

27.11.2019 – 09:30 Uhr

Bain-Studie zu M&A-Transaktionen in der Telekommunikationsbranche / An der Schwelle einer neuen Ära

München/Zürich (ots) -

Fehlende Wachstumsperspektiven und ein hoher Investitionsbedarf setzen Telekommunikationsanbieter weltweit unter Druck

- Strategische Übernahmen schaffen neue Bewertungsperspektiven
- In der Branche dominieren künftig mit Scale-, Scope- und Infrastrukturdeals drei sehr unterschiedliche Transaktionsformen
- Hohe Multiples für Infrastrukturen locken langfristig orientierte Investoren

Der Telekommunikationsbranche (TK) steht weltweit eine neue Übernahmewelle bevor. In den vergangenen fünf Jahren haben TK-Unternehmen im Wert von 1,1 Billionen US-Dollar den Besitzer gewechselt, überwiegend in den USA und in Europa. In ihrer Studie "The New Age of Scale, Scope and Infrastructure in Telecom M&A" beleuchtet die internationale Unternehmensberatung Bain & Company die Hintergründe der neuen M&A-Ära sowie die Charakteristika vielversprechender Transaktionen in der TK-Branche.

Bewertungen von TK-Unternehmen sinken

"Die Telekommunikationsbranche steckt in einem Dilemma", erklärt Bain-Partner und Studienautor Alex Dahlke. "Einerseits sind die Märkte zunehmend gesättigt, so dass Wachstumsperspektiven fehlen. Andererseits müssen die Anbieter massiv in den Glasfaser- und 5G-Ausbau investieren." In der Folge würden die Bewertungen am Kapitalmarkt sinken. Tatsächlich haben Kabelnetzbetreiber seit 2015 trotz eines positiven Börsenumfelds bei ihren Multiples Einbußen von mehr als 20 Prozent hinnehmen müssen, bei integrierten TK-Anbietern waren es 7 Prozent. Dahlke prognostiziert: "Viele Telekommunikationsunternehmen werden versuchen, sich mit strategischen Übernahmen und Desinvestitionen neue Bewertungsspielräume zu schaffen."

Der Studie zufolge sind drei Formen von Übernahmen besonders interessant: Scale-, Scope- und Infrastrukturdeals. Bisher ging es bei vielen Transaktionen in der Telekommunikationsbranche darum, Skalenvorteile innerhalb eines Landes zu realisieren. Nun rücken sowohl grenzüberschreitende Scale-Deals als auch die Erweiterung von Leistungsspektrum und Fähigkeiten (Scope-Deals) sowie die Monetarisierung von Infrastruktur zunehmend in den Fokus. Dabei wird es von der Ausgangslage, der Finanzkraft und der Strategie eines jeden Unternehmens abhängen, welche Transaktion letztlich vorgenommen wird. "Tatsache aber ist: Richtig aufgesetzt haben M&As in der Telekommunikationsbranche für alle Beteiligten nach wie vor einen erheblichen Mehrwert", so Dahlke.

Unterschiedliche Ziele, unterschiedliche Deals

Aufgrund ihrer Kostenvorteile stehen Scale-Deals ganz oben auf der Vorstandsagenda. Doch die fortschreitende Konsolidierung macht es immer schwieriger, geeignete Targets zu finden. Zudem sehen die Regulierungsbehörden solche Zusammenschlüsse kritisch. In der Europäischen Union sind zuletzt zwei große Scale-Transaktionen am Veto der EU-Kommission gescheitert, etliche wurden nur unter Auflagen genehmigt.

Scope-Deals können TK-Anbietern den Weg in angrenzende Geschäftsfelder ebnen, aber auch ihre Position in denjenigen Segmenten festigen, in denen sie bereits tätig sind. Typisch sind der Vorstoß in wachstumsstarke IT-Märkte wie Cloud Services, Cybersecurity oder Internet der Dinge sowie der Zukauf von Medienunternehmen und damit exklusiver Inhalte. Ein viel beachteter Vorreiter war die 2018 vollendete 85,4 Milliarden US-Dollar teure Übernahme von Time Warner durch AT&T. Daneben gab es zahlreiche kleinere und weniger spektakuläre Aufkäufe mittelständischer IT-Firmen durch TK-Anbieter.

Bei Infrastrukturdeals stehen entweder ein Spin-off und die zumindest teilweise Desinvestition einer existierenden Infrastruktur im Mittelpunkt oder aber der Aufbau einer neuen Infrastruktur. Da Netze über Jahre hinweg einen gut kalkulierbaren Cashflow generieren, locken solche Transaktionen insbesondere langfristig orientierte Investoren wie Pensions- und spezielle Infrastrukturfonds. Deren Interesse trägt dazu bei, dass schon heute die Multiples beispielsweise von Glasfaserinfrastrukturen drei- bis viermal so hoch sind wie die von integrierten TK-Anbietern oder reinen Mobilfunkfirmen. Der gemeinsame Betrieb und die bessere Auslastung durch mehr TK-

Unternehmen gehören zu den wesentlichen Wertsteigerungshebeln für diese neu entstehende Anlageklasse.

Kreativität gefragt

Gerade etablierte Telekommunikationskonzerne müssen in der neuen M&A-Ära erheblich mehr Kreativität an den Tag legen. Das gilt besonders dann, wenn es um die Vorbereitung und Realisierung von Infrastrukturdeals geht. Gleichwohl sollten sich die Unternehmen mit sämtlichen denkbaren M&A-Formen beschäftigen. "Die Sättigung der althergebrachten Telekommunikationsmärkte nimmt weiter zu", betont Dahlke. "In diesem Umfeld setzen sich diejenigen TK-Anbieter durch, die ihren finanziellen Spielraum erweitern und auch über strategische Übernahmen wachsen - und so ihren Unternehmenswert steigern."

Bain & Company

Bain & Company ist eine international führende Unternehmensberatung, die Entscheider weltweit bei der Zukunftsgestaltung unterstützt. Mit unseren 58 Büros in 37 Ländern sind wir in unmittelbarer Nähe unserer Kunden. Wir arbeiten gemeinsam mit ihnen daran, den Wettbewerb zu übertreffen und neue Standards in den jeweiligen Branchen zu setzen. Partner aus unserem Ökosystem digitaler Innovatoren ergänzen unsere Expertise und sorgen mit dafür, dass wir für unsere Kunden bessere, schnellere und nachhaltigere Ergebnisse erzielen. Seit unserer Gründung 1973 messen wir unseren Erfolg am Erfolg unserer Kunden. Wir sind stolz darauf, dass wir die höchste Weiterempfehlungsrate in der Beratungsbranche haben und dass unsere Kunden die Börsenindizes um das Vierfache übertreffen. Erfahren Sie mehr unter: www.bain.de, www.bain-company.ch. Folgen Sie uns auf: LinkedIn, Facebook, Xing, Bain Insights App.

Kontakt:

Pressekontakt:

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/100018214/100837588> abgerufen werden.