

09.04.2008 - 12:41 Uhr

KPMG: Der Sirenen gesang des schwachen Dollars - Übernahmeaktivitäten sollten nur aus strategischen Überlegungen erfolgen - niemals zur Devisenarbitrage

Zürich (ots) -

Der US-Dollar hat weiterhin Mühe, mit den anderen führenden Weltwährungen mithalten zu können. M&A-Experten des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens KPMG warnen Unternehmen, die mit Akquisitionen liebäugeln, eindringlich davor, sich vom "Sirenen gesang" des schwächelnden Dollars in eine Falle locken zu lassen.

Sie befürchten, die unbestrittenen Verlockungen eines günstigeren Wegs in einen der weltgrössten Konsumgütermärkte könnten einzelne Unternehmen dazu verführen, die grundlegenden Regeln von M&A-Transaktionen zu missachten. In ein Geschäft einzusteigen, das vor allem deshalb attraktiv ist, weil die jeweilige Währung schwach ist, könnte einen Käufer zu nichts anderem als einem Devisenhändler machen, der auf Finanzarbitrage abzielt und auf einen langfristigen Wiederaufschwung des Dollars setzt.

Das M&A-Geschäft in der Schweiz hat sich seit Anfang 2008 abgekühlt. Der Schweizer Wert der angekündigten M&A-Transaktionen im ersten Quartal summiert sich auf USD 2,5 Mrd., was einer Reduktion von 90 Prozent verglichen mit dem Vorjahr entspricht. Die Anzahl Transaktionen ging gegenüber 2007 um rund 19 Prozent auf 65 zurück. Abgesehen von der angekündigten Übernahme im April der Nestlé Tochter Alcon durch Novartis (USD 39 Mrd.) gab es dieses Jahr bislang kaum grosse Übernahmen oder Fusionen zu verzeichnen.

Bryan DeBlanc, Partner, Head of Transaction Services, Advisory, KPMG Schweiz erklärt dies wie folgt: "Ungeachtet der Marktbedingungen sollte man die bewährten Regeln des Geschäfts nicht ignorieren. In diesem Fall sollte der primäre Fokus darauf liegen, Käufer und Übernahmekandidat strategisch zusammenzuführen. Wenn man dann feststellt, dass aufgrund der Währungsschwankungen ein zusätzlicher Vorteil entsteht, umso besser - das ist sozusagen die Sahne auf der Torte. Aber sich nur mit der Sahne den Bauch vollzuschlagen, kann Bauchschmerzen verursachen."

Um eine weitere Parallele zu ziehen: Wer griechische Mythologie studiert hat, kennt die Sage von den Sirenen - schönen Frauen, die mit ihrem bezaubernden Gesang vorbeifahrende Seeleute in den Tod lockten. Das ist vielleicht ein etwas dramatischer Vergleich, aber der schwächelnde Dollar hat zurzeit eine gewisse sirenenhafte Anziehungskraft. Unternehmen, die dieser listigen Verlockung nicht widerstehen können, könnten sich in unsichere Gewässer begeben.

Nachdem der US-Dollar Ende März ein Rekordtief gegenüber dem Euro erreicht hatte, wies Bryan DeBlanc darauf hin, dass Erträge auf in den USA investiertem Kapital auch mit dem schwachen US-Dollar erzielt würden. Deshalb müssen Unternehmen, die "Währungs-Poker" spielen, auf einen langfristigen Aufschwung der Währung setzen - und hier beginnt das Revier der Devisenhändler, nicht aber eines Unternehmens, das mit Akquisitionen auf der Basis einer durchdachten Akquisitionsstrategie

wachsen will.

Bryan DeBlanc erläutert: "Hier geht es eigentlich um den gesunden Menschenverstand. Bei sorgfältiger Überlegung werden diese Punkte für jedes Unternehmen, das ernsthaft erwägt, diesen Weg zu gehen, sehr schnell offensichtlich. Mein Rat lautet deshalb, von solchen Ideen schon von Anfang an Abstand zu nehmen, und nicht erst die wertvolle Zeit des oberen Managements dafür zu verschwenden, über anderes nachzudenken als die traditionellen Pluspunkte einer solchen Transaktion."

Um diesen Punkt noch zu untermauern: Es gibt auch ein technisches, buchhalterisches Argument, das gegen eine solche Investitionsstrategie spricht. Während die Erträge aus M&A-Investitionen Währungsschwankungen unterliegen (nach oben oder nach unten) würde nach fast allen international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (einschliesslich US GAAP und IFRS) jegliche Währungsentwicklung gegenüber dem Zeitpunkt der ursprünglichen Investition in einem Teil des Eigenkapitals ausgewiesen und nicht in der Erfolgsrechnung.

Bryan DeBlanc fasst zusammen: "Es ist verständlich, dass sich Menschen dazu verführen lassen, zu denken, dass eine potenzielle Spekulation, getrieben von einem attraktiven Devisenkurs, eine gute Idee ist. Jedenfalls bin ich sicher, dass es jeden Tag Tausende gibt, die zur Erkenntnis kommen, dass der schwache Dollar eine Einkaufstour in die USA finanziell attraktiv macht. Für den Kauf von Konsumgütern ist das sicher eine gute Sache. Aber dies ist nicht der richtige Denkansatz in der M&A-Welt. Meine Befürchtung ist, dass ein an einer Akquisition interessiertes Unternehmen, das schon viel Erfahrung im M&A-Bereich sammeln konnte, plötzlich aufgrund der scheinbaren Attraktivität des Dollars Nachteile in anderen Aspekten einer Transaktion in Kauf nimmt. Ein Aspekt kann den anderen hier nicht wettmachen."

"Wenn die vorübergehende Anziehungskraft des schwachen Dollars schwindet, sollten Unternehmen daran denken, dass die strategischen Überlegungen bei jeder Transaktion die allerwichtigsten sind. Ressourcen müssen dem Deal zugewiesen werden und sicherstellen, dass die kulturellen und operativen Synergien nach dem Transaktionsabschluss auch realisiert werden. Und genau darin liegt das Erfolgspotenzial jeder M&A-Transaktion."

Kontakt:

KPMG AG
Stefan Mathys
Brand & Communications
Tel.: +41/44/249'27'74
Mobile: +41/79/227'98'31
E-Mail: kpmgmedia@kpmg.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001147/100558761> abgerufen werden.