

02.02.2023 – 10:04 Uhr

Bain-Report zum weltweiten M&A-Markt: Wettbewerbsvorsprung durch Zukäufe

München (ots) -

- **Weltweites Volumen der M&A-Transaktionen sinkt 2022 deutlich, bewegt sich aber noch auf dem guten Niveau der Jahre 2016 bis 2020**
- **EBITDA-Multiple ist auf ein Zehnjahrestief gefallen**
- **Trotz aller Unwägbarkeiten bleiben Zukäufe integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie**
- **Erschließung neuer Wachstumsmärkte und Nachhaltigkeit sind wichtige Treiber des M&A-Geschäfts**

Ungeachtet der schwachen Konjunktur und der hohen Unsicherheit setzen Unternehmen weiterhin auf Zukäufe. Dies hat eine Befragung von weltweit rund 300 M&A-Verantwortlichen im Rahmen des "Global M&A Report 2023" der internationalen Unternehmensberatung Bain & Company ergeben. Danach planen 80 Prozent, 2023 gleich viele Transaktionen wie im Vorjahr zu tätigen oder sogar noch mehr. Neben der jüngsten Entwicklung des weltweiten M&A-Geschäfts zeigt der Bain-Report auch auf, wie sich Firmen durch Übernahmen gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen können.

Strategische Käufer dominieren nach wie vor

Bis Mai 2022 schien es so, als könne das M&A-Geschäft an das Rekordjahr 2021 anknüpfen. Doch mit der steigenden Inflation, der Ankündigung der Zinswende in den USA sowie der zunehmenden konjunkturellen Talfahrt änderte sich das Bild. Hatte das globale Dealvolumen 2021 mit 5,9 Billionen US-Dollar noch einen neuen Höchststand erreicht, ging es 2022 um 36 Prozent auf 3,8 Billionen US-Dollar zurück. Damit blieb es aber immerhin auf dem Niveau der guten M&A-Jahre 2016 bis 2020 (Abbildung). Knapp 70 Prozent aller Transaktionen entfielen auf strategische Käufer.

Allerdings hielten sich insbesondere deutsche Unternehmen unter anderem angesichts explodierender Energiepreise mit Zukäufen zurück. Das strategische Dealvolumen sank binnen eines Jahres um gut die Hälfte auf rund 77 Milliarden US-Dollar. In der Schweiz belief es sich 2022 auf rund 32 Milliarden und in Österreich auf rund 8 Milliarden US-Dollar.

Über alle Länder hinweg gab es eine Verlagerung weg von Mega-Deals hin zu kleineren Übernahmen. Die Zahl der Transaktionen strategischer Käufer ging 2022 im Vergleich zum Vorjahr lediglich um 9 Prozent zurück. Bain-Partner und M&A-Experte Dr. Tobias Umbeck überrascht die anhaltende Kaubereitschaft nicht: "Übernahmen sind mittlerweile integraler Bestandteil der meisten Unternehmensstrategien und haben sich bewährt." So geben 65 Prozent der im Rahmen des Reports Befragten an, dass ihre Zukäufe in den vergangenen drei Jahren die Erwartungen erfüllt oder sogar übertroffen hätten.

Niedrigere Bewertungen bieten Chancen

Deutlich gesunken sind im Jahresverlauf über alle Branchen hinweg die Unternehmensbewertungen. Tatsächlich lag das EBITDA-Multiple bei strategischen Transaktionen 2022 mit 11,9 so niedrig wie nie zuvor in den vergangenen zehn Jahren. Insbesondere Technologie- und Healthcare-Firmen ließen sich gemessen an 2021 nur noch mit einem hohen Abschlag veräußern. Marktbeobachter Umbeck verweist auf die sich daraus ergebenden Chancen: "Mutige Unternehmen können jetzt zu günstigeren Konditionen ihr Kerngeschäft stärken oder neue Wachstumsmärkte erschließen."

Gerade beim Eintritt in neue Märkte sollten Firmenverantwortliche gezielte Zukäufe in ihre Überlegungen einbeziehen. So haben Bain-Langzeitanalysen zutage gebracht, dass M&A-Transaktionen bei zwei Dritteln der besonders erfolgreichen Vorstöße eine entscheidende Rolle spielten. "Über Zukäufe neue Geschäftsmodelle zu etablieren oder Märkte zu erschließen ist oft günstiger und zeitsparender, als die erforderlichen Kompetenzen und Teams im eigenen Haus aufzubauen", so Umbeck.

Nachhaltigkeitskompetenz ist gefragt

Dies gilt auch für das Thema Nachhaltigkeit. Unternehmen gleich welcher Branche sind gefordert, ihre Dekarbonisierung voranzutreiben und in die Kreislaufwirtschaft einzusteigen. Dies lässt sich in vielen Fällen schneller und effektiver realisieren, wenn gezielt zugekauft wird. Schon heute ist laut Bain-Report bei rund jeder zehnten Übernahme Nachhaltigkeit ein wesentlicher Faktor.

Dieser Trend wird sich weiter verstärken. Bain-Partner Umbeck ist überzeugt, dass gerade das Thema Nachhaltigkeit in den kommenden Jahren ein wichtiger Treiber des M&A-Geschäfts sein wird: "Weltweit sind Unternehmen am Erwerb entsprechenden Know-hows interessiert, um ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Zudem suchen sie nach Wegen, um am starken Wachstum in 'grünen' Märkten zu partizipieren."

Proaktive Due Diligence zahlt sich aus

Vor diesem Hintergrund sollten Unternehmen die damit verbundenen Entscheidungen zügig treffen und sich nicht von der hohen wirtschaftlichen Unsicherheit abschrecken lassen. "Gerade in wirtschaftlichen Schwächephasen wird die Basis für einen dauerhaften Wettbewerbsvorsprung im nächsten Konjunkturzyklus gelegt", betont Umbeck. "Und dieser lässt sich mit Zukäufen noch ausbauen."

Dies zeigt nicht zuletzt eine Auswertung von Daten von rund 3.000 Firmen durch Bain. Danach steigerten Unternehmen, die in der

Rezession 2008/2009 mindestens eine Akquisition tätigten, ihre Aktienrendite in den darauffolgenden Jahren deutlich schneller als inaktive Wettbewerber. "In wirtschaftlich unsicheren Zeiten zahlt sich eine proaktive Due Diligence besonders aus", stellt Bain-Partner Umbeck fest. "Je professioneller die Strukturen von Firmenkäufern sind, desto größer ist die Chance auf attraktive Deals und deren rasche Integration."

Die Infografik "Weltweites M&A-Volumen" finden Sie hier: <https://ots.de/wSTZ8e>

Bain & Company

Bain & Company ist eine international führende Unternehmensberatung, die Entscheider:innen weltweit bei der Zukunftsgestaltung unterstützt. Mit unseren 64 Büros in 39 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. 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.at, 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/100018214/100902188> abgerufen werden.