

13.03.2019 – 14:16 Uhr

M&A-Report von Bain / Firmen im Kaufrausch: Disruption treibt weltweites M&A-Geschäft

München/Zürich (ots) -

- Volumen strategischer M&A-Deals ist 2018 auf 3,4 Billionen US-Dollar gestiegen
- Mit M&A-Transaktionen begegnen Unternehmen vorrangig disruptiven Marktveränderungen und wachsendem Umsatzdruck
- Erstmals gibt es mehr umsatzgetriebene Scope- als kostengetriebene Scale-Deals
- Beim Erwerb neuer, insbesondere digitaler Fähigkeiten sind hohe Zuwächse zu verzeichnen
- Einfluss aktivistischer Investoren und interventionistischer Regierungen nimmt zu

Das weltweite Geschäft mit strategischen Firmenübernahmen boomt. Entsprechend steigt das M&A-Volumen. So erwarb beispielsweise der Chemiekonzern Bayer im vergangenen Jahr den US-Saatgutanbieter Monsanto für 66 Milliarden US-Dollar, der Industriegasehersteller Linde schloss sich mit US-Wettbewerber Praxair im Rahmen einer 50-Milliarden-US-Dollar-Transaktion zusammen. Insgesamt belief sich das M&A-Volumen 2018 auf 3,4 Billionen US-Dollar - und erreichte damit das zweithöchste Niveau in den letzten 20 Jahren. In ihrer Studie "M&A in Disruption: 2018 in Review" beleuchtet die internationale Managementberatung Bain & Company Hintergründe und Treiber für den gegenwärtigen Kaufrausch.

Übernahmen sind immer häufiger Know-how-getrieben

"2018 war ein Jahr der starken Veränderungen", stellt Bain-Partner und M&A-Experte Dr. Wilhelm Schmundt fest. "Der schnelle technologische Wandel, Kapital im Überfluss sowie ambitionierte Wachstumsziele setzen Unternehmen weltweit unter hohen Druck. Mit Übernahmen wollen sie diesen Herausforderungen begegnen." Erstmals gab es mehr umsatzgetriebene Scope- als Scale-Deals, mit denen vor allem Skaleneffekte und damit Kostenvorteile erzielt werden sollen. "Wir erleben gerade einen Umbruch", so Schmundt. "Firmenkäufe werden vorrangig genutzt, um Wachstum zu beschleunigen und zusätzliches Know-how ins Unternehmen zu holen."

Tatsächlich dienen mittlerweile rund 15 Prozent der größeren strategischen Übernahmen dem Erwerb neuer Fähigkeiten, 2015 waren es lediglich 2 Prozent (Abbildung). Die Dynamik bei kleineren Deals dürfte noch größer sein. Dafür spricht die Vervierfachung der Corporate-Venture-Capital-Investitionen seit 2013. Insgesamt steht bei jeder dritten Know-how-getriebenen Übernahme im Vordergrund, digitale Kompetenzen für das Unternehmen zu gewinnen. Dies reicht von autonomem Fahren und digitaler Fertigung über E-Commerce und digitalem Marketing bis hin zu Internet der Dinge und Cybersecurity.

Vier wichtige Trends verändern das M&A-Geschäft

Neben der Zunahme von Scope-Deals bringt die Bain-Studie vier weitere Trends zutage:

1. Finanzinvestoren agieren zunehmend wie strategische Käufer. Noch sind bei mehr als 80 Prozent der Übernahmen Unternehmen die Käufer. Doch der Einfluss vor allem von Private-Equity-(PE-)Gesellschaften wächst - selbst bei sehr großen Transaktionen. In Deutschland sorgte 2017 die Übernahme des MDAX-Konzerns Stada durch zwei PE-Fonds für Furore.
2. Aktivistische Investoren fordern M&A-Aktivitäten. Weltweit steigt die Bedeutung aktivistischer Investoren und in deren Überlegungen spielen M&As eine immer wichtigere Rolle. In den ersten zehn Monaten 2018 zielte bereits jede fünfte Kampagne dieser Investoren auf M&A-Transaktionen ab.
3. Regierungen mischen sich ins M&A-Geschäft ein. Der Verkauf heimischer Unternehmen ins Ausland lässt Regierungen rund um den Globus zunehmend misstrauischer werden. Auch Deutschland hat mittlerweile mehr gesetzliche Handhabe und kann solche Käufe schon ab einer Beteiligung von 10 Prozent prüfen.
4. Überregionale Firmenkäufe verlieren an Bedeutung. Geopolitische Unsicherheiten, weltweite Handelskriege sowie weniger strukturelle Vorteile schmälern die Attraktivität von Unternehmenskäufen über Kontinente hinweg. Die Zahl solcher Übernahmen sinkt, wenngleich Mega-Deals wie der von Bayer das Volumen 2018 noch einmal

steigen lassen.

Regelmäßige Zukäufe erhöhen die Aktienrendite

Im Rahmen seiner aktuellen Studie hat Bain wesentliche Erfolgsfaktoren von Firmenübernahmen herausgearbeitet. Dazu zählen eine breit angelegte Due Diligence, das frühzeitige und intensive Auseinandersetzen mit dem Geschäftsmodell des Zielunternehmens sowie eine zügige Integration von Prozessen und Systemen.

Bain-Analysen belegen zudem die Bedeutung kontinuierlicher M&A-Aktivitäten - und zwar branchenübergreifend. Unternehmen, die beständig andere Firmen kaufen, erzielen höhere Aktienrenditen. Am besten schneiden demzufolge diejenigen ab, die auch vor großen Akquisitionen nicht zurückschrecken. Ihre durchschnittliche Aktienrendite liegt mit 9,2 Prozent deutlich über den im Schnitt erreichten 6,9 Prozent.

"Es ist enorm wichtig, im eigenen Haus das Know-how für regelmäßige M&A-Transaktionen aufzubauen", betont Bain-Kapitalmarktexperte Schmundt. "Und auch, wenn die damit verbundenen Herausforderungen gewaltig sind, sollten sich Unternehmen davon nicht abhalten lassen. Denn mit Übernahmen können sie den disruptiven Wandel oft besser bewältigen und sich so einen nachhaltigen Wettbewerbsvorsprung verschaffen."

Die hochauflösende Abbildung kann hier heruntergeladen werden: <https://www.bain.com/de/insights/global-ma-report-2018-snap-chart/>

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Bain & Company Germany, Inc.
Karlsplatz 1, 80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com
Tel.: +49 (0)89 5123 1246
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100825859> abgerufen werden.