

Die (Wieder-)entdeckung Amerikas

FINANZIERUNG: Mag die NSA-Affäre Deutschland und die USA politisch entfremden, die wirtschaftliche Verflechtung hat in den vergangenen Monaten eher zugenommen. Deutsche Firmen übernehmen amerikanische – und umgekehrt. Warum das so ist, analysieren die Finanzierungsexperten Christian Niederle und Eliot Peters im folgenden Beitrag.

VDI nachrichten, Düsseldorf, 13. 3. 15, ps

Die Re-Industrialisierung der USA ist in vollem Gange. Sie macht die Vereinigten Staaten dank einer robusten Wirtschaft und stetig sinkenden Energiekosten zum Magnet für europäische und nicht zuletzt deutsche Industrieunternehmen.

Das Freihandelsabkommen TTIP, das vielleicht schon Ende dieses Jahres abgeschlossen wird, steigert zusätzlich die wechselseitige Attraktivität der Wirtschaftsräume. Es dürfte in den kommenden Jahren den transatlantischen Warenverkehr beschleunigen, weil hemmend wirkende Regulierungen entfallen.

Auch deshalb blicken europäische Unternehmen vermehrt gen Westen. Die starke Fokussierung auf Osteuropa und Asien geht zu Ende. Die Ukrainekrise hat das Partnerland Russland (und die ihm verbundenen Nachfolgestaaten der Sowjetunion) entzaubert. Selbst China, die autoritär geführte Wirtschaftsvormacht in Asien, beginnt zu schwächeln und kämpft mit seinen inneren Widersprüchen.

Industriemuster ähneln sich

Wo deutsche Unternehmen nach komplementären Geschäftsfeldern außerhalb Europas suchen, finden sie in den USA vergleichbare Bedingungen vor. Jahrelanges „Off-shoring“ hat viele Lowtech-

Industrien verdrängt. Übrig geblieben sind Hersteller technisch anspruchsvoller Qualitätsprodukte. Sie ähneln jenen, die das Reno-

„Für US-Unternehmen sind deutsche Firmen aus Automation und Robotik besonders interessant.“

Christian Niederle/Eliot Peters

meé des fertigenden und verarbeitenden Sektors in Deutschland ausmachen.

Wenn Unternehmer über Expansion via Akquisition nachdenken, spielt die strukturelle und kulturelle Ähnlichkeit eine wachsende Rolle. Unter diesem Gesichtspunkt schneiden die USA immer häufiger besser ab als asiatische Länder. Zudem gibt es dort meist deutlich weniger Unternehmen, die sich für eine Fusion oder Übernahme eignen.

Höhere Kosten (sowohl bei Akquisition als auch in der Produktion) werden bei US-Akquisitionen in Kauf genommen, weil Qualität im Wettbewerb mit Niedriglohnländern entscheidende Vorteile verschafft.

Deutsche Unternehmen, die US-Firmen übernehmen profitieren dabei von hoher IT-Kompetenz, einem vergleichsweise at-

traktiven Lohnniveau und drastisch niedrigeren Energiekosten.

Going West, heißt Zugang zu einem der weltweit attraktivsten Abnehmermärkte. Es lockt mit Produktionskapazität vor Ort, wo häufig bereits die in Deutschland erwartete hohe Fertigungsdisziplin und notwendiges Qualitätsbewusstsein vorhanden sind.

Nehmen wir die Sparte „Packaging Technology“ der Bosch-Gruppe. Die 1,5 Mrd. € umsatzstarke Division des Stuttgarter Konzerns erzielt gut 20 % ihres Umsatzes in den USA. Bosch will in diesem wichtigsten Einzelmarkt das Umsatzvolumen bis 2020 auch durch Akquisitionen verdoppeln.

US-Firmen: Going East

Was reizt – umgekehrt – amerikanische Unternehmen daran, sich auf dem alten Kontinent noch stärker zu engagieren? Vor allem zielen sie darauf ab, ihr Technologie-Portfolio durch Beteiligungen und Übernahmen zu erweitern, verlorene Kompetenzen bei Design, Forschung und Entwicklung sowie Fertigung wieder zu gewinnen.

Amerikanische Unternehmen bieten mit ihren Produkten und Dienstleistungen ein historisch hohes Maß an technischem Standard und Know-how. Beides macht in Europa gerade deutsche Unternehmen zu perfekten Übernahmekandidaten, wie nicht zuletzt US-Starinvestor Warren Buffett erkannt hat. „Deutschland ist ein großartiger Markt“, erklärte er jüngst in einem Interview mit dem Handelsblatt. Vor einigen Wochen hatte Berkshire Hathaway – die Investmentgesellschaft des Multi-Milliardärs – bereits den Hamburger Händler Louis übernommen.

Beispielhafte Übernahmen von US-Unternehmen in Deutschland

Jahr	US-Unternehmen	Deutsches Unternehmen	Kaufpreis
2014	Sonoco Products	Weidenhammer Packaging	286 Mio. €
2014	Ingersoll-Rand	Frigoblock Grosskopf	100 Mio. €
2014	Lapmaster Int.	Peter Wolters	49 Mio. €
2015	Columbus McKinnon	Stahlhammer Bommern	26 Mio. €
2014	U2T Photonics	Finisar	20 Mio. €

Quelle: MergerMarket Database

Beispielhafte Übernahmen deutscher Unternehmen in den USA

Jahr	Deutsches Unternehmen	US-Unternehmen	Kaufpreis
2014	Alfons Haar Maschinenbau	BETA Fueling Systems	4 Mio. €
2014	Aenova Group	Contract Packaging Resources	K.A.
2014	Elektrisola	MWS Precision Wire	K.A.
2014	Voith	Helix	K.A.
2014	Homag Group	Stiles Machinery	K.A.

Quelle: MergerMarket Database

Buffett hat es dem Bericht zufolge vor allem auf Familienunternehmen in Deutschland, aber auch in Frankreich und Italien abgesehen.

Deutsche Mittelständler begehrt

Für Amerikaner besonders interessant sind Unternehmen, die im Umfeld von Automation und Robotik als Speerspitze der Produktion 4.0 gelten. Zudem sind Werkzeugbau, Plastik- und Komponentenherstellung, die Öl-, Gas- und Chemie-Ausrüster weitere Aushängeschilder der deutschen Industrie auf dem Radar von US-Unternehmen.

Inzwischen beginnen US-Käufer, europäische Interessenten bei Unternehmenserwerben zu verdrängen. Der Erwerb der Meurer Verpackungssysteme aus Fürstentruer durch den Milliardenkonzern ITW ist ein solches Beispiel.

C.NIEDERLE/E. PETERS

Christian Niederle ist Managing Partner bei Network Corporate Finance, Düsseldorf. Eliot Peters ist Managing Director bei RA Capital Advisors, San Diego/USA. Die beiden Autoren sind auf die Finanzierungsberatung mittelständischer Unternehmen spezialisiert.