

09.02.2022 – 09:30 Uhr

M&A-Geschäft bricht alle Rekorde / Globaler Report von Bain zu Fusionen und Übernahmen

München/Zürich (ots) -

- Weltweites Transaktionsvolumen wächst 2021 auf 5,9 Billionen US-Dollar
- Unternehmen tätigen Zukäufe trotz zum Teil hoher Bewertungen
- Viele M&A-Verantwortliche erwarten 2022 gleichbleibende oder sogar zunehmende Übernahmeaktivitäten ihrer Firma
- Vier Erfolgsfaktoren sind ausschlaggebend für anhaltende Wettbewerbsfähigkeit im boomenden M&A-Markt

Der disruptive Wandel in etlichen Bereichen der Wirtschaft treibt das globale M&A-Geschäft. Selbst hohe Bewertungen halten Unternehmen nicht davon ab, Zukäufe zu tätigen, damit sie etwa in puncto digitale Transformation schneller vorankommen. Auch die niedrigen Zinsen erleichtern strategischen Käufern sowie Finanzinvestoren Übernahmeentscheidungen. Und die Renaissance der Special Purpose Acquisition Companies (SPACs) hat den Boom zusätzlich angeheizt. Entsprechend ist das weltweite M&A-Volumen 2021 deutlich gestiegen und erreichte mit 5,9 Billionen US-Dollar einen neuen Höchststand. Im Jahr 2019, also vor Ausbruch der Corona-Pandemie, waren lediglich 4,0 Billionen US-Dollar verzeichnet worden (Abbildung). In ihrem "Global M&A Report 2022" analysiert die internationale Unternehmensberatung Bain & Company das weltweite Fusions- und Übernahmegeschehen und zeigt die Erfolgsfaktoren in einem herausfordernden Umfeld auf.

Wettbewerb nimmt zu

Rund um den Globus kam es 2021 zu mehr als 20.000 Fusionen und Übernahmen durch Unternehmen - das sind knapp zwei Drittel des gesamten Dealvolumens. Damit legten die strategischen Käufer gegenüber dem Vorjahr um 47 Prozent zu. Andere Käufergruppen verzeichneten noch höhere Steigerungsraten. Bei Venture-Capital-Gebern waren es 94 Prozent, bei SPACs sogar 174 Prozent.

"Das M&A-Geschäft hat sich in den vergangenen 20 Jahren rasant verändert", stellt Bain-Partner und M&A-Experte Dr. Tobias Umbeck fest. "Es gibt mehr potenzielle Käufer und entsprechend auch mehr Wettbewerb. Und das treibt die Preise." Das durchschnittliche EBITDA-Multiple stieg 2021 weltweit auf 15,4, im Jahr 2019 hatte sich diese Kennzahl noch auf 13,0 belaufen. Bei M&A-Transaktionen im Technologiesektor liegt sie mittlerweile sogar bei 25.

Digitale Vorreiter wecken immer mehr Interesse

Bislang gibt es keine Anzeichen, dass die Rallye in absehbarer Zeit enden wird. So gehen 89 Prozent der im Rahmen des Reports befragten 280 M&A-Verantwortlichen davon aus, dass ihr Unternehmen sein Engagement in diesem Jahr beibehält oder sogar ausbaut. Tatsächlich sind Übernahmen bei den meisten Firmen längst integraler Bestandteil der Strategie. "Für immer mehr Unternehmen sind Zukäufe unverzichtbar, wollen sie mit dem rasanten Wandel in ihrer Branche Schritt halten", erklärt Marktkenner Umbeck. "Die Pandemie hat das Tempo der Veränderungen noch einmal erhöht. Das gilt speziell für das Thema Digitalisierung."

Vor diesem Hintergrund sind Käufer insbesondere am Erwerb digitaler Vorreiter interessiert - und das branchenübergreifend. Dabei reicht das Spektrum von Quick-Commerce-Anbietern im Handel bis hin zu "Buy now, pay later"-Spezialisten im Finanzwesen. Insgesamt analysiert Bain in seinem aktuellen Report die Entwicklung in 15 Industriezweigen. Darunter ist auch der Technologiesektor. Hier kaufen die großen Player zum Teil bis zu 30 kleinere Firmen pro Jahr - und haben die große Herausforderung zu meistern, die bestehenden Teams nach der jeweiligen Übernahme an Bord zu halten.

Kreativität und Entschlossenheit sind unabdingbar

Über alle Branchen hinweg gibt es laut dem Report vier entscheidende Erfolgsfaktoren im M&A-Geschäft. Im Einzelnen sind das:

- **Talentbindung.** Für das Gelingen einer M&A-Transaktion ist neben der richtigen Investmentthese vor allem ein Konzept zur Bindung und Motivation des gesamten Teams wichtig. Dabei bedarf es nicht nur einer nachvollziehbaren Vision für die gemeinsame Zukunft, frühzeitig sind auch die Rollen der Beschäftigten in der neuen Organisation klar festzulegen. Insgesamt sollte die Integration durch ein effektives Change Management begleitet werden. Dazu gehört beispielsweise das systematische Einbinden aller

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Gestaltung des neuen Unternehmens - vom Purpose bis hin zu den Prozessen.

- **Realisierung von Umsatzsynergien.** Nur wer vom ersten Tag an konsequent Synergien hebt, kann die erhofften Wertsteigerungen realisieren. Eine datengetriebene Due Diligence schafft die erforderliche Basis. In der Praxis erweist sich ein nicht-integriertes Produktportfolio als größte Hürde.
- **Kreative Dealkonzepte.** In Zeiten hoher Bewertungen steigt die Attraktivität alternativer Dealstrukturen. Das können Partnerschaften sein oder Kooperationen mit Corporate Venture Capitalists (CVCs). Erfolgreiche M&A-Verantwortliche beziehen zudem frühzeitig Trends wie ESG (Environmental, Social, Governance) in ihre Überlegungen mit ein. Noch beschäftigen sich erst 11 Prozent der von Bain Befragten im Kaufprozess intensiv mit Aspekten rund um Nachhaltigkeit. Die Mehrheit erwartet allerdings, dass auch in ihrem Haus kreative Dealkonzepte immer wichtiger werden.
- **Wiederholbares M&A-Modell.** Bei Unternehmen, die regelmäßig auch größere Übernahmen tätigen, ist die Aktienrendite deutlich höher als die anderer Firmen. Sie identifizieren mit höherer Wahrscheinlichkeit passende Targets, verfügen über die nötigen Kompetenzen für eine umfassende und zugleich schnelle Prüfung und wissen, wie sich Zukäufe effektiv integrieren lassen.

Unternehmen, die diese vier Erfolgsfaktoren berücksichtigen, sind gut gerüstet, um im harten Wettbewerb zu bestehen und mit hoch bewerteten Zukäufen den eigenen Wert zu steigern. "Wer 2022 neue Chancen gerade rund um das Thema Nachhaltigkeit nutzt, Umsatzsynergien hebt und einen Weg findet, Talente zu halten, wird zu den Gewinnern gehören", betont Bain-Partner Umbeck. Und er fügt hinzu: "Eine Fusion ist nach wie vor eine großartige Gelegenheit, sich als Firma neu zu definieren."

Eine entsprechende Abbildung finden Sie hier: <https://ots.de/SbhqdZ>

Bain & Company

Bain & Company ist eine international führende Unternehmensberatung, die Führungskräfte in Entscheidungspositionen weltweit bei der Zukunftsgestaltung unterstützt. Mit unseren 63 Büros in 38 Ländern sind wir in unmittelbarer Nähe unserer Kundenunternehmen. Wir arbeiten gemeinsam mit ihnen daran, den Wettbewerb zu übertreffen und neue Standards in den jeweiligen Branchen zu setzen. Partnerschaften aus unserem Ökosystem digitaler Innovatoren ergänzen unsere Expertise und sorgen dafür, dass wir für unsere Kundschaft bessere, schnellere und nachhaltigere Ergebnisse erzielen. In den kommenden zehn Jahren werden wir weltweit mehr als eine Milliarde US-Dollar in Pro-Bono-Projekte investieren. Wir unterstützen Organisationen, die sich den aktuellen Herausforderungen in den Bereichen Bildung, Umwelt sowie wirtschaftliche Entwicklung stellen und sich für Gleichberechtigung in jeder Hinsicht engagieren. Von EcoVadis, der führenden Plattform für ökologische, soziale und ethische Leistungsbewertungen für globale Lieferketten, sind wir mit der Goldmedaille ausgezeichnet worden. Damit gehören wir zu den besten 2 Prozent der untersuchten Unternehmen. Seit unserer Gründung 1973 messen wir unseren Erfolg am Erfolg unserer Kundenunternehmen und sind stolz darauf, dass wir die höchste Weiterempfehlungsrate in der Beratungsbranche haben.

Erfahren Sie mehr unter: www.bain.de, www.bain-company.ch

Folgen Sie uns auf: [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#)

Pressekontakt:

Patrick Pelster
Bain & Company
Tel.: +49 89 5123 1524
patrick.pelster@bain.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100884929> abgerufen werden.