

Schweizer M&A-Markt 2010 – Ist das Wellental durchschritten?

Prof. Dr. Markus Menz & Martin Eschenmoser, M&A REVIEW*

1. Schweizer M&A-Markt 2010¹

► Ist das Wellental bei Fusionen und Übernahmen (M&A) durchschritten? Nach einem mit lediglich 63 Transaktionen schwachen dritten Quartal nahm die Anzahl im vierten Quartal wieder deutlich auf 77 angekündigte Deals mit Schweizer Beteiligung zu. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet dies einen Anstieg um mehr als 28% (vgl. Abb. 1)². Bei den Transaktionsvolumina ist eine ähnlich positive Entwicklung zu verzeichnen. Ausgehend von einem Tiefstand von 6,5 Mrd. US-\$ im dritten Quartal 2009 konnte sich der Schweizer M&A-Markt in den letzten Quartalen etwas erholen und verzeichnete im vergangenen Quartal Transaktionen mit einem Volumen von 26,4 Mrd. US-\$. Die positive Entwicklung des vierten Quartals 2010 darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass das letzte Jahr mit 266 Deals die wenigsten Transaktionen seit 1994 zu verzeichnen hatte. Entgegen diesem Trend nahm das Transaktionsvolumen jedoch wieder etwas auf 87,6 Mrd. US-\$ zu (vgl. Abb. 2).

Die positive Entwicklung im vierten Quartal 2010 hat mehrere Ursachen: In der Finanzkrise abgesagte oder aufgeschobene Transaktionen wurden nachgeholt, der starke Schweizer Franken machte Zukäufe in Europa und den USA deutlich günstiger und finanzielle Investoren waren zuletzt wieder aktiver. Viele Schweizer Firmen kündigten im vierten Quartal Akquisitionen an. Wie schon für das zweite Quartal 2010 vermutet, scheint sich den Prognosen entsprechend der von vielen Marktteilnehmern erwähnte Investitionsstau der vergangenen Monate und Jahre nun zu lösen. Vor allem Firmen in den Branchen Industriegüter (17 Transaktionen im vierten Quartal), Konsumgüter (15), Health Care & Life Sciences (11) und Finanzdienstleistungen (9) waren in den letzten Monaten häufig an M&A-Transaktionen beteiligt. Dieses Bild wird auch durch die Branchenaufteilung für das Gesamtjahr 2010 bestätigt. So waren die Branchen Industriegüter (50 Transaktionen in 2010), Konsumgüter (47), Health Care & Life Sciences (29) und Finanzdienstleistungen (26) hier ebenfalls am aktivsten. Ein weiterer Grund für den Anstieg der Transaktionszahlen ist der immer stärkere Schweizer Franken im Verhältnis zu Euro und US-\$. Zukäufe im europäischen Ausland sowie in den USA wurden im vierten Quartal für Schweizer Firmen nochmals deutlich günstiger. Viele

Unternehmen nutzten daher die Gelegenheit für günstige Akquisitionen im Ausland. Der Blick auf das Gesamtjahr 2010 bestätigt, dass vor allem ein Anstieg bei Transaktionen mit Schweizer Käufer und ausländischem Objekt im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen war, während die Zahl der Transaktionen mit einem Schweizer Verkäufer und ausländischem Käufer beziehungsweise Objekt stark zurück ging. Schließlich sind auch Private Equity-Fonds als finanzielle Investoren wieder etwas aktiver. Während das Jahr 2010 mit 35 Private Equity-Deals im Vergleich zum Vorjahr mit 47 Transaktionen einen Tiefpunkt darstellt, ist nach einem sehr schwachen ersten Quartal ein positiver Trend festzustellen.

Insgesamt deuten die Entwicklungen des vierten Quartals 2010 darauf hin, dass es in den nächsten Monaten einen weiteren Anstieg der Transaktionszahlen geben könnte. Zwar resultieren für Schweizer Unternehmen aus der anhaltenden Euro-Krise auch Unsicherheiten, allerdings wird sich ihnen auch vermehrt die Gelegenheiten bieten, vergleichsweise günstig ausländische Unternehmen zu erwerben.

Im Folgenden wird das vergangene Jahr auf dem Schweizer M&A-Markt ausführlich dargestellt. Dies beinhaltet die Länderstatistik, die Branchenstatistik, die Beraterstatistik sowie eine Übersicht über die zehn größten Deals in 2010.

2. Länderstatistik

Von den insgesamt 266 erfassten Transaktionen in der Schweiz im Jahr 2010 waren 73% mit ausländischer Beteiligung (vgl. Abb. 3). Während die Zahl der Binnentransaktionen und der Transaktionen mit ausländischem Käufer gegenüber dem Vorjahr praktisch konstant blieben, erhöhten sich die Anzahl Deals mit einem Schweizer Käufer und ausländischem Objekt von 102 auf 126 um 24%. Wie eingangs angesprochen nutzten viele Schweizer Unter-

* Autorenkontakt: markus.menz@unisg.ch

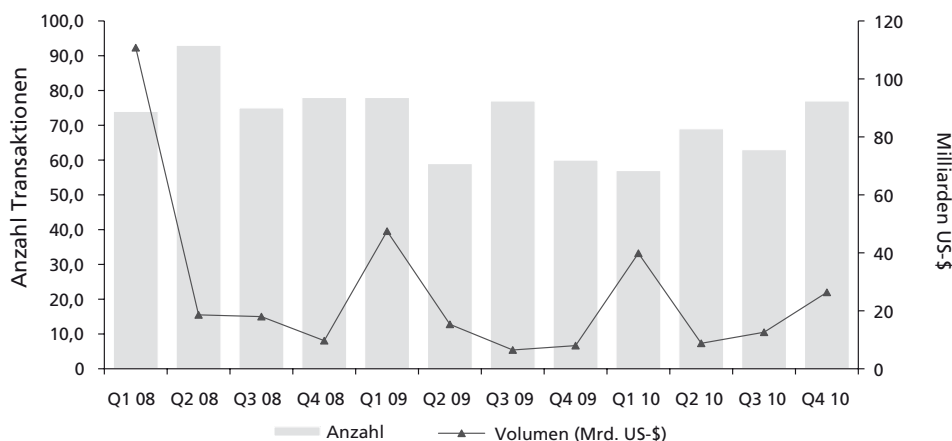
Prof. Dr. Markus Menz ist Assistenzprofessor für Strategisches Management am Institut für Betriebswirtschaft der Universität St. Gallen.

1 Die Datenauswertungen in diesem Beitrag basieren auf einer Kooperation der M&A REVIEW mit KPMG und sind ebenfalls im KPMG M&A Yearbook 2011 erschienen.

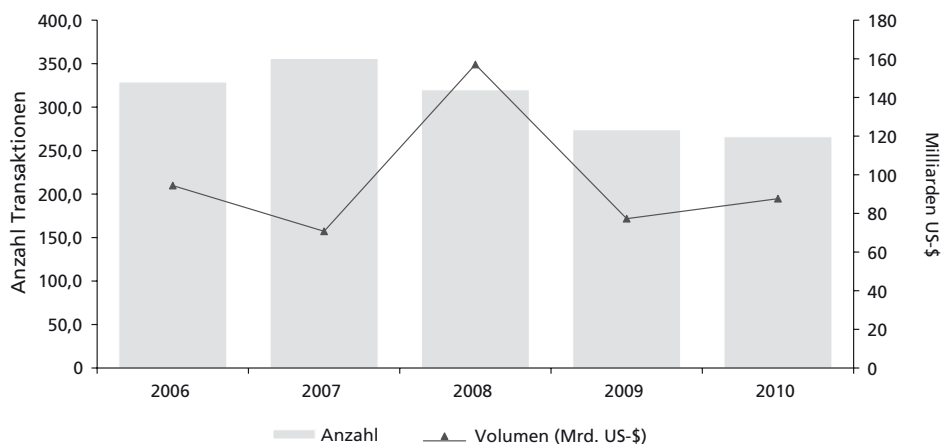
2 Die Daten beinhalten alle angekündigten Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 7 Mio. US-\$ oder einen Umsatz des Objektes von mehr als 14 Mio. US-\$. Es sind nur Transaktionen mit mehr als 30% Beteiligungshöhe erfasst beziehungsweise alle Transaktionen mit einem Volumen von mehr 140 Mio. US-\$ unabhängig von der Beteiligungshöhe.

Abb. 1 | Anzahl und Volumen der Transaktionen der vergangenen 12 Quartale

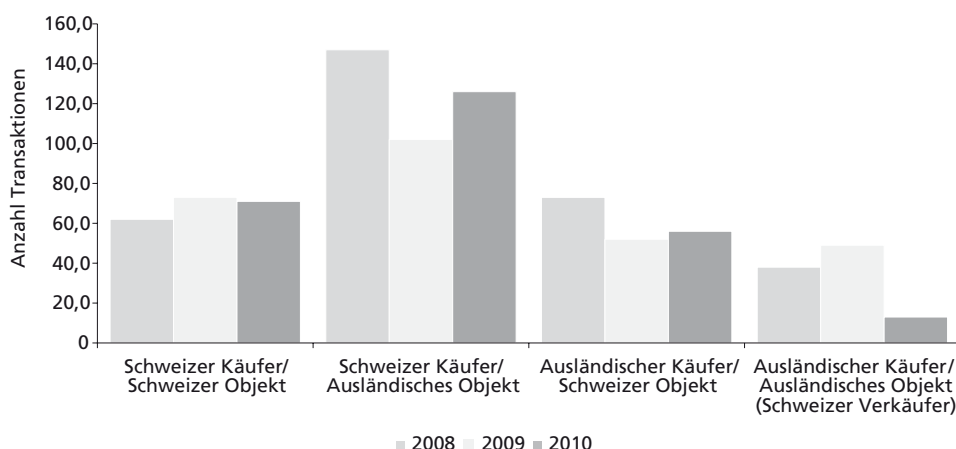
Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen; Mergermarket; Thomson Financial

**Abb. 2 | Anzahl und Volumen der Transaktionen der vergangenen fünf Jahre**

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

**Abb. 3 | Aufteilung der Transaktionen auf Objekt/Käufer/Verkäufer 2008 bis 2010**

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



den Transaktionen mit einem Schweizer Verkäufer ein regelrechter Einbruch von über 73% auf nur noch 13 Deals in 2010 zu verzeichnen. Dies zeigt, dass Schweizer Anteilseigner an ausländischen Unternehmen ihre Beteiligungen in 2010 sehr viel seltener als noch in 2009 veräußerten.

Mit 36% aller Transaktionen in 2010 kamen die meisten Zielobjekte aus der Schweiz (vgl. Abb. 4). Von den ausländischen Zielobjekten bei M&A-Deals mit Schweizer Beteiligung waren Unternehmen aus Westeuropa mit 32% aller Übernahmen mit Abstand am beliebtesten. Es folgen mit einigem Abstand Objekte aus Nordamerika (12% aller Transaktionen) und dem asiatisch-pazifischen Raum (11%). Auch gab es einige Käufe durch Schweizer Investoren in Zentral- und Osteuropa (4%) sowie in Südamerika (4%). Während sich die traditionell hohe Anzahl an Objekten in Westeuropa und Nordamerika in diesem Jahr durch die Stärke des Schweizer Franken noch vergrößerte, ist insbesondere die steigende Zahl von Akquisitionen in Asien ein Indikator für die immer weiter zunehmende, wirtschaftliche Bedeutung dieser Region.

Trotz des ungünstigen Wechselkursumfeldes

nehmen aber auch inländische finanzielle Investoren den immer stärkeren Schweizer Franken im Verhältnis zu Euro und US-\$ und tätigten vermehrt Zukäufe im europäischen Ausland sowie in den USA. Interessanterweise war bei

traten in 2010 Investoren aus Westeuropa mit großem Abstand am häufigsten (67% aller Transaktionen) als Käufer auf dem Schweizer M&A-Markt auf (vgl. Abb. 5). Es folgen Käufer aus Nordamerika (22%), Asien/Pazifik

(5%) sowie Zentral- und Osteuropa (4%). Insbesondere erwähnenswert ist, dass asiatische Unternehmen mittlerweile nicht nur Zielobjekte für Schweizer Investoren sind, sondern nunmehr diese Region auch selbst als Käufer von Objekten im Ausland, etwa in der Schweiz, auftritt.

3. Branchenstatistik

Einen differenzierten Rückblick auf das Schweizer M&A-Geschehen in 2010 ermöglicht auch die Analyse der Transaktionen in verschiedenen Branchen. Die Aufschlüsselung der Akquisitionsobjekte nach Branchen zeigt, dass Unternehmen in der Industriegüterbranche am häufigsten Objekte bei Transaktionen im vergangenen Jahr waren (50 Transaktionen), dicht gefolgt von der Konsumgüterbranche (47) (vgl. Abb. 6). Ebenfalls war eine rege M&A-Aktivität in den Branchen Health Care & Life Sciences (29), Finanzdienstleistungen (26), Information, Communication und Entertainment (25) sowie Chemie (15) zu verzeichnen. Im Folgenden sind die Entwicklungen in den einzelnen Branchen ausführlich dargestellt (vgl. Abb. 7).

3.1 Health Care & Life Sciences

In der Health Care & Life Sciences-Branche ist ein stetiges jährliches Wachstum der Transaktionszahlen festzustellen. So nahmen die Zahlen von 2008 bis 2010 von 22 auf 29 Deals zu. Der Blick auf die Deals in den letzten Quartalen vermittelt jedoch ein uneinheitlicheres Bild. Nach einem starken ersten Quartal in 2010 mit 8 angekündigten Übernahmen halbierte sich diese Zahl im nächsten Quartal bevor diese auf zuletzt 11 anstieg. Bemerkenswert ist, dass in 2010 deutlich seltener Schweizer Käufer an Transaktionen in der Health Care & Life Sciences-Branche beteiligt waren, jedoch wesentlich mehr Schweizer Unternehmen das Zielobjekt ausländischer Investoren darstellten. Nur eine Transaktion in dieser Branche, die Übernahme von Alcon durch Novartis für mehr als 41 Mrd. US-\$, wies einen Wert von mehr als 1 Mrd. US-\$ auf.

3.2 Chemie

Nach nur je 11 angekündigten Deals in den Jahren 2008 und 2009, waren in 2010 in der Chemiebranche 15 Transaktionen zu verzeichnen. Abgesehen vom dritten Quartal, in dem lediglich ein Deal angekündigt wurde, war die M&A-Aktivität auf zuletzt relativ konstantem Niveau (jeweils 5 Deals im zweiten und vierten Quartal 2010). Interessanterweise nahm im letzten Jahr besonders die Zahl der Transaktionen mit einem Schweizer Käufer und ausländischem Objekt sprunghaft von 1 auf 8 Deals zu. Dies zeigt sich auch in den Top Deals 2010 der Chemiebranche. So waren die meisten Top Deals Akquisitionen ausländischer Objekte durch Schweizer Unternehmen, wie etwa die Übernahme von der dänischen Maribo Seed International durch Syngenta für 57 Mio. US-\$. Die meisten Deals in der Chemiebranche wiesen eher geringe Volumina auf und nur eine Transaktion kam über 100 Mio. US-\$.

Abb. 4 | Objekte von Schweizer Käufern nach Regionen 2010

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen

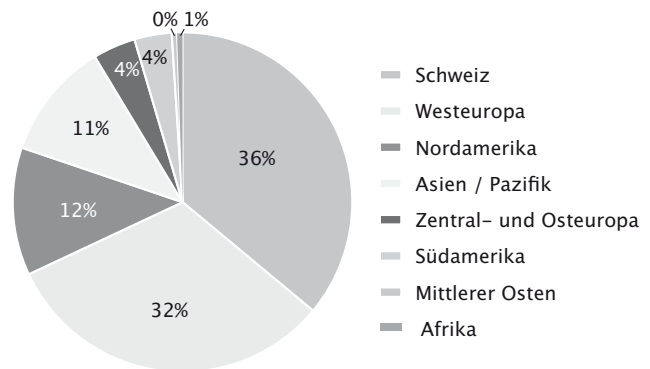


Abb. 5 | Ausländische Käufer nach Regionen 2010

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen

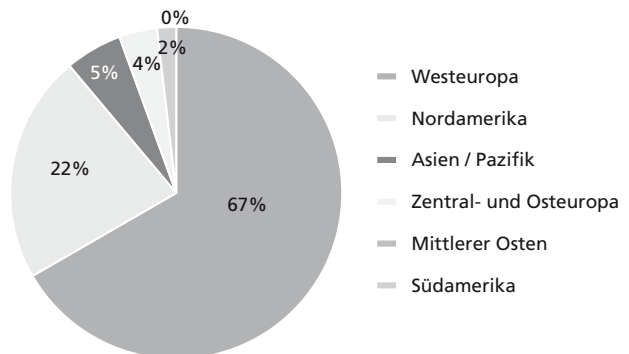
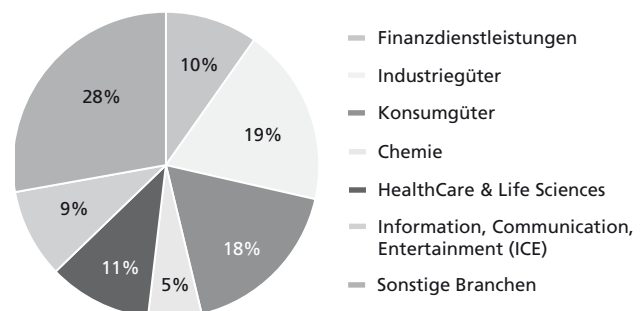


Abb. 6 | Anzahl Transaktionen je Branche 2010

Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen



3.3 Finanzdienstleistungen

In der Finanzdienstleistungsbranche war in 2010 sowohl die Anzahl als auch das Volumen der Transaktionen stark rückläufig. Dies ist insbesondere auf die sehr schwachen ersten beiden Quartale 2010 zurückzuführen. Zuletzt erholte sich die Branche wieder etwas mit 10 respektive 9 Transaktionen im dritten und vierten Quartal. Das seit 2006 rückläufige Transaktionsvolumen, vor allem in 2008 und 2010, spiegelt auch die aufgrund der Finanzkrise deutlich geringeren Kapitalmarkt-Bewertungen vieler Banken

wider. Während Transaktionen in der Finanzdienstleistungsbranche vor der Finanzkrise noch zu den teuersten gehörten, kam in 2010 keine Transaktion mit Schweizer Beteiligung mehr über 1 Mrd. US-\$. Auffällig ist zudem, dass in 2010 vor allem wieder Schweizer Käufer ausländische Objekte erwarben, andererseits aber nur in einem Fall ein Schweizer Finanzdienstleister von ausländischen Investoren erworben wurde.

3.4 Industriegüter

Zwar sind 50 Transaktionen in der Industriegüterbranche nach 64 und 55 Deals in den Jahren 2008 und 2009 ein weiterer leichter Rückgang, allerdings sind die Volumina wieder auf dem höchsten Niveau seit 2006. Nach einem mit nur 6 Transaktionen sehr schwachen ersten Quartal 2010 stiegen die Zahlen auf zuletzt 17 Deals im vierten Quartal 2010 an. Mehrere Transaktionen mit hohen Volumina bestätigen dieses leicht positive Bild. So waren in 2010 zwei Transaktionen über 1 Mrd. US-\$, beides Zukäufe von ABB im Ausland. Zwar nahm die Anzahl von Schweizer Binnentransaktionen um ein Drittel ab und Schweizer Investoren veräußerten nur selten ihre ausländischen Beteiligungen, allerdings stieg die Anzahl der Deals mit Schweizer Käufer und ausländischem Objekt wieder deutlich von 15 Deals in 2009 auf 24 Deals in 2010.

3.5 Konsumgüter

Nach einem starken Rückgang der Transaktionen auf noch 28 Deals im Jahr 2009, erholte sich die Konsumgüterbranche in 2010 und verzeichnete 47 Übernahmen, eine Steigerung um 68%. Während die Entwicklung in den ersten drei Quartalen 2010 negativ war, stieg die Anzahl der angekündigten Deals im vierten Quartal sprunghaft auf 15 an. Ein Anstieg ist nicht nur bei Schweizer Binnentransaktionen zu verzeichnen, sondern wie in anderen Branchen auch vor allem bei Deals mit Schweizer Käufer und ausländischem Objekt. Interessanterweise veräußerten Schweizer Investoren in der Konsumgüterbranche in 2010 nicht ein einziges Mal ihre ausländischen Beteiligungen. Die Transaktionsvolumina entwickelten sich in 2010 weitestgehend analog zur Anzahl Deals. Zuletzt waren wieder größere Transaktionen zu verzeichnen, angeführt von der Übernahme des US-Pizzageschäftes von Kraft durch Nestlé für 3,7 Mrd. US-\$.

3.6 Information, Communication & Entertainment

Wurden in der Branche Information, Communication & Entertainment in den Jahren 2008 und 2009 noch 44 beziehungsweise 42 Transaktionen erfasst, so sank die Anzahl Deals im letzten Jahr stark auf nur 25. Da sich die Zahlen in den letzten vier Quartalen auf konstant niedrigem Niveau bewegen, ist hier nicht mit einer kurzfristigen Verbesserung der Situation zu rechnen. Im Gegensatz zu vielen anderen Branchen akquirierten Schweizer Investoren deutlich seltener ausländische Objekte. Einzig die Entwicklung der Transaktionsvolumina gibt Anlass zur Hoff-

nung, dass sich die M&A-Aktivität in der Branche positiv entwickelt. So wurden in 2010 vier Transaktionen mit über 1 Mrd. US-\$ Volumen verzeichnet, allen voran der Verkauf von Sunrise durch die dänische TDC an CVC Capital Partners für rund 3,3 Mrd. US-\$.

3.7 Sonstige Branchen

Bei Unternehmen sonstiger, nicht gesondert analysierter, Branchen ist eine leicht positive Entwicklung zu erkennen. Sowohl Anzahl als auch Volumen von Deals stieg von 2009 auf 2010 insgesamt an. Die Anzahl Transaktion sank von 20 im ersten Quartal auf 14 im letzten Quartal 2010. Zwar bestätigt der Blick auf die Entwicklung der Transaktionen über die vergangenen vier Quartale diesen Trend nicht, jedoch scheint sich die Anzahl Deals konstant über dem Niveau von 2009 einzupendeln. Ähnlich wie in anderen Branchen nahmen sowohl Binnentransaktionen als auch vor allem Akquisitionen ausländischer Objekte durch Schweizer Investoren zu. Mit der Akquisition der US-amerikanischen FDR Holdings durch Noble für fast 2,2 Mrd. US-\$ kam eine Deal in den sonstigen Branchen über den Wert von 1 Mrd. US-\$.

3.8 Private Equity

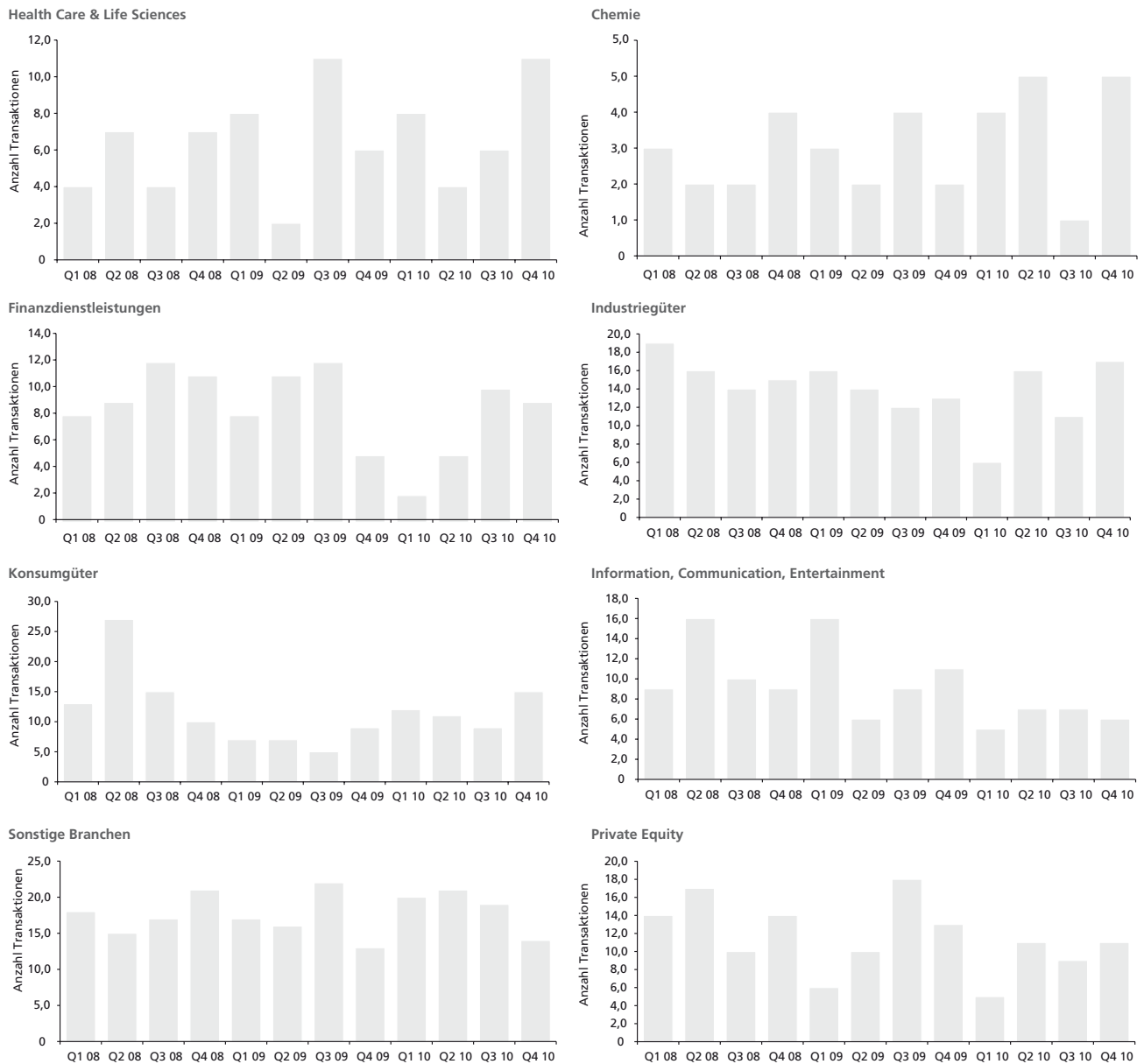
Die Anzahl Transaktionen auf dem Schweizer M&A-Markt mit Beteiligung von Private Equity-Investoren ging seit 2007 jedes Jahr auf zuletzt 36 Transaktionen in 2010 zurück. Die Quartalszahlen des Jahres 2010 zeigen jedoch, dass sich nach einem mit nur 5 Deals sehr schwachen ersten Quartal die Zahlen wieder etwas verbessern. So wurden im vierten Quartal 2010 bereits wieder 11 Private Equity-Deals angekündigt. Auch die Entwicklung der Transaktionsvolumina gibt etwas Anlass zu Hoffnung. Nach einem Tiefstand in 2009 verdoppelte sich das Volumen in 2010 auf rund 8,3 Mrd. US-\$. Fünf der Private Equity-Deals auf dem Schweizer M&A-Markt in 2010 hatten eine Transaktionssumme von mehr als 500 Mio. US-\$ und zwei mehr als 1 Mrd. US-\$. Das größte Volumen hatte mit gut 3,3 Mrd. US-\$ die Akquisition von Sunrise durch die niederländische Private Equity-Gesellschaft CVC Capital Partners.

4. Beraterstatistik

Auf dem traditionell von Beratern hart umkämpften Schweizer M&A-Markt waren auch in 2010 eine Vielzahl von finanziellen und rechtlichen M&A-Beratungen aktiv. Bei den finanziellen Beratungen waren die beiden Schweizer Großbanken Credit Suisse (17 Transaktionen) und UBS (14) sowie die Deutsche Bank (17) in die meisten Transaktionen involviert (vgl. Abb. 8). Auch die internationalen Investment Banken Rothschild (11), Lazard (10), JP Morgan (8), Morgan Stanley (7) und Goldman Sachs (6) sowie Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO International (10) waren in einige Deals involviert. Interessanterweise ist die Reihenfolge unter Berücksichtigung des Transaktionsvolumens, häufig Grundlage für die Berechnung der Beratungsgebühren, etwas anders. Auf den ersten Plätzen liegen hier Credit Suisse, Goldman Sachs und Citi, dicht gefolgt von Greenhill.

Abb. 7 | Anzahl Transaktionen je Branche in den vergangenen 12 Quartalen

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



Bei den rechtlichen M&A-Beratungen sind die Kanzleien Bär & Karrer (19), Homburger (17), sowie Lenz & Staehelin (16) bei den meisten Transaktionen involviert. Auch hier ändert sich die Reihenfolge der Platzierungen unter Berücksichtigung des Transaktionsvolumens. Es führen Homburger, Latham & Watkins sowie Blake Cassels & Graydon. Im Gegensatz zu finanziellen M&A-Beratungen ist bei juristischen Beratungen das Gesamtvolumen der Transaktionen auf dem Schweizer M&A-Markt viel gleichmäßiger auf die Top 10 verteilt.

5. Top Deals 2010

Der leichte Anstieg der Transaktionsvolumina auf dem Schweizer M&A-Markt zeigt sich auch durch die hohe Anzahl an Deals mit einem Volumen von mehr als 1 Mrd. US-\$. So überstiegen die zehn größten Transaktionen in

2010 alle diesen Wert (vgl. Abb. 10). Die mit Abstand größte Transaktion in 2010 war die Akquisition des US-amerikanischen Pharmaunternehmens Alcon durch Novartis. Der Basler Pharmariese erhöhte seinen Anteil an der vorherigen Nestlé-Tochter von 25% auf 100%. Die Übernahme kostete insgesamt mehr als 41 Mrd. US-\$ und war damit die teuerste Transaktion eines Schweizer Unternehmens aller Zeiten. Daneben machte ABB in 2010 durch rege Akquisitionstätigkeit sowie durch die zweitgrößte Übernahme des Jahres auf sich aufmerksam. ABB übernimmt für 4,2 Mrd. US-\$ die US-amerikanische Baldor Electric Company, ein Anbieter von Industriemotoren. Die Transaktionssumme beinhaltet Nettoschulden von Baldor in Höhe von 1,1 Mrd. US-\$. ABB möchte mit dem Kauf zu einem führenden Anbieter von industrieller Antriebstechnik werden und verspricht sich jährliche Kostensynergien von 100 Mio. US-\$ sowie Wachstumssynergien in ähnlicher Höhe. Die drittgrößte

Abb. 8 | Top 10 finanzielle M&A-Beratungen in 2010 (abgeschlossene Deals)*Quelle: Thomson Financial*

Top 10 finanzielle M&A-Beratungen: Anzahl Deals			Top 10 finanzielle M&A-Beratungen: Deal Volumen		
Rang	M&A-Beratung	Anzahl Deals	Rang	M&A-Beratung	Deal Volumen (in Mio. US-\$)
1	Credit Suisse	17	1	Credit Suisse	34.350,61
2	Deutsche Bank AG	17	2	Goldman Sachs & Co	31.908,35
3	UBS	14	3	Citi	31.713,60
4	Rothschild	11	4	Greenhill & Co, LLC	27.733,60
5	Lazard	10	5	Deutsche Bank AG	13.537,43
6	BDO International	10	6	Morgan Stanley	8.861,86
7	JP Morgan	8	7	UBS	7.708,98
8	Global M&A	8	8	JP Morgan	6.047,48
9	Morgan Stanley	7	9	Lazard	5.178,28
10	Goldman Sachs & Co	6	10	Houlihan Lokey	5.054,59

Abb. 9 | Top 10 rechtliche M&A-Beratungen in 2010 (abgeschlossene Deals)*Quelle: Thomson Financial*

Top 10 rechtliche M&A-Beratungen: Anzahl Deals			Top 10 rechtliche M&A-Beratungen: Deal Volumen		
Rang	M&A-Beratung	Anzahl Deals	Rang	M&A-Beratung	Deal Volumen (in Mio. US-\$)
1	Bär & Karrer	19	1	Homburger	37.006,67
2	Homburger	17	2	Latham & Watkins	35.355,53
3	Lenz & Staehelin	16	3	Blake Cassels & Graydon	32.789,54
4	Latham & Watkins	8	4	Cravath, Swaine & Moore	32.383,26
5	Allen & Overy	8	5	Skadden	32.221,97
6	Skadden	7	6	Bär & Karrer	30.614,75
7	Freshfields Bruckhaus Deringer	7	7	Allen & Overy	29.185,73
8	Kirkland & Ellis	6	8	Sullivan & Cromwell	28.984,78
9	Blake Cassels & Graydon	5	9	Heller Ehrman LLP	27.733,60
10	Clifford Chance	5	10	Clifford Chance	6.788,54

Abb. 10 | Die zehn größten Deals in 2010*Quelle: M&A DATABASE, Universität St. Gallen*

Datum der Ankündigung	Übernahme-objekt	Anteil	Land des Objekts	Käufer	Land des Käufers	Vekäufer	Land des Verkäufers	Wert (US-\$)
Jan./Dez. 2010	Alcon Inc.	52/23	United States	Novartis AG	Switzerland	Nestlé S.A.	Switzerland	41.200
Nov. 2010	Baldor Electric Co	-	United States	ABB Ltd	Switzerland			4.188
Jan. 2010	Kraft Foods Inc. (frozen pizza)	100	United States	Nestle SA	Switzerland	Kraft Foods, Inc.	United States	3.700
Sep. 2010	Sunrise Communications AG	100	Switzerland	CVC Capital Partners B.V.	Netherlands	TDC A/S	Denmark	3.312
Mrz. 2010	Prodeco Mine	100	Columbia	Glencore International AG	Switzerland	Xstrata Plc	Switzerland	2.500
Jun. 2010	FDR Holdings Ltd	100	United States	Noble Corp	Switzerland			2.160
Feb. 2010	Numonyx BV	100	Switzerland	Micron Technology Inc.	United States	Intel Corp	United States	1.284
Jul. 2010	ADC Telecommunications Inc.	100	United States	Tyco Electronics	Switzerland			1.258
Mai. 2010	Ventyx Inc.	100	United States	ABB Ltd.	Switzerland	Vista Equity Partners	United States	1.103
Sep. 2010	Rain and Hail Insurance Service, Inc.	80	United States	ACE Limited	Switzerland			1.100

Transaktion in 2010 ist der zu Beginn des vergangenen Jahres angekündigte Erwerb des nordamerikanischen Tiefkühlpizza-Geschäfts von Kraft Foods durch Nestlé für 3,7 Mrd. US-\$. Mit der Akquisition festigt der Schweizer Nahrungsmittelriese seine führende Stellung im nordamerikanischen

Geschäft mit Fertigmahlzeiten und wird damit auch einer der größten Anbieter von Fertigpizzen. Auffällig ist, dass acht der zehn größten Transaktionen einen Schweizer Käufer und ein ausländisches, in sieben Fällen ein US-amerikanisches, Objekt hatten. ■