

Das große Fressen

Fressen oder gefressen werden? Die Unternehmenslandschaft steht vor einer Neuordnung. Treiber sind die Digitalisierung, neue Konkurrenz aus Asien und Amerika, der Klimawandel - und Manager mit Sinn für die großen Deals.

Dirk Albersmeier, 52, hat sich an diesem Sommertag auf einem Sessel niedergelassen, vor sich einen Kaffee, durch die Fenster hinter ihm scheint die Frankfurter Sommersonne. Alles am Chef der Investmentsparte der Großbank JP Morgan signalisiert: Hier hat jemand gute Laune. Und das zu Recht. "Wir steuern in diesem Jahr auf einen Rekordwert bei Übernahmen zu", sagt er. Im ersten Halbjahr belegte sein Haus laut den Daten von Refinitiv den Spitzenplatz im deutschen M & A-Geschäft, also den Übernahmen, Fusionen, Aufspaltungen oder womit sich in Sachen Neu-Architektur von Konzernen sonst noch Geld verdienen lässt.

Und dieses Geschäft steuert auf eine Hoch-Zeit zu. Albersmeiers Mitbewerber Armin von Falkenhayn, Investmentbanker der Bank of America, spricht von einer "gigantischen Welle", die anrolle. Tibor Kossa, Co-Leiter für das M & A-Geschäft für Deutschland und Österreich bei der Investmentbank Goldman Sachs, sagt: "Die globale Aktivität bei Fusionen und Übernahmen ist mit einem Deal-Volumen von knapp 2,9 Billionen Dollar im laufenden Jahr auf einem Rekordniveau. Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Volumen mehr als verdoppelt." Derzeit würden mehr Deals vorbereitet als nach der großen Finanzkrise 2008. "In Europa rechne ich in den kommenden sechs Monaten mit einer Hand voll Transaktionen, deren Wert jeweils die Marke von zehn Milliarden Euro überschreiten dürfte", sagt auch Birger Berendes, Co-Chef M & A für Europa der Bank of America (BoFA).

"Im Frühjahr 2020 gab es eine Phase der Zurückhaltung", sagt Maximilian Schiessl, Partner der Kanzlei Hengeler Mueller. Seitdem habe das Geschäft deutlich Fahrt aufgenommen - und Corona beschleunigt das Tempo. "Während der Lockdown-Phasen hatten wir Zeit, über unsere Optionen nachzudenken", sagt der Chef eines Großkonzerns. Seitdem habe er das Thema Akquisitionen stärker im Fokus, da er um die Schwächen seiner Firma besser Bescheid wisse. Die ersten Banker sprechen von einem "Superzyklus", der bevorstehe. So richtig beginnen könnte der so avisierte Reigen an grenzübergreifenden Megadeals in Europa nach der Bundestagswahl im September, wenn die Firmen weniger Rücksicht auf politische Befindlichkeiten nehmen müssten. "Nach dem Brexit könnte die deutsch-französische Achse darüber gestärkt werden", sagt ein Banker.

Die deutsche und europäische Unternehmenslandschaft steht vor einer Neuordnung. Der technologische Wandel, der Druck zu mehr Nachhaltigkeit und gesellschaftlicher Verantwortung, aber auch Größennachteile gegenüber Konkurrenten aus Nordamerika und Asien zwingen Europas Unternehmen in eine neue Runde des großen Spiels: fressen oder gefressen werden. Durch Übernahmen, Aufspaltungen oder Neuformation arbeitet eine Rekordzahl europäischer Konzerne daran, fit für diese drei großen Herausforderungen und nicht selbst zum Übernahmeziel zu werden.

Faktor Größe Wie das abläuft, zeigte sich vor wenigen Wochen im 23. Stock der Potsdamer-Platz-Arkaden in Berlin. Dort hat die Kanzlei Freshfields ihren Sitz, die in Person von Rick van Aerssen den Immobilienkonzern Vonovia bei der avisierten Übernahme von Deutscher Wohnen unterstützte. Über vier Tage hatten sich die beiden Parteien mit ihren Stäben bei der Kanzlei quasi eingeschlossen und die Details des Deals durchverhandelt.

Oft sind es Hunderte Punkte, über die diskutiert werden muss. Neben dem Übernahmepreis geht es natürlich auch um große Fragen, wo das fusionierte Unternehmen künftig sitzt und wer das Unternehmen führt. Thema sind bei diesen Überlegungen oft selbst Positionen zwei Ränge unterhalb des Vorstands.

Denn an diesen Punkten zeigt sich meist auch, wer frisst und wer gefressen wird. Als der Gasekonzern Linde beim Zusammenschluss mit Praxair etwa seinen Sitz nach Dublin verlagern musste, war den Verhandlern klar: Linde war unterlegen.

Viele Befindlichkeiten seien im Spiel - da brauche es jemanden, der auch mal auf den Tisch hauen und den Fokus auf die Fakten lege, sagt ein Beteiligter. Aufseiten von Vonovia übernahm Dietrich Becker, Partner bei Perella Weinberg und gestählt durch jahrelange Erfahrung mit Deals wie jenen zwischen Eon und Innogy, Linde und Praxair oder früher Conti und Schaeffler, diesen Job. Ein Mann, ausgestattet mit einem soliden Selbstbewusstsein, aber einem Gespür für die Rolle des Moderators. Zwar scheiterte die 18 Milliarden Euro schwere Übernahme zunächst an fehlender Euphorie der Deutsche-Wohnen-Aktionäre. Doch Vonovia-Chef Rolf Buch will einen neuen Anlauf unternehmen.

Denn die Flucht in die Größe ist kein Selbstzweck: In allen Branchen treffen die Unternehmen auf eine immer stärkere Konkurrenz und Herausforderungen, für die es eine gewisse Größe braucht. Im Vergleich zu China und den USA haben

Europas Konzerne stark an Gewicht verloren. Sie drohen zwischen diesen Machtblöcken zerrieben zu werden.

"Wir brauchen diese großen Firmen", sagt Albersmeier von JP Morgan. Branchen-Champions sind mehr als ein Aushängeschild, sie sind ein Beleg für die Innovationskraft einer Region. Mehr noch: Die Firmen können über ihre Verkaufsmacht die Kosten für Entwicklung schneller einspielen, und ihre Größe schützt sie ein Stück weit vor Fehlschlägen.

Deswegen sehen viele in der Szene etwa Kartellentscheidungen wie jene der EU-Kommission gegen die Fusion der Zugsparten von Siemens und Alstom als fatal. China hat seit der Absage auf Kosten der beiden Konzerne seine Position erheblich gestärkt und dringt zunehmend mit seinen Eisenbahnen nach Europa. Und der Zugmarkt ist nur ein Beispiel, das Dilemma zieht sich durch fast alle Branchen: Aus eigener Kraft werden deutsche und europäische Firmen die Distanz zu den Marktführern kaum füllen können, sie werden zukaufen müssen.

Google, Apple, Tesla oder Tencent sind längst enteilt. Und wer wie diese Firmen einmal eine gewisse Größe erreicht hat, wächst schon allein deswegen immer weiter. Ein Perpetuum mobile des Wachstums. Was dagegen hilft: auf einen Schlag selber groß oder zumindest schlagkräftig werden.

Faktor Technologie Es muss dabei nicht immer um die milliardenschweren Deals gehen. Über Zukäufe können die Unternehmen Lücken im Portfolio und technischen Leistungsangebot füllen. Die Übernahme des Kamerageschäfts von Hella durch Volkswagen ist ein Beispiel dafür. Mit dem Erwerb für rund 100 Millionen Euro hat der Autobauer sein Leistungsprofil für autonome Fahrzeuge verbessert. Die Welt wird schneller und digitaler.

Rechner mit Künstlicher Intelligenz steuern Fabriken, helfen beim Navigieren durch den Straßenverkehr oder liefern Hinweise auf die richtige Entscheidung beim Kauf und Verkauf am Kapitalmarkt. Einen Rückstand kann sich da kein Firmenchef auf Dauer leisten. Gerade für deutsche Unternehmen ist das eine Umstellung. Sie haben in der Vergangenheit lieber so lange selbst geforscht, bis man einen technischen Fortschritt erzielte, als dieses Wissen zugekauft. In der agilen, schnellen, komplexen Welt der Gegenwart funktioniert das nicht mehr. "Deutsche entwickeln ihr Geschäft bevorzugt durch Investitionen", hat Banker Armin von Falkenhayn von der Bank of America Merrill Lynch beobachtet. Daher zieht in Deutschland das Geschäft mit Übernahmen später als bei den Angelsachsen an. Aber es zieht an. "Kaum ein Unternehmen befasst sich im Moment nicht mit dem Thema", sagt ein Banker.

Wie schnell sich die Welt dreht, zeigt sich an der Pharmaindustrie: Brauchte es früher eine gefühlte Ewigkeit, bis ein neuer Impfstoff erfunden wurde, konnten nun Biontech und Moderna auf Basis der mRNA-Technologie innerhalb weniger Monate ein zulassungsfähiges Präparat zum Schutz vor einer Corona-Ansteckung auf den Markt bringen. Eine Revolution, die einige der Branche in Bewegung setzen dürfte. Wer von den Schwergewichten den Umgang mit mRNA nicht beherrscht, muss den Nachteil über Partnerschaften oder Zukäufe ausgleichen - wie Pfizer mit Biontech oder Bayer mit Curevac aus Tübingen.

Neue Technologien sind nicht der einzige Grund, der Unternehmen zum Handeln zwingt. Es sind auch die Investoren, die ihre Präferenzen verschoben haben. Ein Kriterium verbirgt sich hinter den Schlagwörtern "Environmental, Social, Governance", kurz ESG. Zu Deutsch: Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung.

Faktor Nachhaltigkeit Lange Zeit war dies eine leere Hülle, die bestenfalls als Verkaufsargument für private Kapitalanleger fungierte. "In den vergangenen zwölf Monaten hat sich das grundlegend geändert", sagt Berthold Fürst von der Deutschen Bank. Heute sei ESG kein "green-washing" mehr. In den Reihen der Investmentbanker gilt Fürst als mahnende Stimme. "Er rät auch schon mal von einem Deal ab, wenn er keinen Sinn erkennt", sagt ein Branchenvertreter.

Bemerkenswert ist da der Fall Exxon Mobil, bei dem das Management die Flanke "Klimawandel" sträflich vernachlässigt hat. Auf der Hauptversammlung im Mai drückte der kleine Fonds "Engine No. 1" die Wahl von zwei Aufsichtsräten durch, die für eine CO₂-freie Wirtschaft stehen. Möglich war das nur, weil auch andere Fonds mitzogen. "Es waren da nicht die Aktivisten, sondern die Mainstream-Fonds", sagt Kai Tschöke von der Investmentbank Rothschild.

Leicht ist diese Umkehr nicht in jedem Fall. Der deutsche **Energieversorger** RWE etwa investiert sein Geld weitgehend in Wind- und Solarparks. Allerdings betreibt der Konzern noch Atom- und Kohlekraftwerke, Altlasten sozusagen. Viele Investoren meiden daher RWE, die Aktie notiert entsprechend niedrig. "Für Exxon Mobil oder Shell könnte RWE ein interessanter Übernahmekandidat sein", sagt ein Banker. Kaum eine Firma hat eine größere Pipeline an **Erneuerbare-Energie**-Projekte.

Umweltschutz ist ein knallhartes Kriterium für den Bestand einer Firma geworden. Wer da nicht mitzieht, hat das Nachsehen. Die Wirkung entfaltet sich auch in der Automobilindustrie. "Die traditionellen Geschäfte mit Verbrennern werden faktisch mit null Euro von den Investoren bewertet", sagte der Chef eines Autobauers. "Nach der Fusion von Fiat-Chrysler und PSA zum neuen Konzern Stellantis werden die Karten neu gemischt", sagt Tschöke von Rothschild. Die großen Hersteller würden sicher alle Optionen durchspielen. Zunächst werde es um Technologien gehen. Danach erwarten Banker eine Konsolidierung unter den Herstellern.

"Ein Zusammenschluss von BMW und Daimler würde viel Sinn machen", meint einer. Gegenüber den Großen der Branche sind beide Konzerne mit ihren Absatzzahlen eher klein, was bei der Entwicklung neuer Technologien meist von Nachteil ist.

Faktor Fokus Und wer keine Übernahmekandidaten findet? Der sorgt sich darum, ob sein bestehender Konzern noch gut aufgestellt ist - was das Deal-Geschäft zusätzlich antreibt. Etwa Adidas. Der Sportartikelhersteller sucht nach einem neuen Eigentümer für Reebok. Die Marke bremst das Gesamtgeschäft. Der Kaufkandidat soll dieser Tage feststehen. Andere Beispiele sind der Thyssen-Krupp-Konzern, der sich von seiner Stahlsparte trennen will, und Daimler, der sich mit dem

Börsengang seiner Lkw-Sparte künftig auf das Geschäft mit Luxusautos konzentriert. In den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres hat sich das sogenannte Desinvestitionsvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum weltweit mehr als verdoppelt, wie eine Studie von EY zeigt.

An Käufern mangelt es nicht - und auch nicht an Kapital. Die Notenbanken haben den Markt mit Geld geflutet. So verfügen Finanzinvestoren über ausreichend Kapital, um selbst Übernahmen im zweistelligen Milliardenbereich zu stemmen. "Es ist viel Geld im Markt, das eine Anlage sucht", sagt Fürst von der Deutschen Bank.

Allein das verwaltete Vermögen der Private-Equity-Branche lag zuletzt weltweit bei gut fünf Billionen Dollar, davon 188 Milliarden frisch im ersten Quartal 2021 eingesammelt. Das nicht investierte Kapital - das trockene Pulver - addierte sich auf 1,6 Billionen Dollar. Entsprechend intensiv suchen die Manager nach Übernahmezielen. Und gerade in Deutschland eröffnen sich mit Familienunternehmen und Mittelstand zusätzliche Potenziale. "Familienunternehmen werden zunehmend in M & A-Transaktionen auftauchen, das konnte man zuletzt bei Birkenstock beobachten. In diesem Bereich sind aktuell vielleicht drei bis vier Projekte ab 500 Millionen Euro in Deutschland in der Pipeline", erklärt Kai Tschöke.

Die Deal-Maker Die Deal-Maker als Könige der Wirtschaft, die angesichts dieser Milliarden-Möglichkeiten vor Kraft kaum laufen können? Nicht wirklich. Zwar dominieren noch immer Männer die Branche. Wer aber mit den Allüren eines Alpha-Männchens aufläuft, ist schnell weg vom Tisch, wie mehrere Beteiligte berichten. "Es braucht meinungsstarke Macher, aber die müssen sich ins Team einfügen." Vertreter wie Fürst, Albersmeier oder Tschöke kennen sich mit technologischen Neuerungen ebenso gut aus wie mit Spannungen zwischen den Weltmächten China und USA und den Parteiprogrammen der Parteien für die anstehende Bundestagswahl. Zudem ist multidisziplinäre Arbeit gefragt. Zu Bankern und Anwälten gesellen sich immer auch Berater wie Roland Klein von Kekst CNC oder Alexander Geiser von Finsbury Glover Hering - schließlich will auch die Gesamtwirkung nach außen gut orchestriert sein.

Die Welt ist komplexer geworden, und wer in ihr bestehen will, ist auf externe Unterstützung angewiesen. Das gilt eben nicht nur für die Übernahmekandidaten - sondern auch für die Köpfe hinter diesen Deals. Beachten sie das nicht, geht es ihnen wie den Konzernen, die sie beraten - sie werden wegoptimiert.

Kasten: ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

Luftfahrt Konzentration auf den Kern

In der Luftfahrt werden vor allem zwei Entwicklungen die M & A-Aktivitäten antreiben: Zum einen ist es der Zwang, die teils gewaltigen Schuldenberge wieder abzubauen und die staatlichen Finanzhilfen aus der Corona-Zeit zurückzuzahlen. Zum Zweiten ist da der Klimaschutz. Zusammengekommen beschleunigt das Überlegungen, sich stärker auf das Kerngeschäft zu konzentrieren und andere Bereiche abzugeben. Ein typisches Beispiel dafür ist Lufthansa. Schon vor Beginn der Pandemie hatte das Management um Konzernchef Carsten Spohr beschlossen, sich stärker auf den Kern mit dem Transport von Menschen und Waren zu fokussieren. Ein erster Schritt war der Verkauf des europäischen Geschäfts des Caterers LSG an die Gategroup. Auch erste Überlegungen für einen Teilbörsengang oder Teilverkauf des Technik- und Wartungsspezialisten LH Technik gab es lange vor der Pandemie. Die massive Krise hat den Handlungsdruck erhöht. Gerade LH Technik gilt als Perle, ein Teilverkauf könnte helfen, die finanziellen Verpflichtungen der Airline-Gruppe zu reduzieren. Da eine Abtrennung jedoch rechtlich äußerst komplex ist, dürften aus dem Lufthansa-Reich zunächst andere Töchter verkauft werden.

Der zweite Treiber sind die schärferen Vorgaben beim Klimaschutz. Der Flugzeugkonzern Airbus will seine Fertigung umbauen, auch um schneller neue Jets etwa mit Wasserstoffantrieb entwickeln und bauen zu können. Dazu soll der Bau großer Komponenten enger angebunden werden, etwa an die Entwicklung. Gleichzeitig will man die Einzelteillfertigung in Deutschland ausgliedern, ein Verkauf wird nicht ausgeschlossen. Konsolidierungsdruck herrscht zudem in dem stark fragmentierten europäischen Airline-Markt - schon vor der Pandemie und erst recht wegen der aktuellen Krise. Mit dem Verkauf der deutschen Ferienfluggesellschaft Condor an den Vermögensverwalter Attestor gab es in diesem Jahr auch bereits eine größere Transaktion. Das Beispiel zeigt zugleich, dass die Fluggesellschaften trotz des schwierigen Marktfelds und der Überkapazitäten für Investoren interessant sind, auch für Finanzinvestoren.

Jens Koenen

Technologie Attraktive Übernahmeziele

Der aktuelle Digitalisierungsschub sorgt für ein gesteigertes Interesse an strategischen Übernahmen von Unternehmen mit Technologie-Kompetenz. Verstärkt durch diese wollen sich Unternehmen besser für die Zukunft aufstellen. Das gilt auch für Unternehmen außerhalb des IT-Sektors: "Corona hat in vielen Branchen die digitale Transformation erzwungen", sagt Annalise Dragic von Sapphire Ventures, die sich bei dem Risikokapitalgeber auf Europa und Israel fokussiert. Dabei sei der Zeitdruck hoch, neue Talente zu gewinnen, und auch technologisch neue Produkte zu präsentieren. Zum einen bauen Technologieunternehmen ihre Geschäftsmodelle aus. Beispiel Teamviewer: Der Softwarehersteller, einst am Rande der Schwäbischen Alb gegründet, will mit

Lösungen für den Kundenservice in der Industrie neue Einnahmequellen erschließen und hat mehrere Spezialisten übernommen. Zum anderen kaufen Unternehmen aus anderen Branchen Know-how hinzu. Insbesondere Zahlungsdienstleister und Spezialisten für den Onlinehandel stehen hoch im Kurs, beobachtet man bei Sapphire.

Die deutsche Start-up-Szene hat die nötige Reife entwickelt, um eine gewichtige Rolle im M & A-Geschäft zu spielen. So fand der deutsche Dax-Konzern SAP mit Signavio in Potsdam einen Spezialisten für Geschäftsprozesse, der nun das eigene Portfolio stärken soll. Konkurrent Celonis wiederum - selbst ein junges Unternehmen - will Marktführer in diesem Bereich werden und hat zum Erreichen dieses Ziels eine erste Übernahme gestemmt.

Angesichts der aktuellen robusten Entwicklung ist die europäische Technologiebranche auch in den Fokus von Private-Equity-Firmen, Risikokapitalgebern und Family Offices aus aller Welt gerückt. IT- und softwareverknüpfte Geschäftsmodelle versprechen hohe Renditen bei geringen Risiken, zudem ist es meist leicht, Beteiligungen wieder zu verkaufen - der Markt sei liquide, ist in Finanzkreisen zu hören. Selbst Infrastrukturprojekte wie Glasfasernetze und Mobilfunktürme, die sonst eher als sperrig gelten, sind mittlerweile mit verlässlichen Renditen gefragt. Christof Kerkmann, Larissa Holzki

Logistik Große Player wollen größer werden

Lag die Zahl der Branchendeals, deren Volumen 50 Millionen Euro überschritt, schon im ersten Halbjahr mit 132 sechs Zähler über dem Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre, erwarten Experten auch für den Rest des Jahres ein überdurchschnittliches Maß an Aktivitäten. "Die Anfragen ziehen deutlich an", berichtet Andre Wortmann von der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsfirma PwC Deutschland. Grund seien attraktive Wachstumsperspektiven in der Transportbranche und volle Auftragsbücher. "Insbesondere große Player suchen derzeit händeringend nach Kapazitäten und digitaler Expertise", berichtet Wortmann. Das stärke den Drang zu Übernahmen.

Auf europäischer Ebene kurbelt derzeit der Kopenhagener Speditionsriese DSV die Marktkonsolidierung an. Vor zwei Jahren übernahm er per Aktientausch den Schweizer Rivalen Panalpina mit einem Transaktionswert von umgerechnet 4,1 Milliarden Euro, vor wenigen Wochen kam der asiatische Luft- und Seefrachtspezialist GIL des Agility-Konzerns hinzu - Kaufpreis: 4,2 Milliarden US-Dollar. Dem Expansionsdrang der Dänen könnte am Ende selbst die Bahn-Spedition DB Schenker zum Opfer fallen, Europas größter Lkw-Transporteur. Sollte der Staatskonzern seinen Hauptertragsbringer abstoßen, rechnen Experten mit einem Verkaufspreis von rund zehn Milliarden Euro. Bereits kurz nach der Bundestagswahl könnte dazu eine Entscheidung fallen.

Zu den Käufern im deutschen Logistikmarkt zählt die Spedition Rhenus. Schon im Februar kündigte die Rethmann-Tochter die Übernahme der deutschen Speditionsstandorte der Bremer Lagerhausgesellschaft (BLG) an. Nun folgte das kroatische Logistikunternehmen Log Adria. In Deutschland prägen außerdem zwei Start-ups die M & A-Aktivitäten der Branche. Sennder ist eine digital arbeitende Spedition, die mit dem französischen Wettbewerber Everoad fusionierte und dann das Europageschäft von Uber Freight übernahm. Das andere ist Forto, das zuletzt bei Investoren 240 Millionen Dollar einsammelte. Beide Firmen werden mit mehr als einer Milliarde Euro bewertet. Christoph Schlautmann

Pharma Kooperieren und kaufen
Am Geld mangelt es nicht, aber die Branche war zuletzt nicht in Übernahmelaune, wie der jährliche Firepower-Report der Beratungsgesellschaft EY Anfang des Jahres gezeigt hat. Danach lagen die Mittel, die die Unternehmen der Branche für Zukäufe mobilisieren könnte, bei zuletzt knapp 1,5 Billionen Dollar. Es spricht nach Einschätzung der Branchenexperten also einiges dafür, dass das Transaktionsgeschehen wieder zunimmt. So ist auch die deutsche Biotech-Branche zuletzt stärker in den Fokus internationaler strategischer Investoren und Kapitalgesellschaften gerückt. Im Dezember kündigte der US-Konzern Gilead den Erwerb des Bad Homburger Biotech-Unternehmens Myr für 1,15 Milliarden Euro an - einer der ganz wenigen Milliardenkäufe eines deutschen Biotech-Unternehmens. Während solche großen Transaktionen in der deutschen Biotech-Branche eher die Ausnahme sind, ist die Zahl der Beteiligungen und Kooperationen dagegen deutlich gestiegen. Das wohl prominenteste Beispiel ist die Kooperation des US-Konzerns Pfizer mit dem Mainzer Biotech-Unternehmen Biontech, die zusammen den ersten Covid-19-Impfstoff auf Basis der mRNA-Technologie auf den Markt gebracht haben und damit ersten mRNA-Impfstoff überhaupt. Diese Boten-Ribonukleinsäure (mRNA) ist eine neuartige Technologie, die die körpereigene Immunantwort stimuliert.

Es sind neue Technologien, die die Investoren im Blick haben. Und gern auch in den großen Indikationen wie Krebs, wo es trotz aller Fortschritte immer noch schwer zu behandelnde Erkrankungen gibt. Ein Beispiel für diesen Trend ist das Berliner Unternehmen T-Knife, das im vergangenen Jahr verschiedene Wagnisgesellschaften für eine 66 Millionen Euro schwere Erstrundenfinanzierung gewinnen konnte. T-Knife entwickelt eine neue Generation von T-Zell-Therapien zur Behandlung von Tumoren. T-Zellen spielen eine wichtige Rolle bei der Immunabwehr. Diese Therapien, an denen auch große Konzerne wie Novartis, Bayer und Johnson & Johnson forschen, sind deswegen bahnbrechend, weil sie sich gegen solide Tumore (also solche aus Gewebestrukturen) richten. Maïke Telgheder Automotive Das Verbrenner-Aus wirbelt den Markt auf

Die Rechnung, die Bosch-Chef Volkmar Denner seit Jahren aufmacht, ist denkbar einfach: Für die Fertigung eines Dieselmotors braucht es beim Vergleich des Arbeitsaufwands zehn Beschäftigte, für Benzinsysteme vier und für eine elektrische Antriebsachse eine Arbeitskraft. Und so schließt auch der Branchenprimus immer mehr kleine Standorte und stellt Unternehmensteile zum Verkauf. In den vergangenen drei Wochen beschleunigte sich dieser Prozess: Drei Gießerei-Standorte in Hessen mit mehr als 900 Beschäftigten stehen zum Verkauf. Darüber hinaus ging das Bosch-Werk in Göttingen Mitte Juli an den chinesischen Hersteller von Batterien und **Energieübertragungssystemen**, Gotion High-Tech. Während die großen Konzerne schon lange gegensteuern, stehen mittelgroße Unternehmen wie Eberspächer als Spezialist für Abgasanlagen vor strategisch offenen Fragen. "Wir wollen bei der Konsolidierung des Marktes zu den Konsolidierern gehören, die übrig bleiben", sagte Eberspächer-Chef Martin Peters. Experten sehen durchaus Chancen, auf einem schrumpfenden Markt noch länger "als last man standing" Geld zu verdienen. Zumal der Tod des Verbrenners weltweit noch etwas länger dauern dürfte. Peters sieht mit der Ausgliederung durchaus auch die Chance, mit einem Partner zusammenzugehen. Auch bei solchen Merger-Optionen winken lukrative Geschäfte für Investmentbanker.

Autozulieferer mit Problemen bei ihrer Zukunftsstrategie gibt es reichlich. Unternehmen wie der Dichtungsspezialist Elring Klinger oder der Filterspezialist Mann+Hummel bemühen sich seit Jahren, unabhängiger vom Verbrennungsmotor zu werden. Auch Motorkomponentenhersteller Mahle, Rheinmetall Automotive und Hirschvogel Automotive haben große Umsatzanteile, die am Verbrenner hängen. All das bietet Potenzial für Finanzinvestoren, bei dieser Neuordnung mitzumischen. Für sie ergibt es allerdings nur Sinn, wenn sie Unternehmen aufkaufen, daraus einen Marktführer bauen und danach wieder aussteigen. Die Option Börsengang und damit der Königsweg zum Exit fällt bei sterbender Verbrennertechnologie aus. Martin Buchenau, Roman Tyborski

Versicherer Jede will die größte sein

Eine "strategische Portfoliabereinigung" nennt Dietmar Kottmann die Lage. Aufgewühlt durch die finanziellen Herausforderungen der Coronakrise sowie die vielerorts notwendigen hohen Investitionen in IT und Technik überprüfen die Versicherer ihre strategische Aufstellung, wie der Partner des Beratungsunternehmens Oliver Wyman beobachtet. Hinzu kommt der technologische Wandel. Agile Start-ups drängen in das Geschäft. Um schlanker zu werden, trennen sich Versicherer von einzelnen Landesgesellschaften, die sich unterhalb der Erwartungen entwickeln. Eine ganze Reihe davon hat in den vergangenen zwölf Monaten den Besitzer gewechselt. Bei den Deals fühlen sich in der Regel beide Seiten als Gewinner. Die Verkäufer, die für ihre ungeliebten Töchter einen Käufer finden, der dafür gewöhnlich auch noch einen guten Preis zahlt. Die Käufer versprechen sich eine deutlich stärkere Position in einer Region und rücken dort in der Rangliste der größten Anbieter nach vorn.

Kräftig zugegriffen hat zuletzt auch die Allianz. Europas größter Versicherer hat von der britischen Aviva die Sachversicherung in Italien sowie das komplette Geschäft in Polen übernommen. Wie strategisch diese Deals sind, zeigt besonders das Beispiel Polen. Im östlichen Nachbarland war die Allianz bisher ein Außenseiter am Markt, was nach der Selbstwahrnehmung der Allianz nicht vorkommen sollte. Mit der Übernahme des Aviva-Landesportfolios ist man bei Sachversicherungen nun zumindest auf Rang fünf, bei Lebensversicherungen auf Platz zwei. Den Aufstieg ließ man sich auch 2,5 Milliarden Euro kosten. Bei Generali hat man sich nicht lange über das verlorene Duell mit dem deutschen Dauerrivalen geirrt. Konzernchef Philippe Donnet hatte schon vor Ausbruch der Coronakrise drei bis vier Milliarden Euro in Zukäufe investieren wollen. Zuletzt signalisierte Generali Interesse am italienischen Konkurrenten Cattolica sowie an der Vermögensverwaltung des niederländischen Versicherers NN. Derzeit sucht der Schweizer Versicherer Zurich einen Abnehmer für sein Lebensversicherungsgeschäft in Italien. Weitere Übernahmen dürften somit

folgen. Christian Schnell

Stahl Dekarbonisierung erzwingt Größe

Fusionen, Übernahmen und Abspaltungen gehören zur Stahlindustrie wie Hochöfen und Kokskohle: Fast jeder große Hersteller der westlichen Welt, wie Thyssen-Krupp oder Arcelor-Mittal, ist in den vergangenen Jahrzehnten aus zahlreichen Zusammenschlüssen einstiger Konkurrenten entstanden. Doch ging es früher darum, Kapazitäten abzubauen, steht die Konsolidierung der Branche mittlerweile unter einem anderen Stern. Heute ist es vor allem der technologische Wandel, der viele Stahlhersteller dazu bewegt, über Kooperationen nachzudenken. Die Transformation zu klimaneutralen Produktionsverfahren wird viele Milliarden verschlingen. Allein in Deutschland rechnet die Branche mit einem Investitionsbedarf von 30 Milliarden Euro, um bei der Stahlherstellung von CO₂-belastetem Koks auf klimaneutralen Wasserstoff umzusteigen. Dass einem Hersteller das aus eigener Kraft gelingt, gilt als ausgeschlossen. Und so loten die Firmen derzeit verschiedene Szenarien aus, wie sie den Aufbau der nötigen Infrastruktur womöglich gemeinsam bewältigen können. Als denkbar gilt etwa eine Kooperation bei der Produktion von Wasserstoff oder anderen Vorprodukten, die für die grüne Stahlherstellung benötigt werden.

Dabei ist der Druck, den vor allem Abnehmer auf die Stahlhersteller aufbauen, immens. So will etwa der Autokonzern Daimler seine Lieferkette bereits deutlich vor 2050 dekarbonisieren - und schreckt auch nicht davor zurück, junge Stahl-Start-ups wie H2 Green Steel aus Schweden zu unterstützen, die bereits bis 2030 rund fünf Millionen Tonnen grünen Stahl produzieren wollen. Unter den etablierten Herstellern in Europa ist deshalb ein regelrechtes Wettrennen entbrannt: Die Firmen unterbieten sich gegenseitig mit dem Datum, ab dem grün produzierter Stahl erstmals in großem Umfang zur Verfügung steht. Und so rechnen die meisten Beobachter damit, dass die Konsolidierungswelle anrollt. Wer daran aktiv und wer passiv teilnehmen wird, entscheidet sich nicht zuletzt an den technologischen Voraussetzungen. Thyssen-Krupp steht eher auf der Seite derer, die zum Verkauf stehen. Kevin Knitterscheidt.

Banken Die Konsolidierung kommt

Fast alle Experten erwarten, dass es früher oder später zu einer Konsolidierung unter Europas Banken kommt. In diesem Jahr ist jedoch nicht mit großen Deals zu rechnen, weil viele Institute die Folgen der Coronakrise verdauen müssen und unterschiedliche Regeln länderübergreifende Deals in Europa erschweren. "Große grenzüberschreitende Fusionen mit deutscher Beteiligung halte ich aktuell für sehr unwahrscheinlich", sagte Raimund Röseler, der Interimschef der Finanzaufsicht Bafin, im Handelsblatt-Interview. "Mit mir hat zumindest schon lange kein potenzieller ausländischer Käufer mehr gesprochen." Der neue Commerzbank-Chef Manfred Knof hat betont, die Unabhängigkeit des Instituts bewahren zu wollen. Dennoch wird das Geldhaus europaweit als Übernahmeziel gehandelt. Eine entscheidende Rolle dabei wird die neue Bundesregierung spielen, der Staat ist mit einem Anteil von 15,6 Prozent größter Aktionär. Sollte die FDP Teil der neuen Bundesregierung werden und den Finanzminister stellen, könnte in die Diskussion über einen Commerzbank-Verkauf neuer Schwung kommen, glauben viele in Frankfurt. Die Liberalen haben mehrfach den Rückzug des Staates gefordert.

Die Deutsche Bank sieht sich bei der anstehenden Konsolidierung des Sektors als Käufer und nicht als Übernahmeziel. Mit dem aktuellen Umbau müsse das Frankfurter Geldhaus "die Voraussetzungen dafür schaffen, dass wir eine aktive Rolle spielen können, wenn es zu grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen in Europa kommt", sagt Vorstandschef Christian Sewing. Aktuell seien größere Konsolidierungsschritte bei der Deutschen Bank jedoch kein Thema, heißt es in Finanzkreisen. Aber schon im kommenden Jahr könnten die Überlegungen beginnen.

Bei der Fondstochter DWS sieht das schon jetzt anders aus. Sie bemüht sich gerade um den Kauf des niederländischen Konkurrenten NN Investment Partners. Bewegung gibt es auch im öffentlich-rechtlichen Finanzsektor. Die Landesbank Hessen-Thüringen und der Sparkassen-Fondsanbieter Deka sind Kandidaten für ein Zusammengehen in näherer Zukunft. Andreas Kröner, Michael Maisch Konsumgüter Nachhaltigkeit und Effizienz treiben das M & A-Geschäft Der Düsseldorfer Dax-Konzern Henkel plant weitere Zukäufe, wie Vorstandschef Carsten Knobel im Juni ankündigte. Auf die Frage, ob Henkel eventuell doch noch den Haarpflege-Konkurrenten Wella kaufen werde, sagt er: "Grundsätzlich gilt: Wir sind weiter offen für Zukäufe - und das in allen drei Sparten." Ein Zukauf müsse "strategisch passen, verfügbar und preislich attraktiv sein". Eines der strategischen Ziele heißt bei Henkel Digitalisierung. In allen drei Sparten will Henkel den Anteil der Digitalgeschäfte erhöhen. Aktuell liegt er laut Knobel bei 17 Prozent. Im entsprechenden Vorjahresquartal hatte er noch bei knapp über zehn Prozent gelegen. Parallel trennt sich Henkel von einer

Reihe von Marken. Der Konzern hatte Anfang 2020 Marken in den Sparten Beauty und Waschmittel identifiziert, die addiert einen Umsatz von einer Milliarde Euro erzielen und zur Hälfte bis Ende 2021 veräußert oder eingestellt werden sollen.

So will sich das Unternehmen auf die Marken konzentrieren, die sich stärker entwickeln.

Auch der Hamburger Konzern Beiersdorf, der einen Jahresumsatz von sieben Milliarden Euro erzielt, setzt bei seinen Zukäufen auf das strategische Ziel Digitalisierung. In diesem Jahr erwarb das Unternehmen das Start-up Routinely.

Das Unternehmen bietet im Internet personalisierte Hautpflege an und nutzt dafür einen Algorithmus. "Für uns ist das ein sehr spannender Ansatz", sagte Ascan Voswinckel, Head of Venture Capital bei Beiersdorf, dem Handelsblatt. Der Manager betreute den Deal. Über den Anteil und die Höhe der Investition machte er keine Angaben. Nur so viel: "Wir haben schon lange einen Fokus auf Personalisierung - und diese Investition zahlt genau darauf ein."

Es gibt noch einen zweiten Treiber in der Konsumgüterbranche: Nachhaltigkeit.

In diesem Bereich hatte Beiersdorf vor einem Jahr das kleine Label "Stop the water while using me" gekauft, das der verstorbene Werber Stefan Kolle gegründet hatte. Der Zukauf ergänzte Beiersdorfs Portfolio im Naturkosmetikbereich und unterstützte die Ausrichtung des Unternehmens im Rahmen der Strategie Care+, hieß es damals. Catrin Bialek

Einzelhandel Spezialisten gesucht

Es war die wohl spektakulärste Übernahme im deutschen Handel des vergangenen Jahres: Das Familienunternehmen Oetker übernahm das Start-up Flaschenpost für geschätzt knapp eine Milliarde Euro. Während sich viele noch über den hohen Kaufpreis wunderten, baute Oetker die Neuerwerbung zu einem kompletten Lieferservice für Lebensmittel aus - und greift damit im wohl am härtesten umkämpften Zukunftssegment des deutschen Handels an. Der Deal ist typisch für das M & A-Geschäft in der Traditionsbranche. Zwar sind Großübernahmen angesichts der hohen Konzentration besonders im Lebensmittelhandel kaum noch möglich. Doch zugleich wächst der Appetit auf Spezialisten, die mit besonderem Know-how und Technologie die etablierten, aber oft etwas angestaubten Händler nach vorn bringen sollen.

Entsprechend großzügig stecken internationale Investoren dreistellige Millionensummen in neue Handelskonzepte wie Gorillas oder Flink, die online bestellte Lebensmittel innerhalb von nicht mal einer Viertelstunde dem Kunden an die Haustür bringen. Zwar besteht nach Einschätzung von Experten kaum eine Chance, diese Unternehmen in absehbarer Zeit profitabel zu bekommen. Doch das Kalkül ist, dass große Händler irgendwann verzweifelt genug sind, diese Start-ups aufzukaufen. Einfach aus Angst, den Trend zu verpassen. Bestes Beispiel ist Rewe. Zuerst lästerte Rewe-Chef Lionel Souque noch: "Egal, wie viele Milliarden man da reinsteckt, irgendwann muss man damit Geld verdienen."

Kurze Zeit später kaufte er einen Minderheitsanteil am Schnelllieferdienst Flink.

Ein großer Treiber im M & A ist auch der Zwang, den Betrieb immer nachhaltiger zu machen. Die Trends setzt da die Schwarz-Gruppe mit ihren Töchtern Lidl und Kaufland. Sie investiert beispielsweise Milliarden in die Übernahme von Entsorgungsfirmen, um sich eine eigene Kreislaufwirtschaft für die Verpackungen aufzubauen. Damit schafft sie es bereits, sämtliche PET-Flaschen der Eigenmarken zu 100 Prozent aus recyceltem Kunststoff herzustellen. Andere Händler dürften da nachziehen. Florian Kolf

Kai Tschöke Rothschild

Der 54-Jährige ist Co-Chef für den deutschsprachigen Raum, in dem Rothschild über 70 Banker beschäftigt. Tschöke ist breit aufgestellt, hat aber einen Schwerpunkt auf den **Energiesektor**. Den Versorger RWE etwa hat er beim Übernahmeangebot für Innogy durch Eon beraten. Vorstände und Aufsichtsräte schätzen seinen Rat, den er nach Aussage mehrerer Manager ohne große Beschönigung klar nach Faktenlage strukturiert.

Wichtige Deals

nInfrareal - Swiss Life Gelsenwasser

nNordex - RWE

nMetro - Ceconomy

nCorona-Stabilisierungspaket für die Lufthansa

Dirk Albersmeier JP Morgan

Global Co-Chef von J.P. Morgans M & A Geschäft. Ist nach Salomon Brothers und Dresdner Kleinwort Benson zu der US-Bank gestoßen. Der Betriebswirt hat seit der Jahrtausendwende für JP Morgan gut 50 M & A-Prozesse abgeschlossen und dabei gut 175 Milliarden Dollar bewegt. Bemerkenswert ist nicht nur, dass er es als Deutscher ganz nach vorn gebracht hat. Allein schon durch seine Größe von 2,05 Meter verschafft er sich Respekt im Raum.

Wichtige Deals

- nDell Technologies VMware (USA)
- nAltimer Growth Grab Holdings (USA Singapur)
- nBlackstone Infrastructure Autostrade per Italia (Italien)
- nEIG Global Energy Aramco Oil Pipelines (Saudi-Arabien)
- nMeridiam Suez (Frankreich)

Dorothee Blessing JP Morgan

Die 53-jährige Managerin ist eine der einflussreichsten Frauen in der Finanzbranche. Sie ist Co-Chefin des Investmentbankings für die Region Europa, Naher Osten und Afrika. Sie ist ebenfalls Mitglied des Global Banking Management Teams. Bevor sie zu J.P. Morgan kam, war sie mehr als 20 Jahre für Goldman Sachs tätig, wo sie zuletzt als Co-Head des Investmentbanking in der deutschsprachigen Region verantwortete.

Wichtige Deals

- nSiemens Healthineers kauft Varian Medical Systems (16,4 Mrd. Dollar)
- nAstra-Zeneca übernimmt Alexion

Berthold Fürst Deutsche Bank

Der 55-Jährige ist ein echtes Deutsche-Bank-Gewächs. Bei den Frankfurtern stieg er 1995 im Aktienemissionsgeschäft (ECM) ein. Seit vergangenem Jahr ist er Co-Leiter Investment Banking für die Region Europa, Naher Osten und Afrika. Von manchen Firmenchefs wird er explizit bei Übernahmeprozessen hinzugeholt, da er mögliche Probleme offen anspricht und schon mal von einem Deal abrät.

Wichtige Deals

- nVerkauf Techem (4,6 Mrd. Euro)
- nMerger Wintershall DEA (offen)
- nErwerb von Agrarchemie- und Saatgutgeschäften durch BASF (7,8 Mrd Euro)
- nVerkauf verschiedener Industriegase-Geschäfte durch Linde-Praxair (8 Mrd. Euro)

Martin Reitz Rothschild

Der 55-jährige Vollblutbanker ist Deutschlandchef und Mitglied im Global Executive Committee von Rothschild. Von 2001 bis 2009 war Reitz in verschiedenen Positionen für die schweizerische UBS tätig, etwa als Co-Leiter Investmentbanking. Reitz gilt als analytisch brillanter Stratege. Außerdem bringt er ein tiefes Technikverständnis mit, denn er hat Wirtschaftsingenieurwesen mit Fachrichtung Maschinenbau an der TU Darmstadt studiert.

Wichtige Deals

- nÜbernahme des US-Konzerns Navistar durch Traton SE für 6,7 Milliarden Dollar (2020)
- nÜbernahmeangebot von Eon für die ausstehenden Aktien von Innogy im Rahmen eines Deals mit RWE (2018)

- nLanxess-Barofferte für Chemtura (2017)

- nBayer-Gebot für Übernahme des US-Konzerns Monsanto (2016)

Birger Berendes Bank of America

Seit sieben Jahren arbeitet Birger Berendes für die Bank of America, kam seinerzeit von Greenhill & Co., wo er gut 13 Jahre wirkte. Vorher arbeitete Berendes jahrelang im Venture-Capital-Bereich. Seine Karriere begann er als Analyst bei der Deutschen Bank. Mit ihm hat die Bank of America deutlich in Europa an Gewicht gewonnen. Mit seiner zupackenden Art gilt er als klassischer Dealmaker.

Wichtige Deals

- nMetro AG, Verteidigung gegen EP Global (11 Mrd. Euro)
- nVerkauf von "Real" an SCP und x+bricks Group (1,1 Mrd. Euro)
- nRWE Eon
- nVolkswagen Europcar

Dietrich Becker Weinberg Perella

Dietrich Becker ist Partner und Co-Präsident von Perella Weinberg Partners und sitzt in London. Er leitet seit 2017 das Beratungsgeschäft von PWP in Europa. Zuvor war Becker als Co-Leiter der Global Industrial Group von Morgan Stanley einer der ranghöchsten deutschen Investmentbanker. Er unterstützt große Konzerne vor allem bei der Abwehr von aktivistischen Investoren sowie der strategischen Transformation von Industrieunternehmen.

Wichtige Deals

- nVonovia - Deutsche Wohnen
- nOsram - Ams
- nFortum - Uniper
- nConti - Schaeffler
- nMannesmann - Vodafone

Armin von Falkenhayn Bank of America

Seit Juni 2015 ist der 52-jährige Manager Deutschlandchef und Leiter des Bereichs Corporate and Investment Banking für den deutschsprachigen Raum. Er gilt als bestens vernetzt in den Dax-Vorstandsetagen und hat die Bank zu einer festen Größe im M & A-Geschäft auch hierzulande gemacht. Sein Rüstzeug erwarb er während seiner 25-jährigen Tätigkeit für die Deutsche Bank. Außerhalb der Bank engagiert er sich etwa bei der Deutschen Sporthilfe.

Wichtige Deals

nSiemens Energy: Spin-off und Börsengang der **Energie**-Sparte von Siemens (2020)

nConti Schaeffler: Abwehr des feindlichen Übernahmeversuchs von Continental durch Schaeffler. Verteidigung gegen Schaeffler organisiert (2008)

nVW Porsche: Bei der Übernahme der Marke Porsche durch VW hat von Falkenhayn den Verkäufer, die Porsche Holding SE, beraten (2012).

Tibor Kossa Goldman Sachs

Als Leiter der M & A-Abteilung für den deutschsprachigen Raum ist er automatisch in viele Deals hierzulande eingebunden. Um Goldman Sachs ist es nach dem Weggang von Alexander Dibelius ruhig geworden, was dem Geschäft aber nicht geschadet hat. Für Kossa steht eher das Team im Vordergrund. Bevor er 2018 zu der US-Bank kam, arbeitete er in gleicher Funktion für Credit Suisse.

Wichtige Deals

nFusion von Linde und Praxair

nVerkauf von BASF Construction Chemicals

nBeteiligung von KKR an Axel Springer

Wolfgang Fink Goldman Sachs

Wolfgang Fink ist CEO von Goldman Sachs Bank Europe und leitet zudem das Gesamtgeschäft von Goldman Sachs in Deutschland und Österreich, das neben dem klassischen Investmentbanking auch den Wertpapierhandel sowie das Asset und Wealth Management umfasst. Der 54-jährige Manager stellt heraus, dass nicht einzelne Personen Deals "machen", sondern immer Teams.

Wichtige Deals

nSpin-off Siemens Energy (2020)

nVerkauf Aufzugsparte von Thyssen-Krupp (2020)

nFusion Linde Praxair (2018)

Maximilian Schiessl Partner bei Hengeler Mueller

Schiessl ist 60 Jahre alt und seit 1991 Partner der Kanzlei im Bereich Corporate

M & A. Schiessl arbeitet vor allem in der Vorstands- und

Aufsichtsratsberatung. Auch öffentliche Übernahmen sowie grenzüberschreitende

Unternehmenskäufe gehören zu seinen Spezialdisziplinen. Chambers listet

Schiessl seit Jahren als einen von nur zwei deutschen Anwälten als "Star

Individual".

Wichtige Deals

nVonovia-Angebot an Aktionäre der Deutschen Wohnen

nErwerb von Flaschenpost SE durch Dr. August Oetker KG

nErwerb von Prolekt durch Schneider Electric

nVerkauf von Bankhaus Lampe durch Dr. August Oetker KG

Rick van Aerssen Freshfields Bruckhaus Deringer

Rick van Aerssen ist Partner in den Freshfields-Büros in Frankfurt und

Düsseldorf und seit Anfang des Jahres Global Managing Partner der Kanzlei.

Zuvor führte der aus Kevelaer stammende 50-Jährige sechs Jahre das 650 Anwälte

zählende globale Team für das Transaktionsgeschäft der Kanzlei. Van Aerssen

berät regelmäßig Dax-Konzerne wie BASF, Deutsche Bank, Deutsche Post, RWE und

Vonovia bei deren M & A- und Kapitalmarkttransaktionen.

Wichtige Deals

nVolkswagen übernimmt Mehrheit an Europcar

nBASF beim Zusammenschluss von Wintershall und Dea

nDeutsche Bank beim geplanten Zusammenschluss mit der Commerzbank

nMidea beim Übernahmeangebot für Kuka

Christoph Seibt Freshfields Bruckhaus Deringer

Seibt (55) gehört zu den angesehensten Wirtschaftsanwälten Deutschlands. Er

hat zahlreiche Auszeichnungen erhalten und wird für seine

unternehmerisch-kreativen Lösungen gelobt. Seine Spezialgebiete sind M & A,

Kapitalmarkttransaktionen, Unternehmens- und Finanzrestrukturierungen sowie die

Beratung von Vorständen. Er hilft vor allem im Kampf gegen aggressive

Minderheitsaktionäre und im Krisenmanagement.

Wichtige Deals

nContinental Vitesco Abspaltung und IPO

nOsram Licht Beherrschungsvertrag und Delisting-Angebot

nOsram Licht Verkauf Digital- Systems-Sparte

nEppendorf (Medizintechnik) M & A-Erwerbe in Japan (Koki Holdings) und USA

Ralph Wollburg Linklaters

Wollburg ist 65 Jahre alt und Co-Head des globalen M & A-Teams von Linklaters. Wollburg berät zahlreiche Dax-Unternehmen und Konzerne bei komplexen grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen und Unternehmenserwerben sowie öffentlichen Übernahmen. Der erfahrene Jurist ist auch bei der Organberatung gefragt und verteidigt Unternehmen gegenüber aktivistischen Aktionären.

Wichtige Deals

nVolkswagen zu strategischen Fragen in der Diesellaffäre, bei der Übernahme von Navistar, dem Squeeze-out von Audi und dem IPO von Traton

nSiemens Healthineers beim Börsengang

nThyssen-Krupp bei verschiedenen strategischen Transaktionen

Hans-Jörg Ziegenhain Hengeler Mueller

Ziegenhain ist 59 Jahre alt und Partner bei Hengeler Mueller in München. Er hat sich auf die gesellschaftsrechtliche und M & A-Beratung von börsennotierten Unternehmen, Familienunternehmen und Private-Equity-Investoren spezialisiert. Im Branchenreport Chambers wird Ziegenhain sowohl für seine Corporate M & A-Aktivitäten als auch für den Bereich Private Equity als Top-Anwalt gelistet.

Wichtige Deals

nErwerb der NileDutch B.V. von NPM Capital N.V. und Zwaluw Trust B.V. durch Hapag-Lloyd AG

nÜbernahme von ISS durch die Deutsche Börse AG

nVerkauf einer Beteiligung von Bain Capital an PSP Investments

nBeratung der Familie Hymer bei dem Verkauf der Erwin Hymer Group an Thor Industries

Carsten Berrar Sullivan & Cromwell

Der 49-Jährige ist deutscher Managing Partner der US-Topkanzlei Sullivan & Cromwell und einer der prägenden Köpfe für gesellschafts-, übernahme- und kapitalmarktrechtliche Begleitung börsennotierter Konzerne und Finanzinstitute.

Er gilt als lösungsorientierter Jurist mit unternehmerischem Gespür und psychologischem Geschick.

Wichtige Deals

nDeutsche Wohnen bei geplanter Fusion mit Vonovia und Kauf von GSW

nK+S beim Verkauf des amerikanischen Salzgeschäfts

nPraxair beim Zusammenschluss mit Linde

nBayer beim Erwerb von Monsanto

In Europa rechne ich in den kommenden Monaten mit einer Handvoll Transaktionen, deren Wert jeweils die Marke von zehn Milliarden Euro überschreiten dürfte.

Birger Berendes

Co-Chef M & A für Europa Bank of America

Bialek, Catrin

Buchenau, Martin

Holzki, Larissa

Kerkmann, Christof

Knitterscheidt, Kevin

Köhler, Peter

Koenen, Jens

Kolf, Florian

Kröner, Andreas

Maisch, Michael

Murphy, Martin

Schlautmann, Christoph

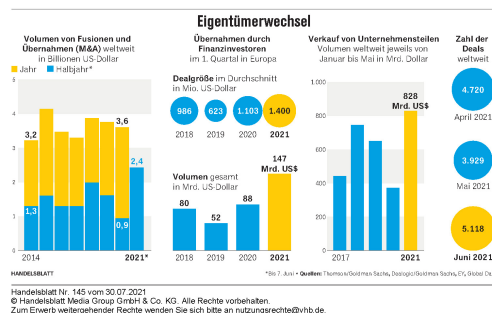
Schnell, Christian

Telgheder, Maike

Tyborski, Roman

Verfürden, Michael

Votsmeier, Volker



Quelle: Handelsblatt print: Nr. 145 vom 30.07.2021 Seite 044

Ressort: Wochenende


Börsensegment: sp100
dax30
ICB3353
stoxx
dax30
sp100
sp100
dax30
stoxx
ICB1353
dax30
ICB7575
stoxx
dax30

Dokumentnummer: 3E3DF862-B9EA-4AF0-A38B-FBBD2BC9B330

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/HB_3E3DF862-B9EA-4AF0-A38B-FBBD2BC9B330%7CHBPM_3E3DF862-B9EA-4AF0-A38B-FBBD2BC9B330

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH