

Schweizer M&A-Markt 2011 uneinheitlich – Mehr Deals, weniger Volumen

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

1. Schweizer M&A-Markt 2011¹

► Der Schweizer M&A-Markt war 2011 durch eine uneinheitliche Entwicklung gekennzeichnet. Zwar erhöhte sich die Anzahl Transaktionen von 262 auf 340, was einem satten Plus von 30% entspricht (vgl. Abb. 1)². Damit kehrte die M&A-Aktivität nahezu auf das solide Niveau von 2007 zurück. Das Gesamtvolumen der Deals ging jedoch von 87,6 Mrd. US-\$ 2010 auf 75,2 Mrd. US-\$ 2011 zurück. Damit war 2011 das durchschnittliche Volumen je Transaktion deutlich geringer als noch in den beiden Vorjahren. Wird zudem berücksichtigt, dass das vergangene Jahr durch zwei außergewöhnlich große Deals geprägt war, die Akquisition von Synthes durch Johnson & Johnson für 21,3 Mrd. US-\$ und der Kauf von Nycomed durch Takeda für 13,7 Mrd. US-\$, fällt dieser Wert noch geringer aus. Diese Entwicklung zeigt, dass 2011 vor allem kleine und mittlere Transaktionen das Geschehen im Schweizer M&A-Markt dominierten.

Die insgesamt rege Akquisitionstätigkeit 2011 ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Zunächst ging es Schweizer Unternehmen vergleichsweise gut und sie erwirtschafteten häufig solide Gewinne. Auch dadurch konnten Unternehmen in den vergangenen Jahren hohe Cashreserven aufbauen, die 2011 – neben anderen Investitionen – auch für strategische Akquisitionen, etwa um Marktanteile auszubauen, verwendet wurden. Die Attraktivität Schweizer Unternehmen war auch ein Grund dafür, dass ausländische Käufer den vermeintlich höheren Kaufpreisen zum Trotz vermehrt Schweizer Firmen übernahmen. Schließlich spielte auch der 2011 durchgehend starke Schweizer Franken gegenüber Euro und US-Dollar eine wichtige Rolle. Der Wechsel-

selkurs war zwar für viele Akquisitionsentscheidungen weniger ausschlaggebend als vielfach gemutmaßt wurde, jedoch hatte er sicherlich einen Einfluss auf das Timing von Deals.

Das uneinheitliche Bild des Gesamtjahres wird auch im vierten Quartal 2011 bestätigt. So waren zwar mit 85 Deals genau gleich viele Transaktionen wie im dritten Quartal zu verzeichnen, jedoch ging das Dealvolumen noch weiter auf nunmehr knapp 8,9 Mrd. US-\$ zurück (vgl. Abb. 2). Daher ist es auch schwierig, einen eindeutigen Trend für 2012 auszumachen. Viele M&A-Akteure sind zwar zuversichtlich, dass sich die M&A-Aktivität 2012 aufgrund der guten Situation der Schweizer Unternehmen zumindest auf Vorjahresniveau bewegen sollte. Jedoch lässt die nach wie vor große Unsicherheit, insbesondere verursacht durch Entwicklungen im Ausland wie etwa die Euro-Krise, an solchen Prognosen zweifeln. Sicher ist, dass der Schweizer M&A-Markt auch 2012 wieder einige Aufsehen erregende Transaktionen haben wird.

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 2011.

2. Länderstatistik

Von den insgesamt 340 erfassten Transaktionen in der Schweiz im Jahr 2011 waren 72% mit ausländischer Beteiligung (vgl. Abb. 3). Während die Zahl der Binnen-transaktionen deutlich von 69 Deals 2010 auf 94 2011 anstieg, ein Zuwachs um 36%, erhöhten sich die Auslandstransaktionen Schweizer Käufer nur geringfügig um 4% auf zuletzt 129 Deals. Ausländische Firmen waren 2011 auf dem Schweizer Markt deutlich aktiver als im vorhergehenden Jahr. Die Anzahl der Transaktionen mit ausländischem Käufer und Schweizer Objekt stieg von 56 Deals 2010 auf 88 Deals 2011, ein beein-

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. US-\$ oder einem 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 fünf Jahre

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

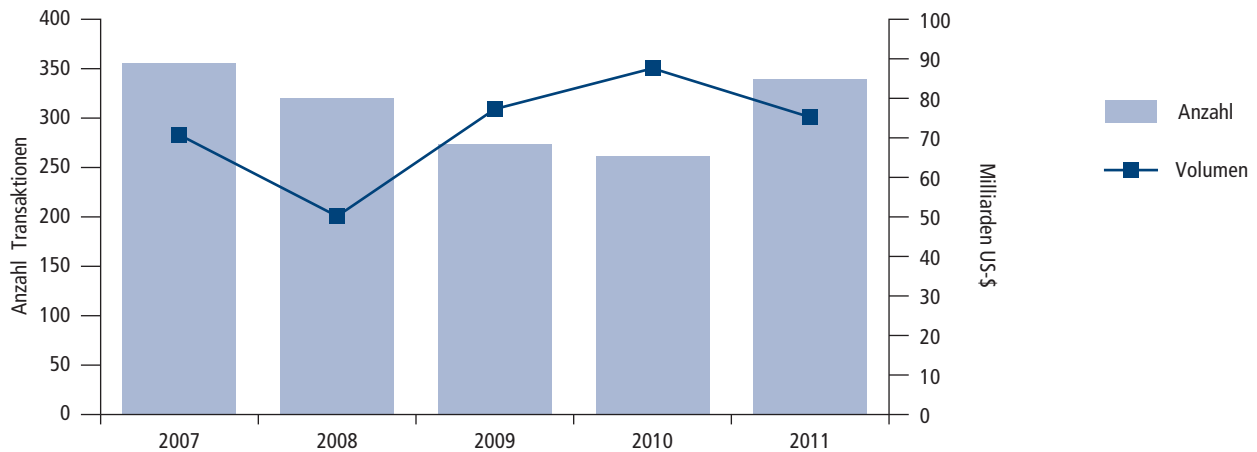
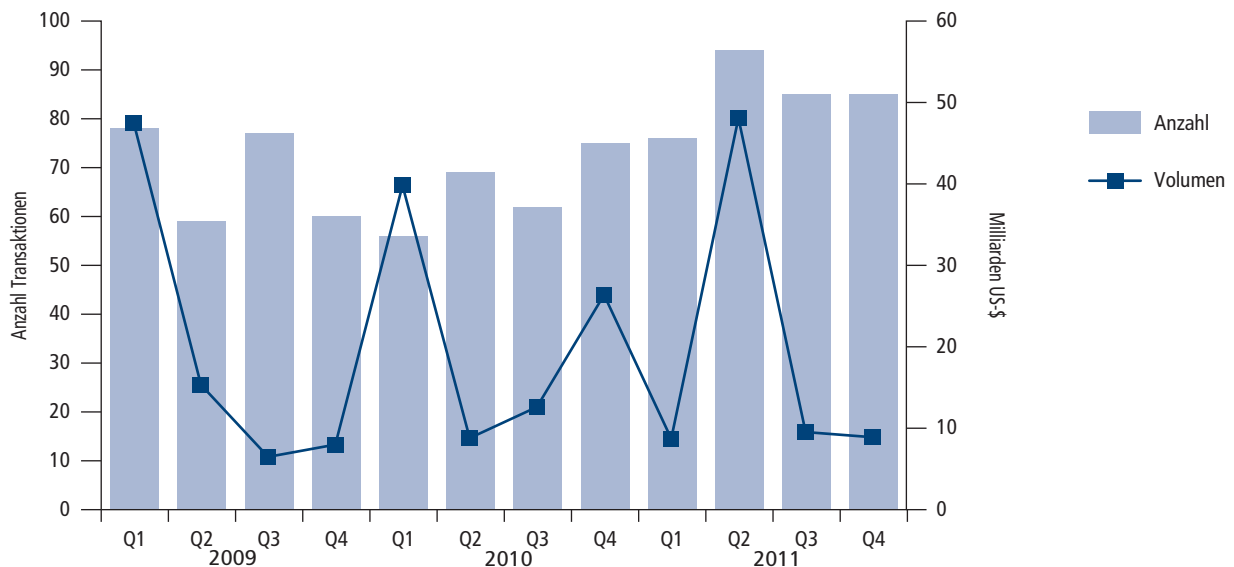


Abb. 2 • Anzahl und Volumen der Transaktionen der vergangenen zwölf Quartale

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

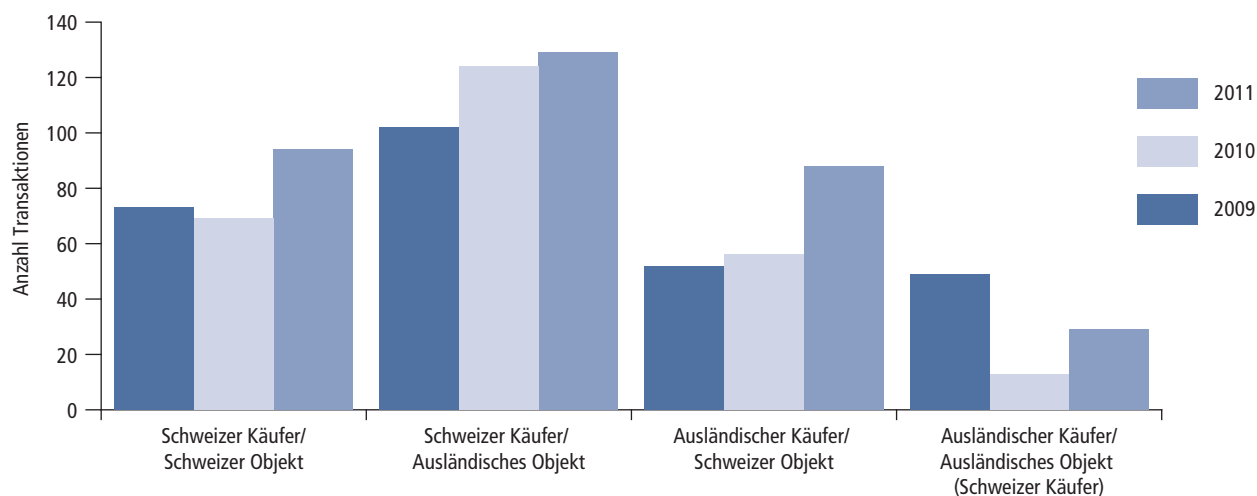


druckender Anstieg um 57%. Ein möglicher Grund für diese Entwicklung ist, dass Schweizer Firmen zurzeit als vergleichsweise attraktive Investitionsobjekte erscheinen. Trotz eines vermeintlich hohen Preises für Käufer aus Euro- oder US-Dollar-Ländern entscheiden sich immer häufiger ausländische Investoren für Schweizer Unternehmen, da diese vermeintlich gesünder und stabiler

als ihre ausländischen Wettbewerber sind. Interessanterweise war 2011 bei Transaktionen mit Schweizer Verkäufern eine deutliche Erholung gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen (29 Deals 2011 gegenüber 13 Deals 2010). Dies zeigt, dass Schweizer Anteilseigner an ausländischen Unternehmen ihre Beteiligungen 2011 sehr viel öfter als noch 2010 veräußerten.

Abb. 3 • Anzahl Binnentransaktionen und Transaktionen mit ausländischer Beteiligung 2009 bis 2011

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



Mit 42% aller Transaktionen 2011 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 31% aller Übernahmen mit Abstand am beliebtesten. Es folgen Objekte aus Nordamerika (10% aller Transaktionen) und dem asiatisch-pazifischen Raum (7%). Auch gab es einige Käufe durch Schweizer Investoren in Zentral- und Osteuropa (4%), Südamerika (4%), Afrika (1%) sowie im Mittleren Osten (1%). Ein sich bereits 2010 abzeichnender Trend setzte sich dabei weiter fort: Die Stärke des Schweizer Franken sorgte auch 2011 dafür, dass die traditionell ohnehin hohe Anzahl an Objekten in Westeuropa und Nordamerika weiterhin auf einem außergewöhnlich hohen Niveau lag. Zudem sind die auch 2011 hohen Zahlen von Akquisitio-

nen in den aufstrebenden Märkten in Afrika, Südamerika und im mittleren Osten ein Indikator für die zunehmende, wirtschaftliche Bedeutung dieser Regionen.

Trotz des ungünstigen Wechselkursumfeldes, vor allem in der ersten Jahreshälfte beziehungsweise bis zur Festlegung der Wechselkursuntergrenze durch die Schweizerische Nationalbank, traten 2011 Investoren aus Westeuropa mit großem Abstand am häufigsten (63% aller Transaktionen) als Käufer auf dem Schweizer M&A-Markt auf (vgl. Abb. 5). Vergleicht man diese Zahl mit dem Vorjahr, ist jedoch ein leichter Rückgang dieses Anteils, der 2010 noch bei 67% gelegen hatte, festzustellen. Es folgen Käufer aus Nordamerika (22%, keine Veränderung zu 2010), Asien/Pazifik (9%), dem Mittleren Osten (4%) sowie Zentral- und Osteuropa

Abb. 4 • Objekte von Schweizer Käufern nach Regionen 2011

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

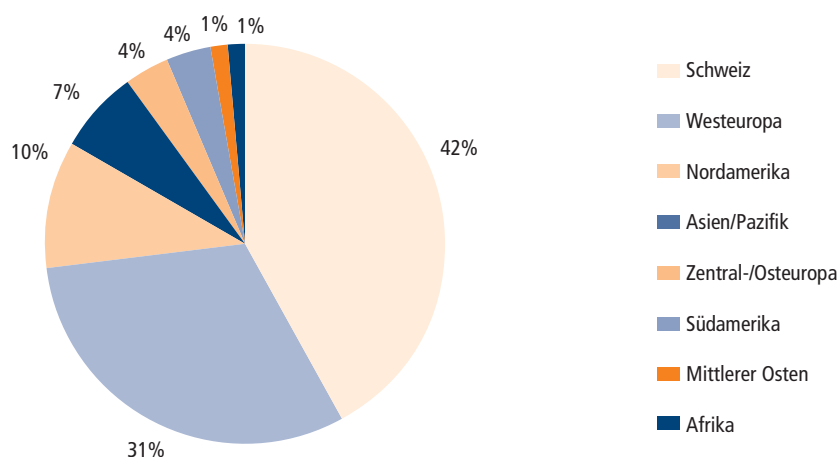
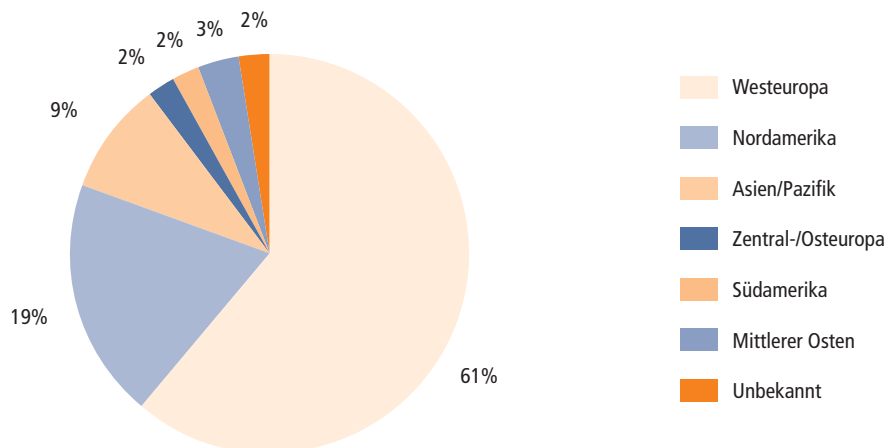
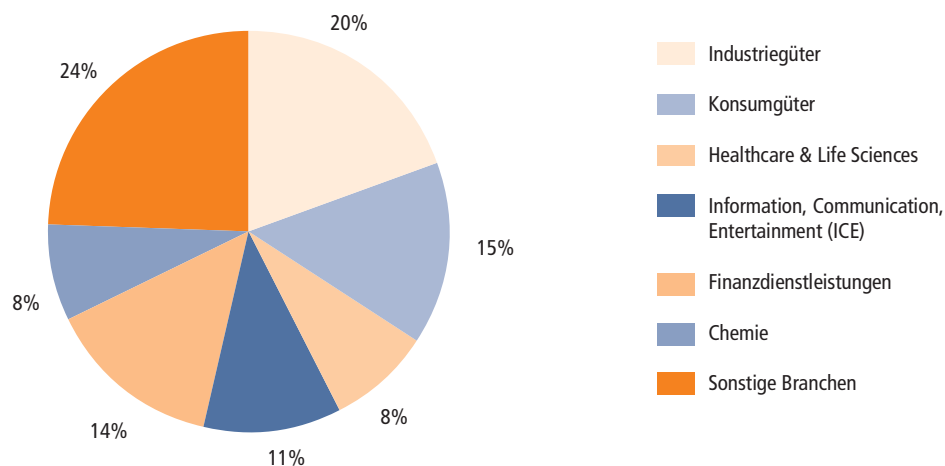


Abb. 5 • Ausländische Käufer nach Regionen 2011

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

**Abb. 6 • Anzahl Transaktionen je Branche 2011**

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



und Südamerika (jeweils 2%). Erwähnenswert ist, dass sich 2011 die Anzahl der Käufer aus dem asiatischen/pazifischen Raum gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt hat (von 3 auf 8). Dies bestätigt, dass asiatische Unternehmen nicht mehr nur Zielobjekte für Schweizer Investoren sind, sondern Unternehmen beziehungsweise Investoren aus Asien und dem pazifischen Raum auch vermehrt selbst als Käufer von Objekten im Ausland, wie etwa in der Schweiz, auftreten.

20%), gefolgt von der Konsumgüterbranche (50 Deals beziehungsweise 15%) und der Finanzdienstleistungsbranche (48 Deals beziehungsweise 14%). Ebenfalls war eine rege M&A-Aktivität in den Branchen Information, Communication und Entertainment (38 Deals beziehungsweise 11%), Healthcare & Life Sciences (28 Deals beziehungsweise 8%) sowie Chemie (26 Deals beziehungsweise knapp 8%) zu verzeichnen. Im Folgenden sind die Entwicklungen in den einzelnen Branchen ausführlich dargestellt (vgl. Abb. 7).

3. Branchenstatistik

Einen differenzierten Rückblick auf das Schweizer M&A-Geschehen 2011 ermöglicht auch die Analyse der Transaktionen in verschiedenen Branchen (vgl. Abb. 6). Die Aufschlüsselung der Akquisitionsobjekte nach Branchen zeigt, dass Unternehmen in der Industriegüterbranche am häufigsten Objekte bei Transaktionen im vergangenen Jahr waren (67 Deals beziehungsweise

3.1 Healthcare & Life Sciences

In der Healthcare- & Life Sciences-Branche waren 2011 mit 28 Transaktionen etwas weniger Deals als im Vorjahr zu verzeichnen. Dieser Wert entspricht dem Mittelwert der letzten drei Jahre und bestätigt damit den hohen Stellenwert dieser Branche auf dem Schweizer M&A-Markt. Der Blick auf die Deals in den letzten Quar-

talen vermittelt jedoch ein uneinheitlicheres Bild. Nach den beiden starken ersten Quartalen 2011 mit acht respektive elf angekündigten Übernahmen halbierten sich diese Zahlen auf nur noch vier Transaktionen im dritten Quartal beziehungsweise fünf Transaktionen im vierten Quartal. Aufgrund der Übernahme von Synthes durch Johnson & Johnson für über 21 Mrd. US-\$, der größten Transaktion 2011, kam dieser Branche eine erhöhte Aufmerksamkeit zu.

3.2 Chemie

Die Anzahl Transaktionen in der Chemiebranche stieg 2011 sprunghaft von 15 im Jahr 2010 auf nunmehr 26 an. Auch der Blick auf die einzelnen Quartale 2011 bestätigt dieses positive Bild. Zwar ging die Zahl der Deals in der Chemiebranche nach dem ersten Quartal von acht auf drei deutlich zurück, jedoch erholte sich diese Branche schnell wieder und wies in den Folgequartalen konstant ansteigende Dealzahlen auf. Die im vierten Quartal 2011 zu beobachtenden neun Transaktionen stellen sogar den Höchstwert der vergangenen drei Jahre dar. Interessanterweise waren mehr als die Hälfte aller Transaktionen (16 Deals) in der Chemiebranche Akquisitionen von Schweizer Unternehmen im Ausland.

3.3 Finanzdienstleistungen

In der Finanzdienstleistungsbranche war 2011 eine rege M&A-Aktivität zu beobachten. Mit 48 Transaktionen wurden so viele Übernahmen verzeichnet wie seit 2007 nicht mehr. Die vermeintlich bedeutendste Transaktion stellte die Übernahme der Bank Sarasin & Cie. durch die Safran Gruppe aus Brasilien dar. Das Volumen dieser Transaktion betrug 1,1 Mrd. US-\$. Ansonsten gab es in der Finanzdienstleistungsbranche mehrheitlich kleinere und mittlere Transaktionen mit einem Kaufpreis von unter einer Milliarde US-\$. Im Vergleich mit anderen Branchen war auffällig, dass wie schon 2010 eine große Anzahl dieser Deals auch 2011 Schweizer Binnentransaktionen waren.

3.4 Industriegüter

In der Industriegüterbranche waren 2011 sowohl die Anzahl als auch das Volumen der Transaktionen steigend. In beiden Bereichen wurden neue Höchstwerte erreicht. Während die Anzahl Transaktionen von 47 auf 67 kletterte, erhöhte sich das Volumen um 23% auf 8,6 Mrd. US-\$. Das gestiegene Dealvolumen ist vor allem auf die Übernahme von Landis & Gyr durch die japanische Toshiba Battery sowie auf den Kauf der Deutsch Group durch die schweizerische TE Connectivity zurückzuführen. Diese zwei Transaktionen sind für über die Hälfte des M&A-Volumens in dieser Branche verantwortlich, während sich das restliche Volumen aus einer hohen Anzahl kleiner und mittlerer Deals zusammensetzt.

3.5 Konsumgüter

Die Entwicklung der Anzahl der Transaktionen in der Konsumgüterindustrie war 2011 insgesamt leicht positiv. Während im Vorjahr 46 Übernahmen verzeichnet wurden, so waren es 2011 nunmehr 50. Auch ein Blick in die detaillierte Quartalsstatistik lässt eine konstante, zuletzt jedoch negative, Entwicklung erkennen. So waren zwar in den letzten acht Quartalen jeweils neun bis 15 Transaktionen zu verzeichnen, allerdings waren in den letzten drei Quartalen die Zahlen rückläufig. Auch das Transaktionsvolumen war 2011 rückläufig, was sich durch eine Häufung kleinerer Transaktionen erklären lässt. Die einzige Ausnahme stellte die Übernahme des chinesischen Süßwarenherstellers Hsu Fu Chi International durch Nestlé mit einem Volumen von 1,7 Mrd. US-\$ dar.

3.6 Information, Communication & Entertainment

Wurden in der Branche Information, Communication & Entertainment nach 2009 mit 44 Transaktionen im Jahr 2010 nur noch deren 29 erfasst, so erholte sich der Wert 2011 deutlich und stieg auf 38 Deals an. Diese zuletzt positive Entwicklung ist vor allem auf ein überdurchschnittliches drittes Quartal zurückzuführen, in dem 14 Transaktionen verzeichnet wurden. Eine weitere Besonderheit 2011 war, dass sich die Anzahl Schweizer Binnentransaktionen von acht im Jahr 2010 auf 16 verdoppelt hat. Das Transaktionsvolumen belief sich 2011 auf 4,3 Mrd. US-\$, was ein regelrechter Einbruch gegenüber den 8,9 Mrd. US-\$ 2010 ist. Ohne die Übernahme von Orange durch die britische Private Equity-Firma Apax Partners mit einem Volumen von 2,3 Mrd. US-\$ wäre der Rückgang noch größer.

3.7 Sonstige Branchen

Bei Unternehmen sonstiger, nicht individuell analysierter Branchen ist eine leicht positive Entwicklung zu erkennen. Die Anzahl Transaktionen stieg von 70 im Jahr 2010 auf 83 2011 an, während das Volumen im gleichen Zeitraum von 11,6 Mrd. US-\$ auf 10,3 Mrd. US-\$ zurückging. Auffallend ist, dass sich die Anzahl der Übernahmen Schweizer Unternehmen durch ausländische Käufer von 12 auf 22 Deals fast verdoppelte. Erwähnenswert ist auch die größte Transaktion in dieser Branche: die Übernahme der kasachischen KazZinc durch Glencore mit einem Volumen von 2,3 Mrd. US-\$, gleichzeitig die drittgrößte Transaktion auf dem Schweizer M&A-Markt 2011.

3.8 Private Equity

Die Anzahl der Transaktionen auf dem Schweizer M&A-Markt mit Beteiligung von Private Equity-Investoren ging seit 2007 bis 2010 jedes Jahr zurück. 2011 war jedoch eine vermeintliche Trendwende zu sehen. Es wur-

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

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

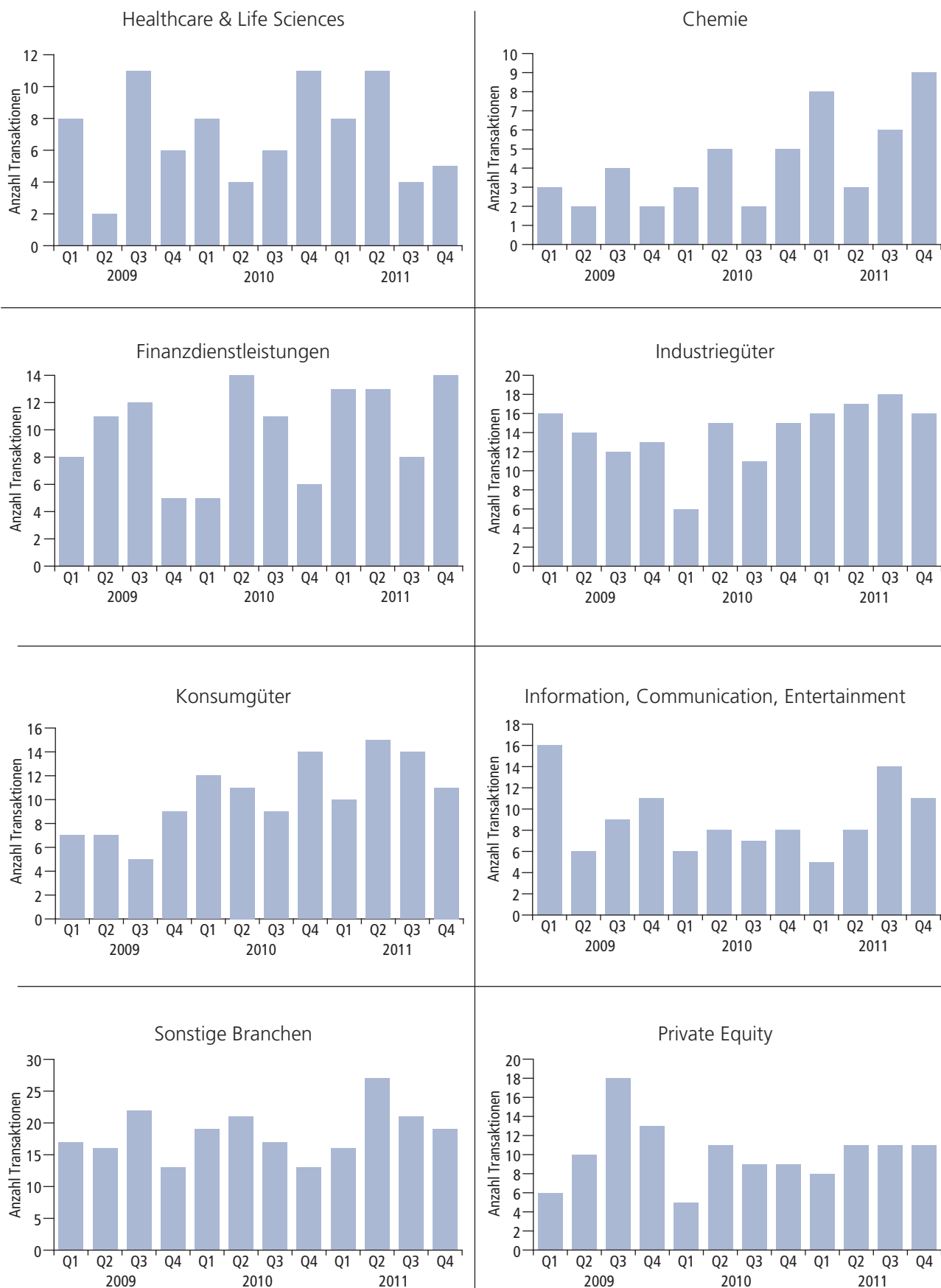


Abb. 8 • Top 10 finanzielle M&A-Beratungen 2011

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	35	1	Credit Suisse	30.994,75
2	KPMG	22	2	Goldman Sachs & Co	25.198,89
3	Ernst & Young LLP	18	3	Deutsche Bank AG	20.117,61
4	PricewaterhouseCoopers	16	4	Nomura	16.834,91
4	UBS	16	5	JP Morgan	11.327,93
6	Goldman Sachs & Co	15	6	Morgan Stanley	8.873,20
7	Lazard	14	7	Lazard	8.355,83
8	JP Morgan	13	8	UBS	5.168,57
8	BDO International	13	9	Moelis & Co	4.834,55
10	M&A International	11	10	Ernst & Young LLP	4.115,02

Abb. 9 • Top 10 rechtliche M&A-Beratungen 2011

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	Lenz & Staehelin	31	1	Freshfields Bruckhaus Deringer	15.572,68
2	Baker & McKenzie	24	2	Allen & Overy	15.503,71
3	Bar & Karrer	18	3	CMS	15.240,63
3	Freshfields Bruckhaus Deringer	18	4	Blake Cassels & Graydon	13.682,90
5	Homburger	17	5	Bar & Karrer	8.596,72
6	CMS	16	6	Lenz & Staehelin	7.877,55
7	Latham & Watkins	15	7	White & Case LLP	7.271,82
8	Allen & Overy	14	8	Linklaters	7.209,84
9	Linklaters	12	9	Homburger	7.033,68
10	Jones Day	11	10	Sullivan & Cromwell	5.665,49

den 41 Transaktionen erfasst, was einer Steigerung von 21% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die positive Entwicklung des Transaktionsvolumens jedoch täuscht, da die Steigerung vor allem auf die Übernahme von Nycomed durch das japanische Pharmaunternehmen Takeda für 13,7 Mrd. US-\$ zurückzuführen ist.

4. Beraterstatistik

Auf dem traditionell von Beratern hart umkämpften Schweizer M&A-Markt war auch 2011 wieder eine Viel-

zahl von finanziellen und rechtlichen M&A-Beratungen aktiv. Bei den finanziellen Beratungen waren die beiden Schweizer Großbanken Credit Suisse (35 Transaktionen) und UBS (16) sowie mit KPMG (22), Ernst & Young (18) und PricewaterhouseCoopers (16) drei der „Big Four“-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in die meisten Transaktionen involviert (vgl. Abb. 8). Auch die internationalen Investmentbanken Goldman Sachs (15), Lazard (14) JP Morgan (13) und M&A International (11) sowie die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO International (13) waren in einige Deals involviert. Interes-

Abb. 10 • Die zehn größten Transaktionen 2011

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

Datum der Ankündigung	Übernahmeobjekt	Anteil in %	Land des Objekts	Käufer	Land des Käufers	Verkäufer	Land des Verkäufers	Wert (Mio. US-\$)
27.04.11	Synthes GmbH	100	Schweiz	Johnson & Johnson	USA			21.300
19.05.11	Nycomed Intl Mgmt GmbH	100	Schweiz	Takeda Pharmaceutical Co. Ltd.	Japan	Nordic Capital Fund V, Nordic Capital Fund VI, DLJ Merchant Banking Partners, Avista Capital Partners LP, Collier Capital Ltd.	Schweiz	13.683
14.05.11	KazZinc	42	Kasachstan	Glencore International PLC	Schweiz			3.200
16.02.11	Süd-Chemie AG	96	Deutschland	Clariant AG	Schweiz	One Equity Partners LLC und family shareholders	USA	2.711
19.05.11	Landis & Gyr AG	100	Schweiz	Toshiba Battery Co. Ltd.	Japan	Allianz Capital Partners GmbH, DLJ Merchant Banking Partners, Sofina SA, Dubai International Capital LLC, Propel Investments Pty Limited, Marinya Holdings Pty Ltd, Sir Douglas Myers, Sir Anthony O'Reilly	Deutschland	2.384
24.12.11	Orange Communications S.A.	100	Schweiz	Apax Partners LLP	Großbritannien	France Télécom	Frankreich	2.300
29.11.11	Deutsch Group SAS	100	Frankreich	TE Connectivity Ltd.	Schweiz			2.066
04.07.11	Hsu Fu Chi International Ltd.	60	China	Nestlé S.A.	Schweiz			1.698
22.02.11	Santander Seguros S.A.	100	Brasilien	ZS Insurance America SL	Spanien		Schweiz	1.647
11.07.11	Arch Chemicals, Inc.	100	USA	Lonza Group Ltd.	Schweiz			1.472

santerweise stellt sich die Reihenfolge unter Berücksichtigung des Transaktionsvolumens, häufig die Grundlage für die Berechnung der Beratungsgebühren, etwas anders dar. Auf den ersten Plätzen liegen hier Credit Suisse, Goldman Sachs und die Deutsche Bank.

Bei den rechtlichen M&A-Beratungen sind die Kanzleien Lenz & Staehelin (31), Baker & McKenzie (24), Bär & Karrer (18), Freshfields Bruckhaus Deringer (18) und Homburger (17) bei den meisten Transaktionen involviert. Auch hier ändert sich die Reihenfolge der Platzierungen unter Berücksichtigung des Transaktionsvolumens. Es führen Freshfields Bruckhaus Deringer, Allen & Overy sowie CMS. Im Gegensatz zu finanziellen M&A-Beratungen ist bei den juristischen Beratungen das gesamte Transaktionsvolumen auf dem Schweizer M&A-Markt gleichmäßiger auf die Top 10 verteilt.

5. Top Deals 2011

Trotz des insgesamt leichten Rückgangs des Transaktionsvolumens auf dem Schweizer M&A-Markt im Jahr 2011 überstiegen die zehn größten Transaktionen alle die Schwelle von 1 Mrd. US-\$. (vgl. Abb. 10). Die mit Abstand größte Transaktion war die Übernahme von Synthes durch Johnson & Johnson. Der amerikanische Gesundheitskonzern bezahlte für das auf Implantate und chirurgisches Zubehör spezialisierte Unternehmen Synthes 21,3 Mrd. US-\$. Die Übernahme ermöglicht Johnson & Johnson, den Anteil am Orthopädiemarkt entscheidend auszubauen. Der außergewöhnlich hohe Preis soll vor allem wegen des schnellen Firmenwachstums und der hohen Margen von Synthes gerechtfertigt sein.

Die größte Transaktion auf dem Schweizer M&A-Markt ist einer der größten Deals 2011 weltweit. An zweiter Stelle in der Schweiz folgt der Kauf des Arzneimittelherstellers Nycomed durch die japanische Takeda Pharmaceutical für 13,7 Mrd. US-\$. Die Japaner sichern sich damit den Zugang zu lukrativen Schwellenmärkten wie Russland, die Türkei oder Brasilien und werden gleichzeitig unabhängiger vom schwierigen Umfeld auf dem Heimmarkt sowie vom Amerikageschäft. Die drittgrößte Transaktion ist die Investition des Rohstoffhändlers Glencore in den kasachischen Zinkförderer KazZinc. Bisher hielt Glencore 53% der Aktien und baut nun diesen Anteil für 3,2 Mrd. US-\$ auf 93% aus. Insgesamt auffällig ist, dass 2011 nur noch fünf der zehn größten Transaktionen einen Schweizer Käufer und ein ausländisches Objekt hatten, während dies 2010 noch acht Deals waren. Die zwei größten Transaktionen sind sogar ausländischen Käufern zuzuschreiben und sind auch Ausdruck für die hohe Attraktivität Schweizer Unternehmen für ausländische Investoren.



Prof. Dr. Markus Menz, Assistenzprofessor für Strategisches Management, Institut für Betriebswirtschaft, Universität St. Gallen, Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen. markus.menz@unisg.ch

Martin Eschenmoser, B.A. HSG, Redakteur M&A REVIEW