

19. DEUTSCHER CORPORATE M&A-KONGRESS

16. NOVEMBER 2021 | MÜNCHEN / VIRTUELL

Informationen unter www.convent.de/ma

#MAKongress



Prof. Dr. Kai Lucks, Vorstand Bundesverband Mergers & Acquisitions, eröffnete die Debatte und moderierte das Branchentreffen im Münchener Holiday Inn City Centre.



Diskussion der Brancheninsider: Graig Gröbli, Co-Founder DealCircle, Partner HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK, und Jens Messer, Head of Mergers & Acquisitions, Siemens Digital Industries, boten interessante Einblicke in ihre Unternehmen und sprachen über ihre Erfahrungen mit Transaktionsprozessen.



Die Gründer und Partner von DealCircle, Graig Gröbli und Kai Hesselmann, bringen mit ihrem Unternehmen potenzielle Marktpartner zusammen. Sie sprachen darüber, wie Datenbanken und Plattformen dabei helfen können, Transaktionsprozesse anzustoßen, und wo bislang noch die Grenzen der Digitalisierung verlaufen.



Trotz Pandemie und Lieferengpässen verhalten sich Weltwirtschaft und Aktienmarkt robust. Einer der Gründe, warum Dr. Michael Drill, Vorstandsvorsitzender des M&A-Beratungshauses Lincoln International, und Dr. Christoph Schmitt von ADVANT Beiten zum selben Ergebnis kamen und den M&A-Markt für 2022 sehr positiv einschätzten.



Erwartungen an die neue Bundesregierung: Martin Mildner, Finanzvorstand United Internet, betonte das Thema Nachhaltigkeit und setzte auf politische Unterstützung.

Foto: Nadine Stegemann

Im Fokus der Öffentlichkeit

Globalisierung und Digitalisierung waren die beherrschenden Themen des 19. Corporate M&A-Kongresses im Holiday Inn City Centre in München. Ihre Erwartungen an die neue Bundesregierung dazu adressierte die Branche in den vielen Workshops und Plenen des Veranstaltungstages.

Der diesjährige Kongress fand zum ersten Mal als hybride Veranstaltung statt. Die Teilnehmenden hatten die Wahl, Vorträge und Workshops vor Ort zu erleben oder im Livestream zu verfolgen. Virtuelle Stände und ein Speeddating-Tool, über das man sich zum Netzwerken verabreden konnte, rundeten das Online-Angebot ab. Zum Auftakt adressierte M&A-Bundesverbandsvorstand Prof. Dr. Kai Lucks

die Vorstellungen an die Politik aus Sicht der Wirtschaft. Unter diesem Motto stand das diesjährige Branchentreffen. Lucks formulierte drei Thesen, die das M&A-Geschäft aus seiner Sicht derzeit prägen: »Die globalen Entwicklungen waren«, so Lucks, »für die M&A-Branche noch nie so wichtig, sie stand noch nie so im Fokus der Öffentlichkeit und unterlag noch nie so großem Transformationsdruck.« Der Verbandschef fasste die Herausforderungen für die Branche so zusammen: Haftungsrisiken würden bedeutender, Engpässe bei Lieferketten setzten Unternehmen zu und gleichzeitig strömten neue Wettbewerber mit neuen Technologien auf den Markt. »Wir blicken auf eine neue große M&A-Welle.« Zu diesem Bild passte die Analyse von Dr. Michael Drill, Vorstandsvorsitzender des M&A-Beratungshauses Lincoln

International. Er präsentierte einen Ausblick für den Markt 2022: Dass die Branche für dieses Jahr sehr euphorisch gewesen sei, habe daran gelegen, dass viele Geschäfte aus 2020 nachgeholt würden, so Drill. Dennoch blicke er sehr optimistisch ins kommende Jahr. Das läge vor allem daran, dass die Großkonzerne gesunde Bilanzen aufwiesen, die Aktienkurse gut und das Zinsniveau niedrig sei. Einzige Einschränkung: »Die Lieferengpässe bei Autounternehmen, die aktuelle Corona-Welle und die Implikationen durch den Brexit können die Geschäfte kurzfristig beeinflussen«, sagte Michael Drill.

Unternehmen werden nachhaltiger

Ein Thema, das die Unternehmer:innen aller Branchen immer stärker beschäf-

tigt, sind Nachhaltigkeitsüberlegungen. ESG-Kriterien bilden die drei Felder Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Gesellschaft (Governance) ab.

Martin Mildner, CFO des Internetdienstleisters United Internet, sieht hier eher eine Politik der kleinen Schritte als große Versprechen, da derzeit erst ein Bruchteil der Gewinne in Nachhaltigkeit investiert würde. Er forderte ESG-Berater:innen und übergreifende Kennzahlen, um grüne Themen definieren zu können. »Wir müssen hier Treiber sein und nicht nur auf die Politik warten«, so Mildner. Für seine Branche heißt das: Wie wird ein Rechenzentrum nachhaltiger oder wo werden die Server produziert, die man benutzt? Als Mobilfunkdienstleister steht für Mildner Digitalisierung und Infrastrukturausbau im Vordergrund, wie beispielsweise eine gemeinsame Nutzung von Mobilfunkmasten und der Ausbau des Glasfasernetzes. Die

Bundesaufsicht definiert zwar viele Verordnungen und Guidelines. Aber alle machen eigene Standards.

Zu dieser Bewertung beim Thema Green Finance kam Dr. Christoph Schmitt von ADVANT Beiten. Deshalb sei es schwierig zu sagen, was wirklich nachhaltig sei. »Doch der Markt boomt«, so Christoph Schmitt und erklärte: »Neben privaten und institutionellen Anbietern sind es vor allem Staaten, die damit Reputationsgewinne erzielen wollen.«

Wunsch nach Digitalisierung

Nach einem Tag voller Workshops und Plenen, in denen fachkundig diskutiert wurde, wie Globalisierung und Digitalisierung das Gesicht der M&A-Branche verändern werden, erklärte Boris Dürr, Kanzlei-Partner bei HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK, die Herausforderungen

rechtlicher Standards von internationalen M&A-Transaktionen am Beispiel Dokumentenautomatisierung: »Je komplexer die Dokumente werden, desto größer ist der Konflikt zwischen Individualisierung und Effizienz.«

Vereinfachung hat sich auch das Unternehmen DealCircle zum Ziel gesetzt: Es möchte Marktpartner zusammenschließen. »In vielen Regionen ist die Berater:innen-Landschaft sehr fragmentiert. Deshalb kann man nicht erwarten, von allen relevanten Deals zu erfahren«, sagte Co-Founder Graig Gröbli.

Sein Resümee: »Trotz vieler Plattformen, Künstlicher Intelligenz und Machine Learning steckt die Digitalisierung im M&A-Geschäft noch in den Kinderschuhen.«

Ein Megathema, das sich die neue Bundesregierung auf die Fahnen geschrieben hat.

In Zusammenarbeit mit

Premium-Partner

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS EV.

ADVANT Beiten

DealCircle
TECH-ENABLED M&A SOLUTIONS

HEUKING KÜHN
LÜER WOJTEK

Partner
accenturestrategy

Datasite
Where deals are made

Deloitte.

DEUTSCHE
PRIVATE
EQUITY

OLA PIPER

Medienpartner

Veranstalter

Ein Unternehmen der

EBNER
STOLZ

LINCOLN
INTERNATIONAL

Oppenhoff

Rödl & Partner

Warth & Klein
Grant Thornton

GoingPublic
Magazin

REVIEW

Unternehmer
Edition

CONVENT

DIE ZEIT
VERLAGSGRUPPE