



Bereit für Neues

LB  BW

Integrated Assembly Solutions („IAS“) – M&A-Branchen-Update 2020

Krise wird Veränderungen der
IAS-Branche weiter
beschleunigen

19.03.2021 • Stuttgart | Kundeninformation | OE 54 M&A

Die M&A-Aktivität bleibt 2020 in schwierigem Marktumfeld trotz Rückgang auf hohem Niveau – Executive Summary (1 / 2)



IAS-Branche verzeichnet erstmals seit langem Rückgang der M&A Aktivitäten, allerdings auf hohem Niveau



Nur **selektive Akquisitionen** von Marktteilnehmern mit Private Equity / institutionellen Gesellschaftern und Kapitalmarktzugang



Neue Technologien und Zugang zu neuen Märkte und Kunden sind weiterhin Triebfedern für M&A Aktivitäten. USA dabei im Vergleich zu China stärker im Investorenfokus



Nach Hitachi, mit der prominenten Akquisition von JR Automation 2019, ist Dürr seit Ende 2020 durch die Akquisition von teamtechnik (75 % Mehrheit) ein **weiterer Konzern im IAS-Markt**.

Mittelständische Marktteilnehmer sollten sich mehr denn je mit ihren strategischen Optionen beschäftigen – Executive Summary (2 / 2)



Was bedeutet die aktuelle Krise für die mittelständische IAS-Industrie?

Der tiefgreifende Wandel der Industrie wird sich durch die Krise beschleunigen. Zu starker Fokus auf Automotive und schwach kapitalisierte Bilanzen werden im aktuellen Marktumfeld für zahlreiche Marktteilnehmer eine existenzbedrohende Wirkung entfalten. Nutznießer dieser Entwicklung sind die global aufgestellten Marktführer



Was können mittelständische Marktteilnehmer in der hochzyklischen IAS-Branche von Private Equity lernen?

Finanzinvestoren konnten in den letzten Jahren marktführende Spieler aufbauen und in der IAS-Branche hochattraktive Renditen erzielen. Teilweise stark Technologie-fokussierte mittelständische Eigentümer konnten von Partnerschaften mit dieser Investorenklasse profitieren. Auch in der aktuellen Krise agieren Finanzinvestoren sehr umsichtig, indem Sie Ihre Beteiligungen durch Zukäufe zukunftssträchtiger Technologien stärken. Diese IAS-Spieler dürften gestärkt aus der Krise hervorgehen.



Welche strategische Optionen hat der Mittelstand?

Diese Frage muss in einer so heterogenen Industrie wie IAS für jedes Unternehmen individuell und auch vor dem Hintergrund der finanziellen Möglichkeiten gestellt werden. Es gibt in jedem Fall interessierte Investoren: europäische Spieler, die sich weiter verstärken wollen, branchenfremde Beobachter, die die IAS-Arena betreten möchten und weiterhin Interessenten aus Nordamerika und Asien. Für eine individuelle Diskussion Ihrer Optionen stehen wir von LBBW M&A sehr gerne zur Verfügung



01 Aktuelles
Marktumfeld
Seite 04

02 M&A-Geschehen spiegelt
Branchentrends wider
Seite 09

03 Bewertungs-
umfeld
Seite 18

„Die Guten ins Töpfchen,
die Schlechten ...“

Ein ohnehin schwieriges Marktumfeld
in Verbindung mit Covid-19 entfacht
Fliehkräfte, die eine Branchenberei-
nigung nach sich ziehen





Branchenüberblick: Corona-Krise verschärft die Marktsituation weiter ...

-1 Vor Pandemie

- Auftragseingang spätestens seit H2 / 2019 stark rückläufig, vor allem aufgrund der strukturellen Krise der mit Abstand wichtigsten Abnehmerindustrie Automotive
- Zunehmende Bedeutung einer breiteren Branchenabdeckung, bspw. im Bereich Medizintechnik / Pharma



0 Covid-19

- Corona verschärft die ohnehin schwierige Auftragsituation
- Positive Sondereffekte sind nicht mehr als der berühmte Tropfen auf dem heißen Stein
- Hoher Wettbewerb um rare Aufträge im Bereich Automotive führt zu drastischer Margenerosion



... und wird die strukturelle Veränderung der IAS-Branche beschleunigen

1 Weitere Stärkung der Marktführer

- Mehrere Abnehmerbranchen mildern Effekte der Nachfrageschwäche der Automobilindustrie
- Möglichkeit, von Entspannung in USA und Asien zu profitieren
- Private Equity Partner und Kapitalmarktzugang sind wichtige Vorteile, um nach der Krise auf Wachstumspfad zurückzukehren



2 Marktbereinigung bei Automotive-Fokus

- Negative Auswirkungen der Marktsituation auf Auslastung und Margen
- Auf schwieriges Jahr 2020 folgt ebenfalls anspruchsvolles 2021
- Gefahr des Exits oder starker Einschnitte beim Mittelstand, aber auch bei Konzernen wie ThyssenKrupp oder Kuka



Wir erleben die erste spürbare Branchenbereinigung seit der Finanzkrise, bei der Kapazitäten tatsächlich den Markt verlassen dürften

Insbesondere die Marktführer werden nach der Krise hiervon profitieren



Die Branchenstatistiken sprechen eine deutliche Sprache ...

Gesamtumsatz Robotik und Automation in Deutschland



- Nach einer längeren Wachstumsphase bis ca. H1 / 2019 beschleunigt sich seither der Abwärtstrend. Nach einem Minus von 2 % für 2019 – Teilsegment IAS bereits mit 4 % im Minus – rechnet der VDMA R+A derzeit mit einem Umsatzrückgang für 2020 von mind. 20 %
- Aufgrund der schwierigen Auftragsituation 2020 ist für 2021 keine Entspannung ersichtlich
- Die fundamentalen Wachstumsperspektiven der Branche sind langfristig dagegen positiv

*Prognose
Quellen: LBBW M&A Analyse, VDMA Robotik + Automation („VDMA R+A“)

19.03.2021 • M&A Branchenreport Integrated Assembly Solutions



... und spiegeln sich in den Pressemeldungen von IAS-Unternehmen wider

Standort ATW in Neuwied wird dicht gemacht
Elektro-Autohersteller Tesla übernimmt ATW Neuwied

Gehring-Gruppe meldet Insolvenz an

thyssenkrupp erzielt Einigung zur
Restrukturierung im automobilen
Anlagenbau in Deutschland

Mikron nach Umsatzeinbruch und
Restrukturierung mit Verlust - Ausblick

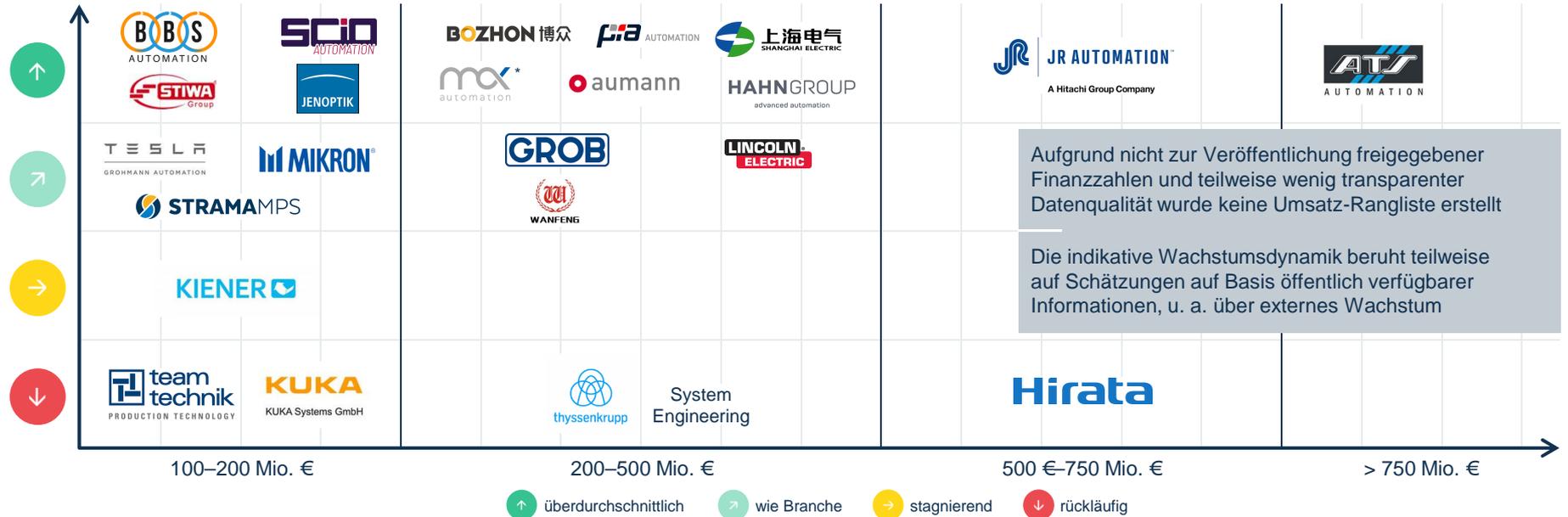
- Einbruch bei Aufträgen aus der wichtigsten Abnehmerindustrie Automotive führt zu verschärftem Wettbewerb und verschlechterten Zahlungsbedingungen (teilweise volle Vorfinanzierung)
- Die angespannte Situation zahlreicher Marktteilnehmer äußert sich in teils verzweifelterm Bieterverhalten, was die Margenqualität weiter erodiert
- Übernahme von angeschlagenen Spielern nicht in jedem Fall zu erwarten

Restrukturierungen, Personalabbau, Standortschließungen und bei schwächeren Spielern schließlich auch Insolvenzen

Insbesondere Spieler mit Private Equity Partnern oder Kapitalmarktzugang wuchsen vor der Krise am schnellsten ...

Indikative Wachstumsdynamik 2017–2019

Umsatz 2019 in Mio. €



Quellen: LBBW M&A Analyse; * Nur Kernsegment "Industrieautomation"

... und dürften diesen Kurs auch danach fortsetzen



01 Aktuelles
Marktumfeld
Seite 04

02 M&A-Geschehen spiegelt
Branchentrends wider
Seite 09

03 Bewertungs-
umfeld
Seite 18

2020 konnte der Anstieg
an weltweiten IAS-
Transaktionen nicht
fortgesetzt werden –

jedoch nach wie vor reges
Transaktionsgeschehen mit 15 Deals





Erster Rückgang der Anzahl an Transaktionen seit der Finanz- und Wirtschaftskrise

Weltweite Anzahl der Transaktionen im IAS-Markt



Quellen: LBBW M&A Analyse, Mergermarkt

19.03.2021 • M&A Branchenreport Integrated Assembly Solutions



1

M&A 2020 nur sehr selektiv



2

Trend zu breiterer Aufstellung ungebrochen



3

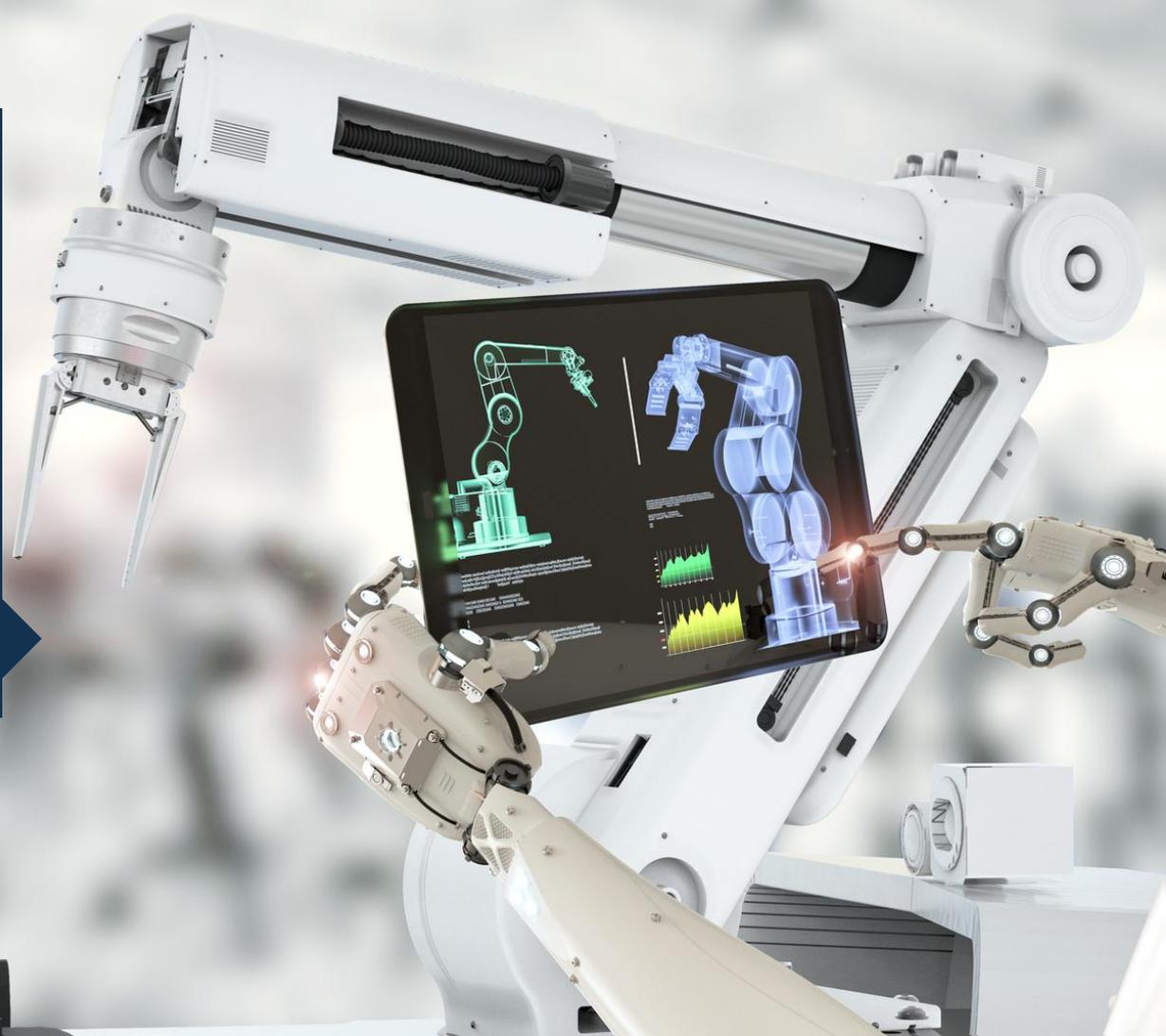
Mittelstand spielt bei M&A nur passive Rolle



- M&A-Aktivität ist 2020 durch die Krise im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen, Transaktionen werden nur sehr selektiv durchgeführt
- Trotz offensichtlicher Gelegenheiten, innerhalb der Branche keine „Rescue Deals“ zu beobachten. Zurückhaltung bei Opportunitäten in Schieflage, kein Spieler möchte aktuell weitere Kapazitäten in Europa oder gar „Baustellen“
- 2020 Fortsetzung der M&A-Trends zu (oft kleineren) **technologiegetriebenen Transaktionen**, zur **Erschließung neuer Abnehmerindustrien** und zur **geographischen Diversifizierung**
- Besonders aktive Käufer sind IAS-Spieler mit Private Equity- / institutionellen Gesellschaftern, z. B. SCIO Automation (4 Deals) und Hahn Group
- Familiengeführte Branchenteilnehmer sind in der Beobachterrolle oder werden übernommen. Mit dem Mehrheitsverkauf an Dürr, gibt mit teamtechnik einer der größten familiengeführten IAS-Anbieter seine Unabhängigkeit auf.

Kapitalkräftige IAS-Spieler investieren in neue Technologien

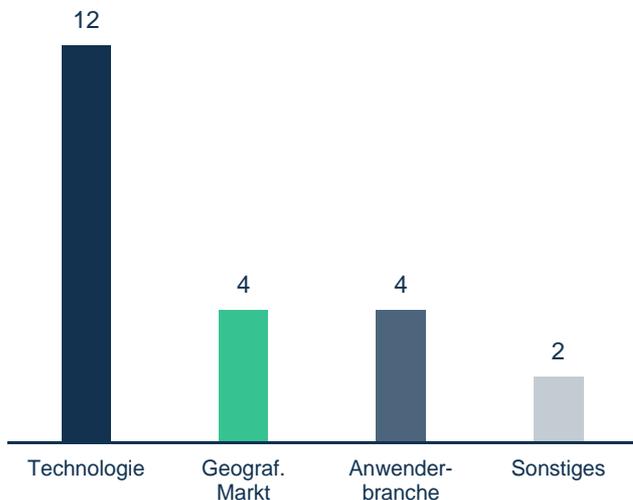
Wichtige technologische
Felder für M&A waren 2020
Robotik und Intralogistik





Ergänzung neuer Technologien war 2020 in der IAS Branche das wichtigste M&A-Motiv, ...

Motive für Transaktionen 2020
(Mehrfachnennungen möglich)



Quellen: LBBW M&A Analyse, Mergermarkt

19.03.2021 · M&A Branchenreport Integrated Assembly Solutions



... bleibt aber den kapitalstarken Spielern vorbehalten

- Die führenden IAS-Spieler nutzten die Krise und akquirierten 2020 vor allem Unternehmen, die das eigene Technologieportfolio ergänzen. Interkontinentale Transaktionen spielten eine nur untergeordnete Rolle, wobei sich insbesondere chinesische Spieler gänzlich enthielten
- Einstieg / Verstärkung von IAS-Anbietern im Bereich Intra- / Lagerlogistik, wie bspw. die Akquisitionen von **MFI Systemlogistik** durch **SCIO Automation** aber auch der Erwerb von AGV-Technologie bei der Akquisition von **Dahl Automation** durch **Hahn Group**. Wir könnten uns vorstellen, dass IAS-Spieler zukünftig stärker in diesen attraktiven Markt vordringen
- Die Verstärkung bei Robotik war ebenfalls Treiber für M&A, darunter innovative Themen wie Servicerobotik (Akquisition von **mojin robotics** durch **SCIO Automation**) oder kollaborierende Robotik (Übernahme von **Dahl Automation** durch **Hahn Group**). **Jenoptik** konnte seine Robotik-Expertise durch den Zukauf der spanischen **Interob** stärken
- Durch die noch laufende öffentliche Übernahme der italienischen **CFT** stärkt **ATS Automation** ihre Marktposition in der nicht zyklischen Lebensmittelindustrie signifikant. **SCIO Automation** erlangt durch die Akquisition von **Industrial Automation** eine spürbare Präsenz in den USA



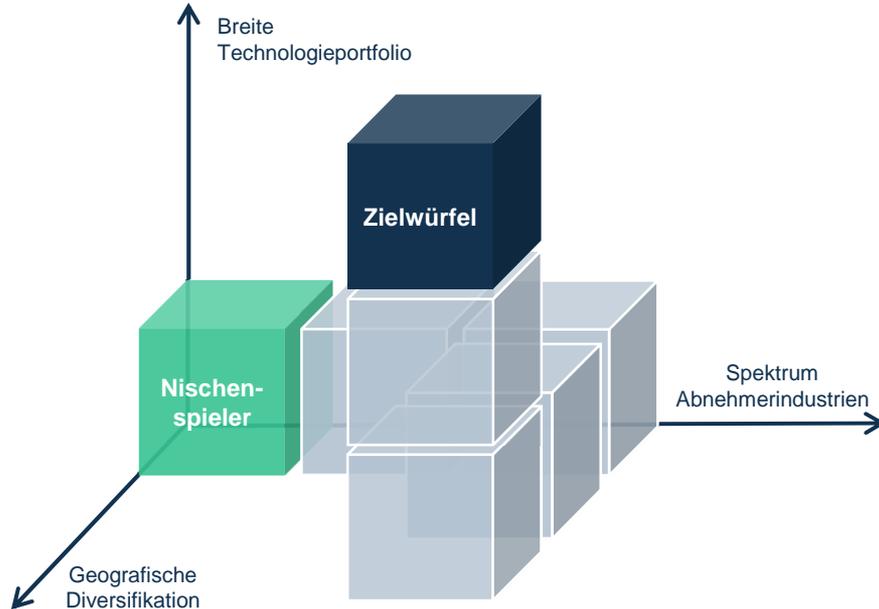
Verbreiterung von Technologieport- folio, Abnehmer- branchen und geogr. Aufstellung

Mittelständische IAS-Spieler
sind bei den aktuellen
Veränderungen der IAS
Branche in der Beobachter-
rolle oder öffnen sich für
Partner





Während sich die Marktführer durch M&A weiter in Richtung des Zielwürfels entwickeln ...

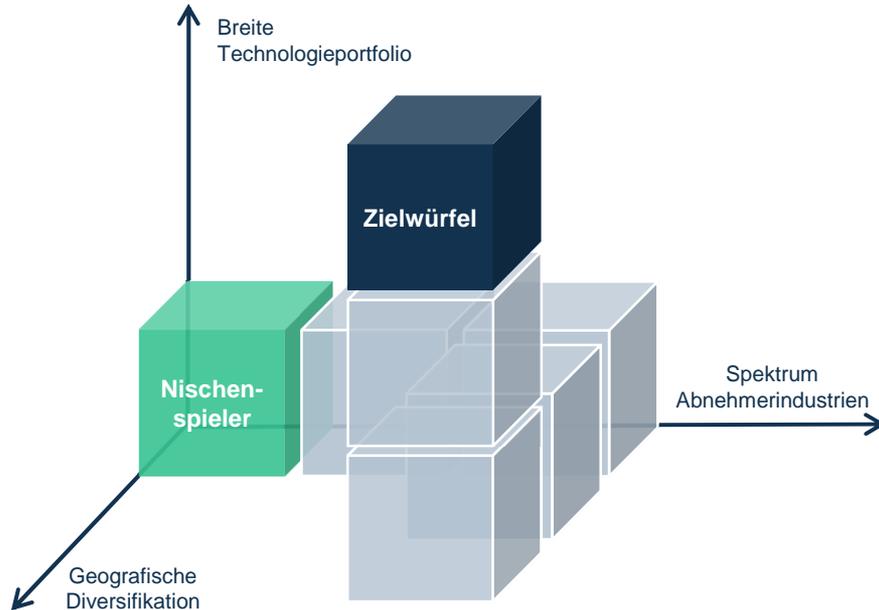


... sollten mittelständische Spieler dringend ihre strategischen Optionen prüfen

- Krisen beschleunigen oft Branchenveränderungen, so auch aktuell bei IAS. Der Nachfrageeinbruch der Automobilindustrie insbesondere im Bereich des konventionellen Antriebsstrangs legt Schwächen in der strategischen Aufstellung schlagartig offen und drängt zum Handeln
- Die führenden IAS-Spieler haben in den vergangenen Jahren v. a. durch Zukäufe die Abhängigkeit von konventionellen Antriebstechnologien schrittweise reduziert und Ihre Aktivitäten in Abnehmerindustrien wie Medizintechnik / Pharma, Consumer, Elektronik, erneuerbare Energien oder Lebensmittel, aber auch Elektromobilität ausgebaut
- Neben der breiteren Aufstellung, können die Marktführer vielfach globale Aufstellung, umfassende Lösungen aus einer Hand und finanzielle Stabilität vorweisen – entscheidende Verkaufsargumente, die für Konzerne auf Kundenseite insbesondere bei größeren Aufträgen immer wichtiger sind
- Für familiengeführte Mittelständler ist aktives Portfoliomanagement durch M&A v. a. aufgrund mangelnder finanzieller Ressourcen aber auch wegen fehlender M&A-Expertise regelmäßig keine Option. Für die oft sehr technisch geführten Unternehmen kann der Anschluss an einen geeigneten Partner ein probates Mittel sein, um durch den Schulterschluss strategische Nachteile zu kompensieren



Während sich die Marktführer durch M&A weiter in Richtung des Zielwürfels entwickeln ...



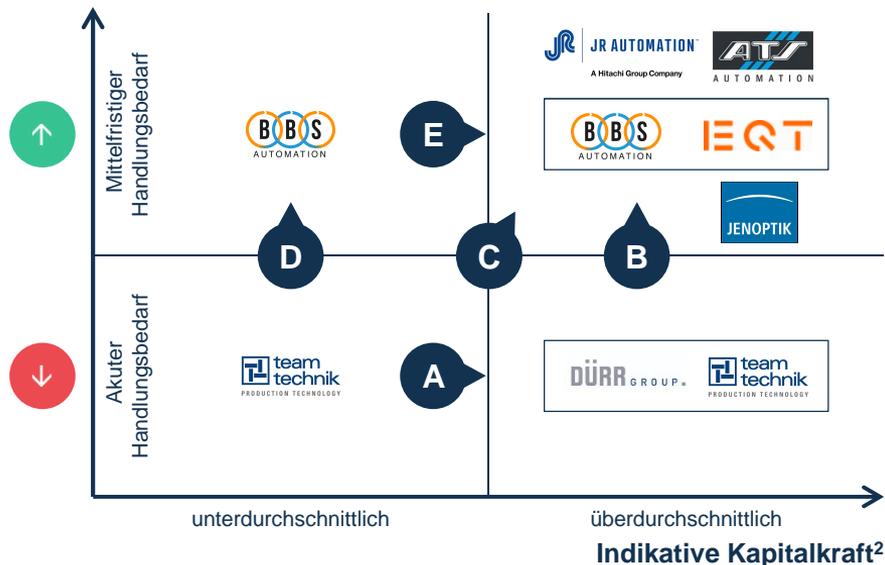
... sollten mittelständische Spieler dringend ihre strategischen Optionen prüfen – Fortsetzung

- Bei der Prüfung strategischer Optionen ist auf die individuellen Spezifika der Unternehmen innerhalb der sehr heterogenen IAS-Anbieterlandschaft abzustellen. Im aktuellen Marktumfeld sind pauschale Empfehlungen ebenso wenig zielführend wie Standard-M&A-Prozesse
- Es gibt auch in der Krise weiterhin Investoreninteresse aus Europa an Automatisierungsexpertise deutscher IAS-Spieler, aber auch von Investoren aus USA und China. Wir gehen zudem davon aus, dass Hitachi und Dürr – nach Jenoptik, Shanghai Electric und Wanfeng – nicht die letzten Konzerne sind, die in den langfristig attraktiven IAS-Wachstumsmarkt eingestiegen sind. Einige Firmen beobachten den Markt und warten auf die richtige Gelegenheit, was für unabhängige IAS-Anbieter ganz neue Perspektiven eröffnen kann. Als besonderer Fall ist in diesem Kontext sicherlich Tesla zu nennen. Nach Grohmann 2016, kauft Elon Musk mit ATW einen zweiten IAS-Spieler. Damit sichert er sich für kleinstes Geld wertvolles Know-how für die Batteriefertigung – für Tesla im Gegensatz zu deutschen OEM strategische Kerntechnologie – und rettet so die ATS-Tochter vor der Stilllegung
- Die Investoren-Nachfrage nach Nischenspezialisten in automobilfernen Segmenten hat weiter zugenommen, so dass der Zeitpunkt für eine Partnersuche aktuell sehr günstig sein kann, insbesondere, wenn die Firmen eine stabile Auftragslage und Finanzperformance aufweisen. Für solche Targets werden auch in der aktuellen Branchensituation weiterhin Höchstpreise bezahlt



Der richtige Partner erleichtert nach der Krise die Rückkehr auf den Wachstumspfad

Indikative Wachstumsdynamik¹



¹Durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum (CAGR) 2017–2019;

²Berücksichtigt Faktoren wie Verschuldungsmultiplikator (Nettoverschuldung / EBITDA) aber auch Kapitalmarktzugang oder Kapitalstärke der Gesellschafter



Die Umsetzung einer Partnerschaft erfordert tiefe Kenntnisse des IAS-M&A-Markts

Je nach Ausgangssituation haben IAS-Marktakeure unterschiedliche Optionen:

- A** Stärkung der Kapitalkraft durch Beteiligung eines strategischen Partners (bspw. branchenfremd oder ausländischer Spieler) oder Finanzinvestors, siehe aktuelles Beispiel Dürr und teamtechnik. Ebnet den Weg für **B** und wird oft v. a. für größere Unternehmen in Betracht kommen, die sich als Plattform für eine Wachstumsstrategie eignen
- B** Forcierte Erhöhung der Wachstumsdynamik durch Zukauf von zukunftssträchtigen Technologien, Spielern mit Ziel-Abnehmerindustrien und IAS-Unternehmen in attraktiven Geografien
- C** Partnerschaft mit einer schnell wachsenden Private Equity IAS-Plattform oder einem IAS-Konzern / Konzern mit IAS-Aktivitäten. Bei fehlender Wachstumsdynamik müssen hier Aspekte wie technische Stärken und Zugang zu Märkten / Kunden herausgearbeitet werden, um das Interesse attraktiver Partner zu gewinnen
- D** Fokussierung auf zukunftssträchtige Geschäftsfelder (bspw. MAX Automation) bzw. Zukäufe aus eigener Kraft dürfte nur in Ausnahmefällen erfolgversprechend / möglich sein und regelmäßig in **E** münden
- E** Absicherung der Marktposition von schnell wachsenden Spielern mit attraktiven Technologien und Kunden durch Partnerschaft mit Private Equity (ggf. als Plattform wie beim Beispiel BBS Automation) oder einem Konzern



01 Aktuelles
Marktumfeld
Seite 04

02 M&A-Geschehen spiegelt
Branchentrends wider
Seite 09

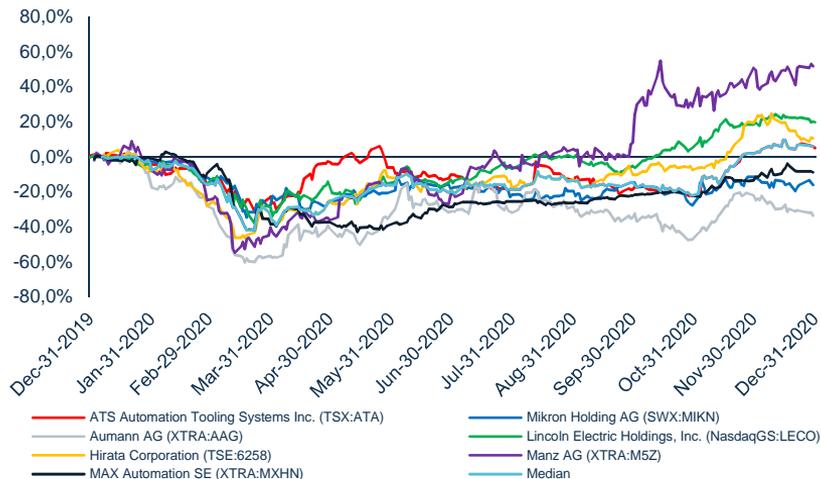
03 Bewertungs-
umfeld
Seite 18

Börse spiegelt die
aktuelle Branchen-
situation in reduziertem
Bewertungsniveau wider

Bewertungsanalyse auf Basis
von Multiples aktuell nur bedingt
aussagekräftig

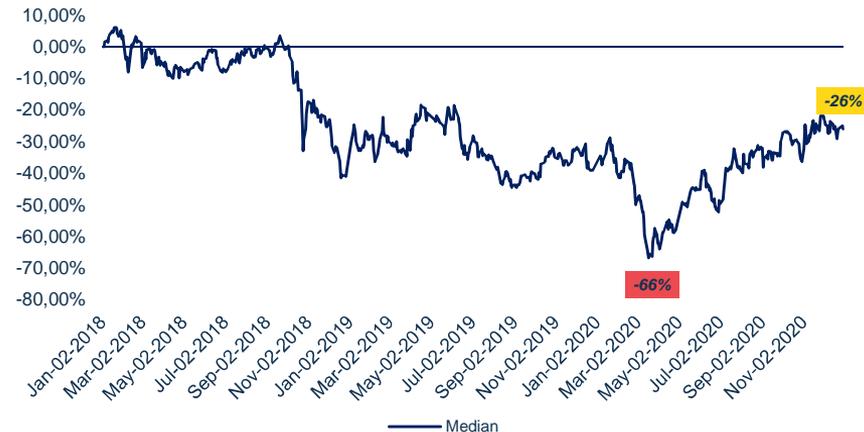


Im Median erreichen die Aktienkurse wieder das Niveau zu Beginn des Jahres



Seit Anfang 2018 haben die Kurse der IAS-Peer-Group ca. ein Viertel eingebüßt

Median (nicht gewichtet, indiziert) der sieben Unternehmen im linken Schaubild



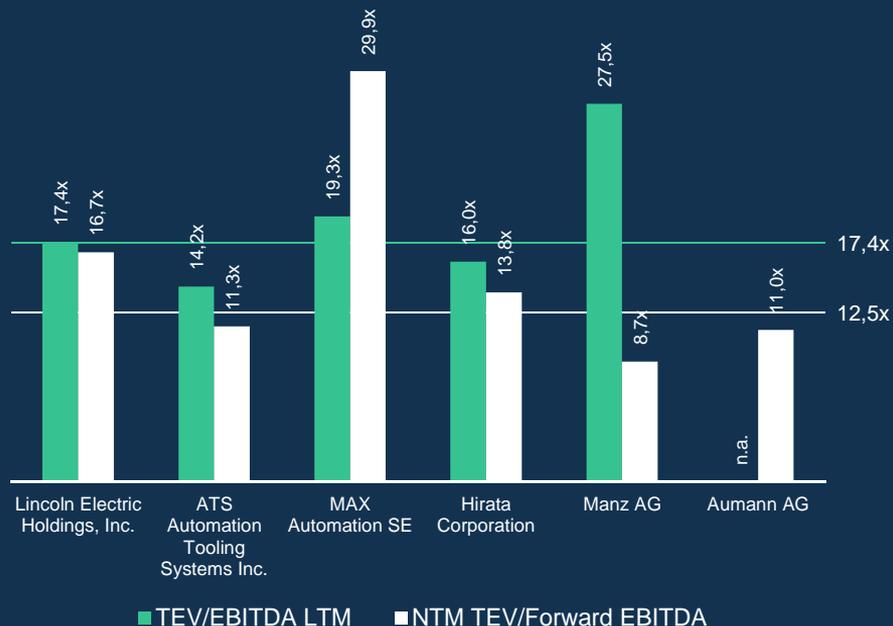
Nach einem Kursrutsch von über 40 %, der insbesondere auf die Corona-Krise zurückzuführen ist, haben sich die Aktienkurse im weiteren Jahresverlauf 2020 sukzessive erholt und erreichten im Median wieder das Kursniveau zu Beginn des Jahres

Im Vergleich zu Anfang 2018 sind die Vergleichskurse um ca. 26 % gefallen, nachdem sie zwischenzeitlich sogar mit 66 % im Minus standen

Der Rückgang des Kursniveaus legt nahe, dass die M&A-Bewertungen in der IAS-Branche nachgegeben haben, auch wenn seit dem Tiefpunkt der Corona-Krise eine deutliche Erholung stattgefunden hat. Erste Käufer steigen bereits wieder ein. Dies zeigt beispielsweise die Akquisition von teamtechnik durch Dürr



Große Streuung der EBITDA-Multiples ...



Quellen: S&P Capital IQ (Stand: 31.12.2020), LBBW M&A Analyse

19.03.2021 • M&A Branchenreport Integrated Assembly Solutions



... reduziert Aussagekraft für M&A-Bewertungen

- Obwohl die Aktienkurse in Durchschnitt um über ein Viertel nachgegeben haben, sind die EBITDA-Bewertungsmultiplikatoren im Median mit ca. 17,4x LTM (Basis ist EBITDA der letzten 12 Monate) und ca. 12,5x NTM (EBITDA der kommenden 12 Monate) der analysierten IAS-Spieler auf einem vergleichsweise sehr hohen Niveau. Diese scheinbar paradoxe Konstellation erklärt sich durch die Zyklizität und die damit verbundene Ergebnis-Volatilität der IAS-Branche
- In Erwartung wieder steigender Ergebnisse reagieren die Aktienkurse bei diesen zyklischen Werten im Abschwung unterproportional im Vergleich zum Ergebnisrückgang, was trotz Aktienkursrückgangs zu einer Multiples-Expansion führt. Dieser Effekt ist um so ausgeprägter, je höher die Ergebnis-Volatilität eines Wertes ist. Er erklärt ggf., warum MAX Automation höhere Multiples als der Branchenführer ATS Automation aufweist, obwohl – und gerade weil – sich die Kanadier durch eine stabilere Ergebnisentwicklung auszeichnen
- Auch der Blick auf die Ausprägungen der Multiples-Einzelwerte, die eine hohe Streuung aufweisen, verdeutlicht, dass Durchschnitts- oder Median-Multiples in der aktuellen Branchensituation für M&A-Transaktionen bestenfalls eine grobe Bewertungsindikation liefern können. Jegliche Bewertungsanalyse muss auf die spezifische Aufstellung und Situation des zu bewertenden Unternehmens abstellen. Ein hoher Anteil an traditionellem Automobilgeschäft zieht dabei spürbare Abschläge nach sich, während für stabile Spezialisten mit automobillernen Abnehmerindustrien selbst in der Krise strategische Prämien bezahlt werden



Bereit für Neues

LB  **BW**

LBBW

Mergers & Acquisitions

19.03.2021

Strategischer Dialog und maßgeschneiderte Transaktionen aus einer Hand



Sektor Expertise

Automotive

Maschinenbau

Energie, Versorger

Pharma, Gesundheit

Transport, Logistik

Technologie, Medien,
Telekommunikation



Financial & Rating Advisory

Financial & Rating Advisory

UK Advisory

M&A Advisory

ECM Advisory

Sustainability Advisory



Corporate Finance Origination

Corporate Loans

Schuldscheindarlehen

Anleihen

Nachrangkapital



Corporate Finance Spezial

Acquisition Finance

Asset Backed Securitisation

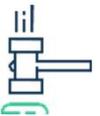
Leasing



Der strategische Dialog mit Kunden und Partnern mündet in ...



... maßgeschneiderten Corporate Finance Lösungen.



LBBW Mergers & Acquisitions

Zugriff auf das gesamte Netzwerk der LBBW



Fundierte Transaktionsexpertise



> 120
Transaktionen



≥ 20
Jahre Erfahrung



Dienstleistungen



50 %
Cross-Border



20
Professionals
im Advisory



Finanzierung &
Wiederanlage

Langjährige
Expertise

Regionale und
sektorale Aufstellung

Team von
6 Professionals und
6 Sektorexperten,
die von Rating und
ECM Advisory
unterstützt werden

M&A nutzt das
gesamte Netzwerk
der Bank und der
Sparkassengruppe

Zugriff auf
internationales M&A
Netzwerk



Kernmärkte und internationale Präsenz



LBBW Mergers & Acquisitions

Fundierte Sektorexpertise in Transaktionen

Bedarf des Unternehmers



Verkauf von Unternehmen



Kauf von Unternehmen



Aufnahme von Eigenkapital



MBOs/MBIs



Sondersituationen

Branchen



Automotive



Energie/Versorger



Healthcare/Pharma



Maschinenbau



Telekom/Medien/
Technologie



Transport/Logistik

Leistungen

Finanzierungsberatung

Bilanzoptimierung
Syndizierung
Rating Advisory
Mezzanine
ECM

Unternehmensfinanzierung

Ifr. Finanzierungen
Anleihen
Schuldscheine
Immobilienfinanzierung
Akquisitionsfinanzierung
Kapitalerhöhungen
Erstplatzierungen
Equity Research

Wealth Management

Vermögensberatung & Strukturierung
Financial Planning
Private Placement
Family Offices
Stiftungen

M&A

Kauf und Verkauf von Unternehmen
Kapitalzufuhr
Treuhänder
Nachfolgeregelung

MBI / MBO

Beteiligung durch industrieerfahrene, kapitalstarke Manager
Nachfolge- und Sondersituationen

Finanzinvestoren

PE vs. Evergreens
Industrieholdings
Minderheiten und Mehrheiten
etablierte Unternehmen & Sondersituationen

Beteiligungen

Süd Beteiligungen
BWKU
LBBW Venture
Beteiligungsvermittlung

Ausgewählte Transaktionen – wir bringen die relevante Expertise

Erfahrung im Maschinenbau und in der Automatisierungstechnik

LB BW



Dr. Födisch
Umweltmesstechnik AG
Die Inhaber von
Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG

verkaufen

einen Mehrheitsanteil an die Nord Holding und den Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen

LB BW



EBE
Sensors and Motion

Der Inhaber der EBE Sensors and Motion

verkauft

100% der Anteile an Privatinvestoren

LB BW



RAG
STIFTUNG

als Ankeraktionär

erwirbt

10% der Aktien an der R. Stahl AG

LB BW



thyssenkrupp

Die ThyssenKrupp Technologies AG und ThyssenKrupp Drauz Nothelfer GmbH

verkaufen

das Ravensburger Werk an die EBZ SysTec GmbH

LB BW



J.W. FROEHLICH
die J.W. Froehlich Vermögensverwaltung GmbH

erwirbt

100% der Anteile an der J.W. Froehlich Maschinenfabrik GmbH von der KUKA AG

Erfahrung in Nachfolgelösungen

LB BW



TES
Electronic Solutions

der Inhaber der TES Electronic Solutions GmbH

verkauft

Minderheitsanteile im Rahmen der Wachstumsstrategie an die SPK AG

LB BW

TRB.

Trommler Rohrleitungsbau

verkauft

an Martin Weitbrecht Rohrleitungsbau GmbH

LB BW



Philip Mecklenburg Holding

kauft

100% der Anteile an Köhl GmbH

LB BW



smk

Die Inhaber von SMK Systeme Metall Kunststoff

verkaufen

100% an Shenzhen Kaizhong Precision Technology

LB BW



surf4shoes

Der Inhaber von surf4shoes

verkauft

Mehrheitsbeteiligung an Hamm Reno Group

Erfahrung im Mittelstand

LB BW



SCHLÜTER
Pharma Packaging GmbH

Der Inhaber der Schlüter Print Pharma Packaging GmbH

verkauft

100% der Anteile an die WestRock Inc.

LB BW



B&B Unternehmensgrup
Gesundheitswesen / Trade / Clothing

EUR 60 Mio.

Konsortialfinanzierung

MLA, Bookrunner

LB BW



Dermopharm AG

EUR 500 Mio.

Konsortialfinanzierung

MLA, Bookrunner

LB BW



hpm

HPM Handwerksgruppe Philip Mecklenburg

kauft

die Feroment GmbH

LB BW



WEFA
Intotec GmbH

kauft

Sperminotitätsanteile an der stimOS GmbH

LBBW Corporate Finance

Begleitung von über 120 M&A-Transaktionen

Hohe Branchenkompetenz

Hervorragender Zugang zu relevanten Investoren

Beratung in allen Fragen rund um das Eigenkapital

Ihre Ansprechpartner

Experten für Unternehmenstransaktionen in der IAS-Branche

M&A Advisory



Martin Steidle

Director

Tel: +49 711-127 25025
Mobil: + 49 175 5508 142
martin.steidle@lbbw.de



Antonio Civetta, CIIA, CEFA

Associate

Tel: +49 711-127 49668
Mobil: +49 151 7308 2477
antonio.civetta@lbbw.de

Sektor Maschinenbau



Dr. Thomas Rieger

Sektorexperte Maschinenbau

Tel: +49 711-127 49664
Mobil: +49 160 7075465
thomas.j.rieger@lbbw.de

Corporate Finance Experten der LBBW

M&A Advisory



Jörg Ph. Fuchs
Leiter M&A
Executive Director
joerg.fuchs@lbbw.de



Martin Steidle
Director
martin.steidle@lbbw.de



Matthias Pohl
Sektorexperte
Automotive
matthias.pohl@lbbw.de



Anna-Maria Schäfer
Sektorexperte
Transport/Logistik
anna-maria.schaefer@lbbw.de



Martin Amann
Leiter Advisory
martin.amann@lbbw.de



Ulrich Breitenbücher
Director
ulrich.breitenbuecher@lbbw.de



Antonio Civetta, CIA, CEFA
Associate
antonio.civetta@lbbw.de



Dr. Thomas Rieger
Sektorexperte
Maschinenbau
thomas.j.rieger@lbbw.de



Michael Weiss
Sektorexperte
Telekom/Medien/Technologien
michael.weiss@lbbw.de



Jan Schwendemann
Leiter Equity Capital Markets (ECM)
jan.schwendemann@lbbw.de



Peer Görner
Director
peer.goerner@lbbw.de



Rosmarie v. Rottkay
Associate
rosmarie.von.rott kay@lbbw.de



Dominik Jasinski
Sektorexperte
Pharma/ Gesundheit
dominik.jasinski@lbbw.de



Dr. Marcel Zürn
Sektorexperte
Energie/Versorger
marcel.zuern@lbbw.de

Advisory



M&A Advisory
Landesbank Baden-Württemberg
www.lbbw.de/m&a

19.03.2021

Stuttgart
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart

Telefon +49 711 127-25025
Telefax +49 711 127-66-25031

LBBW
Bereit für Neues

Disclaimer: **Dieses Dokument dient nur Werbezwecken.** Es stellt keinen Prospekt und auch keine vergleichbare Information dar und enthält daher auch nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Dieses Dokument berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Dieses Dokument wurde nicht im Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Diese Präsentation wurde von der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) erstellt und richtet sich ausschließlich an die Empfänger. Dieses Dokument wurde lediglich zur Information übergeben und darf weder ganz noch teilweise vervielfältigt und / oder an Dritte nicht ohne vorherige Zustimmung weiter verteilt werden. Diese Präsentation stellt weder ein Verkaufsangebot noch Teil eines Verkaufsangebots noch eine Aufforderung, Empfehlung oder Einladung zur Zeichnung oder zur Abgabe eines Kaufangebots für irgendein Wertpapier oder Unternehmen dar. Auch enthält dieses Dokument bzw. dessen Inhalt keine Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung irgendeiner Art mit der Landesbank Baden-Württemberg oder eine ihrer Tochtergesellschaften.

Die LBBW hat die Informationen und Empfehlungen, auf die sich das Dokument stützt, aus Quellen übernommen, die sie als zuverlässig erachtet, für die aber keine Gewähr übernommen werden kann, genauso wie die LBBW für die Vollständigkeit und Richtigkeit nicht garantieren kann. Die in der Präsentation enthaltenen Informationen unterliegen naturgemäß im Zeitablauf Änderungen. Die Landesbank Baden-Württemberg unterliegt keinerlei Verpflichtung, den Empfänger dieser Präsentation über etwaige Veränderungen, Ungenauigkeiten oder ähnliches zu informieren. Die Angaben sind deshalb ohne unser Obligo.