

**M&A als  
Instrument für  
den  
Marktauftritt  
am Beispiel der  
Automobilzuliefererindustrie**

Willis E. Eayrs  
Mergers & Acquisitions  
Landesbank Baden-  
Württemberg

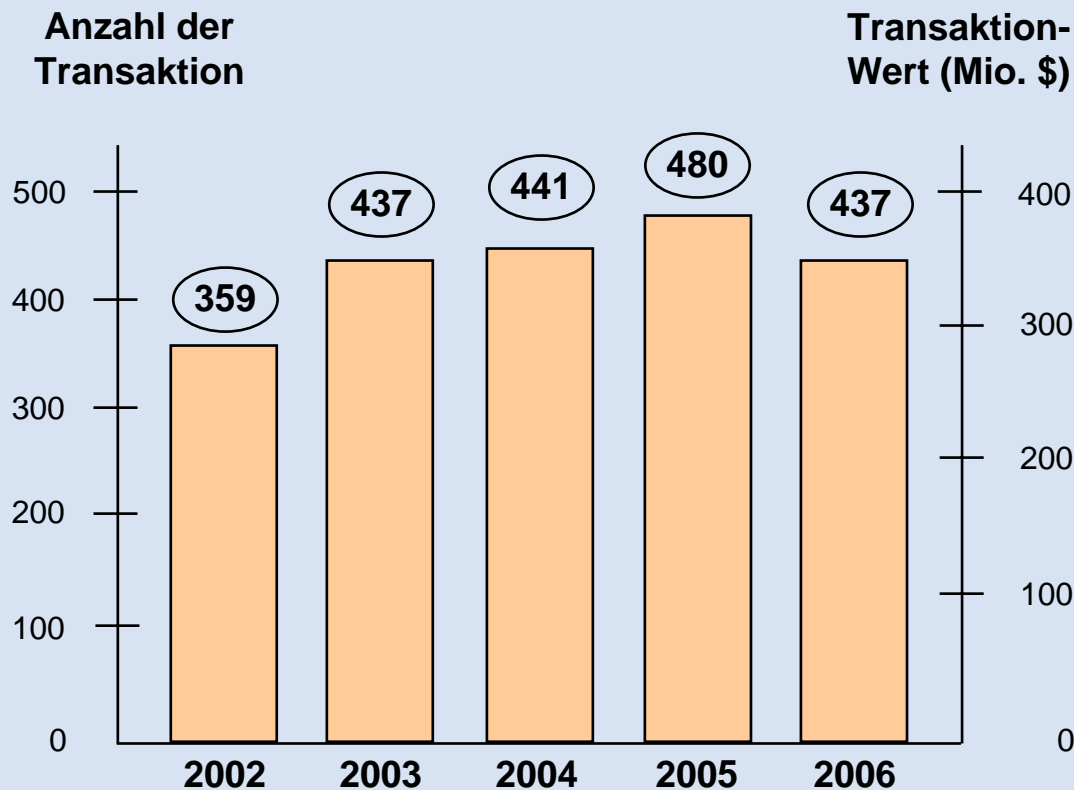
15. Mai 2007



Landesbank Baden-Württemberg



## Anzahl von Unternehmensübernahmen in der Automobilzulieferindustrie –weltweit-



### Ausgewählte M&A-Transaktionen:

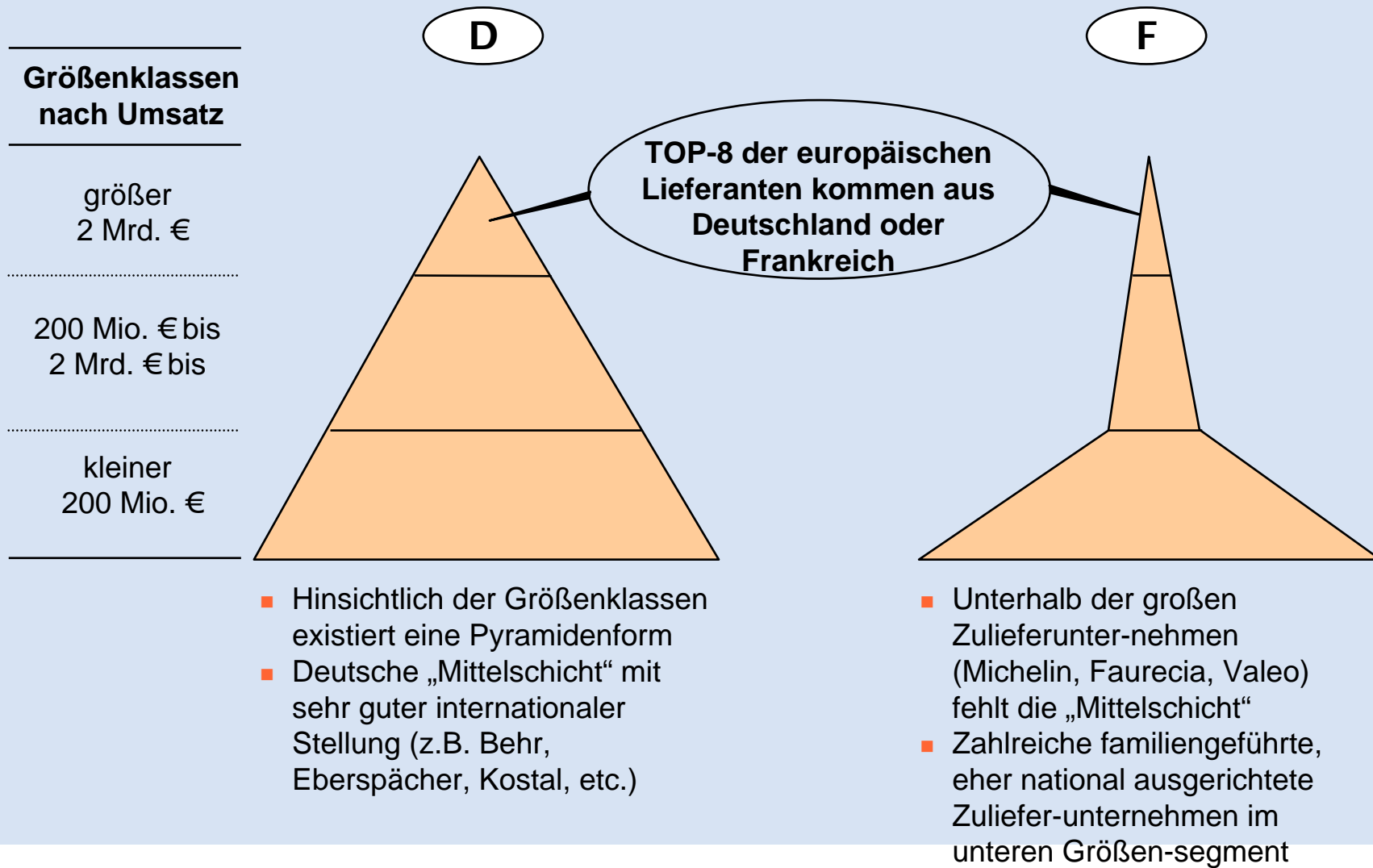
WestLB und Odewald & Comp. erwerben Westfalia Automotive (Anhängerkupplungen)

Magna (Kanada/Österreich) übernimmt CTS Fahrzeugdachsysteme GmbH von Porsche

Mahindra erwirbt den Schmiedeteilehersteller Jeco Holding

Plastal Group (Schweden) übernimmt Dynamit Nobel Kunststoff GmbH (Stoßfänger, Kunststoffteile) von mg technologies

Quelle: Thomson Financial, Deloitte



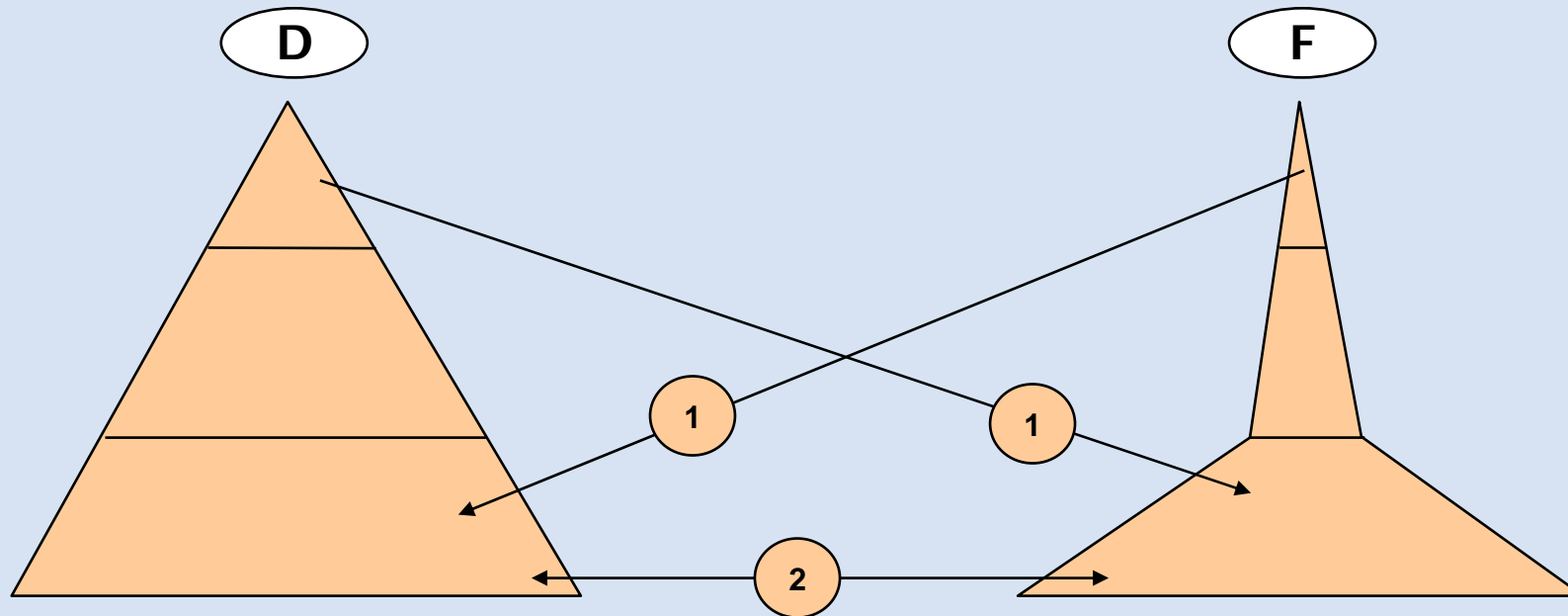
## Trends Automobilindustrie:

- Globalisierung, d.h. Kapazitätsaufbau in neuen Märkten/Regionen, insbesondere in Russland, China und Indien
- Nutzung Osteuropa hauptsächlich als Niedriglohn-standort für Zulieferteile
- Kontinuierliche Verbreiterung der Angebotspalette
- Übertragung zahlreicher Tätigkeiten auf die Zulieferindustrie (von der Produktentwicklung bis zum Service)
- Kontinuierlicher Verbesserungen in punkto Kosten und Qualität
- Einsatz, Nutzung neuer IT-Systeme (z.B. Internet, Virtual Engineering)

## Auswirkungen für Zulieferunternehmen

- Aufbau eines internationalen Produktions-Netzwerkes (inkl. Standort in Osteuropa)
- Investitionen in einen modernen Maschinenpark
- Investition in F&E-Kompetenz (z.B. Verständnis Gesamtfahrzeug, Einsatz verschiedener Materialien, Nutzung innovativer Fertigungstechnologien)
- Kritische Unternehmensgröße und solide Bilanzstruktur erforderlich zur Bewältigung der oben genannten Aufgaben

**Konsolidierung insbesondere der mittelständischen Zulieferindustrie wird weiter voranschreiten**



- 1 Punktuelle Übernahme einzelner Unternehmen, die über eine spezielle Technologie bzw. Kompetenz verfügen
- 2 M&A-Transaktionen zwischen Unternehmen aus der unteren Größenklasse. Gegenseitig Ergänzung hinsichtlich Kundenzugang (insbesondere durch französische Lieferanten in Frankreich) und Entwicklungs- und Fertigungskompetenz (insbesondere durch deutsche Lieferanten)



- 2004: Lamberet S.A. erwirbt den Hersteller von Kühltransportern Kerstner GmbH
- 2005: mefro-Gruppe erwirbt das Stahlradgeschäft von Michelin
- 2005: ASSYTEM übernimmt MTU Aero Engines GmbH und führt die Aktivitäten unter Atena Engineering GmbH fort.
- 2006: Gutbrod Stanz- und Umformtechnik übernimmt den französischen Hersteller von Stanzteilen Amstutz Levin

\* Autozulieferer

## Kerstner verkauft an französische Lamberet Gruppe



Kerstner Fahrzeugklimatchik ist Experte für Kühltransporter im Strassenverkehr bis 3,5 t. Käufer ist die in 3. Generation familiengeführte Lamberet Gruppe aus Lyon mit €300 Mio Umsatz.

Kerstner hat sich in 20 Jahren einen hervorragenden Ruf in der Kühltransport Branche geschaffen. Mit einem Marktanteil von 50% in Deutschland wächst das Unternehmen mit der Lamberet Gruppe in eine europäische Dimension.

„Wir wollten bereits im Alter von 50 Jahren unser Lebenswerk absichern. Mit Philippe Lamberet hat die persönliche Chemie sofort gestimmt. Die industrielle Logik liegt auf der Hand. Unsere Technologie kann im breiten Produktsegment eingesetzt werden. Aus eigener Kraft hätten wir die Internationalisierung nicht in diesem Tempo geschafft.“

Ralph Kerstner, geschäftsführender Gesellschafter der Kerstner GmbH, Groß-Rohrheim

### M&A hat sich empfohlen:

- Überzeugung das Unternehmen auch in einer Investitionsphase in neue Technologien vermarkten zu können
- Sektor Spezialisten für die Automobilzulieferer-Industrie
- enge Kooperation mit den Eigentümern über 2 Jahre hinweg und die Fähigkeit immer wieder neue Käufer zu identifizieren
- Netzwerk: Investmentbank Banque de Vizille hat französischen Markt Zugang vertieft

## Mefro Gruppe übernimmt die Stahlradaktivitäten von Michelin



Durch die Übernahme der Stahlradaktivitäten von Michelin erreicht die mefro-Gruppe einen Marktanteil in Europa von 30%.

Die mefro Gruppe, eine auf die Herstellung und Vertrieb von Stahlrädern spezialisierte Gruppe, übernimmt die Stahlradaktivitäten des weltbekannten Reifenhersteller Michelin S.A. Mit dieser Transaktion schließt mefro zu den großen Stahlradherstellern Europas auf und erreicht damit einen Marktanteil von ca. 30%. Zudem gelingt die mefro Gruppe der Einstieg in den französischen Markt.

Die Übernahme umfasst drei Produktionsstandorte, jeweils einen in Deutschland (Solingen), in Frankreich sowie in der Türkei und ergänzt die bereits bestehenden Werke der mefro Gruppe in Ebersbach bei Göppingen (Südrad) und in Ronneburg (Räderwerk Ronneburg).

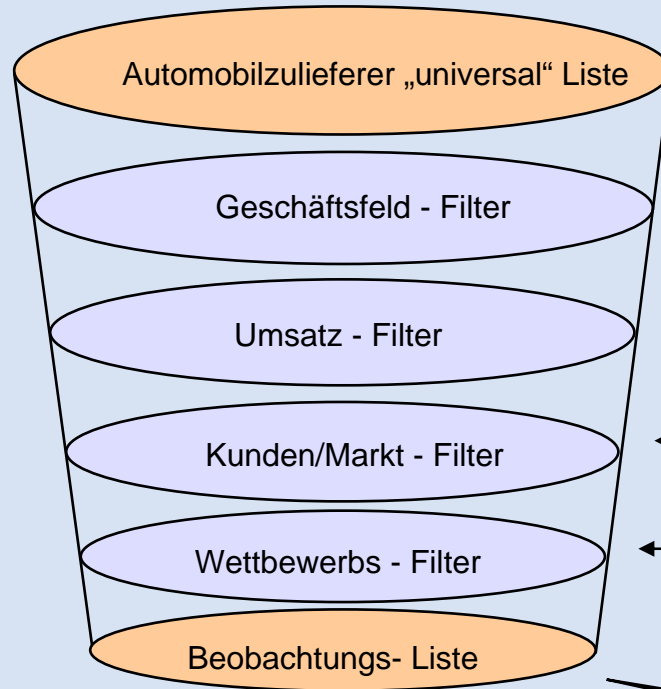
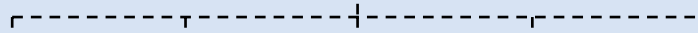
„Die Transaktion öffnet nicht nur neue Märkte und Kunden, sondern sichert auch die Zukunft der Unternehmensgruppe“  
Dr. Alfred Fischbacher, Geschäftsführender Gesellschafter der mefro Gruppe, Rohrdorf bei Rosenheim

### **M&A hat sich empfohlen:**

- laufende Beratung bei der Bewertung und Verhandlungen der Transaktion
- Unterstützung bei der Due Diligence und Finanzierung der erworbenen Einheit
- Branchen-Expertise in der Automobil-Industrie.

# Suchraster für Übernahmekandidaten

potenzielle Möglichkeiten



Automobilzulieferer „universal“ Liste

Geschäftsfeld - Filter

Umsatz - Filter

Kunden/Markt - Filter

Wettbewerbs - Filter

Beobachtungs- Liste

Bevorzugt sind **Hersteller** von Teilen und Komponenten aus Metall und Kunststoffe; Familien- sowie konzerngebundene Unternehmen

Firmengröße EUR **20 – 150** Mio. Umsatz

**Eigene Vertriebsorganisation** mit Zugang zu **OEMs und Zulieferbetriebe** zu vertiefen

**auskömmliche Margen, kein Sanierungsfall, Management vorhanden** zu vertiefen

Zielunternehmen, die in der engeren Auswahl kommen

To Do:



zu vertiefen



## Dienstleistungsumfang bei einem Kaufmandat

- Das Investitionskonzept ist über die strategische Planung bis 2012 grundsätzlich vorgegeben und wird nun operationalisiert
- Klare Zielformulierung wird erstellt
- Für die Umsetzung ist die Einbindung eines M&A Beraters sinnvoll
- LBBW M&A schlägt eine gemeinsame, abgestimmte Vorgehensweise vor, als „Stabsabteilung auf Zeit“

## Vorteile aktiver Käufer liegen auf der Hand

- Nach passenden Gelegenheiten Ausschau halten
- Eigene Zeitvorgabe führt zu Prozesshoheit
- Heft des Handelns in der Hand, eigener Nutzen
- Ausgewähltes Team/Experten gesichert
- Synergien realisieren können
- Informationsbasis selbst erarbeiten
- Logisches und rationales Vorgehen

## Vorteile LBBW-Konzern

**Unterstützung ausländischer Investoren bei der Suche nach Beteiligungsmöglichkeiten in Deutschland**

- Branchenexpertise:  
Möglichkeit mit dem Käufer eine Akquisitionsstrategie zu erarbeiten
- Branchen-Netzwerk:  
Gute Kontakte zu mittelständischen Unternehmen
- Moderator zwischen den beiden Parteien

**Unterstützung deutscher Investoren bei Auslandsakquisitionen**

- LBBW-Repräsentanten, M&A-Partner in Frankreich, Italien, Spanien, Schweiz, NL, USA, UK:
  - Identifikation möglicher Zielunternehmen
  - Unterstützung bei Ansprache von Zielunternehmen
  - Unterstützung während des gesamten Transaktionsprozesses
- Branchenexpertise:  
Möglichkeit mit dem Käufer eine Akquisitionsstrategie zu erarbeiten
- Moderator zwischen den beiden Parteien



# Internationales Netzwerk



**Willis E. Eayrs**  
**Mergers & Acquisitions**

LBBW  
Fritz-Elsas-Str. 31  
70174 Stuttgart

Tel: +49-711/127-498 27  
Fax: +49-711/127-498 47  
Mob: +49-171-97 48 623  
Mail: [Willis.Eayrs@LBBW.de](mailto:Willis.Eayrs@LBBW.de)

**Matthias Pohl**  
**Fokusbranchen**  
**Automobil/Maschinenbau**

LBBW  
Fritz-Elsas-Str. 31  
70174 Stuttgart

Tel: +49-711/127-498 49  
Fax: +49-711/127-498 47  
Mob: +49-175-26 25 930  
Mail: [Matthias.Pohl@LBBW.de](mailto:Matthias.Pohl@LBBW.de)