



## M&A: Es geht weiter - aber anders als bisher

08.02.2010 - 14:33 Uhr, Deloitte

Berlin/München (ots) - Deloitte-Report: Renaissance der Private-Equity-Branche/Shift der Spielregeln

Die letzten zwei Jahre haben sich zwar massiv auf den Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) ausgewirkt, doch nach einer schwierigen Phase erwarten Experten nun einen Rebound dieses Segments - nicht zuletzt durch den krisenbedingten Investitionsstau. Allerdings werden sich die Rahmenbedingungen signifikant ändern: Die Investoren, insbesondere Private-Equity (PE)-Gesellschaften, müssen ihre Transaktionen gründlich prüfen, die Kapitalbeschaffung bleibt schwierig, die Hürden für den Exit via IPO liegen deutlich höher und vor allem das Instrument des Kredithebels wird zurückhaltender genutzt werden. Als attraktive europäische Investitionen gelten Unternehmen aus Frankreich und Deutschland, insbesondere aus der Finanz- und Healthcare-Branche. Dabei ist jedoch mit geringeren Renditen zu rechnen, wie der Deloitte-Report "Upfront - the rules have changed; insights for corporate M&A and private equity" zeigt - der zum heutigen Start der Private-Equity-Konferenz "2010 SuperReturn" erscheint.

"Entsprechend der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist 2010 mit einem Anstieg der M&A-Aktivitäten zu rechnen. Dabei werden vor allem jene Investoren zu den Gewinnern zählen, die auf Unternehmen mit hohem Wertschöpfungspotenzial setzen, während Kredithebel an Bedeutung verlieren. Das heißt auch: Die Private-Equity-Investoren suchen sich ihre Objekte künftig sehr genau aus. Als attraktiv gelten Unternehmen aus Zukunftsbranchen wie Healthcare, wobei der europäische Fokus auf Deutschland und Frankreich liegt", erklärt Karsten Hollasch, Partner Transaction Advisory Services von Deloitte.

### Operative Kompetenz gefragt

Indikatoren des M&A-Aufschwungs: Die Deal-Pipeline ist prall gefüllt - dabei werden aktive Unternehmen, institutionelle Anleger und Private-Equity-Gesellschaften gleichermaßen eine tragende Rolle spielen. PE-Gesellschaften werden das Business künftig noch stärker aktiv (mit) entwickeln - Investoren werden die entsprechenden Unternehmen respektive ihre Performance und Potenziale sehr genau prüfen.

### Kapitalbeschaffung bleibt schwierig

Eine zentrale Rolle, insbesondere im Zusammenhang mit der zu befürchtenden Kreditklemme, spielt die Finanzierungsfrage. Hier gibt es mehrere Möglichkeiten: Nach Einschätzung von Michael Smith, Chairman von CVC Partners, kommen für die Kapitalbeschaffung bei kleinen und mittleren Deals vor allem Banken-Syndikate infrage, während bei größeren Vorhaben ergänzend Fonds oder der Bondmarkt - hier vor allem in Form hochverzinslicher Anleihen - in Anspruch genommen werden. Auch wird es eine größere Anzahl von All-Equity Deals geben. Problematisch ist, dass auch für viele Banken die Kapitalbeschaffung und damit für Investoren die Finanzierung über Kredithebel schwierig ist. Dementsprechend sind auch Mezzanine Funds weniger freigiebig und konzentrieren sich auf die Absicherung ihrer Portfolios. Eine Alternative dazu sind kapitalstarke Staatsfonds.

### Exit: IPO-Talsole ist durchschritten

Die Exit-Optionen für Investoren sind aktuell merklich geschrumpft - insbesondere mit Blick auf IPOs, die durch Faktoren wie die negative Marktentwicklung, sinkendes Anlegervertrauen und unsichere Unternehmensperformances auf ein Mindestmaß zurückgegangen sind. Nach Ansicht vieler Experten wird das Pendel aber allmählich wieder in die andere Richtung ausschlagen - Craig Coben von BofA Merrill Lynch rechnet noch in diesem Jahr mit der Re-Normalisierung der Lage. Jedoch unter verschärften Bedingungen: Die Verschuldung bzw. Bilanz spielt hier ebenso eine Rolle wie die Qualität des Managements und die aktuellen Marktaussichten. Sicher ist: Ein Börsengang wird deutlich mehr Zeit und Sorgfalt in Anspruch nehmen als vor der Krise - so kann allein die Planungsphase bis zu zwei Jahre dauern. Andere Exit-Varianten wie Trade Deals erfordern ebenfalls genaueste Vorbereitung, während das Gelingen von Secondary Buyouts eng von den Potenzialen der gehandelten Unternehmen abhängt.

"Eine weitere Möglichkeit für Investoren ist die Abspaltung des Kerngeschäfts von weniger profitablen Unternehmensteilen. Deloitte hat hierfür eine Zehn-Punkte-Liste erarbeitet, die alle notwendigen Maßnahmen beinhaltet. Doch unabhängig davon: Damit der M&A-Markt wieder in Schwung kommen kann, bedarf es sowohl einer ausreichenden Liquidität aller Beteiligten als auch der Erschließung neuer Potenziale - beispielsweise in den aufstrebenden Märkten", ergänzt Karsten Hollasch.

Den kompletten Report erhalten Sie auf Anfrage.

Ende

## Über Deloitte

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 140 Ländern verbindet Deloitte erstklassige Leistungen mit umfassender regionaler Marktkompetenz und verhilft so Kunden in aller Welt zum Erfolg. "To be the Standard of Excellence" - für rund 169.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Die Mitarbeiter von Deloitte haben sich einer Unternehmenskultur verpflichtet, die auf vier Grundwerten basiert: erstklassige Leistung, gegenseitige Unterstützung, absolute Integrität und kreatives Zusammenwirken. Sie arbeiten in einem Umfeld, das herausfordernde Aufgaben und umfassende Entwicklungsmöglichkeiten bietet und in dem jeder Mitarbeiter aktiv und verantwortungsvoll dazu beiträgt, dem Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit gerecht zu werden.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu, einen Verein schweizerischen Rechts, und/oder sein Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu und seiner Mitgliedsunternehmen finden Sie auf [www.deloitte.com/de/ueberUns](http://www.deloitte.com/de/ueberUns) .

© 2010 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

### Pressekontakt:

Isabel Milojevic  
PR Manager  
Tel: +49 (0)89 29036 8825  
[imilojevic@deloitte.de](mailto:imilojevic@deloitte.de)

Originaltext:

Deloitte

Pressemappe:

<http://www.presseportal.de/pm/60247/deloitte>

Pressemappe als RSS:

[http://presseportal.de/rss/pm\\_60247.rss2](http://presseportal.de/rss/pm_60247.rss2)