



**Deloitte Studie 2023:
M&A-Aktivität der Schweizer KMU
Erstes Halbjahr 2023**

M&A-Aktivität im ersten Halbjahr 2023

Mehr Übernahmen als Verkäufe durch Schweizer KMU

Wir freuen uns, Ihnen unsere halbjährliche Studie über die M&A-Aktivitäten (Verkäufe und Übernahmen) kleiner und mittlerer Unternehmen («KMU») in der Schweiz während des ersten Halbjahres 2023 vorzulegen.

In unserer im Februar 2023 veröffentlichten Ausgabe über die M&A-Aktivitäten im zurückliegenden Gesamtjahr gaben wir eine zurückhaltende Prognose für das laufende Jahr ab. Dort schrieben wir: «Wir erwarten, dass die M&A-Aktivitäten der Schweizer KMU im ersten Halbjahr 2023 weiter sinken und frühestens im zweiten Halbjahr 2023 wieder anziehen. Wir rechnen mit einem anhaltenden Trend zu erhöhten M&A-Aktivitäten bei IT- sowie Unternehmensdienstleistungen und Ingenieurwesen.» Bislang erwies sich unser Ausblick als zutreffend, sowohl was den Rückgang der M&A-Aktivitäten als auch die

beteiligten Branchen angeht. Im ersten Halbjahr 2023 war das Transaktionsvolumen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022 (18%) rückläufig. Insgesamt waren Schweizer KMU als Käufer oder Zielunternehmen an **109 Transaktionen** beteiligt.

Wenngleich die **Verkaufs- und Übernahmetätigkeit** verglichen mit den vorangegangenen sechs Monaten leicht rückläufig war, hat sich die Akquisitionsstruktur merklich verändert. So waren grenzüberschreitende Transaktionen in den Vorjahren vor allem durch Inbound-Investitionen geprägt. Seit Mitte 2022 ist jedoch eine Umkehr des Trends hin zu Outbound-Transaktionen festzustellen. Im ersten Halbjahr 2023 hat sich die Anzahl an Inbound-Transaktionen mehr als halbiert (minus 54% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022), während **Outbound-Transaktionen**

ein Rekordniveau erreichten (+18% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022). Die Zahl der Transaktionen mit Schweizer Zielunternehmen (62 inländische und Inbound-Transaktionen) ist auf den tiefsten Stand seit der erstmaligen Durchführung unserer Studie im Jahr 2013 gesunken. **Ausländische Investoren zeigen derzeit weniger Interesse an Schweizer Zielunternehmen. Schweizer Unternehmer und Eigentümer wiederum zögern, ihre Unternehmen zu veräussern.** Diese Entwicklungen werden jedoch durch eine wachsende Zahl von **Übernahmen ausländischer Unternehmen** durch Schweizer KMU ausgeglichen. Der Rückgang der Inbound- und der Anstieg der Outbound-Transaktionen sind in erster Linie auf den starken Schweizer Franken und die robustere Schweizer Wirtschaft zurückzuführen.

Wichtigste Erkenntnisse



-18% Rückgang beim Transaktionsvolumen

Im ersten Halbjahr 2023 fanden 109 Transaktionen mit Beteiligung von Schweizer KMU statt, vgl. mit 133 im ersten Halbjahr 2022. Dieser Rückgang erklärt sich durch eingetretene Rahmenbedingungen.



Deutlicher Rückgang bei Inbound-Transaktionen

Der Anteil der Inbound-Transaktionen, der bisher zwischen 35% und 45% aller Transaktionen lag, sank auf einen Rekordtiefstand von 25%. Gegenüber dem Höchststand im ersten Halbjahr 2022 verringerte sich die Anzahl der Inbound-Transaktionen um mehr als die Hälfte (-54,2%).



Rekordniveau bei Outbound-Transaktionen

Das Volumen der Outbound-Transaktionen (+18% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022) wurde massgeblich vom starken Schweizer Franken beeinflusst. Seit unserer ersten Studie im Jahr 2013 war die Anzahl der Outbound-Transaktionen (47) noch nie so hoch.



8,6x EV/EBITDA

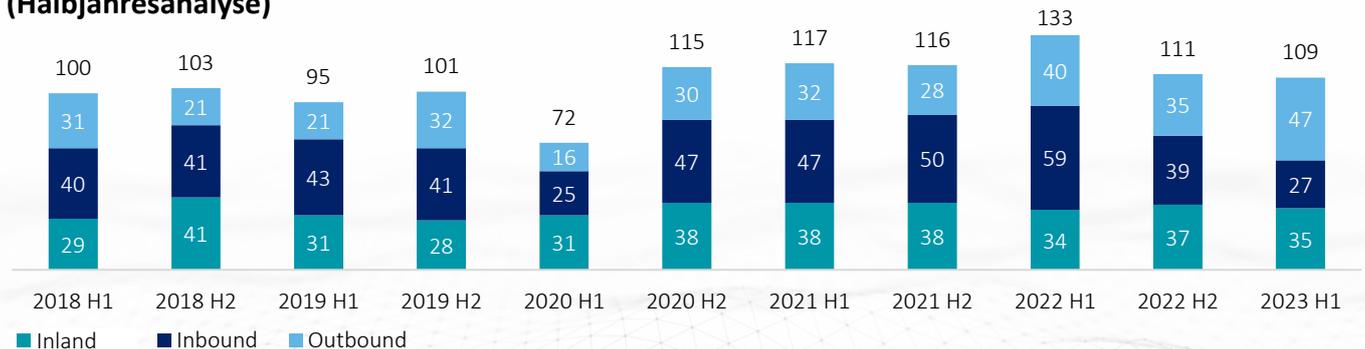
Der Deloitte Small & Mid Cap Index fiel und erreichte im zweiten Quartal 2023 einen Multiplikator von 8,6x EV/EBITDA nach einem Höchststand im ersten Quartal 2022 (10,2x EV/EBITDA).



IT-Dienstleistungen bei Transaktionen in der Schweiz an der Spitze

Am begehrtesten waren Schweizer KMU im IT-Dienstleistungssektor (26% vs. 21% im Jahr 2022). Sie verdrängten den Industriesektor auf den vierten Platz (13% vs. 22% im Jahr 2022). Der Sektor Gesundheitswesen erreichte den zweiten Platz (19% vs. 14% im Jahr 2022).

Entwicklung der M&A-Transaktionen mit Beteiligung von Schweizer KMU seit 2018 (Halbjahresanalyse)



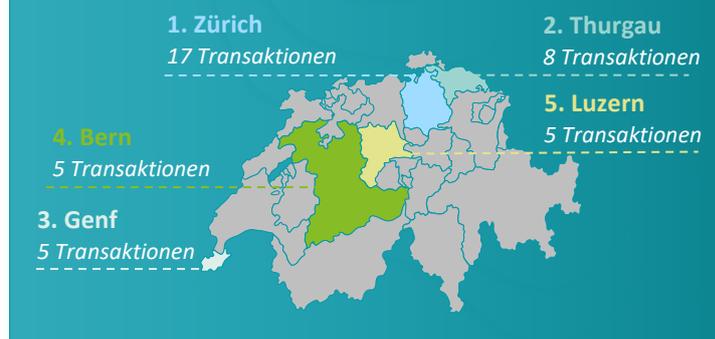
Schweizer KMU fokussieren sich im Ausland auf Industrieunternehmen, ausländische Investoren interessieren sich vor allem für Schweizer IT-Dienstleister

Transaktionen in der Schweiz (Inland und Inbound)

Im ersten Halbjahr 2023 stammten die Käufer von Schweizer KMU überwiegend aus Europa (67%) oder den USA (26%). Insgesamt fanden 62 Transaktionen statt. Die meisten Investoren in Schweizer KMU kamen aus den USA und Deutschland. Auf beide Länder entfielen jeweils sieben Transaktionen bzw. 26% aller Inbound-Transaktionen.

Am grössten war die Nachfrage nach Schweizer KMU in den Sektoren IT-Dienstleistungen sowie Gesundheitswesen, dicht gefolgt von Dienstleistungen für Unternehmen. Der Industriesektor, der im Vorjahr an der Spitze lag, belegte im ersten Halbjahr 2023 nur noch den vierten Platz.

Die Top-5-Standorte von Schweizer Zielunternehmen



Nach Sektor (insgesamt: 62 Transaktionen)



Internationale Aktivität der Schweizer KMU (Outbound)

Europa ist mit 83% der von Schweizer KMU getätigten Outbound-Transaktionen nach wie vor die bedeutendste Zielregion. Die übrigen Transaktionen betrafen überwiegend US-Unternehmen. Auf die Nachbarländer der Schweiz entfielen 62% aller Übernahmen durch Schweizer KMU. Das bedeutendste Zielland war Deutschland mit 36% aller Outbound-Transaktionen.

Besonders begehrt für Übernahmen war bei Schweizer KMU nach wie vor der Industriesektor. Auch der Sektor für Gesundheitswesen sowie Dienstleistungen für Unternehmen waren stark nachgefragte Zielbranchen.

Nach Sektor (insgesamt: 47 Transaktionen)



Inbound-Transaktionen – die Top-3-Käuferländer

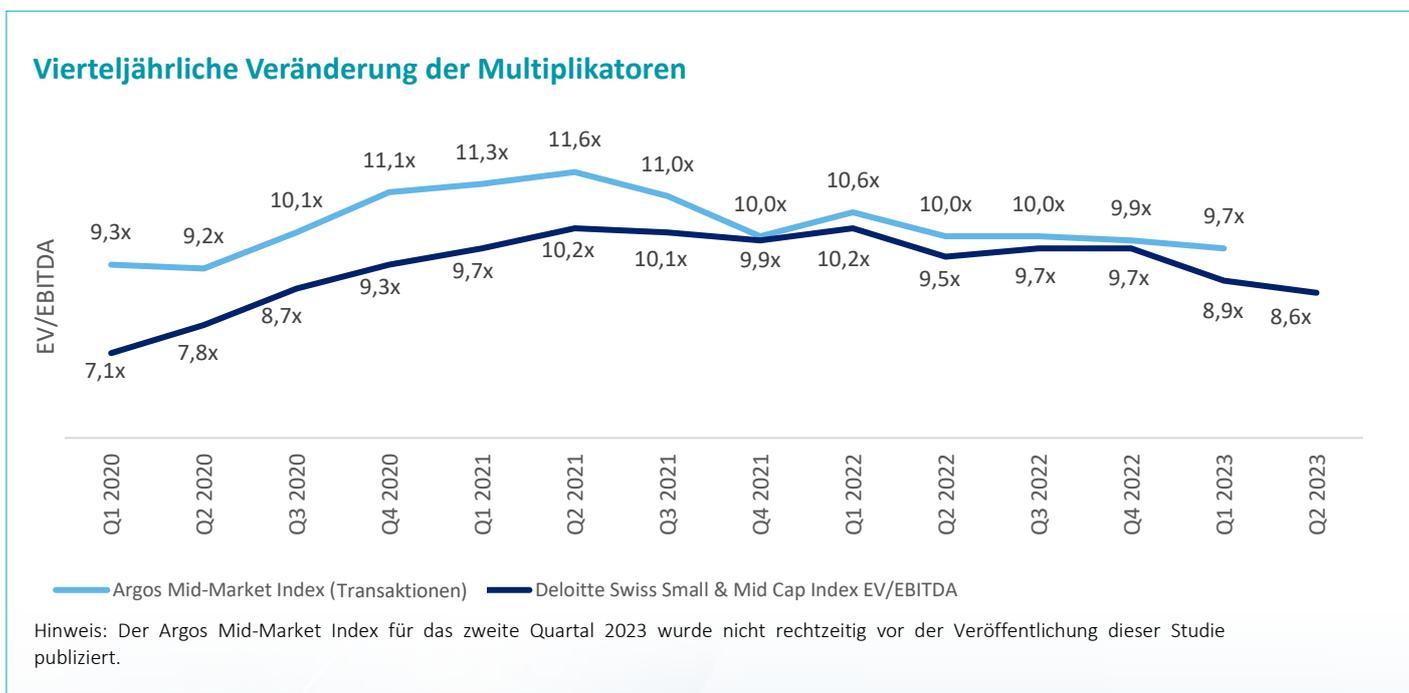


Outbound-Transaktionen – die Top-3-Zielländer



* Der in vorangegangenen Jahren dargestellte Sektor «Unternehmens- und Engineering-Dienstleistungen» wurde in dieser Studie in «Dienstleistungen für Unternehmen» und «Bau- und Ingenieurwesen» unterteilt, um deren wachsende Bedeutung angemessen wiederzugeben. Würden «Dienstleistungen für Unternehmen» und «Bau- und Ingenieurwesen» noch als Einheit dargestellt, so würden darauf 27% der Transaktionen in der Schweiz (Rang 1) und 24% der Outbound-Transaktionen (Rang 2) entfallen.

Rückgang des Deloitte Small & Mid Cap Index auf 8,6x EV/EBITDA im zweiten Quartal 2023



Im ersten Quartal 2023 fiel der Deloitte Small & Mid Cap Index auf 8,9x. Dieser Rückgang reflektiert die Zurückhaltung der Investoren aufgrund der unsicheren und volatilen Marktbedingungen. Dieser Abwärtstrend setzte sich im zweiten Quartal mit einem weiteren Rückgang der Multiplikatoren auf 8,6x fort.

Gleichermassen fiel auch der europaweite Übernahmepmultiplikator für nicht börsennotierte Unternehmen gemessen am Argos Mid-Market Index seit dem vierten Quartal 2022 und erreichte im ersten Quartal 2023 9,7x EV/EBITDA. Dies ist der tiefste Stand seit dem vierten Quartal 2021, dem Höhepunkt der Coronapandemie. Trotz des angespannten wirtschaftlichen und geopolitischen Umfelds und steigender Zinsen gingen die Transaktions-Preise weniger stark zurück als man es hätte erwarten können. So blieb der Median der Preise über dem fünfjährigen historischen Durchschnitt.

Ausblick für das zweite Halbjahr 2023

Die erste Hälfte des Jahres 2023 stellte die an Transaktionen beteiligten Unternehmen vor zahlreiche Herausforderungen. Dazu zählten die Zinserhöhungen zur Bekämpfung der Inflation, der Arbeitskräftemangel, der anhaltende Krieg in der Ukraine, der starke Schweizer Franken und die Turbulenzen im Finanzsektor, insbesondere das Ende der Credit Suisse in der Schweiz und der Zusammenbruch der Silicon Valley Bank, der Signature Bank und anderer Banken in den USA. Das Transaktionsvolumen war zwar höher als vor der Pandemie, doch die Transaktionen innerhalb des Schweizer Marktes waren rückläufig. Insbesondere ausländische Investoren beteiligten sich weniger an Inbound-Transaktionen.

In der zweiten Jahreshälfte 2023 erwarten wir nur begrenzte Veränderungen auf dem Schweizer M&A-Markt. Die Verkäufer verhalten sich vorsichtig und ausländische Investoren zeigen weniger Interesse an Übernahmazielen in der Schweiz. Wir gehen jedoch davon aus, dass Schweizer Unternehmen sehr aktiv bleiben werden. Zielunternehmen im Ausland sind aufgrund des starken Schweizer Frankens attraktiv für Schweizer Investoren, während Schweizer Unternehmen für ausländische Investoren teurer werden. In Verbindung mit potenziellen weiteren Zinserhöhungen dürfte dies zu einem weiteren Rückgang der Multiplikatoren führen, die in den kommenden Monaten für Schweizer Unternehmen bezahlt werden.

Dennoch bleiben wir bei unserem vorsichtig optimistischen Ausblick und erwarten, dass sich die makroökonomischen Bedingungen gegen Jahresende oder Anfang 2024 verbessern werden. Dies bestätigte sich auch in der im ersten Halbjahr 2023 durchgeführten CFO-Umfrage von Deloitte: 59% der CFOs bewerteten die Wirtschaftsaussichten für die Schweiz und ihre wichtigsten Handelspartner positiv und lediglich 8% negativ. Diese Verbesserung dürfte den Weg für eine Zunahme der M&A-Chancen innerhalb des Schweizer Marktes ebnen.

Kontaktinformationen / Autorinnen und Autoren



Stephan Brücher

Partner
Financial Advisory
Zürich
Deloitte AG
+41 58 279 75 23
sbruecher@deloitte.ch



Jean-François Lagassé

Partner
Financial Advisory
Genf
Deloitte SA
+41 58 279 81 70
jlagasse@deloitte.ch



Michel Le Bars

Partner
Financial Advisory
Zürich
Deloitte AG
Tel: +41 58 279 72 74
mlebars@deloitte.ch



Anthony West

Partner
Financial Advisory
Zürich
Deloitte AG
Tel: +41 58 279 72 94
awest@deloitte.ch



Lutfi Sadiku

Assistant Manager
Financial Advisory
Zürich
Deloitte AG
+41 58 279 70 07
lsadiku@deloitte.ch



Coline Astoul

Consultant
Financial Advisory
Genf
Deloitte SA
Tel: +41 58 279 81 19
castoul@deloitte.ch

Diese Publikation ist allgemein abgefasst und wir empfehlen Ihnen, sich professionell beraten zu lassen, bevor Sie – gestützt auf den Inhalt dieser Publikation – Handlungen vornehmen oder unterlassen. Deloitte AG übernimmt keine Verantwortung und lehnt jegliche Haftung für Verluste ab, die sich ergeben, wenn eine Person aufgrund der Informationen in dieser Publikation eine Handlung vornimmt oder unterlässt.

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte NSE LLP, einem Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited («DTTL»), eine «UK private company limited by guarantee» (eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht). DTTL und ihre Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen. DTTL und Deloitte NSE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen gegenüber Kunden. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur finden Sie unter www.deloitte.com/ch/about.

Deloitte AG ist eine von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassene und beaufsichtigte Revisionsgesellschaft.