

Deloitte.



KMU Schweiz

M&A Aktivitäten im ersten
Halbjahr 2016

Juli 2016

Erholung der M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU im ersten Halbjahr 2016



TRANSAKTIONEN MIT BETEILIGUNG VON SCHWEIZER KMU IM ERSTEN HALBJAHR 2016.

Schweizer KMU verzeichneten im ersten Halbjahr 2016 einen Anstieg der M&A-Transaktionen (97 Transaktionen gegenüber 90 im ersten Halbjahr 2015, dies entspricht einer Steigerung von +8%).

KMU bleiben der wichtigste Antriebsfaktor der Schweizer M&A-Aktivität: Sie waren an 86% der Mehrheitstransaktionen zur Übernahme eines Schweizer Unternehmens (Inbound- und Inlandstransaktionen) beteiligt.

Schweizer KMU spiegeln vorsichtigen Optimismus wider

Nach dem Frankenschock mussten viele KMU umstrukturieren und ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis stellen. Der jüngsten Deloitte CFO Umfrage zufolge hat sich ihre Situation inzwischen weitgehend stabilisiert, und die CFOs schätzen die wirtschaftlichen Perspektiven ihrer Unternehmen optimistischer ein.¹



DIE MEHRHEIT DER TRANSAKTIONEN MIT EINEM ZIELUNTERNEHMEN IN DER SCHWEIZ (INBOUND- UND INLANDSTRANSAKTIONEN) ERFOLGTEN UNTER BETEILIGUNG VON KMU.

Das ist vor allem darauf zurückzuführen, dass das Wachstum durch die besseren Beschäftigungsaussichten in der Eurozone und die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, welche die Zinsen auf historisch niedrigen Niveaus belässt, gestützt wird.

Die stabilsten Unternehmen führen vermehrt Akquisitionen im Ausland durch

Aufgrund der geldpolitischen Unsicherheit der letzten 1,5 Jahre sahen sich die Schweizer KMU gezwungen, ihre Flexibilität und ihre Effizienz zu steigern. Dieser anhaltende Druck veranlasste sie, kontinuierlich Innovationen voranzutreiben, indem sie fortschrittliche Technologien entwickelten und integrierten. Durch diese Anpassung der Schweizer KMU an das schwierige Wirtschaftsumfeld entstanden neue Chancen ausserhalb der Schweiz. Die Unternehmen, die sich am schnellsten anpassten, profitierten davon, strategisch attraktive Transaktionen im Ausland durchzuführen (37 Outbound-Transaktionen im ersten Halbjahr 2016, +16%).



ERHÖHUNG DER ZAHL DER OUTBOUND-TRANSAKTIONEN.

Hohes Interesse an Schweizer KMU

Das erste Halbjahr 2016 charakterisierte sich durch eine deutliche Erholung der Inbound-Transaktionen gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 (30 Transaktionen, +20%). Obwohl sich schweizerische Vermögenswerte für ausländische Unternehmen verteuert haben, besteht ihrerseits hohes Interesse an Schweizer KMU.

Hingegen ist bei der inländischen M&A-Aktivität ein Rückgang zu beobachten (30 Transaktionen, -9%). Diese anhaltende Abschwächung (-21% seit 2014) lässt sich dadurch erklären, dass die Schweizer Unternehmen stärker darauf ausgerichtet sind, ihre Aktivitäten im Ausland auszuweiten sowie jene auf dem Schweizer Markt zu verringern, und daher Outbound-Transaktionen bevorzugen.

Entwicklung nach Transaktionstyp (2014–2016)

Transaktionen	H1 2014	H1 2015	H1 2016	2014-15	2015-16
Inbound	35	25	30	-29%	20%
Inland	38	33	30	-13%	-9%
Outbound	30	32	37	7%	16%
Total	103	90	97	-13%	8%

¹ « CFO-Umfrage von Deloitte, Mai 2016. »

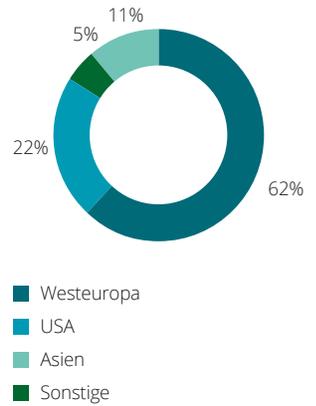
Deutschland und die USA sind die beliebtesten Ziele der Schweizer KMU

Wie bereits 2015 war Westeuropa auch im ersten Halbjahr 2016 die Haupt-Zielregion für Akquisitionen von Schweizer KMU im Ausland (Outbound).

Dabei war Deutschland weiterhin der wichtigste Partner: Auf das Land entfielen 9 Transaktionen (24% der Outbound-Transaktionen), gefolgt von den USA mit 8 Transaktionen. Das Interesse der Schweizer KMU an Deutschland ist nichts Neues. Schliesslich ist das Nachbarland der führende Handelspartner der Schweiz. Durch die guten Wachstumsaussichten in Deutschland ergeben sich attraktive Investitionschancen für Schweizer Unternehmen, die ihr Geschäft auf der anderen Rheinseite ausweiten möchten. Die hohe Übernahmeaktivität Schweizer KMU in den USA zeigt die Nähe der beiden Länder in Bezug auf globale Wettbewerbsfähigkeit und Innovationsfähigkeit.

Wie im Jahr 2015 entfielen die Transaktionen von Schweizer KMU hauptsächlich auf den Industriesektor (35% der Outbound-Transaktionen). Dies ist hauptsächlich auf die höhere Kaufkraft sowie die niedrigeren Produktionskosten und die Qualität einiger ausländischer KMU zurückzuführen. Zudem sind auch Akquisitionen im Technologie-, Medien- und Telekommunikation-Sektor (TMT) bei Schweizer KMU beliebt, vordergründig um neue Technologien einzukaufen.

Outbound-Transaktionen

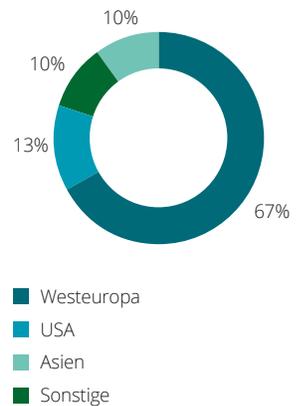


Schweizer KMU aus den Dienstleistungs- und Technologiesektoren sind bevorzugte Zielunternehmen

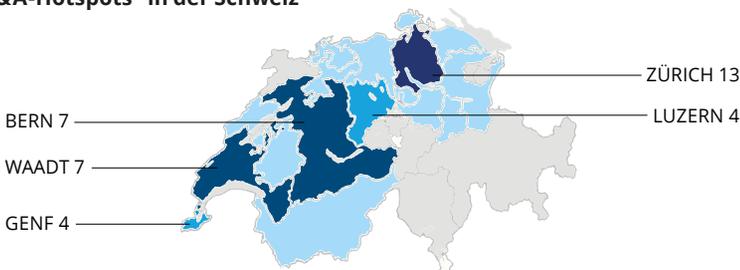
Wie bei den Outbound-Transaktionen spielen die europäischen Partner auch bei der Übernahme von Schweizer KMU die wichtigste Rolle. Die Inbound-Transaktionen im ersten Halbjahr 2016 sind von einer hohen Aktivität französischer Unternehmen gekennzeichnet (11 Transaktionen, das entspricht 30% der gesamten Inbound-Transaktionen). Im Jahr 2015 hatten sie nur 6 Transaktionen durchgeführt. Diese Akquisitionen fanden in unterschiedlichen Sektoren statt und entfielen hauptsächlich auf den französischsprachigen Teil der Schweiz (7 von 11 Transaktionen). Auf Frankreich folgen die üblichen Investorenländer Grossbritannien, Deutschland und die USA.

Die bei Schweizer und ausländischen Investoren beliebten Unternehmen gehören überwiegend zu den Sektoren Unternehmensdienstleistungen, Konsumdienstleistungen und TMT. Diese drei Sektoren verzeichneten 62% der Inbound- und Inlandstransaktionen. Das spiegelt die hohe Qualität der Dienstleistungen und die starke Ausrichtung Schweizer KMU auf technologische Innovation wider. Zudem entfielen 16 Transaktionen, das entspricht 27% der Inbound- und Inlandstransaktionen, auf KMU, die im Industriesektor tätig sind. Damit bleibt der Sektor ein attraktives Ziel der Investoren, was insbesondere seiner starken Wertschöpfung und dem umfassenden Einsatz von Technologie zu verdanken ist.

Inbound-Transaktionen



“M&A-Hotspots” in der Schweiz¹



Die dynamischste M&A-Aktivität weist der Kanton Zürich auf (13 Transaktionen), gefolgt von den Kantonen Bern und Waadt (jeweils 7 Transaktionen). Darauf folgen die Kantone Genf und Luzern mit jeweils 4 Transaktionen.

70%
DER TRANSAKTIONEN
ERFOLGTEN IN DER
DEUTSCHSPRACHIGEN
SCHWEIZ

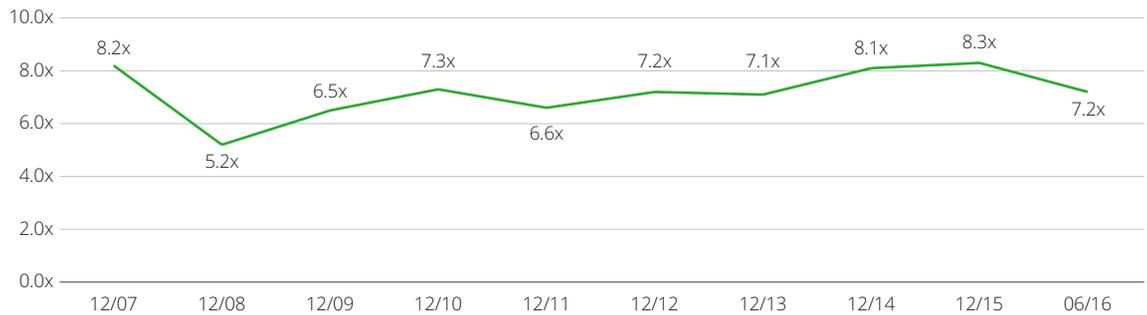
30%
DER TRANSAKTIONEN
ERFOLGTEN IN DER
FRANZÖSISCHSPRACHIGEN
SCHWEIZ

¹ Inbound- und Inlandstransaktionen.

Leichte Korrektur des Deloitte Small & Mid Caps-Index in schwierigerem Börsenumfeld

Entwicklung des Deloitte Small & Mid Caps-Index (2007-2016)¹

EV/EBITDA-Multiplikator



¹ Indexwerte kalkuliert am 28. Juni 2016.

Während die Lage im Allgemeinen stabiler war als 2015, schwebte auch im ersten Halbjahr 2016 eine gewisse Unsicherheit über den Finanzmärkten, die auf den Brexit, die schwache Performance der Finanzwerte, das Risiko einer Konjunkturabkühlung in China und den anhaltenden niedrigen Ölpreis zurückzuführen war. Dies wirkte sich auf die Schweizer Indizes aus: der SMI zeigte einen Verlust von -12% in der ersten Jahreshälfte 2016. Die schwachen Aktienmarktergebnisse belasteten auch den Deloitte Small & Mid Caps. Nachdem er Ende 2015 ein Rekordniveau erreicht hatte, verzeichnete der Index eine leichte Korrektur und sank auf einen EV/EBITDA-Multiplikator von 7.2x (-13%) per Ende Juni 2016.

Schweizer KMU sind sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene attraktive strategische Investitionen. Die Nachfrage nach Schweizer KMU steigt, vor allem von Seiten chinesischer Unternehmen. Allerdings kann auch eine erhöhte Nachfrage von Private-Equity-Fonds beobachtet werden, die über viel Liquidität verfügen und nach Anlagegelegenheiten suchen.

Aufgrund der makroökonomischen Unsicherheiten, im Speziellen im Zusammenhang mit den Konsequenzen des Brexit, war der relative Optimismus im ersten Halbjahr 2016 mit einer gewissen Vorsicht verbunden. In diesem Zusammenhang dürfte die M&A Aktivität in den nächsten Monaten weiterhin volatil bleiben.



Jean-François Lagassé

Partner, Leiter
Financial Advisory
Genf
Deloitte SA
Tel : +41 58 279 8170
jlagasse@deloitte.ch



Pierrick Roy

Direktor
Financial Advisory
Genf
Deloitte SA
Tel : +41 58 279 8235
pierroy@deloitte.ch



Andreas Poellen

Direktor
Financial Advisory
Zürich
Deloitte AG
Tel : +41 58 279 7033
apoellen@deloitte.ch



Damien Jaquet

Consultant
Financial Advisory
Genf
Deloitte SA
Tel : +41 58 279 8981
dajaquet@deloitte.ch

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), eine "UK private company limited by guarantee" (eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht) und ihren Mitgliedsunternehmen, die rechtlich selbständig und unabhängig sind. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von DTTL und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf unserer Webseite unter www.deloitte.com/ch/about.

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte LLP, dem Mitgliedsunternehmen in Grossbritannien von DTTL.

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

Diese Publikation ist allgemein abgefasst und kann deshalb in konkreten Fällen nicht als Referenzgrundlage herangezogen werden. Die Anwendung der hier aufgeführten Grundsätze hängt von den jeweiligen Umständen ab und wir empfehlen Ihnen, sich professionell beraten zu lassen, bevor Sie gestützt auf den Inhalt dieser Publikation Handlungen vornehmen oder unterlassen. Deloitte AG berät Sie gerne, wie Sie die Grundsätze in dieser Publikation bei speziellen Umständen anwenden können. 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 2016. Alle Rechte vorbehalten.

Design und Produktion durch das Deloitte Creative Studio, Zürich. J7901