



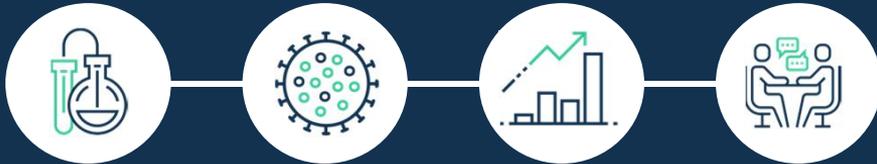
Januar 2021 • Stuttgart | M&A Kundeninformation | OE 54 M&A

**LB  BW**  
Bereit für Neues

# Med-Tech in Deutschland

Ein attraktives Wachstumssegment – mit spezifischen Herausforderungen

Aus M&A Sicht ist die **Medizintechnik** Branche **hoch attraktiv**. Mit der Corona-Pandemie ist sie noch mehr in den Mittelpunkt gerückt. Hier können **Megatrends** sich gegenseitig verstärken und **hohe Unternehmenspreise** erzielt werden



Die Corona-Pandemie wird den Medizintechnikbereich nachhaltig verändern. Sie beeinflusst zusätzlich die Wachstumstreiber der Branche und erhöht den Handlungsdruck der Akteure. Die Verschiebung der Einführung der Medical Device Regulation auf Mai 2021 hat hier nur bedingt Handlungsspielraum verschafft.

Eigentümer können sich nun einerseits die Chancen der zunehmenden Bedeutung von IT, dem Aufbau eigener Ökosysteme oder der Konsolidierung der Vertriebskanäle zu eigen machen, um auf geänderten Kompetenzprofilen zu reagieren. Andererseits können sie durch Kooperationen und Beteiligungen dieses Risiko auf mehrere Schultern verteilen und so Wachstumschancen nutzen.

Lesen dazu mehr im nachfolgenden Med-Tech-M&A Branchenbericht.

*Welche Entwicklungen sehen Sie für die Medizintechnikbranche? Mit welchen Chancen und Herausforderungen wird Ihre eigene Unternehmung/ Ihr Portfoliounternehmen konfrontiert?*

*Diskutieren Sie mit uns, wie wir Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Pläne helfen können*

# Nicht nur Corona kann die Branche nachhaltig verändern –

Größe gilt als Wettbewerbsvorteil, KMUs können jetzt von attraktiven Marktbedingungen profitieren





## Günstige Marktbedingungen

Starkes Marktwachstum weiterhin erwartet, sowohl global als auch lokal

Begünstigung der Entwicklungen durch drei Megatrends:



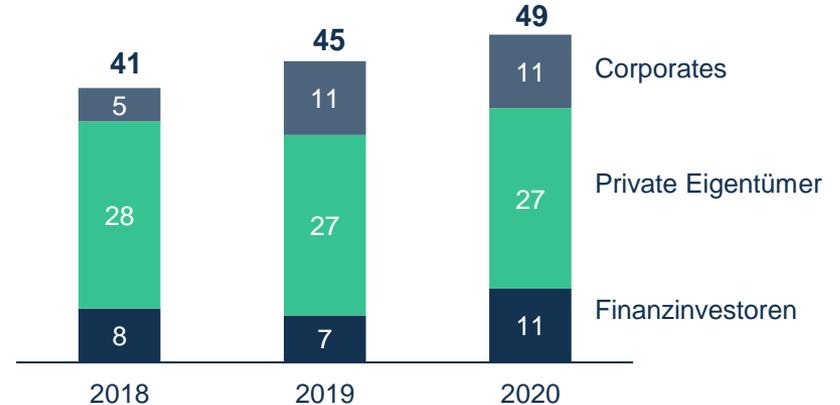
Verstärkung der coronabedingt positiven Branchenentwicklung möglich durch:

- Erhöhung von Budgets im Gesundheitswesen
- Reduktion der regulatorischen Hürden bei der Entwicklung von neuen Produkten



## Aktives M&A Transaktionsumfeld

Anzahl Deals nach Verkäufer mit deutschen Zielunternehmen



Weiterhin sehr hohe Transaktionsaktivität und Interesse an deutschen Unternehmen

Im „Corona-Sonderjahr“ erreicht das Dealniveau sogar Rekordhöchststand

Insbesondere Private Eigentümer treten als Verkäufergruppe auf



## Steigender Handlungsbedarf

Wachstumstrends in der Branche bringen Veränderungen mit sich und erhöhen den Handlungsbedarf

Insbesondere die Digitalisierung und der zunehmende Einzug von Technologien in die Branche stellen bisherige Geschäftsmodelle auf den Prüfstand

Verschiebung der geplanten Einführung der MDR Richtlinie auf 26. Mai 2021 verschafft nur bedingten Handlungsspielraum

Große Unternehmen:

- Gute Reaktionsmöglichkeit auf Veränderungen

Mittelständler:

- Profitierung von positiven Marktbedingungen
- Sprunghafte Aufholung durch neue Eigenkapitalgeber und Partnerschaften



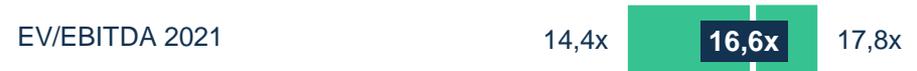
## Konstant hohe Bewertungen (Multiples)

Transaktionen im dt. Med-Tech Bereich



- Zeitpunkt entscheidend
- Hohe Bewertungsniveaus unterstreichen die Attraktivität der Branche

Börsennotierte Unternehmen im Med-Tech Bereich



Dargestellt: Unterstes Quartil | Median | Oberstes Quartil

Erhöhte Prämien durch Spezialisierung auf:



Behandlung spezifischer Krankheiten



Innovative Operationsverfahren



Spezielle technische Fähigkeiten



Fokus auf Diagnostik

# Strategen optimieren ihre Kompetenzprofile während PEs schlagkräftige Einheiten bilden

## Konzerne kaufen Know-How

Sie bieten Vorteile zur Verbesserung der Wettbewerbsposition und positionieren sich aggressiv im Markt für Transaktionen

## PEs wetteifern mit Branchenkonzepten zur Bildung schlagkräftiger Einheiten

Private Equity Firmen haben kräftig zugehakt und treiben den Markt durch gezielte Zukäufe. Sie profitieren von hohen Kapitalzuflüssen der Investoren in diese Branche

## Bewertungen auf hohem Niveau vor Trendumkehr?

Gilt der Markt schon als ausverkauft? Da PEs auf ein ausgewogenes Portfolio achten müssen, könnten sie bald überinvestiert sein, was zu einer Trendumkehr führen kann



Luxussituation - Zeit gegen Geld abwägen

Wer das Glück hat in dieser Branche aktiv zu sein, kann weiter investieren oder günstige Märkte für einen Verkauf nutzen

Marktakteure



Agenda der  
Eigentümer

## Optimierung des Kompetenzprofils der Firma

Für Unternehmer, die ihre Firma zukunftsfit machen möchten, ist zur Erreichung des Zielbildes hohes Investment und Zeit erforderlich

## Handlungsoptionen entstehen

Nicht jeder Unternehmer möchte die nächsten Schritte gehen, sondern kommt angesichts der insgesamt volatileren Märkte zu partnerschaftlichen Lösungen oder Verkaufsüberlegungen

## Wenn der Deckel auf den Topf passt

Wenn die Firma die idealen Kompetenzen für den Erwerber mitbringen, kann es in der gegenwärtigen Situation zu hochattraktiven M&A Transaktionen kommen



01

Marktumfeld und Trends im  
deutschen Med-Tech Bereich



02

Vorstellung  
LBBW M&A



01

Marktumfeld und Trends im  
deutschen Med-Tech Bereich



02

Vorstellung  
LBBW M&A

# Die Coronakrise verändert die Entwicklung der Branche nachhaltig

## Szenarien für die Med-Tech Branche



### Vor Pandemie

Konstantes Wachstum getrieben durch zunehmende Internationalisierung  
 Globale und integrierte Lieferketten  
 Hohe Innovationskraft und effiziente Entwicklungsprozesse



### Lock Down

Beeinträchtigungen von Lieferketten (z.B. Verzögerung im Zusammenhang mit ausländischen Zulieferern)  
 Nachfrageeinbruch durch Verschiebungen/ Aufheben von nicht zwingend medizinisch erforderlichen Operationen  
 Einbruch bei dem für die Branche bedeutsamen Exportgeschäft



### Positives Szenario

Erhöhung von Budgets im Gesundheitswesen  
 Reduktion der regulatorischen Hürden bei der Entwicklung von neuen Produkten  
 Fortführung der Internationalisierung in Supply Chain und Vertrieb



### Negatives Szenario

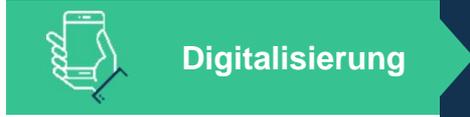
Hohe Entwicklungskosten führen zur Reduktion von Innovationskraft  
 „Politisierung“ von Med-Tech und Insourcing der Produktion  
 Preisdruck aufgrund von weiteren Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen



Im Med-Tech Bereich werden nachhaltige Veränderungen erwartet. Unternehmer jedoch können durch Kooperationen und Beteiligungen das Risiko auf mehrere Schultern verteilen und Wachstumschancen nutzen

# Drei Megatrends forcieren – neben Corona – die Entwicklung im Med-Tech Bereich

## Globale Megatrends



## Wachstumstreiber

+78 Mio. Menschen pro Jahr.  
Prognose für 2050: 9,7 Mrd. weltweit

2024: 822 Mio. älter als 65 Jahre  
(143 Mio. mehr als 2018)

Trend der persönlichen Überwachung von Gesundheitsdaten über mobile Geräte und Wunsch nach kleinen, integrierten mobilen medizinischen Geräten (smarte Medizintechnik und künstliche Intelligenz)

### Besserer Zugang zu medizinischer Versorgung:

Trend wird sich in Entwicklungsländern fortsetzen und mit höherer Kaufkraft zu steigender Nachfrage am Gesundheitsmarkt führen

### Steigendes Einkommen:

Der Wunsch, gesund alt zu werden trifft auf immer wohlhabendere Bevölkerungsschichten – der „klassische Patient“ wird zum „zahlenden Kunden“

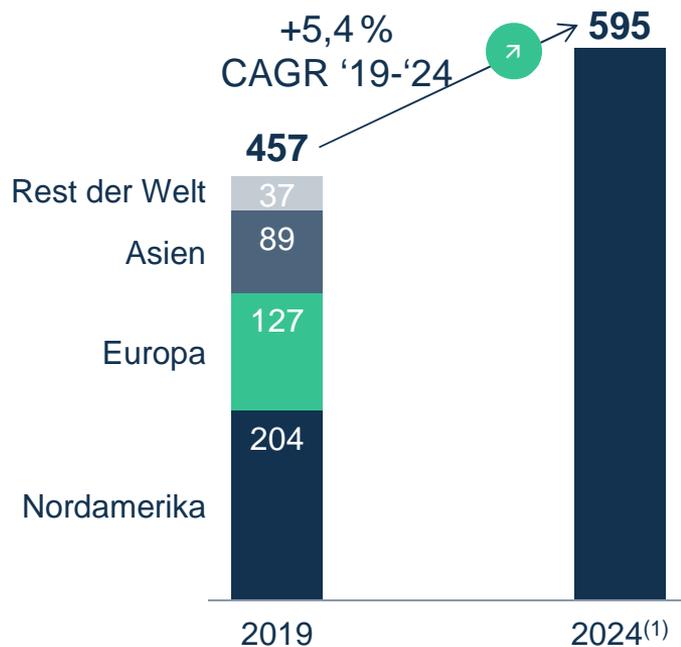


Der Med-Tech Bereich verfolgt weiter einen starken Wachstumspfad. Drei Megatrends verstärken sich!

# Attraktive Wachstumsraten im Med-Tech Bereich global erwartet – Nordamerika bleibt der wichtigste Markt

## Weltmarkt Med-Tech

Marktvolumen 2019 und 2024, Mrd. USD



## Highlights

**Nordamerika** mit fast 45% Marktvolumen ist der größte Absatzmarkt für Med-Tech Produkte, gefolgt von Europa (27%) und Asien (19%). Der deutsche Markt ist stark exportgetrieben; USA mit ~ 1/6 des Volumens unter den wichtigsten Abnehmern.

Wachstumsraten **vor Corona** von 5,4% bis 2024 (CAGR) für den Med-Tech Markt erwartet.

**Teilesegmente** erwarten höheres Wachstum und übertreffen den Markt – z.B. Geräte im Anwendungsbereich Neurologie: +9,1% (CAGR), ähnlich Orthopädie, bildgebende Diagnostik und Kardiologie.

**USA:** Umsatzstärkste Unternehmen mit Johnson & Johnson, Medtronic und GE Healthcare.

**Top 10 Unternehmen:** ~ 37% des Gesamtumsatzes.

Quellen: Statista, BVMed, MedTech Europe, LBBW M&A Analyse | Anmerkung (1) Zahlenbasis vor Corona; Entwicklung zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vorhersehbar

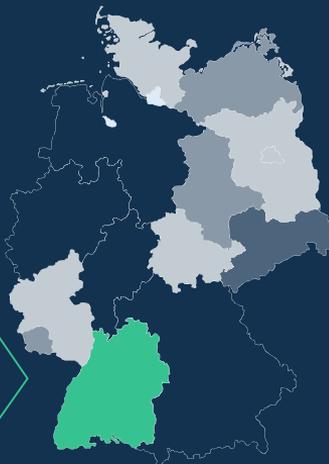


## Überblick deutscher Med-Tech Markt

Die Med-Tech Branche in Deutschland ist – im Unterschied zu anderen Ländern – zum Großteil mittelständisch geprägt und beschäftigt ca. 210.000 Mitarbeiter, die 2019 einen Gesamtumsatz von ca. EUR 33,4 Mrd. erzielten

Mit rund 20 % hat Baden-Württemberg die höchste Med-Tech Unternehmensdichte – insbesondere Tuttlingen, einem attraktiven Cluster auch aus Investorensicht

Hier sind viele Weltmarktführer in Nischen zuhause, ebenso ihre mittelständischen Zulieferbetriebe



Quellen: Statista, IMAA Institute, Branchenstudien, LBBW M&A Analyse

Januar 2021 Med-Tech in Deutschland



## Anzahl der Betriebe für Medizintechnik in Deutschland mit >20 Mitarbeitern



93 % der Med-Tech Unternehmen beschäftigen weniger als 250 Mitarbeiter; ~ 13.000 haben weniger als 20



~ 15 % der Beschäftigten sind im Bereich Forschung und Entwicklung tätig → unterstreicht Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit



Deutsche Mittelständler und kleine, innovative Nischenspieler müssen sich im In- und Ausland mit großen Konglomeraten messen und ihre Position behaupten

# Die Wachstumstreiber der Med-Tech Branche stellen den Markt vor Veränderungen ...

## Einflüsse im Med-Tech Bereich



### Demographie

Steigender Bedarf an Medizinprodukten insbesondere in Entwicklungsländern fordert Hersteller auf, Präsenz in Wachstumsmärkten zu entwickeln/ zu verstärken



### Wirtschaft

Beschränkungen durch die Corona Pandemie  
 Verlangsamtes Wirtschaftswachstum/  
 Rezessionen  
 Volatilität an den Finanzmärkten  
 Handelskonflikte/  
 Brexit und politische Unruhen



### Wettbewerb

Zersplitterter und wettbewerbsintensiver Markt mit vermehrten Preiskämpfen  
 Eintritt branchenfremder Unternehmen auf den Markt  
 Zunahme von Start-Ups mit Technologieausrichtung und Serviceorientierung



### Verbraucher

Verändertes Konsumverhalten mit höherem Serviceanspruch  
 Wunsch nach und Notwendigkeit von personalisierter Pflege/ Medizin  
 Veränderungen der Einkaufsstrukturen der Kunden (Kliniken und Ärzte)



### Technologie

Einzug künstlicher Intelligenz und Vernetzung von Mensch und Maschine  
 Verbreitung von Smart Wearables und „smarter Medizin“  
 Software als Unterscheidungsmerkmal – mit Fokus auf Datensicherheit und Cloudanbindung



### Regulatorik

Zunehmende Regulierung und Unsicherheit bei der Umsetzung  
MDR hat weitreichende Folgen: ~ 30% der Produkte könnten vom Markt genommen werden, wegen verspäteter Neuzertifizierung  
 → mit entspr. Folge für Hersteller

## Hauptaugenmerk



Die Med-Tech Branche durchläuft einen tiefgreifenden Veränderungsprozess

Nur bedingter Handlungsspielraum durch Verschiebung der Umsetzung auf Frühjahr 2021

# ... erhöhen den Handlungsdruck und befördern eine Konsolidierung

## Einführung MDR Richtlinie

Anstieg von Fixkosten insb. im Bereich Regulatory Affairs und Qualitätskontrolle aufgrund neuer Richtlinien

Engpässe bei Zulassungen und geänderte Anforderungen an Logistik

*Geplante Einführung zunächst auf Mai 2021 verschoben*

## Fachkräftemangel

Kleine Unternehmen mit besonderen Schwierigkeiten hochqualifiziertes Personal zu finden und zu behalten

## Konsolidierung der Vertriebskanäle

Steigende Bedeutung von Einkaufsorganisationen und Professionalisierung des Einkaufs im Gesundheitswesen

Med-Tech:  
Größe als  
Wettbewerbsvorteil



## Steigende Bedeutung von Software

Zunehmende Bedeutung von datenbasierten Diagnosen und Therapien benötigt Entwicklung neuer Kompetenzfelder

## Aufbau von Ökosystemen

Veränderung des Geschäftsmodells vom Equipmenthersteller zum Lösungsanbieter – Steigender Bedarf an Integrations- und Kompatibilitätslösungen  
Zunahme der Logistiktätigkeit

## Steigende Innovationskosten

Verkürzung von Produktlebenszyklen und steigende Entwicklungskosten führen zu Druck auf ROIC bei Neuentwicklungen

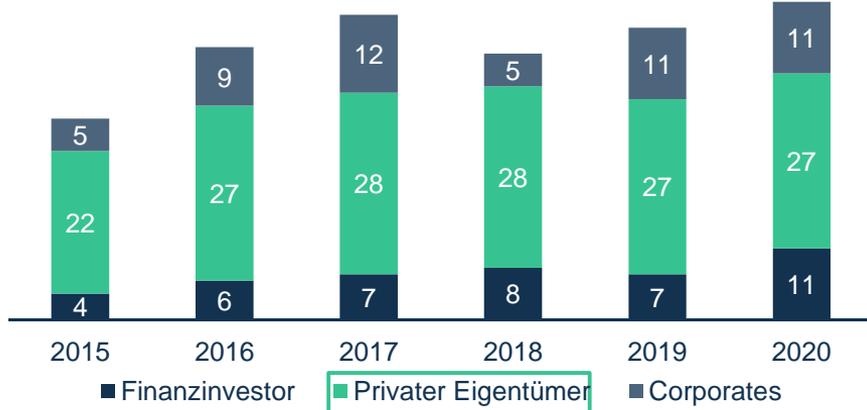


Die Trends betreffen kleinere Unternehmen stärker als größere

# 2020 erreicht die M&A Tätigkeit ihren höchsten Stand – trotz und wegen Corona

## M&A Transaktionen im deutschen Medizintechnik Markt

Transaktionen im Med-Tech Bereich nach Verkäufergruppe in Deutschland <sup>(1)</sup>



## Highlights

-  Aktives M&A Umfeld im deutschen Medizintechnik Bereich
-  2020 mit höchster absoluter Anzahl an Transaktionen – Handlungsdruck für private Eigentümer verstärkt sich
-  Konsolidierungstrend in sehr fragmentierten Markt mit vielen Kleinst-Unternehmen
-  Anhaltend hohe Zahl an kleinen und mittleren Transaktionen
-  Verkäufe durch private Eigentümer geprägt:
  - Kleinere, familiengeführte Hersteller kaum wettbewerbsfähig
  - Trend, alle Produkte aus einer Hand zu beziehen
  - Steigende regulatorische Anforderungen → Kostendruck
  - Innovationskostendruck durch zunehmenden Einzug der Technologie in die Medizintechnik

Corona beeinflusst die aktuelle Situation zusätzlich

**Wir erwarten im hochattraktiven Med-Tech Markt zunehmende M&A Aktivität insbesondere aus 3 Gründen:**



Zunehmende Komplexität des Geschäftsmodells (Regulatorik)



Bedarf an zunehmender Vernetzung mit anderen Marktteilnehmern



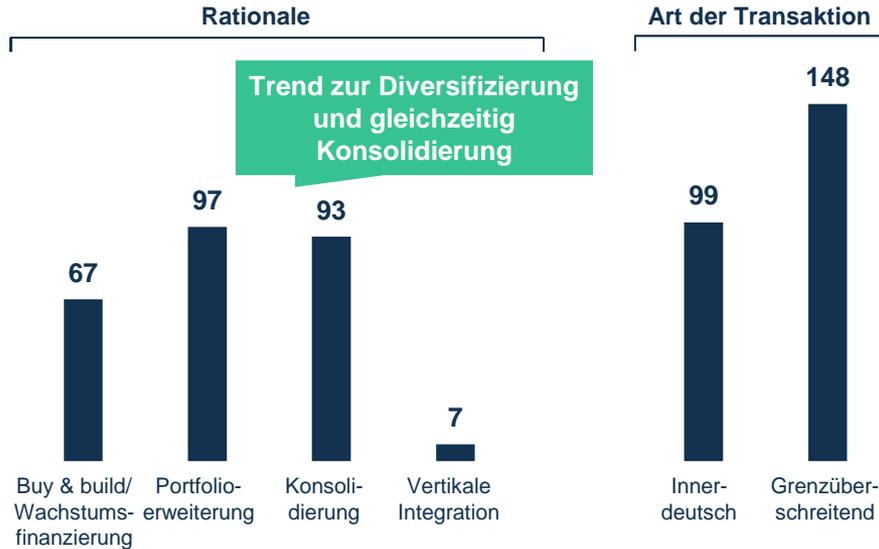
Aktuell hohe Bewertungen und gute Finanzierungsmöglichkeiten sowie hohe Liquiditätsbestände

Quelle: Mergermarket, CapitalIQ, Bundesanzeiger, Marktberichte, BVMed | Anmerkung: (1) Transaktionen mit dt. Zielunternehmen von '15-'20 im Bereich Medical Equipment, Service, Technology, Devices.

# Trend zur Portfolioerweiterung unterstreicht den Wandel vom Hersteller zum Lösungsanbieter – „alles aus einer Hand“

## Trends im deutschen Medizintechnik Markt

Rationale der Erwerber bei Med-Tech Transaktionen in D 2015 – 2020 <sup>(1)</sup>



## Highlights



Zukäufe unter dem Aspekt der Diversifizierung interessant (~ 40%), dies u. a. für folgende Bereiche:

- **Branche:** Eintritt branchenfremder Unternehmen in den Medizinbereich
- **Produkte:** Zugang zu proprietärem Produktwissen
- **Anwendungsbereich:** Zugang zu bestimmten Anwendungsgebieten



Marktkonsolidierung bei gut 1/3 der Transaktionen

- Bessere Erschließung von Innovationsfeldern
- Kosten für Einhaltung regulatorischer Anforderungen und F&E



Bei gut 25% der Transaktionen treten Finanzinvestoren als Käufer auf. Die Attraktivität für Private Equity kann als Beschleuniger und Handlungsdruck für interessierte Strategen gedeutet werden



~ 60% der Transaktionen sind grenzüberschreitend; u. a. Strategen aus Amerika und Asien stärken ihre Position in Deutschland



Die Trends erhöhen den Druck zur Bildung von Partnerschaften und lösen Transaktionen aus

Quelle: Mergermarket, CapitalIQ, LBBW M&A Analyse | Anmerkung: (1) Auswertung von 255 Transaktionen der letzten 5 Jahre; Mehrfachnennung und keine Angaben möglich

# „Landmark Deals“ und Transaktionen aus der Region

## Ausgewählte Transaktionen der letzten Jahre

Datum	Erwerber	Zielunternehmen	Kurzbeschreibung
Sept-20			<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Finanzinvestor Nord Holding übernimmt die hg medical. hg medical ist Auftragsfertiger für orthopädische Implantate mit Fokus auf technisch anspruchsvolle und komplexe Implantate</li> <li><b>Strategisches Rational:</b> Aufbau einer Plattform im Med-Tech Bereich und Finanzierung weiteren Wachstums</li> </ul>
Aug-20			<ul style="list-style-type: none"> <li>Die WEFA Inotec aus Singen erwirbt eine Sperrminorität an der stimOS GmbH mit Sitz in Konstanz. stimOS hat ein biochemisches Verfahren (Beschichtung) entwickelt, das die Bildung gesunder Knochen initiiert</li> <li><b>Strategisches Rational:</b> Mit WEFA konnte ein strategischer Investor gefunden werden, der mit seiner Kompetenz und seinem Knowhow im Bereich Beschichtungen und Präzisionsfertigung die Produktion der Implantate unterstützen kann</li> </ul>
<div style="background-color: #d3d3d3; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>LBEBW</b>              unterstützt Käufer           </div>			
Jul-19			<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Lubrizol Deutschland GmbH, ein Hersteller von Spezialchemikalien und Produkten, hat die bayrische BMT, einen Hersteller von Kathetern sowie vaskulären und kardiovaskulären Produkten erworben</li> <li><b>Strategisches Rational:</b> Erweiterung des Produktportfolios und Zukauf von Expertise im Bereich thermoplastische Extrusion; Lubrizol kann sich folglich als „End to end“ Partner für die Pharma Industrie positionieren</li> </ul>
Jun-19			<ul style="list-style-type: none"> <li>Beijing Aeonmed Co. Ltd., der chinesische Hersteller von Anästhesie- und Beatmungsmaschinen, hat die Heyer Medical AG, einen in Bad Ems ansässigen Hersteller für Produkte im Bereich Anästhesie, Intensivbeatmung und Monitoring aus der Insolvenz erworben</li> <li><b>Strategisches Rational:</b> Erweiterung der geographischen Präsenz und Zugang zum deutschen Markt für Intensivbeatmung</li> </ul>

Quelle: Mergermarket, CapitalIQ, Bundesanzeiger

# Transaktionen im deutschen Medizintechnik Bereich werden mit ca. 10,7x EBITDA (Median) bewertet

Datum	Target	Käufer	Land	EV in EURm	EBITDA Marge	Umsatz und EBITDA Multiples Median Umsatz 2,0x / Median EBITDA 10,7x	
24-08-2020	Haselmeier GmbH	2 Sulzer Ltd.		100	8,5%	2,8x	32,6x
07-04-2020	Schülke & Mayr	EQT Partner		925	22,4%	2,8x	12,3x
19-09-2019	AMEDTEC	Cardiolex		5	15,2%	1,0x	6,6x
17-05-2019	Medwork	2 FUJIFILM		65	13,1%	2,0x	15,2x
06-12-2018	Storz & Bickel	3 Canopy Growth		145	10,6%	4,5x	42,6x
22-10-2018	opTricon	4 Chembio Diagnostics		4,79	14,4%	2,7x	19,0x
30-05-2018	KLINGEL med	3 IK Partners		117	27,9%	3,2x	11,5x
22-12-2017	Strässle & Co.	MedCap AB		9	37,1%	2,6x	6,9x
10-10-2017	Jotec	1 CryoLife, Inc.		191	12,6%	5,1x	40,2x
19-06-2017	Euroimmun Med	4 PerkinElmer, Inc		1.200	22,3%	5,0x	22,5x
09-06-2017	Wörner Medtech	Chequers Capital		46	10,8%	0,7x	6,6x
06-06-2017	World of Medicine	Novanta, Inc		117	15,1%	1,7x	10,2x
28-04-2017	Gynemed	Hamilton Thorne		14	29,5%	1,6x	5,3x
22-02-2017	Metrax	Nicht öffentlich	n/a	12	7,5%	0,7x	9,0x
19-12-2016	BSN Medical	1 Svenska Cellulosa		2.740	23,3%	3,2x	13,6x
01-06-2016	OCTAX Micro	Vitrolife		15	23,5%	1,8x	7,6x
22-03-2016	aap Biomaterials	Keensight Capital		37	20,5%	1,3x	6,4x
01-03-2016	Medi-Glob Corp	PE Konsortium		130	13,8%	1,1x	7,8x
04-09-2015	MatriX Tech	3 Nordson		49	18,6%	2,1x	11,2x

Quelle: Mergermarket, CapitalIQ

Januar 2021 Med-Tech in Deutschland

## Highlights



Über die Jahre konstant hohes Bewertungslevel



Prämien wurden für Unternehmen mit folgenden Spezifika gezahlt:

- 1 Auf spezifische Krankheiten fokussierte Produktportfolios (z.B. Gefäßkrankungen, Krebs, Augen- oder Zahnheilkunde);
- 2 Innovative (Operations-) Verfahren (u.a. endoskopische Geräte);
- 3 Spezifisches Produktwissen und technische Fähigkeiten (z.B. Verdampfer, Röntgenmethoden);
- 4 Anwendungsmöglichkeiten im Diagnostikbereich (bspw. Analyse- und Testgeräte)



Bewertung zudem getrieben durch das strategische Rational des Käufers (Zugang zu neuen Märkten, Kunden, Produkten sowie Heben von Synergiepotenzialen)



Investoren wollen von den Trends im Med-Tech Markt profitieren; der Wettbewerb um attraktive Targets ist hoch, was zu steigenden Preisen führt

2,0x 10,7x

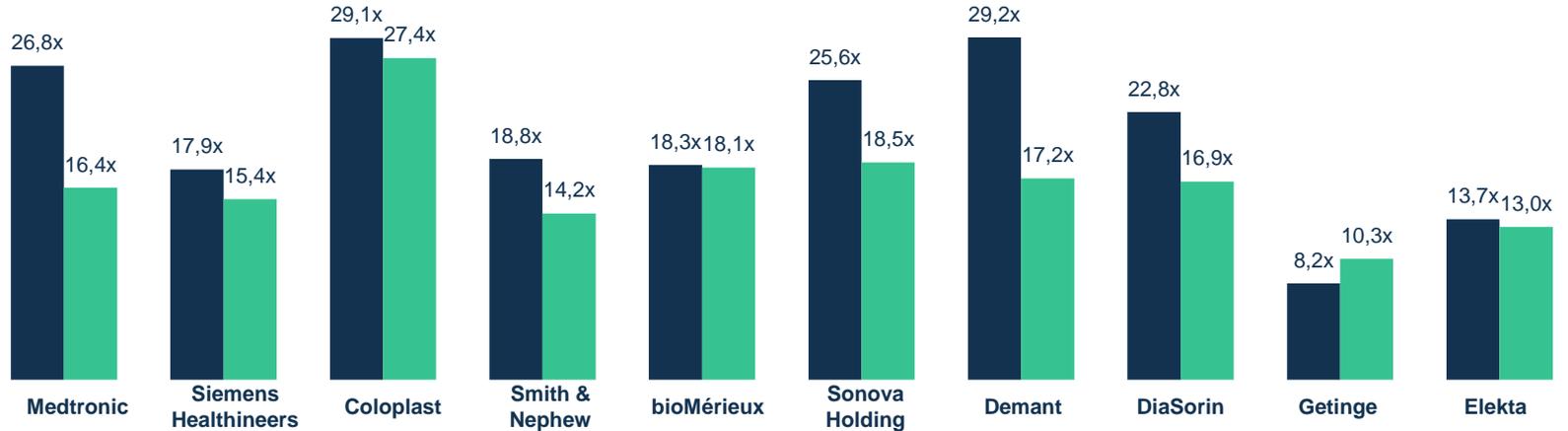
A photograph of a business meeting in a modern office. In the foreground, a man in a dark suit and glasses is seated at a desk, looking at a computer monitor. A woman in a grey blazer and white blouse stands behind him, holding a pair of glasses. In the background, another man in a suit is visible, also looking at a computer monitor. The office has large windows overlooking a city skyline.

Börsennotierte Unternehmen im Med-Tech Bereich werden mit einem EV/EBITDA 2021e von 16,6x (Median) bewertet – deutlich unter der Erwartung für 2020

# EBITDA Multiplikatoren

Median 2020e  
EV/EBITDA:  
21,0x

Median 2021e  
EV/EBITDA:  
16,6x



Unternehmen	Medtronic	Siemens Healthineers	Coloplast	Smith & Nephew	bioMérieux	Sonova Holding	Demant	DiaSorin	Getinge	Elekta
Land	Irland	Deutschland	Dänemark	UK	Frankreich	Schweiz	Dänemark	Italien	Schweden	Schweden
Marktkapitalisierung	131.580	47.557	26.168	15.340	13.819	13.360	7.358	8.836	5.276	4.249
Unternehmenswert	1 2 145.186	3 4 52.386	1 26.324	1 2 17.384	4 14.056	3 13.765	3 8.606	4 8.579	3 5.922	1 4.544
Umsatz 2021e	26.391	15.796	2.683	4.359	3.303	2.666	2.356	1.144	2.767	1.509
CAGR 2018-2021e	(0,5%)	5,3%	6,0%	0,6%	10,9%	3,2%	8,1%	19,6%	5,2%	6,7%
EBITDA Marge 2021e	33,6%	21,5%	35,8%	28,2%	23,5%	27,9%	21,3%	44,3%	20,8%	23,1%

1 Spezifische Krankheiten 2 Innovative OP Verfahren 3 Spezifisches Produktwissen 4 Diagnostik

Quelle: CapitalIQ (Stand 08.01.2021) | Anmerkung: Zahlen in Mio. EUR; Zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichtes lagen noch keine aktuellen Kennzahlen für 2020 vor

# Für den Verkauf ist der Zeitpunkt entscheidend – aktuelle Bewertungsniveaus deutlich über dem historischen Durchschnitt

## Historische Bewertungsniveaus auf EBITDA Ebene



## Historische Entwicklung ausgewählter Aktienkurse



Multiples<sup>(1)</sup> nehmen die zukünftige Entwicklung vorweg  
 Seit 2011 konstanter Wachstumstrend zu beobachten und Bewertung aktuell signifikant über historischem Durchschnitt von 12,5x  
 V-förmiger Verlauf während der Corona-Pandemie ist deutlich zu erkennen: Kurzzeitig im März 2020 auf 11,4x unter historischen Durchschnitt gefallen, jedoch bereits deutliche Erholung mit neuem Allzeithoch im August 2020 auf 22,8x

Insbesondere Unternehmen im Diagnostikbereich (z. B. DiaSorin) sowie mit Fokus auf spezifische Krankheiten (z. B. Coloplast) konnten in den letzten Monaten/ Jahren steigende Aktienkurse verzeichnen; auch ist bei diesen Unternehmen der „V“ Verlauf weniger stark ausgeprägt  
 Höhere Volatilität im Vergleich zum Marktindex (hier DAX) mit einer deutlich schnelleren Erholung

- 1 Spezifische Krankheiten
- 2 Innovative OP Verfahren
- 3 Spezifisches Produktwissen
- 4 Diagnostik

Quellen: Bewertungsniveaus - CapitalIQ (Stand 31.12.2020) | Anmerkung: (1) Next twelve months



01

Marktumfeld und Trends im  
deutschen Med-Tech Bereich



02

Vorstellung  
LBBW M&A

# Strategischer Dialog und maßgeschneiderte Transaktionen aus einer Hand



## Sektor Expertise

- Automotive
- Maschinenbau
- Energie, Versorger
- Pharma, Gesundheit**
- Transport, Logistik
- Technologie, Medien, Telekommunikation



## Advisory

- Financial & Rating Advisory
- UK Advisory
- M&A Advisory**
- ECM Advisory
- Sustainability Advisory



## Corporate Finance Origination

- Corporate Loans
- Schuldscheindarlehen
- Anleihen
- Nachrangkapital



## Corporate Finance Spezial

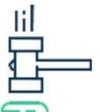
- Acquisition Finance
- Asset Backed Securitisation
- Leasing

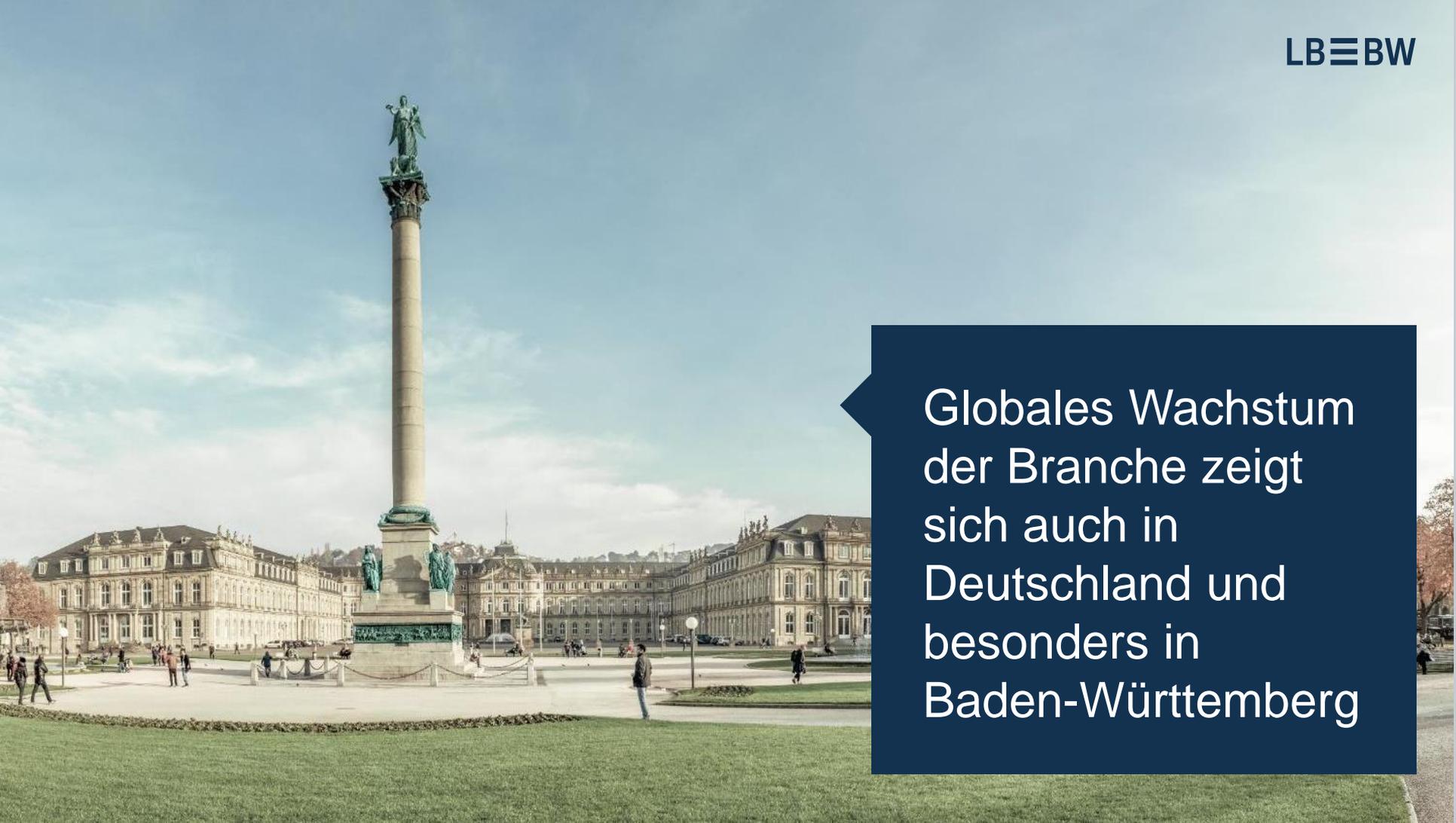


Der strategische Dialog mit Kunden und Partnern mündet in ...



... maßgeschneiderten Corporate Finance Lösungen.





Globales Wachstum  
der Branche zeigt  
sich auch in  
Deutschland und  
besonders in  
Baden-Württemberg

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



Pharma/ Gesundheit



Maschinenbau



Technologie/ Medien/ Telekom



Transport/ Logistik

## Leistungen

### Finanzierungsberatung

Bilanzoptimierung  
 Syndizierung  
 Rating Advisory  
 Mezzanine  
 ECM

### Unternehmensfinanzierung

Ifr. Finanzierungen  
 Anleihen  
 Schulscheine  
 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

### Beteiligungen

Süd Beteiligungen  
 BWKU  
 LBBW Venture  
 Beteiligungsvermittlung

### MBI / MBO

Beteiligung durch industrieerfahrene, kapitalstarke Manager  
 Nachfolge- und Sondersituationen

### Finanzinvestoren

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

# Ausgewählte Transaktionen – wir bringen die relevante Expertise

## Erfahrung im Pharma/ Gesundheit Bereich

**LB BW**

WEFA Intec GmbH  
kauft  
Sperminoritätsanteile  
an der stimOS GmbH

**LB BW**

Umfirmierung SE  
Equity Services

**LB BW**

Undislosed  
Konsortialfinanzierung  
MLA, Bookrunner

**LB BW**

EUR 82,3 Mio.  
PPP Projektfinanzierung  
Arranger, Facility Agent, Security  
Agent und Account Bank

**LB BW**

Der Inhaber der Schlüter Print  
Pharma Packaging GmbH  
verkauft  
100% der Anteile an die  
WestRock Inc.

## Erfahrung in Nachfolgelösungen

**LB BW**

Der Inhaber der  
EBE Sensors and Motion  
verkauft  
100% der Anteile  
an Privatinvestoren

**LB BW**

Trommler Rohrleitungsbau  
verkauft  
an Martin Weitbrecht  
Rohrleitungsbau GmbH

**LB BW**

Philip Mecklenburg Holding  
kauft  
100% der Anteile an Köhl GmbH

**LB BW**

Die Inhaber von SMK  
Systeme Metall Kunststoff  
verkaufen  
100% an Shenzhen Kalzhong  
Precision Technology

**LB BW**

Der Inhaber von surf4shoes  
verkauft  
Mehrheitsbeteiligung an  
Hamm Reno Group

## Erfahrung im Mittelstand

**LB BW**

EUR 60 Mio.  
Konsortialfinanzierung  
MLA, Bookrunner

**LB BW**

der Inhaber der  
TES Electronic Solutions GmbH  
verkauft  
Minderheitsanteile im Rahmen  
der Wachstumsstrategie an die  
SPK AG

**LB BW**

EUR 500 Mio.  
Konsortialfinanzierung  
MLA, Bookrunner

**LB BW**

HPM Handwerks-  
gruppe Philip Mecklenburg  
kauft  
die Feroment GmbH

**LB BW**

als Ankeraktionär  
erwirbt  
10% der Aktien nach  
Abwehr einer Übernahme

**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**

**Pharma/  
 Gesundheit**



**Dominik Jasinski**  
 Sector Head  
 Pharma/ Gesundheit

Mobil: +49 (0) 171 205 49 74  
 dominik.jasinski@lbbw.de

Corporate Strategy  
 (Bayer AG)

Unternehmensberatung im Bereich  
 M&A und Strategie in Healthcare &  
 Pharma (Roland Berger)

Zahlreiche Restrukturierungs- und  
 Performance Improvement Projekte  
 in Med-Tech und Pharma

MBA (London Business School)  
 und M.Eng in Chemical Engineering  
 (Newcastle)

**M&A  
 Advisory**



**Jörg Ph. Fuchs**  
 Leiter M&A  
 Executive Director

Mobil: +49 (0) 175 1837403  
 joerg.fuchs@lbbw.de



**Ulrich Breitenbücher**  
 Director

ulrich.breitenbuecher@lbbw.de



**Peer Görner**  
 Director

peer.goerner@lbbw.de



**Martin Steidle**  
 Director

martin.steidle@lbbw.de



**Antonio Civetta, CIIA**  
 Associate

antonio.civetta@lbbw.de



**Rosmarie v. Rottkay**  
 Associate

rosmarie.von.rott kay@lbbw.de

**Advisory**



**Martin Amann**  
 Leiter Advisory

martin.amann@lbbw.de

**ECM  
 Advisory**



**Jan Schwendemann**  
 Leiter ECM

jan.schwendemann@lbbw.de



**M&A Advisory**  
**Landesbank Baden-Württemberg**  
[www.lbbw.de/m&a](http://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

**LB BW**  
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.