



Traditionsmarke: DE – Douwe Egberts – ist eine der größeren Übernahmen dieses Jahres.

Geschäftspraxis D/NL

Unternehmen übernehmen

Auffallend viele niederländische Firmen werden derzeit von deutschen übernommen, doch auch umgekehrt ist das Interesse groß. Das könnte am momentan ausgeprägten Wirtschaftsgefälle zwischen beiden Ländern liegen.

Zwei Meldungen aus dem April 2013: Der traditionsreiche Zwiebackhersteller Bolletje soll von Borggreve übernommen werden. Beide Unternehmen liegen nur einige Kilometer auseinander, beide stellen Zwieback her. Der Unterschied: Bolletje liegt auf der niederländischen und Borggreve auf der deutschen Seite. Die zweite Meldung: Die Investmentholding JAB der deutschen Milliardärsfamilie Reimann plant die Übernahme des Kaffeerösters DE Master Blenders (Douwe Egberts) für 7,5 Milliarden Euro. Schon 2012 gingen viele niederländische Firmen in deutsche Hände über: Der Futtermittelkonzern BayWa setzte den ersten Schritt ins Ausland mit dem Kauf des niederländischen Futtermittellieferanten Cefetra. Knauf kaufte das Gipskartonplattenwerk H.H. Martens & Zoon, ANWR Garant Sportgeschäfte der Kette Sport 2000. Bilfinger Berger übernahm das Beratungs- und Ingenieurbüro Tebodin und Tomorrow Focus ist neuer Eigentümer der Hotelbewertungsseite Zoover und der Wetterseite Weeronline. Ganz überwiegend handelt es sich um strategische Übernahmen, also Ankäufe von Firmen im selben Wirtschaftssegment. So könnte man auch den Erwerb von Plaques durch Susanne Klatten beurteilen: Das friesische Unternehmen bietet seine Wasseraufbereitungssysteme weltweit an, und die BMW-Erbin hat bereits einige Unternehmen für Umwelttechnik im Portfolio.

Deutsche suchen Qualität

Hans Minnaar, der Vorsitzende der Dutch Corporate Finance Association, einer Vereinigung von Fusions-

vermittlern, konstatierte für 2012 aus Gesprächen mit seinen Kollegen ein auffallend großes Interesse aus Deutschland an niederländischen Firmen, das auch in diesem Jahr noch anhält und das alle Branchen umfasst. Zwar gab es mehrere Übernahmen im Bausektor, der von der niederländischen Konjunkturschwäche am stärksten getroffen ist. Minnaar glaubt aber nicht, dass deutsche Interessenten sich bewusst in schwächelnden Sektoren umsehen. „Deutsche suchen einfach, was auch zu ihrer Mentalität passt, ein qualitativ gutes Produkt.“ Johan Spijksma, Fusionspezialist bei der Deutsch-Niederländischen Handelskammer, sieht es ähnlich: „Deutsche Interessenten nehmen gern direkt die Vorteile eines Unternehmens mit: ein gutgefülltes Auftragsbuch, das man übernehmen kann, den guten Namen auf dem Markt und beispielsweise einen guten Personalstamm.“

Die deutschen Käufer zahlen meist aus eigener Kasse, ohne Hilfe der Bank, konstatierte kürzlich das Financieele Dagblad. Die mageren Anlagezinsen sind dabei im Vergleich zur Renditeerwartung durch ein gesundes Unternehmen ein besonderer Anreiz. „Normale Geldanlagen werfen ein Prozent Zinsen ab, ein Firmenkauf mindestens 15 Prozent, der erforderliche Return on investment bei einem Mittelstandsunternehmen“, meint Hans Minnaar, der mit seinem eigenen Beratungsbüro Florijnz in den Niederlanden sich intensiv damit befasst, interessante Unternehmen für deutsche Investoren zu suchen. Darum sprechen nicht nur die Florijnz-Berater Deutsch, sondern auch alle

Anwälte, die zur Anbahnung einer Übernahme hinzugezogen werden.

Produzenten sind auch Verbraucher

Minnaar konstatiert bei deutschen Interessenten eine höhere Bereitschaft zum Kauf als bei Niederländern. Seine Theorie: „Das Verbrauchervertrauen hat auch großen Einfluss auf das Produzentenvertrauen.“ Im Februar 2013 erreichte das Verbrauchervertrauen in den Niederlanden einen historischen Tiefpunkt. „Ein Anleger kauft im Supermarkt weniger ein und ebenso hält er auch bei Investitionen in Private Equity sein Geld zusammen“, meint Fusionsberater Minnaar. Ähnliche Stimmungen könnten sich auch bei Mergers & Acquisitions bemerkbar machen, denn jeder Unternehmer ist auch Verbraucher. Weil sie der eigenen Konjunktur misstrauen, sind Niederländer andererseits derzeit auch eher zu einer Firmenübernahme im florierenden Deutschland als im eigenen Land bereit, glaubt Hans Minnaar. Das passt wiederum zur Beobachtung von Johan Spijksma, der ein starkes Interesse von niederländischer Seite an deutschen Firmen beobachtet.

Schnittmenge an Werten und Normen

„Deutsche und Niederländer teilen in geschäftlichen Fragen dieselbe Schnittmenge an Werten und Normen“, ist Hans Minnaars Überzeugung. In den Niederlanden herrscht zwar großes Interesse an fernen Ländern, doch DNHK-Berater Johan Spijksma erkennt eine gewisse beginnende Rückbesinnung auf Deutschland. „Für die Niederlande ist Deutschland der wichtigste Markt, ein sehr schönes Zielgebiet direkt nebenan, mit dem die Unterschiede minimal sind, wenn man es zum Beispiel mit China vergleicht. Für niederländische Industrieunternehmen ist es einfach das Zielgebiet schlechthin. Deutsche Exportfirmen dagegen haben eine viel größere Auswahl an Ländern.“ Dies dürfte der Grund

dafür sein, dass es in den Niederlanden nach neuen DNHK-Zahlen 2163 Unternehmen gibt, die zu mehr als 51 Prozent in deutscher Hand sind, jedoch deutlich mehr niederländische Tochterfirmen in Deutschland aktiv sind, nämlich 5350.

Babyboomer wollen verkaufen

Sowohl Hans Minnaar als auch Johan Spijksma beobachten, dass deutsche Unternehmen den Schritt ins andere Land sehr strukturiert setzen; ein Ansatz, für den sich nach Spijksmas Auffassung aber auch niederländische Unternehmer zunehmend entscheiden. Der Zeitpunkt für eine Firmenübernahme kann, abgesehen von den Konjunkteinflüssen, auch aus einem anderen Grund günstig sein: „Viele Betriebe, die von Babyboomern – den heute 50- bis 60-Jährigen – gegründet wurden, stehen zum Verkauf“, sagt Hans Minnaar. Ein aussichtsreicher Weg sei es, den Corporate-Finance-Spezialisten des Vertrauens im eigenen Land auf die Pläne anzusprechen, im anderen Land aktiv zu werden. Dieser ist in der Regel gut vernetzt und kann den Kontakt ins Nachbarland zu einem Fusionspezialisten wie Minnaar herstellen. Eine Alternative wäre, die Dienste der DNHK in Anspruch zu nehmen, die sich in M&A-Fragen als ehrlicher Vermittler mit großer Erfahrung hüten wie drüben sieht.



Eine starke Marke jetzt in deutscher Hand: Bolleleje-Zwieback wechselte den Eigentümer.