

Transaktionsgeschehen in der
Industriearomatisierung

Mergers & Acquisitions Quarterly



von Dr. Jürgen Kuttruff, Bennet Former, Leo Miedtank

veröffentlicht in Automation & Digitalisierung, Ausgabe März 2025

Schwerpunkt in diesem Quarterly ist die Fallstudie einer intelligenten Nachfolgelösung in einem stürmischen Marktumfeld.

Bevor wir uns dem Hauptthema „Erfolgreiche Nachfolge in einem dynamischen Marktumfeld sichern“ widmen, werfen wir zunächst einen Blick auf die allgemeine Marktlage in der Industriearomatisierung, indem wir unseren Aquin Industrial Automation Index¹ betrachten (siehe Abbildung 1).

In den letzten zwei Jahren bewegte sich die Branche weitgehend im Gleichschritt mit dem allgemeinen Markt und konnte dabei einen beeindruckenden Zuwachs von knapp 50% an Börsenwert verzeichnen. Dieser Gleichschritt mit einem starken allgemeinen Markt, der vor allem durch die Börsenrallye der großen Technologieunternehmen im NASDAQ getrieben wurde, ist ein starkes Indiz dafür, dass die Industriearomatisierung weiterhin

als eine der zukunftsträchtigsten Branchen bei Investoren gilt.

Die positive Börsenperformance ist umso bemerkenswerter, wenn man die aktuelle Stimmung im Markt, insbesondere in Deutschland, betrachtet. Trotz Umsatzrückgängen und Investitionskürzungen bei den großen Unternehmen der Industriearomatisierung im Jahr 2024 bleibt die Branche attraktiv.

Auch im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zeigt sich die Attraktivität der Branche für Investoren, insbesondere aufgrund ihrer langfristigen Perspektiven.

Erfolgreiche Nachfolge in einem dynamischen Marktumfeld sichern

Auch wenn der Markt für Automatisierung und Robotik im Jahr 2024 laut VDMA um 6% geschrumpft



Abbildung 1: Aquins synthetischer Industrial Automation Index¹

Advisory Notes

Wissenswertes aus dem Bereich Mergers & Acquisitions

Aquin / Seite 1 von 3

ist und für 2025 ein weiterer Rückgang von 9% prognostiziert wird, bleiben die Bewertungen im Vergleich zu anderen Industrien stabil auf einem hohen Niveau (vgl. Abbildung 2). Unternehmen, die in langfristigen Wachstumssegmenten gut aufgestellt sind, können weiterhin attraktive Transaktionen gestalten. Gerade bei Nachfolgethemen ist dies von Bedeutung, da bei altersbedingten Übergeben die Zeit des Wartens auf einen optimalen Verkaufszeitpunkt, den sowieso niemand kennt, endlich ist.

Ein aktuelles Beispiel für eine erfolgreiche Nachfolgelösung ist der Verkauf der burster präzisionsmesstechnik an die discoverIE Group. Burster ist ein typisches, mittelständisches Unternehmen in der Prüf- und Messtechnik, das von Herrn Matthias Burster in zweiter Generation geführt wurde. Typisch in dem Sinne, dass es die „deutschen Tugenden“ der Ingenieurskunst und hohen Präzision verkörpert. Die herausragende Qualität der Produkte hat zu einer langjährig aufgebauten Reputation und einem hohen Bekanntheitsgrad der Marke geführt. Das Produktspektrum umfasst Sensoren für unterschiedliche Messaufgaben, Auswerte- und Kalibriergeräte sowie Dienstleistungen. Diese finden Anwendung in vielfältigen Bereichen, in denen Qualität und Zuverlässigkeit die primären Kaufkriterien sind, während der Preis eine untergeordnete Rolle spielt.

Für Herrn Burster war das Hauptkriterium bei der Nachfolgesuche das Fortbestehen und die Weiterentwicklung des Unternehmens. Mit seiner regionalen Verwurzelung und den langjährigen Mitarbeitern verfügt burster über eine stabile, einzigartige Kompetenzbasis. Gleichzeitig besteht, unter anderem aufgrund des hohen Umsatzanteils in

Deutschland, erhebliches Potenzial im Ausbau der internationalen Vertriebswege.

Den strategischen Fit mit dem potenziellen Nachfolgeunternehmen intensiv zu diskutieren und ein Gespür für den potenziellen Käufer zu bekommen, war daher neben der Vertraulichkeit ein wesentliches Anliegen von Herrn Burster. Dieses gegenseitige Abtasten entspricht dem Wunsch ernsthafter strategischer Käufer, kann jedoch nur bedingt durch einen typischen, breiten M&A-Prozess abgedeckt werden. Daher hatte man sich auf drei mögliche Käufer fokussiert, deren handelnde Personen Herr Burster bzw. Aquin langjährig bekannt waren.

Das potenzielle Käuferuniversum

Ein potenzieller Käufer war ein im identischen Produktsegment tätiger, großer Sensorhersteller, der sein Portfolio um die High-End-Produkte ergänzen und von der herausragenden Reputation der Marke burster profitieren wollte.

Der zweite mögliche Käufer war ein großer Sensorhersteller, ebenfalls aus dem gleichen Produktsegment, der stärker auf Applikationen als auf Komponenten ausgerichtet war und dessen Produkte auf einer anderen Technologie basieren. Dieser erhoffte sich mit burster sein technologisches Angebot abzurunden.

Und als dritter Kandidat wurde schließlich die discoverIE Group ausgewählt, die den Zuschlag für weiterführende Gespräche und Due Diligence erhielt. Die Elektronikholding aus England verfügt ebenfalls über ein weltweites Vertriebsnetz, deren Ansatz für die Weiterentwicklung von burster

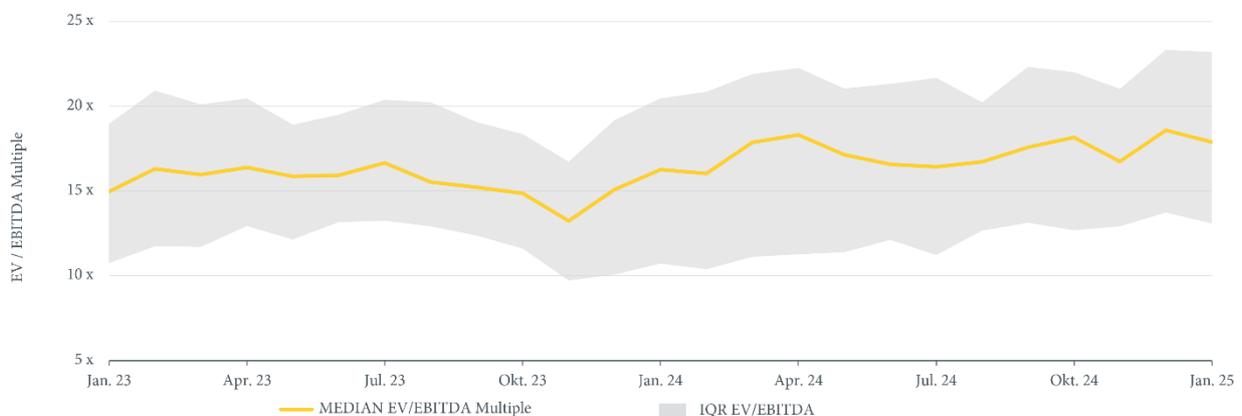


Abbildung 2: EV/EBITDA Multiple Entwicklung der Börsen Peer Group

Die Grafik visualisiert die Entwicklung des Median EV/EBITDA-Multiples der Peer Group sowie den Interquartilsabstand (IQR), der 50% aller beobachteten EV/EBITDA-Multiples umfasst.

Advisory Notes

jedoch ein gänzlich anderer war. Die discoverIE Group hat mit Variohm durch gezielte Zukäufe einen Verbund von Sensorunternehmen aufgebaut, in dem burster mit seiner Reputation glänzen kann. Dabei bleibt burster weitgehend eigenständig, ohne zu sehr in Prozesse eines Großunternehmens eingefügt zu werden. Gleichzeitig kann das Unternehmen dort, wo es sinnvoll und wertschöpfend ist, auf etablierte Prozesse und Kompetenzen innerhalb der Gruppe zugreifen. Dies ermöglicht burster eine gezielte Weiterentwicklung, eine klare Zukunftsperspektive und bietet den Mitarbeitern neue Entwicklungschancen. Die bisherige zweite Managementebene ist aufgerückt und wird weiterhin von Herrn Burster unterstützt. Er bleibt so lange an Bord, wie er Freude an den strategischen Themen hat und begleitet darüber hinaus die Eingliederung in die discoverIE Group. „Wir freuen uns, Teil der discoverIE Group zu werden, um das Unternehmen in die Zukunft zu führen und gleichzeitig auf unsere starke Marke und den guten Ruf aufzubauen. Unsere Werte und unser Bekenntnis zu Präzision und Innovation made in Gernsbach bleiben unverändert,“ sagt der jetzt ehemalige Inhaber Matthias Burster.

Über Bewertungsmultiples bei M&A-Transaktionen

Bewertungsmultiples sind ein Verhältnis zwischen dem Unternehmenswert und einer Finanzkennzahl wie Gewinn, Umsatz oder Buchwert. Sie variieren je nach Branche, Größe, Profitabilität, Wachstumspotenzial und Risikoprofil.

Arten von Bewertungsmultiples:

Umsatz-Multiple: Verhältnis des Unternehmenswertes zum Umsatz. Häufig bei nicht profitablen Unternehmen verwendet. Typischerweise zwischen 0,5x und 5,0x.

EBIT(DA)-Multiple: Verhältnis des Unternehmenswertes zum EBIT(DA). Bevorzugt für Vergleiche, da Abschreibungen beim EBIT großen Einfluss haben können. Typischerweise zwischen 5x und 15x.

Bewertungsmultiples sind nur eine Methode zur Unternehmensbewertung und sollten durch eine detaillierte Bewertung nach dem Discounted-Cash-Flow und eine umfassende Analyse des Unternehmens und seiner Branche ergänzt werden.

Advisory Notes

Wissenswertes aus dem Bereich Mergers & Acquisitions

Über Aquin

Seit Gründung von Aquin ist „Automation“ eine Schwerpunktbereich. Über eine Vielzahl von Projekten und Transaktionen sowohl mit Mittelständlern als auch mit Großkonzernen hat sich Aquin ein breites, belastbares Netzwerk aufgebaut. Die führende Position spiegelt sich unter anderem auch in Vorträgen und Publikationen wider. Da wir mit den meisten Entscheidern persönlich bekannt sind, öffnet sich im Zuge eines M&A-Prozesses fast jede Tür für uns.

¹ Gewichteter Preis-Index nach Paasche-Verfahren.

Zusammensetzung der Peergroup: Gefran S.p.A., Renishaw plc, Spectris plc, TT Electronics plc, TE Connectivity Ltd., ams-OSRAM AG, Interroll Holding AG, Komax Holding AG, Sensirion Holding AG, Infineon Technologies AG, Jenoptik AG, INFICON Holding AG, Analog Devices, Inc., Ambarella, Inc., Novanta Inc., Amphenol Corporation, Belden Inc., CTS Corporation, Rockwell Automation, Inc., Regal Rexnord Corporation, Silicon Laboratories Inc., Atlas Copco AB, Hexagon AB, Bystronic AG, Kardex Holding AG, Mikron Holding AG, Aumann AG, Dürr AG, KION GROUP AG, MAX Automation SE, ATS Automation Tooling Systems Inc., Teradyne, Inc., Lincoln Electric Holdings, Inc., Cognex Corporation, FARO Technologies, Inc., Keysight Technologies, Inc., Schneider Electric S.E., ABB Ltd, Siemens AG, Eaton Corporation plc, Emerson Electric Co., Fortive Corporation, Roper Technologies, Inc