

# DAS AKTUELLE STICHWORT

## KMU bleiben Treiber des Schweizer M&A-Geschäfts



▶ **Pierrick Roy**  
Direktor  
Financial Advisory, Deloitte Schweiz

Bisher war 2015 ein relativ ruhiges M&A-Jahr in der Schweiz. Die M&A-Aktivität im ersten Halbjahr ist im Vergleich zum Vorjahr zahlen- und wertmäßig zurückgegangen (-32% bzw. -77%). Dies ist vor allem auf die anhaltende Stärke des Schweizer Franken zurückzuführen. Letztes Jahr war aber natürlich auch durch mehrere Großtransaktionen geprägt. Und so liegt tatsächlich die Aktivität im H1 2015 im Mittel der letzten drei Jahre.

Eine Konstante dabei: KMU sind die Treiber des M&A-Geschäfts in der Schweiz. Laut dem halbjährlichen Report von Deloitte über die M&A-Aktivität von Small & Mid Caps erfolgten 85% der Inbound- und Inlandstransaktionen mit einem Schweizer Unternehmen insgesamt unter Beteiligung eines KMU.

Es ist klar, der erstarkte Franken hat die Karten für den Markt neu gemischt. Auf einen Schlag sind Schweizer KMU für ausländische Investoren teurer geworden und

mit einem Klima der Unsicherheit konfrontiert worden. Das schlägt sich auch in den rückläufigen M&A-Zahlen für das laufende Jahr nieder. Andersrum ist aber die Kaufkraft der Schweizer KMU, um ausländische Unternehmen zu erwerben, nun höher. In der Tat hielten sich die Outbound-Aktivitäten leicht über dem Niveau des Vorjahres (+7%).

Die Aussichten zum Jahresende und darüber hinaus sind facettenreich. Auf der einen Seite dürften sich ausländische Investoren trotz Frankenstärke weiter für Schweizer KMU interessieren, wenn sie in ein globales Netz integriert werden und erheblich vom Synergiepotenzial profitieren können. Auf der anderen Seite dürfte die Outbound-M&A-Aktivität wie schon im ersten Halbjahr weiter wachsen. Die erhöhte Kaufkraft und die hohe Liquidität von Schweizer KMU, gekoppelt mit den historisch niedrigen Zinsen, könnten zu einer Dynamisierung des M&A-Markts führen.

sagt Philip Whitchelo, Vice President Strategie und Produktmarketing bei Intralinks. Die EMEA-Region verzeichnet trotz des Rückgangs in Deutschland insgesamt einen Zuwachs von mehr als 11%. Weltweit sind die M&A-Aktivitäten – jedoch mit der langsamsten Wachstumsrate seit drei Jahren – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 5,6% angestiegen.

▶ [www.intralinks.com/dfp](http://www.intralinks.com/dfp)

### ▶ Herausforderungen bei der Etablierung von Corporate Venture Capital-Einheiten

Bereits seit Jahrhunderten gibt es Phasen, in denen disruptive Technologien ganze Branchen bedrohen und Märkte nachhaltig verändern. Etablierte Unternehmen in wettbewerbsintensiven Märkten sind daher stetig bestrebt, Innovationen zu fördern, um ihre Rentabilität aufrecht zu erhalten. Vor diesem Hintergrund versuchen Unternehmen in den letzten Jahren vermehrt, über Corporate Venture Capital-Einheiten ihre For-

schung durch Investments in Start-ups auszulagern. Ziel ist es, ein „window on technology“ zu öffnen und aufkommende Trends frühzeitig zu erkennen. Renditen entsprechender CVC-Investments liegen zum Teil oberhalb unabhängiger VC-Fonds. Es bedarf jedoch eines Konzeptes für das Management des neuen Konzernteils, damit potenzielle Synergien zwischen Unternehmen und CVC-Einheit realisiert werden können. Hindernisse dabei sind zum Beispiel oft unklare Investitionsstrategien und konzerninterne Streitbarkeiten. Ist ein gangbarer Management-Ansatz gefunden, profitieren Start-up wie Sponsor von komplementären Assets, Marktzugängen und Know-how. Der Sponsor lernt über die neuen Geschäftsmodelle bereits bei der Due Diligence. Die FAS AG analysiert in ihrer Studie den CVC-Markt in Deutschland und erläutert die Chancen und Risiken bei der Etablierung von CVC-Einheiten.

▶ <http://bit.ly/FASSTUDIE>