

FINANCE M&A Panel Umfrage Juni 2014 Ergebnisse

Marktbelegung kommt bei M&A-Beratern an

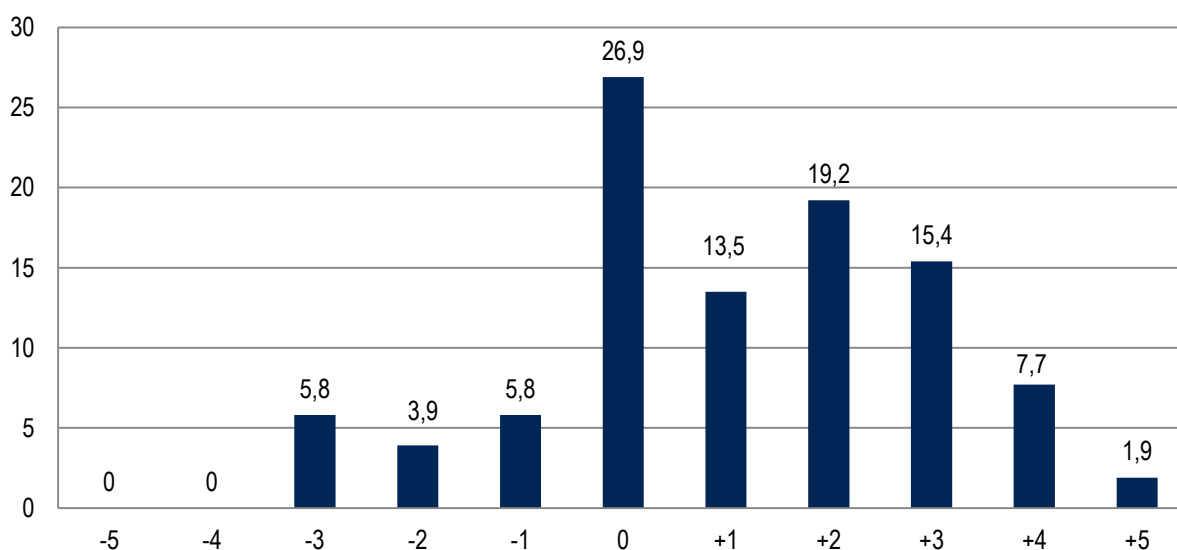
In den vergangenen Wochen sorgte eine Reihe von großen Transaktionen für Belegung am M&A-Markt. Doch wie gut ist die Pipeline gefüllt? Der neue Transaktionsindikator, der seit dieser Befragung Teil des FINANCE M&A Panels ist, deutet insbesondere im Largecap-Segment eine anhaltend hohe Dealaktivität an.

M&A-Berater in Deutschland scheinen sich auf eine gute Auslastung einzustellen. 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 in deutschen Unternehmen als auch führende Investmentbanker und M&A-Berater anonym zu ihrer Markteinschätzung befragt hat.

Erstmals wurde mit der jüngsten Befragung auch ein Prognoseindikator erhoben, für den die M&A-Berater Angaben zur aktuellen Projektauslastung sowie zu ihrer Erwartung hinsichtlich des künftigen Arbeitsaufkommens gemacht haben. Die Ergebnisse wurden getrennt nach Beratungshäusern mit dem Fokus Smallcap und jenen mit Fokus Midcap und Largecap ausgewertet. Der Indikator zeigt, dass die M&A-Berater beim aktuellen Projektaufkommen überdurchschnittlich hoch ausgelastet sind. Dieses bezieht sich auf M&A-Deals, deren Signing innerhalb der vergangenen zwei Monate stattgefunden hat oder in den kommenden zwei Monaten ansteht.

Aktuelles Projektaufkommen bei M&A-Beratern

(Angaben in Prozent; Skala von -5 = stark unterdurchschnittlich bis +5 = stark überdurchschnittlich)



Quellen: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

Mid-/Largecap-Fokus bringt höhere Auslastung

Die Befragten vergaben zur Bewertung der aktuellen Projektauslastung Punkte auf einer Skala von -5 (stark unterdurchschnittlich) bis +5 (stark überdurchschnittlich). Der Wert 0 entspricht einem durchschnittlichen Projektaufkommen. Insgesamt gaben 57,7 Prozent der befragten M&A-Berater an, dass ihr aktuelles Projektaufkommen zwischen +1 und +5 und damit über dem Durchschnitt liegt. 26,9 Prozent halten das Projektaufkommen für durchschnittlich, lediglich 15,5 Prozent der Befragten fühlen sich unterdurchschnittlich ausgelastet. Für das aktuelle Projektaufkommen ergibt sich damit insgesamt ein Durchschnittsindikator von 1,08.

Dr. Thomas Meyding, Partner bei CMS Hasche Sigle, sieht eine deutlich gesteigerte Aktivität im M&A-Bereich: „Viele Transaktionen, die in den vergangenen zwei Jahren wieder zur Seite gelegt wurden, werden reaktiviert. Darüber hinaus werden viele neue Projekte angestoßen.“

Im Detail ist zu erkennen, dass die Einschätzung von Beratungshäusern mit Fokus auf mittleren und größeren Dealvolumina positiver ausfällt als bei Häusern mit dem Schwerpunkt auf Smallcap-Transaktionen. Ermittelt man den Prognoseindikator lediglich auf Basis der Beratungshäuser, die den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit bei Smallcap-Deals verorten, ergibt sich ein Wert von lediglich 0,71.

Basierend allein auf den Angaben der Häuser mit Schwerpunkt Mid-/Largecap steigt der Indikator dagegen auf den Wert 1,61. Dies dürfte sich auch mit der Welle an Großtransaktionen erklären lassen, die zurzeit die Schlagzeilen beherrschen. Während der M&A-Markt sich im vergangenen Jahr insbesondere aus kleinen und mittelgroßen Transaktionen speiste, hat in diesem Jahr das Largecap-Segment mit Beteiligung deutscher Unternehmen deutlich angezogen.

„Die gestiegene Aktivität im Largecap-Segment ebenso wie im oberen Bereich des Midcap-Segments signalisiert Vertrauen in die wirtschaftliche Entwicklung und vor allem in die Stärke deutscher Unternehmen in ihren jeweiligen Märkten“, stellt Dr. Oliver Wolfgramm, Partner bei CMS Hasche Sigle, fest. „Das macht M&A-Transaktionen in diesen beiden oberen Preissegmenten sowohl für Verkäufer als auch für Käufer, strategische Investoren ebenso wie Finanzinvestoren, wieder attraktiver.“

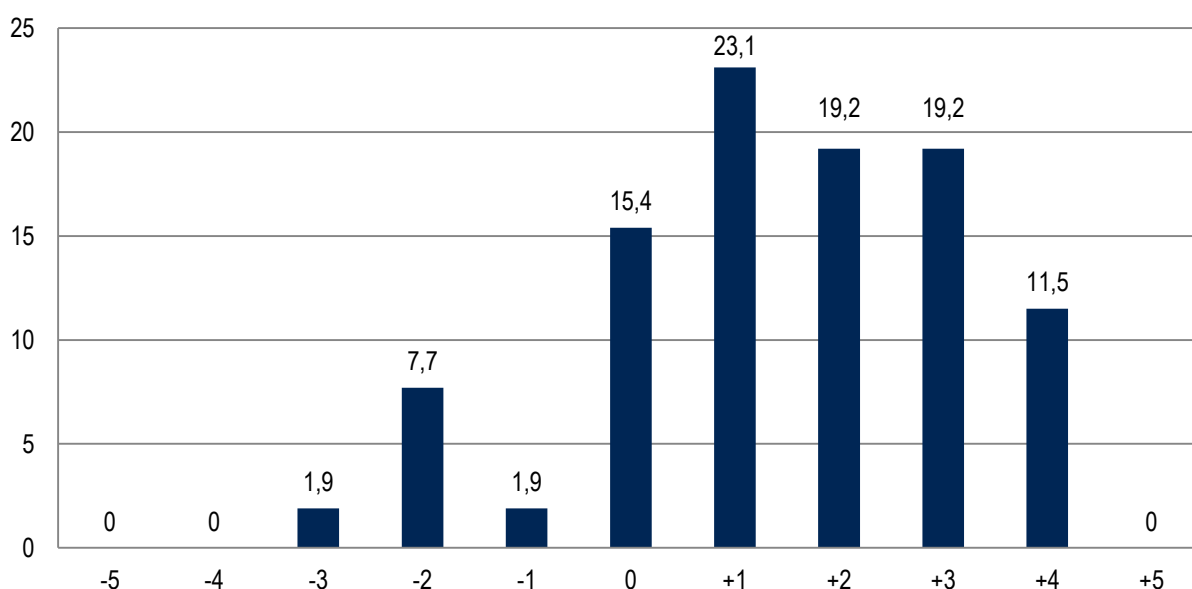
Berater blicken optimistisch auf die kommenden Monate

Mit Blick nach vorn zeigen sich die M&A-Berater unabhängig vom Volumenschwerpunkt der betreuten Transaktionen optimistisch. Um einen Hinweis auf die zu erwartende Entwicklung des Beratermarktes in den kommenden Monaten zu erhalten, fragt der Prognoseindikator die FINANCE-Panelisten nach dem erwarteten künftigen Projektaufkommen, basierend auf bereits fest erteilten Mandaten mit voraussichtlichem Deal-Signing in den kommenden drei bis acht Monaten. Auch hierbei reicht die Skala von -5 bis +5, der Wert 0 entspricht einem durchschnittlichen Projektaufkommen. Die Gruppe der M&A-Berater kommt insgesamt auf einen Indikatorwert von 1,42 und geht damit von einer anhaltend überdurchschnittlichen, gegenüber dem aktuellen Projektaufkommen sogar noch steigenden Auslastung aus. Wenn sich dies bewahrheitet, müsste in künftigen Befragungen entsprechend auch der Indikator zur Bestimmung der aktuellen Auslastung steigen.

Insgesamt gehen zurzeit 73 Prozent der befragten Beratungshäuser davon aus, dass das Projektaufkommen in den kommenden Monaten im überdurchschnittlichen Bereich zwischen +1 und +5 liegen wird (bei der aktuellen Auslastung sind es knapp 58 Prozent). Weitere 15 Prozent erwarten in den kommenden Monaten eine durchschnittliche Auslastung. Nur 11,5 Prozent der Befragten gehen auf Basis bereits bestehender Mandate mit Signing in den kommenden drei bis acht Monaten zurzeit von einer unterdurchschnittlichen Auslastung aus.

Erwartetes künftiges Projektaufkommen bei M&A-Beratern

(Angaben in Prozent; Skala von -5 = stark unterdurchschnittlich bis +5 = stark überdurchschnittlich)



Quellen: FINANCE Research, CMS Hasche Sigle

Unternehmen arbeiten an Zukäufen

Die Schere zwischen der Auslastung von Beratern mit Smallcap-Fokus und der höheren Auslastung der Kollegen mit Mid-/Largecap-Fokus könnte sich der aktuellen Einschätzung zufolge künftig noch weiter öffnen: Basierend allein auf Antworten von Beratern mit Smallcap-Schwerpunkt liegt der Indikator für das zukünftig erwartete Projektaufkommen lediglich bei 1,18. M&A-Berater, die sich auf das Mid-/Largecap-Segment spezialisiert haben, geben sich dagegen deutlich optimistischer, was in einem Indikatorwert von 1,88 resultiert.

Die befragten Corporate-M&A-Chefs sind zurzeit ebenfalls gut ausgelastet. Rund 60 Prozent geben eine durchschnittliche Auslastung an, etwa jeder Dritte der Befragten gibt an, die M&A-Pipeline im eigenen Haus sei überdurchschnittlich gefüllt. Nur 10 Prozent arbeiten eine unterdurchschnittlich gefüllte Pipeline ab. Die Werte haben sich damit im Vergleich zum Juni 2013 nahezu nicht verändert. Deutlich verschoben hat sich dagegen der Fokus der M&A-Aktivitäten in den deutschen Unternehmen. Rund 90 Prozent der befragten M&A-Chefs arbeiten zurzeit überwiegend an Zukäufen (Juni 2013: rund 73 Prozent).

Die gute Auslastung der M&A-Abteilungen kommt der Beraterbranche allerdings nur bedingt zugute. Drei Viertel der befragten M&A-Chefs gaben an, der Anteil an M&A-Transaktionen, zu denen externe M&A-Berater hinzugezogen werden, habe sich innerhalb der vergangenen zwei Jahre nicht verändert. Lediglich bei 15 Prozent der Unternehmen ist der Transaktionsanteil mit externen Beratern gestiegen, bei etwa jedem zehnten Befragten ging er zurück. Unter den befragten M&A-Verantwortlichen gaben rund 35 Prozent an, bei etwa 25 bis 50 Prozent aller Deals mit externen M&A-Beratern zusammenzuarbeiten, weitere 30 Prozent ziehen bei 50 bis 75 Prozent der Transaktionen einen Berater von außen hinzu.

Viele Unternehmen verstärken ihre Investitionen in die eigene Beratungskompetenz für M&A-Transaktionen, beobachtet CMS-Partner Wolfgramm. Dies dürfte auch für die befragten Unternehmen mit eigenen Corporate-M&A-Abteilungen gelten. „Die Herausforderung für die Berater wird sein, jenseits des Einmaleins des Beraterhandwerks durch tiefe Branchenkenntnis, Effektivität und Kostenbewusstsein sowie Geschwindigkeit, Verfügbarkeit und besondere Prozesssteuerungsfähigkeiten zu überzeugen und so Mehrwert zu bieten“, erwartet Wolfgramm.

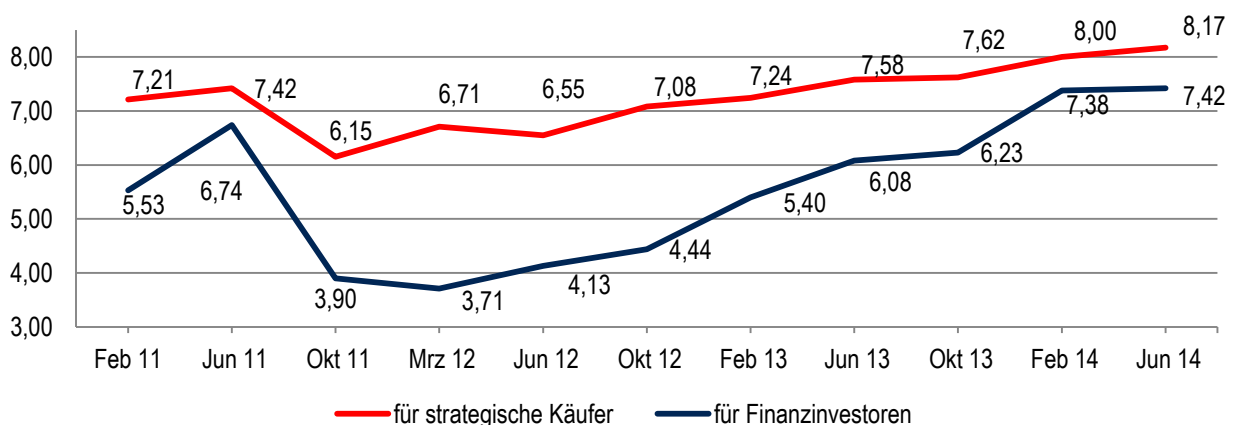
Nach wie vor sehr gut ist nach Einschätzung der befragten M&A-Berater das Finanzierungsumfeld für Transaktionen – sowohl für strategische Käufer als auch für Private-Equity-Investoren. Erneut sind die Angaben gegenüber der Einschätzung vom Februar dieses Jahres leicht gestiegen. Auf einer Skala von 1 (sehr schlechtes Finanzierungsumfeld) bis 10 (exzellentes Finanzierungsumfeld) bewerten die Befragten das Finanzierungsumfeld für strategische Käufer mit dem sehr guten Wert 8,17. Es ist das fünfte Mal in Folge, dass in diesem Punkt ein neuer Höchststand erzielt wird.

Finanzierungsumfeld weiterhin sehr gut

Einen nennenswerten Vorsprung gegenüber den Finanzinvestoren haben die Strategen in Finanzierungsfragen trotz der hervorragenden Bedingungen nicht mehr. Auch das Umfeld für PE-Investoren verbesserte sich erneut und liegt mit 7,42 ebenfalls auf sehr gutem Niveau. „Die Finanzierung von attraktiven Targets stellt derzeit weder für strategische Investoren noch für Finanzinvestoren ein Problem dar. Die Gespräche mit den finanzierenden Banken sollten allerdings frühzeitig begonnen werden, um mit den anspruchsvollen Zeitplänen in kompetitiven Auktionsverfahren mithalten zu können“, stellt Wolfgramm fest.

Die starke Stellung der PE-Investoren spüren auch die Unternehmen: Die Zustimmung zur These „Strategen sind im Wettbewerb mit Finanzinvestoren um Targets im Vorteil“, wobei 10 für vollkommene Zustimmung steht, sank gegenüber der Februar-Befragung erneut leicht und fiel mit einem Durchschnittswert von 5,85 so niedrig aus wie noch nie seit Auflage des FINANCE M&A Panels im Februar 2011. „In Auktionsverfahren sehen wir wieder reges Interesse von Private-Equity-Investoren, die attraktive Preise aufrufen“, sagt CMS-Partner Meyding. Der Wettbewerb erhöht die Konkurrenz um Übernahmeobjekte. Der Mangel an attraktiven Kaufgelegenheiten, der die Private-Equity-Investoren bereits zunehmend belastet (siehe FINANCE Private Equity Panel Mai 2014), könnte im zweiten Halbjahr auch zu einem zunehmenden Problem für kaufwillige Strategen werden.

So bewerten M&A-Berater das Finanzierungsumfeld für M&A-Transaktionen (Skala von 1 = sehr schlecht bis 10 = exzellent)



Quellen: FINANCE, CMS Hasche Sigle

Kontakt

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

Verlag



FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Verlagsgruppe
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