

In dieser Ausgabe

- 01 Chancen in Lateinamerika
- 02 Anlass: M&A in Lateinamerika
- 03 Laufende Kauf – und Verkaufsprojekte
- 03 Unternehmenswerte – Trends Q3 2010



Von Peter Degen

Chancen in Lateinamerika

Während alles nach China und Indien schaut, entwickelt sich ein weiteres attraktives wirtschaftliches „Powerhouse“: Lateinamerika hat die Finanz- und Wirtschaftskrise der letzten zwei Jahre insgesamt gut gemeistert. Brasilien und Argentinien wuchsen auch während der Krise und Mexiko wird dieses Jahr sogar zweistellige Wachstumsraten leisten. Einigen Prognosen zufolge wird Brasilien im Jahr 2050 die viertgrösste Volkswirtschaft der Welt sein und Mexico wird ein grösseres Bruttoinlandsprodukt realisieren als Deutschland. Erfreulich für ausländische Investoren: die Finanzmärkte in den wichtigsten Volkswirtschaften Lateinamerikas funktionieren und auch der Transfer von Kapital, Gewinnen und Leistungsentgelten ist – nach langen Jahren teilweise sehr kreativer Hürden – kein unlösbares Problem mehr.

Bei Brasilien zeigt sich besonders gut das Potential Lateinamerikas. Warum ist Brasilien so gut durch die Krise gekommen? Dazu der Gouverneur der Zentralbank: „Die Krise kam zum richtigen Zeitpunkt für Brasilien; wir waren technisch vorbereitet und die Konsumkredite waren auf einem gesund tiefen Niveau“. Tatsächlich haben die enormen Transferzahlungen des Brasilianischen Staates an die arme Bevölkerung – ein Eckstein der aktuellen Sozialpolitik – zu einem anhaltenden Konsumwachstum geführt. Die brasilianische Mittelklasse wächst stark, in den nächsten 5 bis 7 Jahren wahrscheinlich um 50 Millionen Menschen. Eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums erscheint deshalb als wenig wahrscheinlich.

Brasilien macht also Ernst mit dem selbstgesetzten Ziel, in den nächsten zehn Jahren zur fünftgrössten Wirtschaftsnation der Welt zu werden. Der Bedarf an Infrastruktur

ist enorm, nicht nur wegen der Fussball-WM (2014) und der Olympische Spiele (2016). Die Grosstädte wie Sao Paulo und die wichtigen Verbindungsstrecken zwischen den Industriezentren sind heute schon eine einzige grosse Baustelle.

Die Aufbruchstimmung jedoch hat das ganze Land erfasst. Insbesondere die mittelgrossen Unternehmen erleben ein nie zuvor gesehenes Wachstum und blicken zum ersten Mal auch über die Landesgrenzen hinaus, hauptsächlich auf der Suche nach günstigeren Produktionsstandorten. Noch in den Kinderschuhen stecken Exportanstrengungen von KMUs, während die brasilianischen Multis sich ihren festen Platz auf den Weltmärkten gesichert haben (z.B. Companhia Vale do Rio Doce, Embraer, JBS).



Investitionswillige Strategen und Finanz-Anleger erkennen das Potenzial und versuchen in diesem Land mit fünf Millionen KMUs Fuss zu fassen. Vielfach jedoch scheitern Gespräche über Akquisitionen von mittelgrossen Unternehmen schon häufig schon in der Anfangsphase. Hemdsärmelige lokale brasilianische Unternehmer, vertraut mit stark wachsenden Märkten, in denen rasches, entschlossenes Handeln belohnt wird, treffen



auf vorsichtige, von stagnierenden Märkten und Finanzkrisen geprägte europäische Investoren. Der beidseitige Kulturschock lässt viele erfolgsversprechende Projekte unnötigerweise scheitern. Wo liegen jedoch die tatsächlichen Investitionsrisiken? Spricht man mit strategischen und Finanz-Investoren über die letzten fünf Jahre, fällt auf, dass kaum jemand über Erfolge sprechen mag. Umsatzmässig sind die meisten Anleger zwar zufrieden. Die Krux liegt im Managementbereich – der HR-Markt für Fach- und Führungskräfte ist eng. Ebenfalls häufig unterschätzt wird die Komplexität des regulatorischen Umfeldes (Steuern, Arbeitsgesetze). Wie in jedem Wachstumsmarkt gilt: eine umfassende Due Diligence ist unabdingbar, ein belastbarer Businessplan mit strategischen Alternativen ein Muss, Managementtalent suchen und coachen eine Erfolgsvoraussetzung.

Interessanterweise vergessen ausländische Investoren in Brasilien gerne, dass auch hier die Ziele mit Beharrlichkeit zu verfolgen und notwendige Änderungen ohne Zeitverlust durchsetzen sind! Trotzdem, das Wagnis ist auch persönlich bereichernd. Sie werden überrascht sein, wie herzlich und unkompliziert Ihre brasilianischen Kollegen Sie aufnehmen, wenn Sie den ersten Schritt erst einmal getan haben. ■

Stars in Lateinamerika

Land	Bruttonsozialprodukt (1)	Einwohner (2)
Brasilien	USD 2'020 Mrd.	201 Mio.
Mexiko	USD 1'541 Mrd.	112 Mio.
Argentinien	USD 586 Mrd.	41 Mio.

(1) 2009, kaufkraftbereinigt; Quelle: IMF

(2) Juli 2010, Schätzung; Quelle: CIA Factbook

Neu bei Kurmann Partners AG: Peter Degen-Wick



Peter Degen-Wick

Peter Degen-Wick verfügt über langjährige Führungserfahrung in Pharma, OTC und körperpflegenahen fast-moving consumer goods sowie über ausgezeichnete Kenntnisse des lateinamerikanischen und europäischen Markts. Für Roche besetzte er verschiedene Führungspositionen in Lateinamerika. Bei ASTA Medica (Pharma-Tochter von Degussa) hatte er als Vice President Südamerika die Gesamtverantwortung für das Lateinamerika-Geschäft, inkl. Durchführung von M&A Projekten. Peter Degen-Wick ist seit Juli 2010 Associate Partner bei Kurmann Partners AG.

Diesjähriger Herbstanlass: M&A in Lateinamerika

Die lateinamerikanischen Länder haben die Finanzkrise erstaunlich gut überstanden und werden als immer wichtigere Märkte wahrgenommen. Der Kontinent umfasst 21 Millionen Quadratkilometer und eine Bevölkerung von 570 Millionen Menschen. Die rasch wachsende Region wird in 2050 zwei der fünf grössten Wirtschaftsmächte der Welt beinhalten (Brasilien und Mexiko). International orientierte Unternehmen mittlerer Grösse können dieses Potenzial nicht vernachlässigen und sollten sich daher um eine Präsenz in den grösseren Ländern bemühen.

An diesem Anlass berichten Schweizer Unternehmer von ihren Erfahrungen und „key learnings“ in der Region. Dieter Meier (Unternehmer und Künstler), Ignacio Martinez (Phonak) sowie weitere Persönlichkeiten werden referieren und am Panel teilnehmen.

Der Anlass findet am **17. November 2010 ab 18.00 Uhr** im Convention Point der SIX Swiss Exchange in Zürich statt und wird mit einem Apéro abgeschlossen. Sie können sich ab sofort unter www.kurmannpartners.com/herbstanlass anmelden.

Laufende Projekte

Auf diesen Gebieten sind unsere Kunden interessiert an Übernahmemöglichkeiten

CH, EU	Hersteller technisch anspruchsvoller, funktioneller Inhaltsstoffe (APIs, Excipients) für Pharmaka, Kosmetika, Impfstoffe. Umsatz im Bereich CHF 5-50 Mio.
EU	Versandhändler im Bereich Nutraceuticals, Vitamine; Umsatz bis zu € 50 Mio., aber auch Turnaroundfälle mit grösseren Adressbeständen sind von Interesse.
CH, EU	Engineeringunternehmen in den Bereichen Energie, Wasser-, Abwasser und Transportation im Bereich CHF 10-100 Mio. Umsatz. Muss mindestens eine Tochtergesellschaft im nicht-deutschsprachigen Sprachraum haben.
CH, EU	Verbrauchsgüter im medizinischen Bereich (Stents, Wegwerfinstrumente, Diagnostika etc.), mindestens CHF 1 Mio. EBIT und stark wachsend

Ausgewählte Verkaufsprojekte, die wir betreuen

CH, EU	Führender Anbieter in Europa im Bereich anspruchsvoller, patentgeschützter mechanischer Maschinenelemente. Diversifizierte Kundenbasis in den Bereichen Energie, schwerer Maschinenbau, Verkehr. Umsatz im Bereich CHF 15 Mio. mit erheblichem Wachstumspotenzial.
EU	Maschinenhersteller für die Kunststoffverarbeitung. Investitionsvolumen im Bereich CHF 20 Mio.
D, A, CH	Polymerfilmhersteller für Nahrungsmittel und Pharmaverpackungen. Investitionsvolumen im Bereich € 50 Mio.

Was ist Ihr Unternehmen wert?

Als einfache, grobe Methode zur Abschätzung des Unternehmenswerts („Enterprise Value“, d.h. inklusive Finanzschulden) können sogenannte Markt-multiples verwendet werden. Aufgrund der Bewertung von vergleichbaren Unternehmen, ausgedrückt als Vielfaches von EBIT sowie – erheblich unschärfer – Umsatz, ergibt sich eine erste Indikation für einen möglichen eigenen Unternehmenswert. Die zu verwendenden „multiples“ sollen sich natürlich auf möglichst vergleichbare Unternehmen beziehen, so dass man Branche und Grössenkatgorie als Annäherung verwenden kann. Das deutsche „Finance“-Magazin veröffentlicht monatlich eine Übersicht der von einem Experten-Panel erhobenen im Zeitverlauf schwankenden marktüblichen EBIT- und Umsatz-multiples für deutsche Unternehmensverkäufe, die wir hier auszugsweise reproduzieren dürfen. Für die Schweiz kann aufgrund der tieferen Steuern und Kapitalkosten von tendenziell höheren multiples ausgegangen werden. Mehr zu den multiples unter www.finance-magazin.de.

Branche	Grössenkatgorie							
	Umsatz <€50m				Umsatz €50m bis 250m			
	EBIT-multiple		Umsatz-multiple		EBIT-multiple		Umsatz-multiple	
	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis
Bau und Handwerk	3.50	4.90	0.31	0.52	4.10	5.50	0.38	0.67
Chemie	5.30	7.50	0.49	0.80	5.80	8.70	0.60	0.98
Elektrotechnik und Elektronik	4.60	6.60	0.44	0.80	5.30	7.20	0.54	0.89
Fahrzeugbau und -zubehör	4.30	6.10	0.36	0.64	4.80	6.70	0.44	0.76
Gas, Strom, Wasser	5.50	7.90	0.60	0.95	6.10	8.30	0.76	1.08
Handel und E-commerce	4.30	6.80	0.41	0.77	5.20	7.80	0.47	0.98
Maschinen- und Anlagebau	4.60	6.30	0.44	0.62	5.00	6.70	0.48	0.75
Medien	5.70	7.10	0.64	1.02	6.20	8.00	0.75	1.20
Nahrungs- und Genussmittel	5.20	7.00	0.43	0.78	5.80	7.60	0.51	0.86
Pharma	5.60	8.10	0.63	1.29	6.50	8.90	0.73	1.60
Software	5.60	7.80	0.66	1.07	6.00	8.00	0.68	1.14
Telekommunikation	5.50	7.40	0.57	0.98	5.50	7.70	0.65	1.09
Textil und Bekleidung	4.20	6.00	0.40	0.64	4.90	6.70	0.50	0.74
Transport/Logistik	4.50	6.10	0.44	0.79	5.20	6.90	0.54	0.86
Umweltechnologie / Clean-tech	5.30	7.60	0.59	0.94	5.90	8.30	0.70	1.09

Quelle: FINANCE Magazin, Stand August 2010.



KURMANNPARTNERS

IMAP SWITZERLAND

Über uns

Kurmann Partners ist eine unabhängige M&A- und Strategieberatungsfirma, spezialisiert auf mittelgrosse Unternehmen. Wir strukturieren und leiten den Prozess für den Verkauf von Unternehmen, entwickeln und implementieren Wachstum über Akquisitionen und beraten bei wertsteigernden Strategien.

Seit 1987 führten wir mehr als 100 Transaktionen durch, die meisten davon grenzüberschreitend. Als exklusives Schweizer Mitglied von IMAP, der weltweit grössten Organisation unabhängiger M&A Firmen mit über 400 Beratern in 30 Ländern verfügen wir über lokale Ressourcen, Kontakte und Kenntnisse weltweit. Alle unsere Partner haben eigene unternehmerische Erfahrung und können deshalb auch in komplexen und anspruchsvollen Situationen pragmatische Lösungen erarbeiten und zusammen mit dem Kunden umsetzen.

Büro Zürich (Postanschrift)

Kurmann Partners AG

Lintheschergasse 21
Postfach 2914
8021 Zürich
T +41 44 229 90 90
F +41 44 229 90 99

mail@kurmannpartners.com
www.kurmannpartners.com

Büro Basel

Kurmann Partners AG

Gerbergasse 42
4001 Basel

Büro Nyon

Kurmann Partners AG

Rue de la Porcelaine 7
1260 Nyon

Team



Jürg Kurmann
Managing Partner



Dr. Christoph Bieri
Partner



Bernard Pellereau
Partner



Dr. Jakob Iseli
Associate Partner



Alan Hutchison
Associate Partner



Peter Degen-Wick
Associate Partner



Gerhard Reichlin
Associate Partner



Christian Walsøe
Associate Partner



Fabio A. Altomonte
Analyst



Sabine Cavalcanti
Office Manager

Wir schaffen und realisieren Unternehmenswert.

