Schweizer M&A-Markt im 2. Quartal 2014: Megadeals führen zu Megavolumen

Prof. Dr. Markus Menz & Fabian Barnbeck, M&A REVIEW

1. Schweizer M&A-Markt im 2. Quartal 2014[1]

Der positive Trend im Schweizer M&A-Markt setzte sich im 2. Quartal 2014 weiter fort. Das Transaktionsvolumen erreichte in den vergangenen drei Monaten einen Wert von 87,7 Mrd. USD und war damit mehr als doppelt so hoch wie im gesamten Jahr 2013 (vgl. Abb. 1).[2] Mehr noch: Seit Beginn unserer Aufzeichnungen im Jahr 2004 wurde kein einziges Quartal registriert, in dem ein höheres Transaktionsvolumen angekündigt wurde – bisheriger Spitzenreiter war das 1. Quartal 2012 mit 59,6 Mrd. USD. Bereits zur Jahresmitte deutet sich damit an, dass 2014 ein Rekordjahr hinsichtlich des Transaktionsvolumens werden wird (vgl. Abb. 2). Allerdings lässt sich dieser positive Trend nicht bei der Anzahl der Transaktionen beobachten. So wurden im 2. Quartal 2014 nur 71 Transaktionen mit Schweizer Beteiligung angekündigt, was einen leichten Rückgang im Vergleich zum vorherigen Quartal (82 Deals) sowie gegenüber dem Vorjahreszeitraum (87) darstellt.

Das 2. Quartal 2014 war insbesondere durch zehn Megadeals mit Volumina über 1 Mrd. USD geprägt, von denen die fünf größten Deals sogar allesamt die 5 Mrd. USD-Marke übertrafen. Bemerkenswert ist hierbei, dass der Schweizer Pharmariese Novartis im Zuge eines grundlegenden Umstrukturierungsprogramms an drei dieser fünf Transaktionen beteiligt war. Daneben war im vergangenen Quartal der starke Rückgang von Transaktionen mit Schweizer Käufern und ausländischem Objekt auffällig, wobei diese Entwicklung zumindest teilweise vom Anstieg der Schweizer Binnentranskationen ausgeglichen wurde.

Im Folgenden wird das vergangene Quartal auf dem Schweizer M&A-Markt ausführlich dargestellt. Dies beinhaltet die Länderstatistik, die Branchenstatistik sowie eine Übersicht der fünf größten Deals im 2. Quartal 2014.

2. Länderstatistik

Von den insgesamt 71 in der Schweiz im 2. Quartal 2014 erfassten Transaktionen waren 66% mit ausländischer Beteiligung (vgl. Abb. 3). Im Vergleich zum vorangegangenen Quartal stiegen Schweizer Binnentransaktionen von 18 auf 24 Deals an. Dagegen waren Transaktionen mit einem Schweizer Käufer und ausländischem Objekt stark rückläufig: So erwarben im 2. Quartal 2014 Schweizer Firmen 33% weniger ausländische Objekte als noch im Vorquartal. Diese Entwicklung gleicht der des Vorjahres, als Schweizer Investoren ihre Akquisitionsaktivität im Ausland einschränkten, dafür aber verstärkt auf dem Heimatmarkt aktiv waren. Die Anzahl der Transaktionen mit Schweizer Objekt und ausländischen Käufern stieg hingegen leicht von 15 Deals im 1. Quartal 2014 auf 16 Deals im 2. Quartal an. Allerdings wurden in den vergangenen drei Monaten mit nur drei Transaktionen wieder deutlich weniger Deals mit ausländischem Käufer und Objekt verzeichnet als noch im 1. Quartal 2014. Noch zum Jahresbeginn war hier mit sieben Transkationen eine vergleichsweise hohe Zahl an Deals registriert worden.

Im 2. Quartal 2014 stammten mit 46% der Transaktionen die meisten Zielobjekte aus der Schweiz, gefolgt von Objekten aus Westeuropa mit 27% aller Deals (vgl. Abb. 4). Es folgten Objekte aus Nordamerika (19% aller Transaktionen), Südamerika (4%), dem asiatisch-pazifischen Raum und Zentral- und Osteuropa (jeweils 2%). Wie bereits im 1. Quartal 2014 (17%) ist der hohe Anteil der Transkationen mit Objekten aus Nordamerika bemerkenswert. Im Gesamtjahr 2013 waren solche Deals nur für 6% aller Transaktionen verantwortlich.

1 Die Datenauswertungen in diesem Beitrag basieren auf einer Kooperation der M&A REVIEW mit KPMG.

2 Die Daten beinhalten alle angekündigten Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 7 Mio. USD oder einem Umsatz des Objektes von mehr als 14 Mio. USD. Es sind nur Transaktionen mit mehr als 30% Beteiligungshöhe erfasst bzw. alle Transaktionen mit einem Volumen von mehr 140 Mio. USD – unabhängig von der Beteiligungshöhe. Zusätzlich werden im Finanzsektor alle Transaktionen – unabhängig vom Umsatz des Objektes – bei einem Anteil von 30% und mehr aufgenommen.

Abb. 1 • Anzahl und Volumen der Transaktionen der vergangenen zwölf Quartale

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One

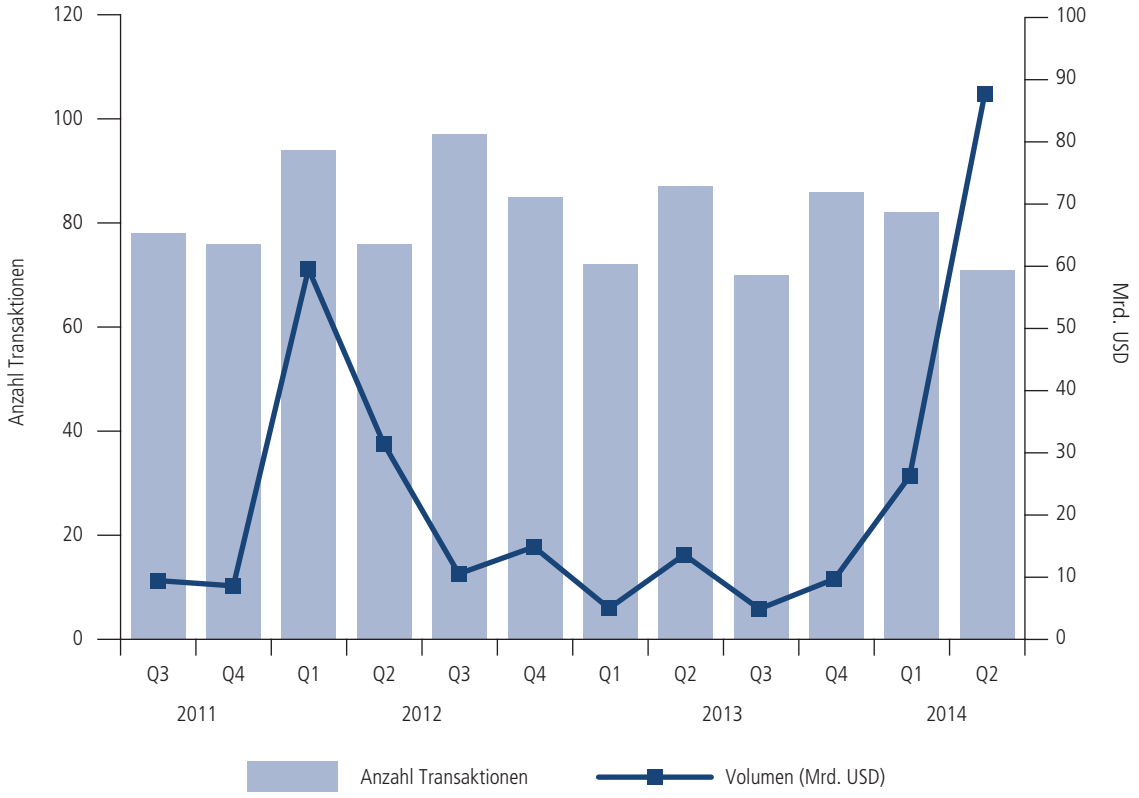


Abb. 2 • Anzahl und Volumen der Transaktionen der vergangenen fünf Jahre

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One

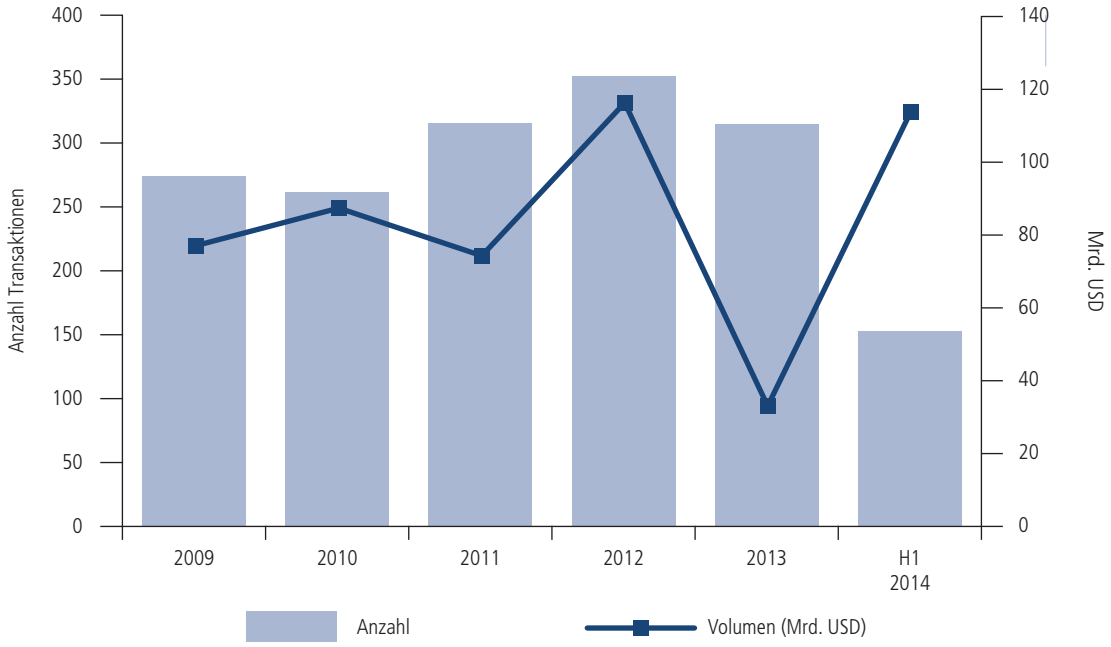


Abb. 3 • Aufteilung der Transaktionen auf Objekt/Käufer/Verkäufer der vergangenen fünf Quartale

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One

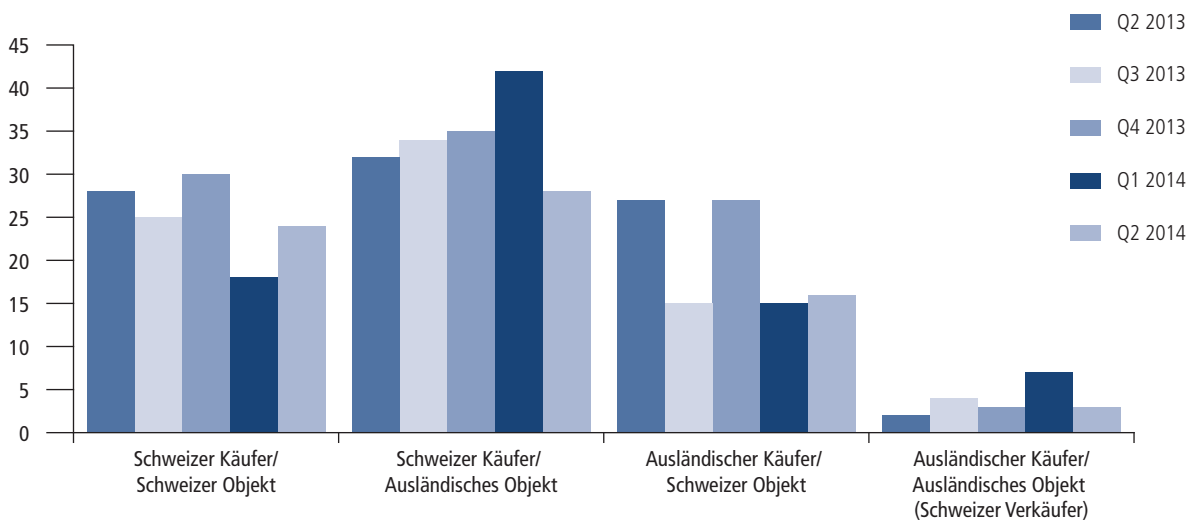
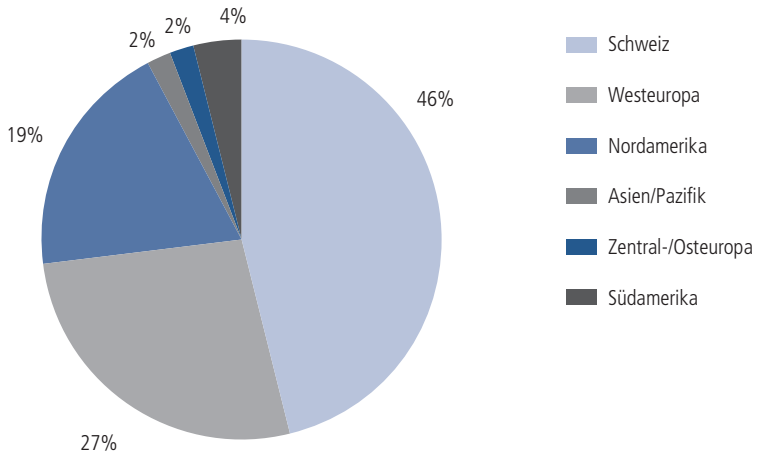


Abb. 4 • Objekte von Schweizer Käufern nach Regionen im 2. Quartal 2014

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One



Nachdem im 1. Quartal 2014 Käufer aus Westeuropa nur am zweithäufigsten als Investoren auf dem Schweizer M&A-Markt auftraten, belegten diese im 2. Quartal 2014 wieder mit deutlichem Abstand den Spitzenplatz (57%) (vgl. Abb. 5). Dieser Wert stellt einen Anstieg um 21 Prozentpunkte im Vergleich zu den ersten drei Monaten des Jahres dar. Gefolgt wird die Region Westeuropa von Käufern aus Nordamerika mit 31% und Asien/Pazifik mit 6%.

3. Branchenstatistik

Einen detaillierten Rückblick auf das Schweizer M&A-Geschehen im 2. Quartal 2014 ermöglicht auch die Analyse der Transaktionen in verschiedenen Branchen (vgl. Abb. 6). Die Aufschlüsselung der Akquisitionsobjekte nach Sektoren zeigt, dass Unternehmen in den Branchen Konsumgüter sowie Technologie, Media und Telekommunikation am häufigsten Objekte bei Transaktionen waren (jeweils zwölf Transaktionen). Auf dem zweiten Platz folgen die Branchen Finanzdienstleistungen, Healthcare & Life Sciences sowie Industriegüter (jeweils neun). Darüber hinaus war im vergangenen Quartal der Anteil der Transaktionen in sonstigen Branchen (elf Transaktionen) auffallend hoch.

Der leichte Rückgang im 2. Quartal 2014 kann vor allem auf bestimmte Branchen zurückgeführt werden

Abb. 5 • Ausländische Käufer nach Regionen im 2. Quartal 2014

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One

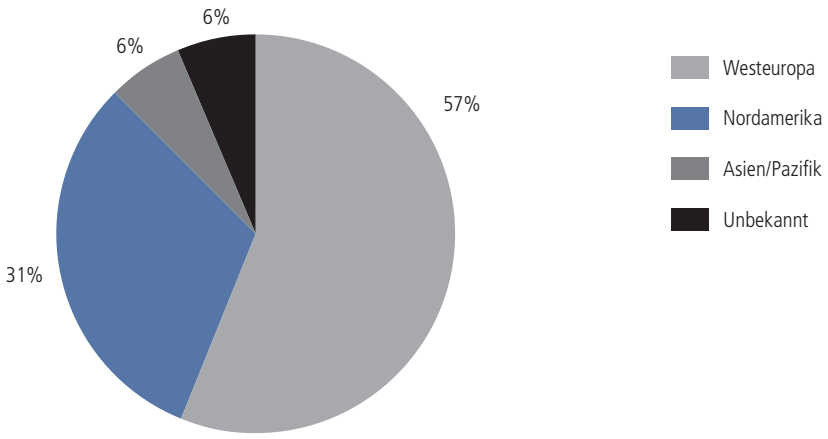
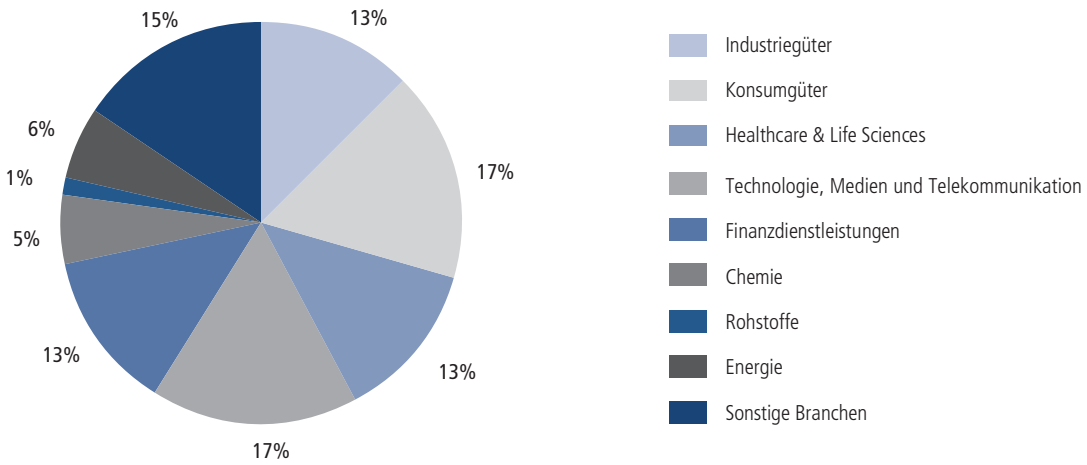


Abb. 6 • Anzahl Transaktionen je Branche im 2. Quartal 2014

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One



(vgl. Abb. 7), während andere Branchen im Vergleich zum 1. Quartal eine stabile Transaktionsaktivität aufwiesen. Ein Rückgang der Anzahl an Deals war insbesondere in der sonst sehr aktiven Industriegüterbranche – mit einem Minus von acht Transaktionen – zu beobachten. Auch die Zahl der Private-Equity-Deals sank im vergangenen Quartal von 16 auf neun Transaktionen deutlich.

4. Top Deals 2. Quartal 2014

Wie bereits in den ersten drei Monaten des Jahres ist auch im 2. Quartal 2014 der starke Anstieg des Dealvolumens vor allem darauf zurückzuführen, dass erheblich mehr Deals mit einem hohen Volumen, sogenannte Megadeals, angekündigt wurden. So erreichten im vergangenen Quartal zwei der angekündigten Transaktionen sogar ein Volumen von über 10 Mrd. USD (vgl. Abb. 8), wobei bei beiden Transaktionen der Käufer aus der Schweiz stammte.

Der Top-Deal des vergangenen Quartals war die Fusion der französischen Lafarge S.A. mit der Schweizer Holcim Ltd. zum weltweit größten Zementhersteller. Zur Realisierung der Transaktion bot Holcim einen 1:1 Aktientausch an. Das fusionierte Unternehmen erwartet jährliche Synergieeffekte in Höhe von 1,4 Mrd. EUR, welche innerhalb von drei Jahren realisiert werden sollen.

Abb. 7 • Anzahl Transaktionen je Branche in den vergangenen zwölf Quartalen

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One

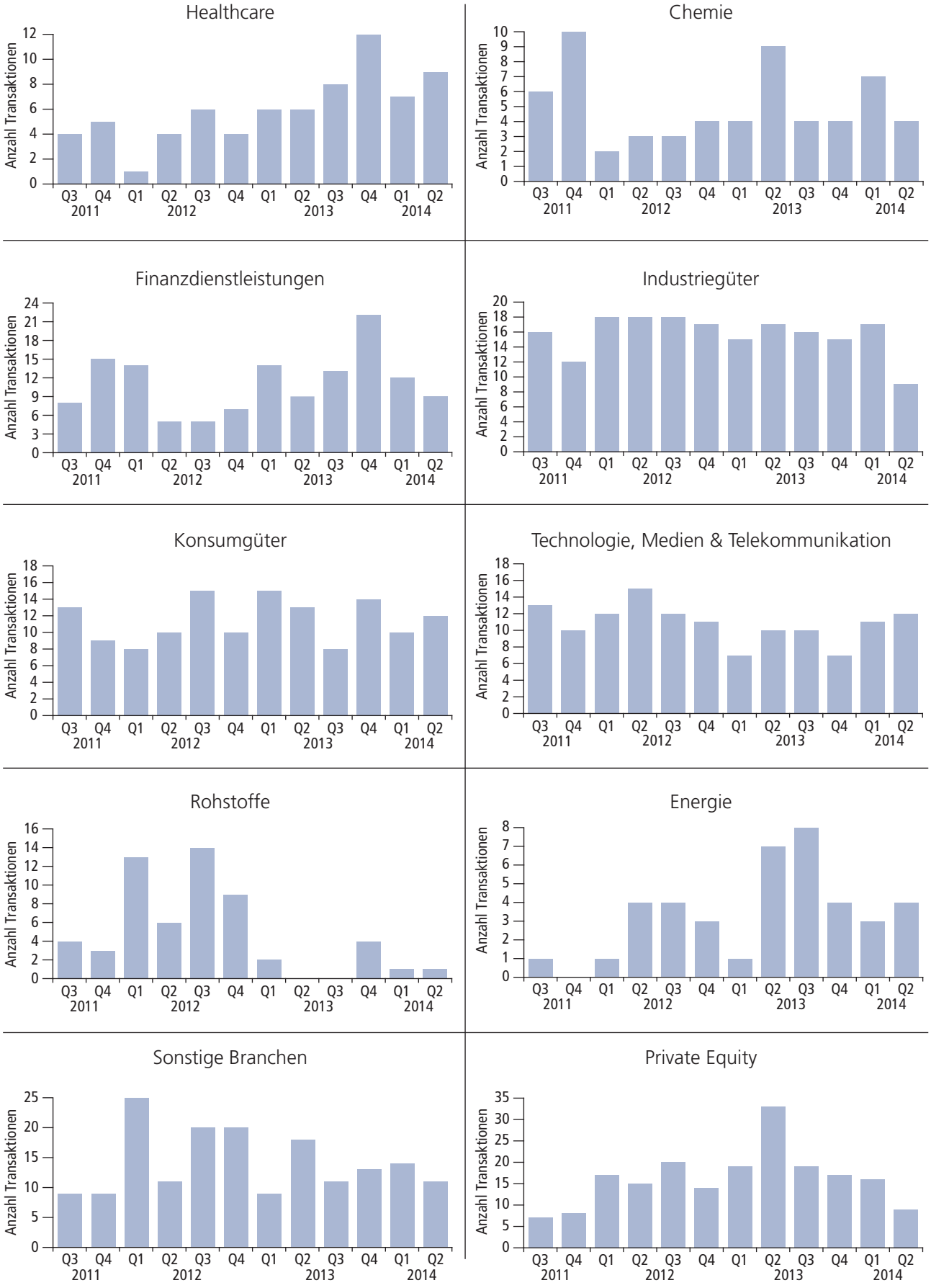


Abb. 8 • Die fünf größten Transaktionen im 2. Quartal 2014

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson One

Datum der Ankündigung	Übernahmeobjekt	Anteil in %	Land des Objekts	Käufer	Land des Käufers	Verkäufer	Land des Verkäufers	Wert (Mio. USD)
04.04.2014	Lafarge SA	100	Frankreich	Holcim Ltd	Schweiz	–	–	39.968
22.04.2014	Onkologiesparte	100	Vereinigtes Königreich	Novartis AG	Schweiz	GlaxoSmithKline PLC	Vereinigtes Königreich	16.000*
22.04.2014	Impfstoffsparte	100	Schweiz	GlaxoSmithKline PLC	Vereinigtes Königreich	Novartis AG	Schweiz	7.100*
Mai 2014	Las Bambas Kupfermine	100	Peru	Konsortium aus anonymen Unternehmen	Unbekannt	Glencore International AG	Schweiz	5.846
22.04.2014	Tiergesundheitssparte	100	Schweiz	Eli Lilly & Co	USA	Novartis AG	Schweiz	5.400

* Kaufpreis inkl. Milestonepayments

Auf Platz zwei und drei folgen Transaktionen im Zuge der Novartis-Umstrukturierung. Auf der einen Seite erwarb der Basler Pharmakonzern die Krebssparte von GlaxoSmithKline PLC (GSK) für 16 Mrd. USD. Auf der anderen Seite verkaufte das Schweizer Unternehmen seine margenschwache Impfstoffsparte für 7,1 Mrd. USD an die britische GSK. Durch die Portfolioveränderungen möchte sich Novartis in Zukunft weniger breit aufstellen und sich stattdessen vermehrt auf einzelne, profitable Geschäftsfelder konzentrieren. An vierter Stelle folgt der Verkauf der peruanischen Las Bambas Kupfermine durch die Glencore International AG an ein Konsortium chinesischer Unternehmen. Der Wert der Desinvestition, die von den chinesischen Wettbewerbsbehörden im Zuge der Glencore-Xstrata-Fusion dem neuen Unternehmen auferlegt worden war, beläuft sich auf 5,8 Mrd. USD. An fünfter Stelle folgt eine weitere Transaktion im Zuge des Novartis-Umstrukturierungsprogramms. Das Basler Unternehmen veräußerte seine Tiergesundheitssparte an die amerikanische Eli Lilly & Co für 5,4 Mrd. USD.





Prof. Dr. Markus Menz, Assistenzprofessor für Strategisches Management, Institut für Betriebswirtschaft, Universität St. Gallen. markus.menz@unisg.ch
Fabian Barnbeck, B.A. HSG, Redakteur der M&A REVIEW

ANZEIGE

DEEP VALUE ADVISORS

DEEP VALUE HELPS ISSUERS AND INVESTORS CREATE, PRESERVE, UNLOCK, CAPTURE AND INTEGRATE SHAREOWNER VALUE OVER TIME AND IN CRITICAL CORPORATE SITUATIONS AND INVESTMENT STAGES.
www.deepvalue.de

25

CORPORATE GOVERNANCE
SPECIAL SITUATIONS
M&A LITIGATION
M&A COMMUNICATIONS

ENGELHARDT
RECHTSANWÄLTE