

Starke Differenzierung nach Branchen

Aktuelle Trends am deutschen M&A-Markt

Auch im ersten Halbjahr 2009 kam der deutsche M&A-Markt nicht in Schwung. Dabei wird stärker nach Branchen differenziert denn je. Während krisengeschüttelte Bereiche wie Investitionsgüter und Automotive von Kaufinteressenten gemieden werden, geht es in relativ konjunkturreisistenten Branchen wie Healthcare und unternehmensnahe Dienstleistungen lebhaft zu. Dort werden ordentliche Preise gezahlt. Zudem haben Strategen gegenüber Finanzinvestoren im Käufermarkt die Oberhand, und Mega-Deals laufen kaum. Die konjunkturbedingt starken Schwankungen bei Umsätzen und Erträgen der Zielunternehmen führen vermehrt zu Nachverhandlungen beim Kaufpreis.

Bewegung in den Bereichen Healthcare, Services und Konsum

„Wir beobachten, dass die Marktteilnehmer stärker als früher auf die Branchenherkunft eines Unternehmens achten, bevor sie eine Übernahme in Erwägung ziehen“, sagt Dr. Michael Drill, Vorstandsvorsitzender der Frankfurter Niederlassung der M&A-Beratungsgesellschaft Lincoln International. „Im deutschen Markt gibt es einige Branchen, die bisher fast unbehelligt durch die Krise gekommen sind: Konsumgüter, Lebensmittel, Healthcare und Services.“ Zum letzteren Bereich zählt beispielsweise der Kauf des börsennotierten IT-Dienstleisters Integralis AG durch die japanische NTT Communications. Drill sieht darin „ein gutes Beispiel für die Attraktivität von IT-Dienstleistern und für die wieder wachsende Präsenz der Japaner am deutschen M&A-Markt“. In diesen Branchen sind auch die Preise inzwischen relativ stabil, nachdem die Übertreibungen aus der Zeit des High Leverage aus dem Markt verschwunden sind.



Dr. Michael Drill,
Lincoln International

Konsolidierung bei Energie und Banken

Lebhaft ist das Geschäft für Unternehmensverkäufe in den Branchen Energie und Finanzen, da hier ein starker



Konsolidierungsdruck herrscht. Beispiele im Energiebereich sind der Kauf der niederländischen Essent Holding für 9,3 Mrd. Euro durch RWE sowie eine gerade erst im August bekanntgegebene Transaktion: Ein Konsortium mehrerer deutscher Stadtwerke kauft für 2,9 Mrd. Euro die E.on-Tochter Thüga. Hier zeigt sich auch eine Umkehr von der früheren Privatisierungswelle. Im Finanzbereich verdeutlicht der Einstieg der Deutschen Bank bei der Privatbank Sal. Oppenheim, dass in dieser Branche nach dem Dresdner/Commerzbank-Deal und anderen noch einiges in Bewegung ist.

Export und Investitionsgüter schwach

Schwach ist der Unternehmensmarkt insbesondere in exportabhängigen Industrien bzw. bei Investitionsgütern. Neben dem Automotive-Bereich gehören insbesondere der Maschinen- und Anlagenbau zu den unsicheren Kandidaten, die mit Umsatzeinbrüchen von zum Teil 50% und mehr von der Krise hart getroffen sind. Auch wenn jetzt erste Stabilisierungsansätze von konjunktureller Seite erkennbar sind – eine deutliche Besserung ist so bald nicht zu erwarten. „Underperforming assets“ – Unternehmen mit schwachen Erträgen oder gar Verlusten – stehen höchstens bei Turnaround-Spezialisten hoch im Kurs. Dies ist ein Bereich, in dem die durch die Kreditkrise in den Hintergrund gedrängten Finanzinvestoren noch recht aktiv sind. Für Private Equity-Häuser mit Fokus auf Restrukturierung ist jetzt Hochkonjunktur.