. European Corporate M&A Conference auf dem Programm. Ebenso wichtig waren die Themen Steuervorteile durch M&A, Post Merger Integration (PMI) als Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum, Abwehrmaßnahmen gegen aktivistische Investoren und feindliche Übernahmen und zu guter Letzt die Geheimnisse erfolgreicher Transaktionen.

Detaillierte Informationen unter [www.convent.de/european\\_ma](http://www.convent.de/european_ma)

Exklusiv-Partner:



Partner:



Supporter:



Internationaler Medienpartner:



Medienpartner:



Offizieller Druckpartner:



In Zusammenarbeit mit dem Zeitverlag

