

Medienmitteilung

Daniel Cavelti
Ernst & Young
Mediensprecher
Tel.: +41 (0) 58 286 33 48
daniel.cavelti@ch.ey.com

«Mergers & Acquisitions Quarterly Switzerland» von Ernst & Young

Der Schweizer M&A-Markt zeigt im 4. Quartal 2009 Zeichen der Erholung

Globales M&A-Umfeld weist auf zunehmende M&A-Aktivität hin

ZÜRICH, 22. JANUAR 2010 – Die Schweizer M&A-Aktivitäten in Bezug auf das Transaktionsvolumen sind im vierten Quartal 2009 im Vergleich zum vierten Quartal 2008 stabil geblieben. Die Anzahl der Schweizer Transaktionen ist jedoch im Vergleich zum Vorjahr im vierten Quartal um 25% gesunken. Gemäss *Mergers and Acquisitions Quarterly Switzerland* von Ernst & Young hat das M&A-Volumen im vierten Quartal 2009 um rund USD 5 Mrd. zugenommen und sich somit gegenüber dem Vorquartal nahezu verdoppelt, während die Anzahl der Transaktionen stabil geblieben ist.

Jürg Stucker, Leiter Mergers and Acquisitions bei Ernst & Young Schweiz, sagt: «Während über das ganze Jahr 2009 gesehen widersprüchliche Signale zu beobachten waren, deutete das letzte Quartal 2009 angesichts der Zunahme grosser Transaktionen auf einen sich erholenden M&A-Markt hin. Mit zunehmender Verdeutlichung der wirtschaftlichen Signale wird nun erwartet, dass die M&A-Aktivitäten in der Schweiz im Jahr 2010 mit moderater Geschwindigkeit und im Einklang mit dem BIP wachsen. Im Gesundheitsbereich, Einzelhandel, in der chemischen Industrie und im Versicherungssektor werden für 2010 die meisten Aktivitäten erwartet.»

Die grösste M&A-Transaktion im vierten Quartal 2009 war die Akquisition von Sunrise Communications AG durch France Telecom SA, die auf dem Schweizer Telekommunikationsmarkt einen starken Player hervorgebracht hat.

Die aktivsten Industriezweige hinsichtlich ihrer Transaktionszahl waren im vierten Quartal 2009 die Gesundheitsindustrie sowie der Sektor Medien, Technologie und Telekommunikation, wo jeweils 17 respektive 15 Transaktionen abgewickelt wurden.

Das vierte Quartal 2009 war von grossen strategischen Transaktionen geprägt. Das Quartal begann mit einer der grössten Transaktionen des Finanzdienstleistungssektors des vergangenen Jahres. Die Julius Bär Gruppe AG erwarb die ING Bank (Suisse) SA zu einem Kaufpreis von USD 504 Mio. Mit dieser Transaktion vermochte Julius Bär die von ihr verwalteten Privatvermögen um rund 10% zu erhöhen und ihre Stellung in Genf markant auszubauen.

Stephan Haagmans, Leiter Transaction Advisory Services – Financial Services Organization bei Ernst & Young Schweiz, erklärt: «Diese Transaktion ist charakteristisch für den aktuellen Konsolidierungstrend bei den Schweizer Privatbanken. Aufgrund der derzeitigen Konjunkturschwäche, dem anhaltenden internationalen Druck auf Offshore-Finanzzentren und der daraus resultierenden Ungewissheit in Bezug auf die Zukunft des Offshore-Privatbankensektors erwarten wir, dass sich diese Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten fortsetzen wird.»

Im vierten Quartal 2009 gab es wieder M&A-Transaktionen mit einem Wert von mehr als USD 250 Mio. Während es im dritten Quartal 2009 lediglich fünf solcher Transaktionen zu verzeichnen gab, haben im vergangenen Quartal elf Transaktionen diese Schwelle überschritten. In keinem anderen Quartal des Jahres 2009 wurden mehr als sechs Transaktionen dieser Kategorie verzeichnet, was auf eine Erholung der M&A-Märkte hindeutet.

Global hat die Emission neuer Aktien als Finanzierungsquelle für M&A-Transaktionen zugenommen. Zu diesem Zeitpunkt im Konjunkturzyklus erwerben die Käufer in der Regel Unternehmen mit Fremdmitteln, da diese vergleichsweise günstig aufgenommen werden können. Die verschärften Kreditbedingungen haben jedoch dazu geführt, dass der Anteil aktienfinanzierter Transaktionen grösser geworden ist. Im Jahr 2009 wurden 22% der

Transaktionen mit Aktienangeboten abgewickelt, während bei 37% nur Barmittel zum Einsatz kamen. Es handelt sich um den geringsten Anteil an Barmitteltransaktionen seit dem Jahr 2000. In Europa machten aktienbasierte Transaktionen 41% aller M&A-Geschäfte aus. Allerdings waren die meisten grossen Akquisitionen von Schweizer Käufern im vierten Quartal Barmitteltransaktionen (z.B. Julius Bär, Sonova, Logitech). Dies spiegelt die Finanzstärke von Schweizer Firmen während des jüngsten Konjunkturabschwungs wider.

Ausblick auf die M&A-Aktivitäten im Jahr 2010

Gestützt auf die derzeitigen wirtschaftlichen Aussichten werden sich Unternehmen eher auf M&A-Transaktionen mit geringem Risiko konzentrieren, da sie sich weiterhin generell risikoscheu verhalten. Es werden daher eine Reihe von horizontalen Fusionen erwartet, da diese Transaktionen in der Regel mit weniger Risiken verbunden sind als Eintritte in neue Marktsegmente. Viele Unternehmen interessieren sich zunehmend für Akquisitionen, da organisches Wachstum als nur teilweise ausreichend eingeschätzt wird und die Kosteneinsparungen nahezu ausgeschöpft sind.

Gegenwärtig planen viele Käufer, im Falle von Akquisitionen auf bestehende Barmittelreserven, bereits gesichertes Fremdkapital und den operativen Cashflow zurückzugreifen. Wenn zusätzliche Mittel benötigt werden, wird die Emission von Aktien der Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital vorgezogen. Die Käufer möchten ihre starken Bilanzen beibehalten und vermeiden daher einen hohen Verschuldungsgrad.

Obwohl Private-Equity-Firmen über umfangreiche Investitionsmittel verfügen, werden sie sich vermutlich nur selektiv an M&A-Transaktionen beteiligen. Aufgrund des reduzierten Kreditangebots werden sich Private-Equity-Firmen wohl eher auf Gelegenheiten konzentrieren, die über eine tiefe Fremdfinanzierung von M&As hohe Erträge auf dem investierten Kapital ermöglichen.

Für eine zunehmende Anzahl Käufer sind die Bewertungen zudem in den letzten Monaten zu stark gestiegen, wenn man die M&A-Geschäfte und die wirtschaftlichen Aussichten der Übernahmekandidaten betrachtet. Aus Verkäuferperspektive dürften die Bewertungen stark voneinander abweichen, da die Verkäufer im Allgemeinen eher eine bullische Sicht ihres Geschäfts einnehmen. Dazu kommen noch die Bewertungen von börsenkotierten Unternehmen, die eher dem Niveau von vor der Krise entsprechen.

Die Ernst & Young-Studie – Warum Kapital eine Rolle spielt

Es herrscht eine gespannte Erwartungshaltung im globalen M&A-Umfeld, zumal 33% der Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich andere Unternehmen erwerben werden. Dies ist das Ergebnis einer jüngsten Umfrage unter 500 Führungskräften weltweit, die von der Einheit Transaction Advisory Services von Ernst & Young durchgeführt wurde. 25% werden eine Akquisition voraussichtlich bereits in den kommenden sechs Monaten durchführen.

Die Studie mit dem Titel *Why capital matters – Building competitive advantage in uncertain times* stützt sich auf eine im Oktober 2009 erstmals durchgeführte Umfrage, welche künftig regelmässig unter dem Titel *Capital confidence barometer* publiziert werden wird. Die Umfrage hat ergeben, dass trotz der Wahrnehmung von Gelegenheiten für Transaktionen 62% der Unternehmen das Gefühl haben, von verschiedenen Faktoren, wie z.B. der fehlenden Finanzierung, eingeschränkt zu werden.

Louis Siegrist, Leiter Transaction Advisory Services von Ernst & Young Schweiz, erklärt: «In den kommenden Monaten werden die M&A-Aktivitäten wahrscheinlich zunehmen, wenn Unternehmen nicht zum Kerngeschäft gehörende, notleidende Vermögenswerte mit tiefer Performance veräussern. Wer in der Lage ist, Akquisitionen zu tätigen, wird die Gelegenheit haben, Marktanteile zu erwerben und Erträge zu generieren, wie es vor zwei Jahren nicht möglich war.

Eine Akquisition wird nicht für alle eine Option darstellen. Kapital ist weder günstig noch leicht verfügbar. Die harte neue Realität wird einige Führungskräfte dazu zwingen, eine neue strategische Ausrichtung vorzunehmen. Viele Unternehmen haben auf die Rezession mit kurzfristigen finanziellen und kostenbezogenen Massnahmen reagiert. Auch wenn diese Massnahmen vernünftig waren, so bieten sie auch nur eine vorübergehende Lösung, die dem Unternehmen bloss etwas Luft verschafft. Um erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen widerstandsfähig sein und sich rasch an neue Situationen anpassen können. Dies bedeutet, dass man in der Lage sein muss, in einer Zeit, wo Kapital rar ist, neue Finanzierungsmöglichkeiten zu finden, das Kerngeschäft zu stärken und opportunistische Entscheidungen zu treffen.»

Die Umfrage kam zur Erkenntnis, dass die Stärkung des Kerngeschäfts der wichtigste Grund für Transaktionen ist: 64% der Befragten ziehen Akquisitionen aus diesem Motiv in Erwägung, und 50% der Führungskräfte beabsichtigen mit einer Akquisition, neue geografische Märkte zu erschliessen. Nahezu die Hälfte nennen die USA als attraktivsten Zielmarkt, während bei den Schwellenländern Indien (30%) und China (27%) an der Spitze stehen.

63% der Teilnehmer erwarten für die kommenden zwölf Monate eine zunehmende Konsolidierung der Branche, während 61% der Ansicht sind, dass der Abschwung zur Profilierung einiger weniger Branchengewinner beitragen wird, welche die Akquisitionschancen am besten für sich zu nutzen wissen.

Anpassen an die Ungewissheit

Während das Vertrauen in M&A gross ist, kommt in der Umfrage auch ein gewisser Vorbehalt zum Ausdruck: 70% der Unternehmen erwarten, dass der Abschwung in der Wirtschaft über die nächsten zwölf Monate hinaus andauern wird. Davon glauben 40%, dass er länger als zwei Jahre dauern wird.

Des Weiteren sind 53% der Befragten der Meinung, dass sich die finanziellen Bedingungen in den nächsten drei Jahren nicht auf das Niveau von Mitte 2007 verbessern werden. 19% sind der Ansicht, dass es länger als fünf Jahre dauern könnte oder dieses Niveau überhaupt nicht wieder erreicht werden wird.

Louis Siegrist fährt fort: «Im Jahr 2010 wird es weiterhin schwierig sein, Finanzierungen sicherzustellen. Neue Optionen müssen geprüft werden – von Joint-Ventures bis zu Börsengängen. In diesem komplexen und unsicheren Umfeld ist eine starke Kapitalplanung das A und O für die Planung und Strategie eines Unternehmens. Die Unternehmensführung benötigt neue Kapazitäten, wenn es um Performance Reporting, Prognosen und strategische Entscheidungsmodelle für die Finanzierung geht, die mit der Zeit zu den üblichen Geschäftspraktiken gehören werden. Führende Unternehmen haben erkannt, dass neben neuen Risiken auch Chancen entstanden sind – die Widerstandsfähigkeit muss neben der Fähigkeit, rasch auf Marktveränderungen zu reagieren, gestärkt werden.»

Zentrales Element der Kapitalplanung

Während die Unsicherheiten in der Bewertung, ungenügende Finanzierung, Zurückhaltung der Anleger und die kritische Haltung des Verwaltungsrats als die zentralen Hindernisse für Transaktionen genannt werden, wird die Kapitalaufnahme als kritischer Faktor genannt, wobei 46% meinen, sie würden alternative Transaktionen, die weniger fremdkapitalabhängig sind, in Erwägung ziehen.

Louis Siegrist fährt fort: «Wir stellen bereits fest, dass die Unternehmensleitungen ein fokussierteres, disziplinierteres und strengeres Kapitalmanagement betreiben. Es wird verschiedene Optionen für unterschiedliche Bedürfnisse geben – seien es betriebliche Umstrukturierungen oder opportunistische Desinvestitionen. Den Sturm aussitzen und nichts tun wird hingegen keine Erfolgsstrategie sein.»

Der Schnellste überlebt

In einem Umfeld, wo weitere Herausforderungen zu immer schnellerem Agieren zwingen, ist die Handlungsbereitschaft entscheidend für den Erfolg. 45% der Führungskräfte erwarten, dass vermehrt notleidende Vermögen auf den Markt kommen, derweil zwei Drittel der Befragten, Zweifel haben, ob sie dann rasch genug reagieren können. Nur 36% sagen, dass sie bereit sind, rasch zu handeln, sollte sich die richtige Gelegenheit ergeben.

«Die Unternehmensleitungen müssen nun mit den neuen Anforderungen dieses Umfelds jonglieren. Sie werden gezwungen sein, sich weiter um das Vertrauen der Anleger zu bemühen, im Wettbewerb um rares Kapital durchzusetzen, sich an die sich laufend ändernden Marktbedingungen anzupassen und Wachstumsmöglichkeiten zu identifizieren. Die Sieger werden sich nicht zurücklehnen, sondern sich zutrauen, ihr Kapital dann einzusetzen, wenn tatkräftiges Handeln den entscheidenden Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmacht», sagt Louis Siegrist.

«Der Markt wird die Spreu vom Weizen trennen: Erfolg haben werden jene, die sich rasch anpassen, und nicht diejenigen, die unter den neuen Bedingungen weiter nach den alten Regeln spielen. Taktisches Geschick ist gefragt, unabhängig von der Grösse der Organisation. Es ist wie mit der Zeit und den Gezeiten – auch die Marktanteile warten auf niemanden.»

Kurzporträt von Ernst & Young

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Unsere 144'000 Mitarbeitenden auf der ganzen Welt verbinden unsere gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. In der Schweiz ist Ernst & Young ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an. Unsere 1'900 Mitarbeitenden in der Schweiz haben im Geschäftsjahr 2008/09 einen Umsatz von CHF 546 Mio. erwirtschaftet. Wir differenzieren uns, indem wir unseren Mitarbeitenden, Kunden und Anspruchsgruppen helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.ey.com/ch.

Ernst & Young bezieht sich auf die globale Organisation der Mitgliedsfirmen von Ernst & Young Global Limited, von denen jede eine eigene Rechtseinheit bildet. Ernst & Young Global Limited, UK, erbringt keine Dienstleistungen für Kunden.