

## Dialog XIV | Januar 2010

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner



### Die Zeit läuft - M&A in der Krise

Der M&A-Markt erlebt 2010 wieder einen erkennbaren Aufwärtstrend

#### Attraktive Akquisitionsmöglichkeiten konsequent nutzen

In einer Welt, die teilweise noch unter einer Schockstarre der Auswirkungen der Finanzkrise liegt, die im Leben vieler Führungskräfte beispiellos war, wird das Thema „Mergers & Acquisitions“ (M&A) oftmals als ein in die Weite gerücktes Thema betrachtet. Eine solche Haltung kann jedoch Unternehmen interessante Akquisitionsmöglichkeiten verwehren.

Der M&A-Markt zeigt wieder erste Zeichen der Wiederbelebung, doch diese bewegen sich noch immer weit unter dem Niveau der M&A-Aktivitäten aus den Jahren vor 2009. Für einen Großteil der Unternehmen, insbesondere aus dem Mittelstand, gestaltet es sich weiterhin als schwierig, Transaktionen zu finanzieren. Zudem agieren viele Unternehmen aufgrund der bestehenden Unsicherheit über die Zukunftsaussichten weiterhin sehr vorsichtig.

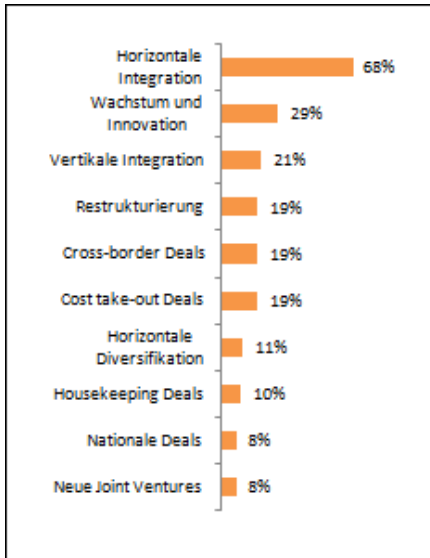
#### Wesentliche M&A Treiber in 2010



Quelle: UBS und BCG CEO/Senior Management M&A Untersuchung; 166 börsennotierte, europäische Unt. nahmen an der Untersuchung teil

- Jedoch hat sich in vergangenen Rezessionsphasen gezeigt, dass Unternehmen, die in der Krise M&A-Möglichkeiten konsequent wahrnehmen, Marktpositionen aufbauen können, die ihre Industrien grundlegend verändern und die Wettbewerbsposition nachhaltig stärken. Eine BCG-Studie von Ende 2009 belegt diese Einsicht, dazu wurden mehr als 5.200 Transaktionen untersucht, die seit dem Start der Finanzkrise im Spätsommer 2007 vollzogen wurden. Zudem hat die Untersuchung gezeigt, dass die besten Transaktionen in den letzten zwei Jahren solche waren, bei denen fundamental gesunde Unternehmen gekauft wurden, die aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise Schwierigkeiten hatten, ihr laufendes Geschäft zu finanzieren.
- Die Unternehmen, die den Vorteil der bestehenden Möglichkeiten nutzen wollen, müssen ihre derzeitige Marktposition analysieren, um am zu erwartenden Aufschwung im M&A-Markt partizipieren zu können. Insbesondere, da in 2010 eine Rückkehr zu einer gewissen Normalität erwartet wird. Die wesentlichen Treiber sind die wirtschaftliche Stabilisierung sowie eine Verbesserung der Finanzierungssituation. Da der Risikoappetit jedoch weiterhin bei den meisten Unternehmen gering ist, werden vor allem kleinere und mittlere Transaktionen erwartet.
- Zeit spielt hierbei eine essentielle Rolle. Wenn Kapitalmärkte sich weiter stabilisieren, Private Equity Käufer und Wachstum zurückkehren, dann werden attraktive Akquisitionen nur von den Strategen wahrgenommen werden können, die sich frühzeitig positioniert und Chancen konsequent verfolgt haben!

## Erwartete Typen von Transaktionen in 2010



Quelle: UBS und BCG CEO/Senior Management M&A Untersuchung; 166 börsennotierte, europäische Unt. nahmen an der Untersuchung teil

## Welche Bestandteile sind Voraussetzung für erfolgreiche Käufer, um von diesen Rahmenbedingungen zu profitieren?

Die Profitabilität des Käufers sollte über der des Targets liegen. Zudem sollten Targets ausgewählt werden, die finanzielle Probleme, aber keine operativen Schwierigkeiten haben.

Fokus sollte auf kleineren Targets liegen.

Käufer sollten eigene Probleme gelöst haben, bevor sie Akquisitionen durchführen.

Oftmals werden bei Akquisitionen von Unternehmen aus anderen Sektoren bessere Erträge erzielt als bei Transaktionen aus gleichen Sektoren. Dies ist für viele Unternehmen ein Treiber, die Chance zu nutzen, um in einem solchen Marktumfeld ihr Geschäftsmodell zu diversifizieren.

**Sobald die M&A-Märkte zu dem erwarteten Wachstum zurückkehren, gibt es oftmals ein drei- bis sechsmonatiges Zeitfenster, in dem die gut positionierten Unternehmen auf Kaufseite schnell und effizient agieren, bevor der Rest der Welt nachzieht.**

Diese Unternehmen erfüllen oftmals folgende Kriterien, um ihre M&A-Strategie erfolgreich umzusetzen:

- Smarte Investoren gehen über traditionelle M&A-Prozesse hinaus und agieren schnell, wenn potentielle Kaufkandidaten auf der Bildfläche erscheinen, selbst wenn diese Targets unter normalen Umständen nicht als ideale Kandidaten betrachtet würden.
- Die Finanzierung ist abgesichert und es sollten Alternativen geplant sein, falls sich Rahmenbedingungen weiter verschlechtern. Die Prüfung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten ist in Betracht gezogen worden (z.B. Private Equity).
- Investoren sollten sich und das Target einem Stresstest unterziehen, falls sich weitere plötzliche und fundamentale Veränderungen im Geschäfts- und Finanzierungsumfeld einstellen.
- Die Due Diligence sollte gründlich und rigoros durchgeführt werden, damit nicht Probleme später zum Vorschein kommen.
- Die Postmerger-Integration muss exakt geplant sein, mit der Top-Priorität auf schneller Cash-Generierung.

Möchten Sie diesen Newsletter bestellen? Dann klicken Sie auf folgenden Link: [Anmelden](#)

Transfer Partners Unternehmensgruppe,  
Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf  
fon +49 211 50668 90, fax +49 211 50668 915