

FINANCE M&A Panel Umfrage Juni 2015 Ergebnisse

Berater profitieren von reger Dealaktivität

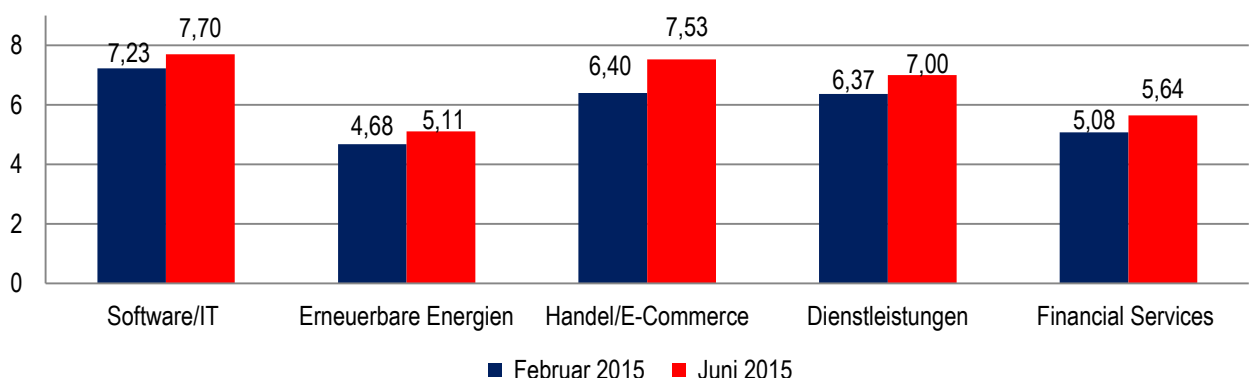
Die Bedingungen für M&A-Transaktionen sind weiterhin sehr gut, die Dealaktivität hat in nahezu allen Branchen zugenommen. Davon profitieren auch die Beratungshäuser: Nachdem M&A-Berater mit Fokus auf größeren Transaktionen schon seit längerem eine hohe Auslastung vermelden, haben die Spezialisten für kleinere M&A-Deals nun nachgezogen.

Über mangelnde Auslastung können sich die M&A-Berater in Deutschland nicht beklagen: Egal ob Spezialist für Smallcap-Deals oder Investmentbank mit Fokus auf Mid- und Largecap-Transaktionen, die aktuelle Auslastung und die Prognosen für die kommenden Monate sind überaus positiv. Darauf lassen die Ergebnisse der jüngsten Befragung des FINANCE M&A Panels schließen, für das die Redaktion von FINANCE gemeinsam mit der Kanzlei CMS Hasche Sigle sowohl M&A-Chefs deutscher Unternehmen als auch führende Investmentbanker und M&A-Berater anonym zu ihrer Markteinschätzung befragt hat.

Die Berater profitieren von einer insgesamt hohen M&A-Aktivität, die sich über nahezu alle Branchen hinweg seit der vorangegangenen Befragung im Februar dieses Jahres noch einmal gesteigert hat. Auf die Frage, wie sie die M&A-Aktivität von Unternehmen der einzelnen Branchen zurzeit einschätzen, wobei 10 für „sehr aktiv“ steht, haben die befragten Investmentbanker und M&A-Berater bei nahezu allen Branchen einen höheren Wert vergeben als noch im Februar. Lediglich in der Medienbranche stagniert die M&A-Aktivität, im Bereich Energie/Bergbau ging sie auf niedrigem Niveau leicht zurück. Die größte M&A-Aktivität sehen die Marktteilnehmer in den Branchen Software und IT (Wert 7,70), Handel und E-Commerce (7,53) sowie Pharma und Healthcare (7,21). Besonders stark gestiegen ist die Aktivität in den vergangenen Monaten in den Bereichen Handel und E-Commerce (+17,6 Prozent), Financial Services (+11,0 Prozent), Dienstleistungen (+9,9 Prozent) und erneuerbare Energien (+9,2 Prozent).

M&A-Berater sehen in vielen Branchen mehr M&A-Aktivität

(Einschätzung der Dealaktivität von Unternehmen dieser Branchen, 10 = sehr aktiv)



Quelle: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

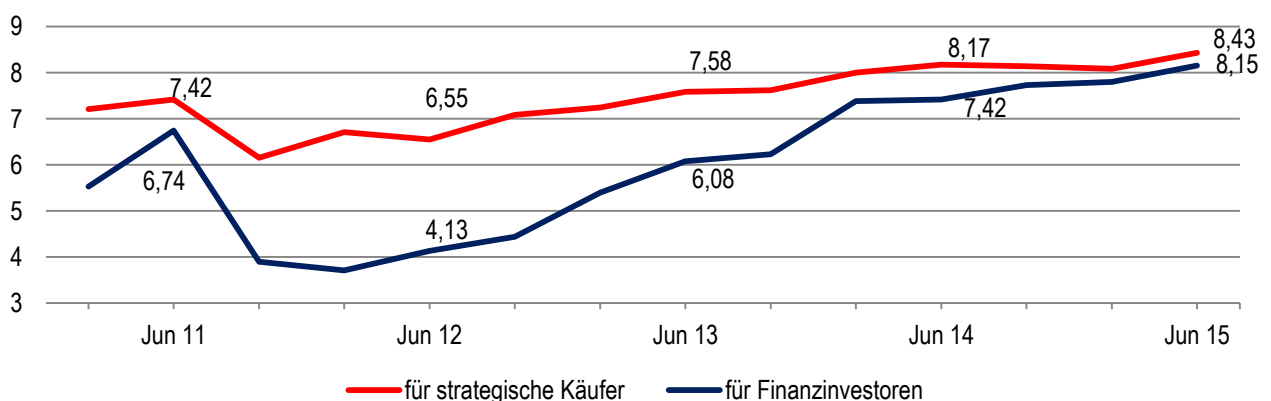
Finanzierungsumfeld ist außerordentlich gut

Insgesamt ist der Wahrnehmung der befragten M&A-Berater und Investmentbanker zufolge die Dealaktivität bei den Unternehmen in 15 der insgesamt 17 abgefragten Branchen gestiegen. Dies deutet auf ein insgesamt gutes Klima für M&A-Transaktionen in Deutschland hin. „Wir sehen derzeit quer durch alle Branchen eine hohe M&A-Aktivität. Gerade im oberen Midcap-Bereich sind wir in eine Reihe von M&A-Projekten eingebunden, die sich in der Vorbereitungsphase befinden“, sagt Dr. Thomas Meyding, Partner bei CMS Hasche Sigle.

Auch das Finanzierungsumfeld entwickelt sich nach Einschätzung der befragten Investmentbanker und M&A-Berater ausgesprochen positiv: Das Finanzierungsumfeld für strategische Käufer stufen sie zurzeit bei einem Wert von 8,43 ein, wobei der Wert 10 für ein exzellentes Finanzierungsumfeld steht. Ebenfalls sehr gut sind die Konditionen zurzeit für Käufer aus dem Private-Equity-Lager: Das Finanzierungsumfeld für sie hat mit 8,15 in den Augen der M&A-Professionals ebenfalls einen neuen Höchstwert erreicht. Damit ist die Bewertung für die Finanzierung der PE-Häuser seit März 2012, als sie mit dem Wert 3,71 ihren Tiefpunkt erreicht hatte, in elf aufeinanderfolgenden Befragungen durchgehend gestiegen. Die Finanzinvestoren selbst sehen im Moment dagegen eine leichte Abschwächung des Finanzierungsumfelds auf hohem Niveau, wie das FINANCE Private Equity Panel vor wenigen Wochen gezeigt hat.

„Das Finanzierungsumfeld zeigt sich ausgesprochen robust. Dies gilt für strategische Investoren ebenso wie für PE-Häuser. Verfügbarkeit und Konditionen sind nach wie vor sehr gut. Auf der anderen Seite sehen wir allerdings hohe bis sehr hohe Kaufpreiserwartungen der Verkäufer, so dass trotz des sehr guten Finanzierungsumfelds häufig mehr Zeit für die Vorbereitung und die Sicherstellung der Finanzierung von Unternehmenskäufen erforderlich ist“, sagt Dr. Oliver Wolfgramm, Partner bei CMS Hasche Sigle.

So bewerten Banker und Berater das Finanzierungsumfeld für M&A-Transaktionen (10 = exzellent)



Quelle: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

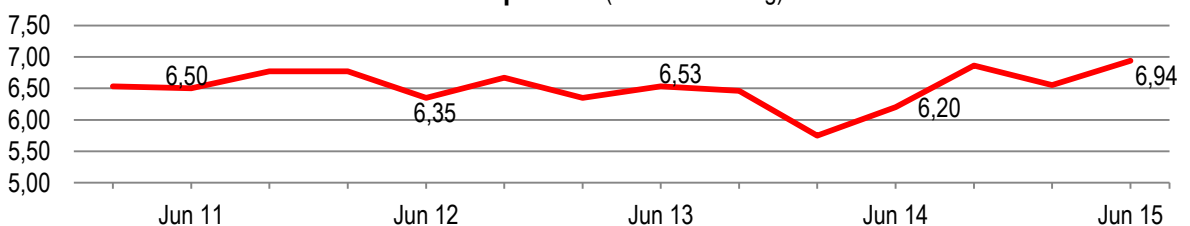
Bankkredit gewinnt wieder an Bedeutung

Die guten Finanzierungsmöglichkeiten sind die Corporates bereit zu nutzen – auch wenn die Kassen schon seit langem gut gefüllt sind. Die M&A-Chefs räumen der eigenen Liquidität den mit Abstand höchsten Stellenwert bei der Akquisitionsfinanzierung ein und bewerten die Finanzierungsform mit 8,88 (Wert 10 = „sehr wichtige Finanzierungsform“). Die guten Rahmenbedingungen am Finanzierungsmarkt scheinen aber auch die Nutzung von Bankkrediten wieder etwas zu forcieren. Mit einem Wert von 6,94 stufen die Corporate-M&A-Chefs den Stellenwert von Krediten um 6 Prozent höher ein als im Februar dieses Jahres und bewerten die Finanzierungsform damit so hoch wie noch nie zuvor in den Befragungen. Die Motivation für Akquisitionen ist klar: Als wichtigsten Dealtreiber nennen die M&A-Chefs den Wunsch, das Wachstum des Unternehmens zu beschleunigen (Wert 7,82). Auch die befragten Investmentbanker und M&A-Berater sehen diesen Punkt gegenwärtig als wichtigsten Treiber von M&A-Transaktionen an (Wert 7,96).

Der Wunsch nach Wachstum lässt die M&A-Verantwortlichen allerdings keinesfalls wahllos agieren. Vielmehr scheinen sie im Vorfeld von Transaktionen zurzeit ganz besonders genau hinzuschauen. So haben die Corporates auf dem Panel immer mehr den Eindruck, dass Verhandlungen besonders intensiv und langwierig sind. Die Zustimmung zu dieser These stieg gegenüber dem Februar um rund 10 Prozent auf den Wert 6,29. „Transaktionen benötigen von der Vorbereitung bis zum erfolgreichen Abschluss immer mehr Zeit. Dieser Trend ist ungebrochen. Dass Verhandlungen besonders intensiv und langwierig sind, hängt zweifellos auch mit den hohen bis sehr hohen Kaufpreiserwartungen und Kaufpreisforderungen der Verkäufer und dem großen Wettbewerb um attraktive Targets zusammen“, sagt Oliver Wolfgramm.

Nach wie vor messen die Corporate-M&A-Chefs negative Due Diligence Findings eine hohe Bedeutung als Dealbreaker bei (Wert 7,41; Wert 10 = „sehr wichtiger Dealbreaker“). Auch in der Wahrnehmung der Banker und Berater ist dieser Dealbreaker wichtiger geworden. Sie stufen ihn zurzeit mit 5,92 ein, ein Plus von gut 6 Prozent gegenüber der Befragung im Februar. „Die Aschenputtel-Zeit der Due Diligence ist vorüber. Die risikoorientierte und fokussierte Due Diligence erlebt derzeit eine Renaissance“, beobachtet Thomas Meyding. „Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Due Diligence liegt darin, auf intelligente Weise etwaige Schwachstellen gezielt aufzuspüren. Dies gilt es, in engem Schulterschluss mit Kaufinteressenten zu tun.“

So wichtig ist der Bankkredit als Finanzierungsform für die M&A-Strategie der Corporates (10 = sehr wichtig)



Quelle: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

Prognoseindikator: Smallcap-Berater haben mehr zu tun

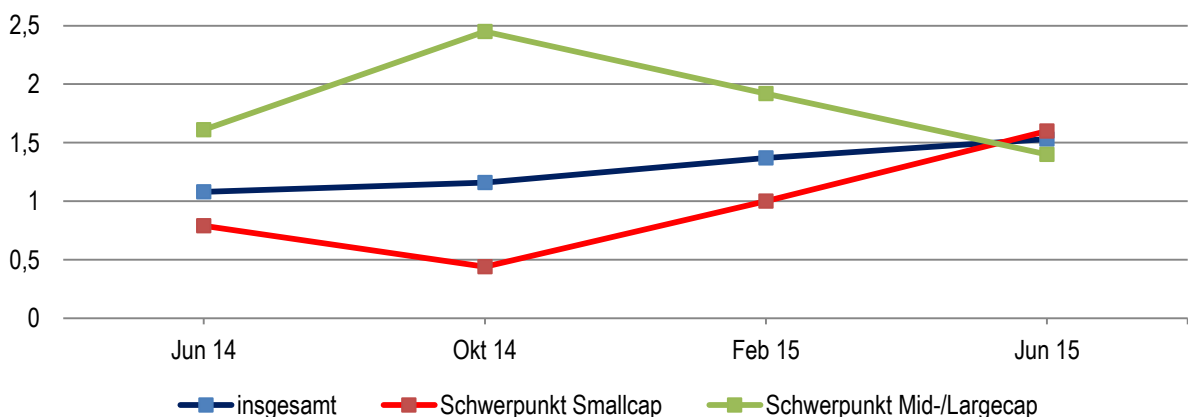
Die M&A-Berater haben nach eigener Einschätzung über das Frühjahr hinweg von dem positiven Umfeld für M&A-Transaktionen profitiert – und sie gehen auch mit Blick auf die kommenden Monate von einer weiterhin überdurchschnittlich hohen Auslastung aus. Darauf lassen die Ergebnisse des Prognoseindicators des M&A-Panels schließen, für den die M&A-Berater im Rahmen der Panelbefragung Angaben zu ihrer aktuellen Projektauslastung sowie zu ihren Erwartungen hinsichtlich des künftigen Arbeitsaufkommens gemacht haben.

Zwar geben nur noch rund 30 Prozent der befragten Corporate M&A-Chefs an, mindestens jede zweite Transaktion mit externer Unterstützung abzuwickeln, gegenüber einem Anteil von rund 50 Prozent der Befragten vor einem Jahr. Die insgesamt große Zahl an Transaktionen sorgt dennoch bei den M&A-Beratern und Investmentbankern für eine überdurchschnittlich hohe Auslastung. Dabei haben die Beratungshäuser mit Fokus auf Smallcap-Transaktionen erstmals seit Auflage des M&A-Prognoseindicators vor einem Jahr mehr zu tun als ihre Kollegen mit Schwerpunkt auf Mid- und Largecap-Deals. Dies zeigen die Angaben zur aktuellen Auslastung der Beratungshäuser, in die M&A-Deals einfließen, deren Signing innerhalb der vergangenen zwei Monate stattgefunden hat oder in den kommenden zwei Monaten ansteht.

Auf einer Skala von –5 bis +5, wobei der Wert 0 einem durchschnittlichen Projektaufkommen entspricht, bewerten die M&A-Berater mit Smallcap-Fokus ihre Auslastung mit dem Wert 1,60. Damit liegen sie erstmals leicht über den Beratern mit Fokus auf größeren Transaktionen, die ihren zwischenzeitlich deutlichen Vorsprung eingebüßt haben und für ihre aktuelle Auslastung den Wert 1,40 vergeben haben.

Aktuelles Projektaufkommen bezogen auf Deals mit Signing in den vergangenen zwei oder kommenden zwei Monaten

(0 = durchschnittlich, +5 = stark überdurchschnittlich)



Quelle: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

M&A-Berater passen ihre Prognosen an

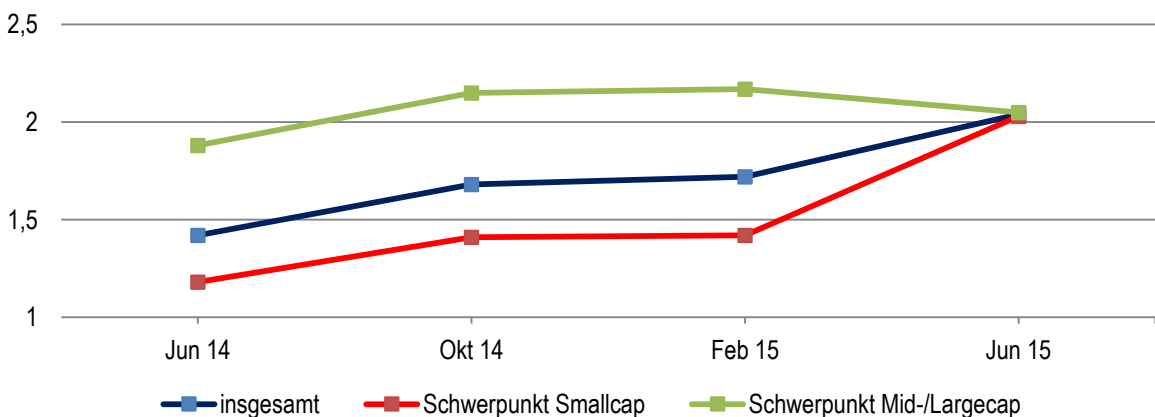
Mit ihrer aktuellen Auslastung haben die Smallcap-Berater ihre Prognose aus dem Februar sogar übertroffen. Im Februar gingen sie auf Basis bereits erteilter fester Mandate mit Dealsigning in den kommenden drei bis acht Monaten von einer Auslastung von 1,40 aus. Bislang deutlich schwächer als prognostiziert hat sich hingegen das Geschäft für die Berater mit Fokus auf Mid- und Largecap-Transaktionen entwickelt: Sie hatten im Februar eine Auslastung von 2,17 für die kommenden Monate vorhergesehen.

Nach diesen Erfahrungen haben die Häuser ihre Prognosen angepasst, wenn auch in unterschiedliche Richtungen. Die Smallcap-Berater geben sich deutlich optimistischer als in den vorangegangenen Befragungen, die Spezialisten für größere Deals haben ihre Angaben dagegen leicht nach unten korrigiert.

Im Ergebnis liegen die beiden Gruppen dadurch jetzt gleichauf: Das Projektaufkommen auf Basis bereits erteilter fester Mandate mit Dealsigning in den kommenden drei bis acht Monaten schätzen die Smallcap-Experten auf 2,03, die Berater mit Mid-/Largecap-Fokus liegen bei 2,05. Damit würde die Auslastung der Berater in den kommenden Monaten gegenüber dem aktuellen Projektaufkommen sogar noch einmal deutlich steigen.

Erwartetes Projektaufkommen auf Basis bereits erteilter fester Mandate mit Dealsigning in den kommenden drei bis acht Monaten

(0 = durchschnittlich, +5 = stark überdurchschnittlich)



Quelle: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

Kontakt

Sabine Reifenberger
Redakteurin
Tel.: (069) 75 91-25 91
sabine.reifenberger@finance-magazin.de

Verlag



DER F.A.Z.-FACHVERLAG

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Bismarckstraße 24
61169 Friedberg

Telefon: (0 60 31) 73 86-0
Telefax: (0 60 31) 73 86-20
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com

www.finance-magazin.de
www.frankfurt-bm.com