

# DEALCIRCLE TALKS

Dr. Heiko Frank | WTS Advisory

März 2022



## 7 Fragen an Dr. Heiko Frank, Partner bei WTS Advisory

*Lieber Heiko, die brennendste Frage direkt vorweg: Was war der Grund für den Wechsel der Kloepfel Corporate Finance zur FAS/WTS AG zum Ende des letzten Jahres?*

Dieser Schritt war wohl überlegt und nur konsequent. Nachdem die Kloepfel Consulting an die EPSA verkauft wurde, stellte sich uns die Frage, wie wir mit der Kloepfel Corporate Finance GmbH umgehen. Mit der FAS AG, die im Februar in WTS Advisory umfirmierte, haben wir einen starken, auf Finance bezogenen Partner gewonnen und können von den gegenseitigen Expertisen profitieren. Die Kloepfel Corporate Finance GmbH ist innerhalb kurzer Zeit von einem Newcomer zu einer festen Größe im Bereich M&A herangewachsen. So hatten wir bei Kloepfel Corporate Finance allein im Jahr 2020 ein Transaktionsvolumen von über 500 Mio. Euro gestemmt und kamen so in Sachen Weiterentwicklung langsam an

unsere Grenzen. Wir hätten organisch weiterwachsen können – aber nicht in dem Tempo, wie es jetzt mit der WTS Advisory möglich ist.

***FAS/WTS Advisory hatte bis dato einen starken Fokus auf Transaction Services und Valuation. Erwartet ihr daraus große Cross-Selling und Synergiepotentiale? Wie kann Kloepfel Corporate Finance von der WTS Advisory profitieren?***

Zum einen stellen wir eine sinnvolle Ergänzung zum Transaktions-Geschäft der WTS Advisory dar. Bislang hat sich die WTS Advisory als einer von drei Geschäftsbereichen der WTS-Gruppe, neben der WTS Tax und WTS Digital, rein auf Transaction Services konzentriert.

Das Portfolio wurde nun insgesamt erweitert: Zu unserer Transaktionsberatung – also von der ersten Idee des Unternehmensverkaufs oder -kaufs bis hin zum Notartermin – kommen jetzt die Transaction Services unserer neuen Kollegen und Kolleginnen hinzu. So können wir unseren Mandanten noch weit mehr Services aus einer Hand anbieten. Zum anderen profitieren wir von der Internationalität der WTS-Gruppe und rücken auch bei größeren Konzernen schneller in den Fokus.

***Nach dem Wechsel geht es nun direkt dynamisch weiter und aus FAS wurde am 22.2.22 WTS Advisory. Was steckt hinter diesem Schritt?***

Auch dieser Schritt ist konsequent und überaus sinnvoll. Kloepfel ist nun FAS und diese ist Teil der WTS Gruppe - beide arbeiten seit Jahren erfolgreich zusammen. Mit einem einheitlichen Auftritt wird das Markenprofil der WTS weiter geschärft und auch die Komplexität der Markenarchitektur stark reduziert. Beide Einheiten sind in den letzten Jahren stark gewachsen, ein gruppenweites Beratungsangebot und noch größere Transparenz werden dieses Wachstum noch weiter fördern. Gemeinsam gehen wir nun einen weiteren Entwicklungsschritt.

***„Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir unter dem Dach der WTS-Gruppe das Transaktions-Geschäft hervorragend weiterentwickeln können. Deshalb werden wir in den kommenden fünf Jahren unseren Umsatz verdreifacht haben.“***

***Ist eine echte Differenzierung als M&A-Berater überhaupt möglich? Und wie wollt ihr euch als WTS Advisory in diesem harten Wettbewerbsumfeld behaupten?***

Unser M&A Team begleitet jeden Mandanten von Anfang bis zum Ende eines M&A Prozesses und geht dabei stets auf individuelle Bedürfnisse ein. Ein gleichbleibendes Team steht hier vertrauensvoll an der Seite des Mandanten und etabliert so langjährige Geschäftsbeziehungen. Das unterscheidet uns sicherlich von anderen Wettbewerbern und

ist wesentlicher Teil unseres Erfolgs. Zusätzlich kommen nun Transactions Services hinzu, die dem Mandanten Dienstleistungen wie Financial DD &TA, Purchase Price Allocation, Financial Fact Book etc. bieten. Kurzgefasst: wir bieten unseren Mandanten alle Vorteile einer kleinen Boutique ebenso wie alle Vorteile einer internationalen Steuerberatungsgesellschaft. Mit diesem Portfolio heben wir uns von unseren Wettbewerbern in ganz besonderer Weise ab.

### ***Eine geglückte Mandatierung ist natürlich erst der Startschuss. Was ist für dich entscheidend für den Erfolg einer Transaktion?***

Die Vorbereitungsphase eines M&A Prozesses ist das A und O für eine erfolgreiche Transaktion. Diese Phase gehen wir gemeinsam mit unseren Mandanten frühzeitig und sorgfältig an. Wir haben einen strukturierten und digitalisierten Prozess, den unsere erfahrenen Berater mit den Mandanten abarbeiten. Die Bedürfnisse der Mandanten stehen dabei immer im Vordergrund, wir pflegen weit über den Abschluss hinaus eine enge Beziehung zu unseren Mandanten. Es ist uns ein Kernanliegen, dass die Mandanten mit ihrer Entscheidung ein Leben lang zufrieden und glücklich sind. Trotz all der Technologie - am Ende machen und entscheiden Menschen.

### ***Wie wichtig ist für euch Technologie bei der Umsetzung der Projekte?***

Unsere Prozesse sind deutlich digitaler aufgestellt als noch vor sechs Jahren, Stichwort M&A 4.0. Unser Marktscreening Prozess wird ständig neu bewertet und der Einsatz optimiert. Unter dem Dach der WTS sind wir in ein großes digitales Netzwerk eingebunden, von dem vor allem unsere Mandanten profitieren. Auch die Zusammenarbeit mit DealCircle ist dabei ein wichtiger Aspekt, den wir immer gerne in unsere internen Prozesse einbinden.

***„Wir sind geschätzter Partner unserer Mandanten, für die wir jede Aufgabenstellung lösen, egal ob Zu- oder Verkauf. Wenn wir das als oberste Maxime ansehen, wird sich der Erfolg von ganz allein einstellen.“***

### ***Zu guter Letzt: Was erwartest du für den M&A-Markt 2022? Wird es ein neues Erfolgswort sein und was sind die wesentlichen Treiber?***

2022 kann meines Erachtens aus verschiedenen Gründen ein sehr spannendes M&A-Jahr werden, wenngleich auf niedrigerem Niveau und mit sehr wahrscheinlich niedrigeren Unternehmensbewertungen.

1. Private-Equity-Investoren haben auch weiterhin sehr viel Geld und haben Anlagedruck. Sollte das Pandemiegeschehen abklingen, werden zudem die

„Corporates“ wieder am M&A-Markt aktiver werden. Das Thema Ukraine wirkt jedoch wieder hemmend.

2. Die Automobilindustrie befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die gesellschaftlich und politisch gewünschte Transformation hin zur eMobilität (allein 15 Millionen eAutos und 1 Million Ladesäulen in Deutschland bis 2030) erfordern M&A-Aktivitäten.
3. ESG-Faktoren (environmental, social, governance) bekommen seit letztem Jahr eine zunehmend wichtigere Bedeutung in der Unternehmensführung generell, insbesondere aber auch in den M&A-Strategien der börsennotierten Unternehmen.
4. Die Initiierung und Abwicklung von M&A-Transaktionen ist Pandemie-bedingt zunehmend virtueller und dadurch effektiver geworden. Managementpräsentationen und selbst Werksbesichtigungen werden mittlerweile digital durchgeführt. Der Zeit- und Effizienzgewinn für alle Beteiligten ist signifikant und wird die M&A-Deal-Aktivität meines Erachtens weiter steigern.

Ich blicke mit Vorfreude in ein sehr spannendes M&A-Jahr.