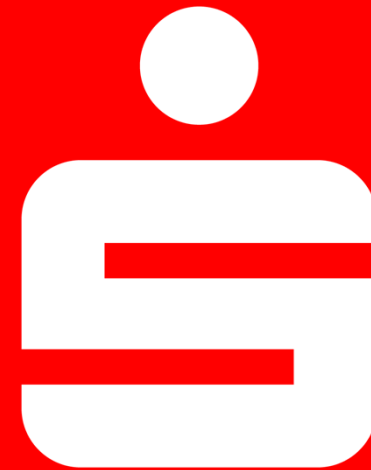


Firmenkundenkongress Wien, März 2022

Herausforderungen
Unternehmenskauf- und verkauf:
Mergers & Acquisitions in Sparkassen



Inhalt

1. Kurzvorstellung Kreissparkasse Biberach
2. Kurzvorstellung Chancenkapital BC GmbH
3. „Kleines“ M & A Geschäft
S-Unternehmensplattform
Beispielfall
4. „Großes“ M & A Geschäft
Finanzierung anhand eines Beispielfalles
5. Generierung von Zusatzerträgen im Niedrig-
zinsumfeld für Hausbank und Netzwerk-
sparkassen
6. Conclusio: Chancen / Herausforderungen

Kurzvorstellung KSK Biberach

Kurzvorstellung Kreissparkasse Biberach

Kreissparkasse Biberach	Bilanzsumme	6.436 Millionen Euro
Zeppelinring 27 – 29	Kernkapital	912 Millionen Euro
88400 Biberach	Kundeneinlagen	3.998 Millionen Euro
	Kundenkreditvolumen	3.417 Millionen Euro
	Eigenanlagen	2.569 Millionen Euro
Tel.: +49 7351 570-0	Mitarbeiter	854
Fax: +49 7351 570-2340		
info@ksk-bc.de		
www.ksk-bc.de		

(vorläufige Zahlen Bilanz 2021)

2 Tochtergesellschaften:

Immobilien BC GmbH

Chancenkapitalfonds BC GmbH (Beteiligungsgesellschaft)

Vorstellung Chancenkapital BC GmbH

Kurvorstellung Chancenkapital BC GmbH

- Chancenkapital BC GmbH besteht aus zwei Firmen:
Chancenkapitalfonds der Kreissparkasse Biberach GmbH
und Chancenkapital Beteiligungs-GmbH
- 100%ige Töchter der Kreissparkasse Biberach
- Eigenkapital 13,3 Mio. EUR
- Mitarbeiter 8 (5,8 MAK)
- Start mit Fondsvolumen 5 Mio. EUR
- Fondsvolumen heute bereits ca. 68 Mio. EUR
(inkl. Kooperationssparkassen, die die Chancenkapital nutzen)
- 188 Beteiligungen an 142 Unternehmen im Nennwert von
59,5 Mio. €* (*Stand 31.12.21)

„Kleines" M & A - Geschäft

Unternehmensnachfolge-Vermittlung für Firmenkunden

- Nachfolgen sind sehr individuelle und komplexe Angelegenheiten (z.B. Ermittlung Firmenwert).
- Kunden erwarten keine Kompetenz von der Hausbank, deshalb oft Einbindung von externen Beratern und erst späte Einbindung der Sparkasse.
- Mit Nachfolge-Beratung erreicht die Sparkasse den Gipfel des Finanzkonzepts – Sparringspartner für strategische Schritte.
- Chancenkapital BC ist an die S-Unternehmensplattform der BayernLB angeschlossen und betreut diese.
- Als zentraler Themenspezialist fungiert sie als Vermittler für interessierte Käufer und Verkäufer (entweder aus dem Kundenkreis Sparkasse, Beteiligungsgesellschaft oder deren Netzwerk).

„Kleines" M & A - Geschäft

- Durch den aktiven Einbezug gut ausgewählter Netzwerkpartner erhöhen sich die Abschlusschancen.
- Je dichter das S-UP-Netz der teilnehmenden Sparkassen, desto zahlreicher sind die Matching-Treffer – desto wahrscheinlicher sind erfolgreiche Abschlüsse.
- Neben der S-UP wird das Netzwerk der Kreissparkasse Biberach für Käufer und Verkäufer genutzt.
- Setzt bei Beratern u.a. große zwischenmenschliche Betreuungskompetenz (psychologische Aspekte) voraus.

„Kleines" M & A - Geschäft

Beispielfall 1: Verkauf eines Elektrofachplanungsbüros an einen strategischen Käufer

- risikoloser Ertrag aus Vermittlungsprovision für beide Sparkassen zusammen **18**
- **Cross-Selling:**
 - ✓ Private Banking für Verkäufer (500 TEUR)
 - ✓ Kaufpreisfinanzierung für Nachfolger
- **Side-Effects:**
 - ✓ Verkäufer war bisher kein Sparkassen-Kunde > Neukunde gewonnen
 - ✓ Zusammenarbeit zwischen beiden Sparkassen gestärkt
- **Feedback Verkäufer:** „Die Kreissparkasse hat uns mehrfach positiv überrascht“ „hat uns sehr engagiert und kompetent durch den gesamten Prozess begleitet“

„Kleines" M & A - Geschäft

Beispielfall 2: Akquisition eines Dienstleisters für technische Kommunikation durch einen strategischen Käufer

- risikoloser Ertrag aus Vermittlungsprovision für Käufersparkasse: **16 TEUR**
- **Cross-Selling:**
 - ✓ Kaufpreisfinanzierung (300 TEUR)
 - ✓ Chancenkapital-Beteiligung
- **Side-Effects:**
 - ✓ direkte Geschäftsverbindung zum akquirierten Unternehmen avisiert
 - ✓ Käufer hat angekündigt, Sparkasse bei mittelfristig geplantem Verkauf des eigenen Unternehmens einzubinden

„Großes“ M & A - Geschäft

- Im „großen“ M & A Geschäft spielt die Sparkasse als Hausbank meist gar keine Rolle, da auf einer Ebene von externen Beratern und Private Equity Häusern agiert wird.
- Kreissparkasse Biberach, in Verbindung mit ihren Netzwerksparkassen, hat sich in diesem Bereich in den letzten 17 Jahren einen guten Ruf erarbeitet.
- Bei Akquisitionsfinanzierungen in einem Rahmen von ca. 20 bis 80 Mio. EUR sind wir bevorzugter Finanzierungspartner dieser Berater oder direkt der Investoren.
- Inzwischen über 3,6 Mrd. EUR in diesem Bereich strukturiert und überwiegend in der S-Finanzgruppe platziert, davon ca. 810 Mio. EUR in die eigenen Bücher.
- Durch Betreuungsansatz sehr gute neue Kundenverbindungen gewonnen, immer in Absprache mit der Sparkasse vor Ort.

„Großes“ M & A - Geschäft

- Sparkasse vor Ort, die selbst die Leistung nicht erbringen kann, kann in einer prominenten Rolle vor ihrem Kunden glänzen und verliert diesen nicht an eine Geschäftsbank.
- Investoren und Berater schätzen die Sparkassen-Konsortien als verlässliche Partner, insbesondere nach der Finanzkrise.
- Besonderheiten einer Akquisitionsfinanzierung sind jedoch zu beachten (z. B. hoher Goodwill, Standard-rating kann die Besonderheiten nicht abbilden, deshalb oft vermeintlich schlechter Ratingnoten, Sicherheiten nach BeSi nicht bewertbar, umfangreiches Vertragswerk mit Spezialklauseln).
- Positiv ist zu vermerken: Höhere Margen, sehr gute Einmalgebührenerträge.

Beispielfall

 **Böblingen: Hausbank**

 **Pforzheim Calw:
Teilnehmer**

 **Biberach:
Arrangierung + Teilnahme,
Agent + Si-Treuhänder**

**Akquisitions- finan
-zierung**

 **Kreissparkasse
Biberach**

- S Böblingen ist langjährige Hausbank des Kunden.
- Kunde und Verkaufsberater haben gemeinsam mit den Sparkassen BB und BC einen Verkaufsprozess initiiert.
- Interessierte Investoren wurden von beiden Häusern mit individuellen Term Sheets (Angeboten) begleitet.
- Sehr enge Absprache zwischen den Sparkassen erforderlich.
- Mit letztem verbliebenen Bieter und dessen Berater wurde Kreditprozess begonnen und genehmigt.
- „Underwriting“ war aufgrund Zeitdruck erforderlich. Dokumentation wurde parallel durch externen Anwalt erstellt und zeitnah nach Genehmigung unterschrieben.

Beispielfall

Finanzierungsstruktur

- Kaufpreis: ca. 80 Mio. EUR
(ca. 9mal EBITDA)
- Eigenmittel ca. 40 Mio. EUR
- Akquisitionsförderung 40 Mio. EUR
(tilgende Tranche 28 Mio. EUR/endeällige Tranche 12 Mio. EUR)
- Betriebsmittellinie 5 Mio. EUR
- Nicht zugesagte Investitionslinie von 5 Mio. EUR
- Startmargen: zwischen 3,25 % und 3,85 %
(Arrangierungs- und Teilnehmergebühren sind in der Marge der endeälligen Tranche für das 1. /2. Jahr enthalten)
- Margengitter, nach Abhängigkeit Leverage vereinbart
- Anfänglicher Leverage bei 3,5x, durch straffes Tilgungsprogramm wird Leverage von 2x erreicht
- Laufzeit zwischen 6 und 7 Jahren.
- 2 Financial Covenants
- Umfangreiche Verpflichtungen im Konsortialkreditvertrag:
Z. B. Ausschüttungsbeschränkungen

Attraktive Zusatzerträge im Niedrigzins- umfeld

Nachfolgelösungen:

- Gute Einmalgebührenerträge für Abschlüsse - Vermittlungsprovision
- Für Verkaufserlös kann oft Vermögensverwaltung oder zumindest gute Provisionen für Anlagen erreicht werden.
- Gute Margen für Käufer-Finanzierung
- Ausbau Cross-Selling für Neukunde „Käufer“

Attraktive Zusatzerträge im Niedrigzins- umfeld

Akquisitionsfinanzierungen:

- Aktuell kann pro Akquisitionsfinanzierung ca. 1,0 bis 2,0 % für die Arrangierung (inkl. Teilnehmergebühren) erzielt werden.
- Jährliche Agentengebühren von ca. 10 bis 25 TEUR.
- Gebühren werden meist „upfront“ erzielt und dem Profitcenter des jeweiligen Firmen- oder Unternehmenskundenberater hinzugerechnet.
- Durch Klausel im Kreditvertrag wird das Konsortium oft zum alleinigen Bankenkreis. Cross-Selling-Möglichkeiten wie Leasing, Internationales Geschäft, Anlagemöglichkeiten usw. sind gegeben.
- Intensivere Kundenverbindung, da „fast“ konkurrenzlos.
- Teilnehmende Sparkassen im Konsortium erhalten Teilnehmergebühr und gute Margen ausgekehrt.

Conclusio:

Chancen / Herausforderungen



Kreissparkasse
Biberach

Besonderheiten der Mergers & Akquisitions sollten angenommen werden, da sie einmalige Chancen für die S-Finanzgruppe bieten.

Chancen:

- Gute Margen- und Gebührenerträge
- Neu gewonnenes Cross-Selling-Potential
- Reputation beim Kunden wird erhöht, Kunde verbleibt in der Sparkasse
- Steigerung des Netzwerkes der Sparkasse


Herausforderungen:

- Zeitdruck ist oft enorm
- Besonderheiten müssen gemeistert werden
- hoher Einsatz der Berater (u.a. psychologische Betreuung)

Kontakt:

Kurt Hardt

Mitglied des Vorstandes

 07351 570-2276



Sekretariat 07351 570-2277

Fax 07351 570-2499

Adresse Zeppelinring 27-29,
88400 Biberach