

M&A REVIEW

MERGERS & ACQUISITIONS • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity

www.ma-review.de

Publikationsorgan **BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS E.V.**

31. Jahrgang

6/2020

Standpunkt

Wie ein Virus die Investitionsstrategie von Investoren verändert

Strategie

Zwei Krisenjahre infolge der Corona-Pandemie? Die Entwicklung fundierter Strategien zur Absicherung von Beteiligungsportfolios und M&A-Prozessen

Strategie

Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet – Risikofrüherkennungssysteme im Rahmen der Due Diligence

Strategy

The M&A Canvas for analyzing the strategic fit of acquisition candidates (Part 2)

Recht und Steuern

Der Fall Remondis/DSD – Lessons learned für die Fusionskontrolle

Recht und Steuern

Der Einsatz von W&I-Versicherungen in Distressed-M&A-Deals

Deal des Monats

KKR übernimmt Haarpflege-Marke Wella von Coty



Strategie

Szenariobasierte Entscheidungsfindung in Krisensituationen



Markus Fränkel

Wie ein Virus die Investitionsstrategie von Investoren verändert – neueste Studienergebnisse geben erste Hinweise für die Zukunft

► Kein anderes Thema ist derzeit so präsent in den Medien und innerhalb der Gesellschaft verankert wie die aktuelle Corona-Pandemie. Auch im Transaktionsgeschäft sind die Auswirkungen von COVID-19 zunehmend ersichtlich. Während einige im Prozess weit vorangeschrittene Transaktionen noch final abgeschlossen werden konnten, ist die M&A-Aktivität allgemein sowie die Anzahl der Deal-Meldungen in den letzten Wochen stark rückläufig. Viele Akquisitionsprozesse wurden gestoppt, sind „on hold“ oder haben sich verzögert. Zudem halten Sell-Side-Berater potenzielle Teaser-Dokumente aktuell vermehrt zurück, und eine gewisse Unsicherheit auf Seiten von Private-Equity-Investoren ist deutlich spürbar. Doch wie geht es weiter? Welche Auswirkungen wird die COVID-19 Krise mittelfristig auf das Transaktionsumfeld und insbesondere die Investitionsstrategie von Investoren haben?

Mit diesen Kernfragen haben wir uns in den vergangenen Wochen im Rahmen einer groß angelegten Studie im Small- & Mid-Cap-Bereich gemeinsam mit der Technischen Universität München beschäftigt. Die hohe Resonanz von über 100 Entscheidern aus 70 unterschiedlichen Investment-Firmen unterstreicht die Relevanz der Thematik in diesen bewegenden und unsicheren Zeiten.

Rund 61% der Befragten gehen davon aus, dass die negativen Effekte der Corona-Krise auf den Deal Flow und die Transaktionsaktivität bis

voraussichtlich Ende 2020 andauern werden. Trotz der aktuellen Krise sehen jedoch etwa zwei Drittel der Befragten COVID-19 als Chance für zukünftige Transaktionen und gaben an, auch weiterhin in attraktive Unternehmen zu investieren. Hierbei werden insbesondere die Segmente IT, Software, Kommunikation sowie das Gesundheitswesen von den Entscheidern als die aktuell attraktivsten Industrien für Investoren angesehen. Nichtsdestotrotz gibt es weiterhin auch in Segmenten, die von Corona stärker betroffen sind, interessante Nischen für Akquisitionen, sodass hier sicherlich differenziert werden muss.

Im Hinblick auf die zukünftige Investitionsstrategie von Investoren spiegeln die Umfrageergebnisse die teils große Unsicherheit im Markt wider. So sind über 40% der Teilnehmer aktuell noch unsicher, inwieweit die eigene Investitionsstrategie im Zuge von COVID-19 zukünftig angepasst werden muss. Bei rund 20% der Befragten ist von einer Anpassung der Investitionsstrategie auszugehen.

Etwa 55% der Teilnehmer gehen davon aus, dass eigene Investitionen in digitale und Asset-Light-Geschäftsmodelle zunehmen und diese zukünftig verstärkt im Mittelpunkt der Investitionsstrategie stehen werden. Wenngleich 87% der Befragten angaben, bereits in ein digitales Geschäftsmodell investiert zu haben, ist der Anteil von Digitalunternehmen innerhalb der Portfolios der Unter-

nehmen insgesamt eher gering und bei rund der Hälfte der Teilnehmer kleiner 25%. Dieses Verhältnis wird sich zukünftig sicherlich nach oben hin verschieben.

Auch der Umgang mit Risiken wird im Rahmen eines Transaktionsprozesses wichtiger. Es bedarf spezifischer Kompetenzen, Industrieexpertise und Methoden, um die Risiken und Auswirkungen für das potenzielle Zielunternehmen im Rahmen eines Transaktionsprozesses adäquat beurteilen zu können. Im Rahmen von Commercial Due Diligence-Prüfungen werden projektspezifische Module noch intensiver betrachtet und Aspekte wie Digitalisierungsgrad, Supply-Chain-Risiken sowie mögliche Wertschöpfungshebel noch relevanter für die Risikobeurteilung.

Eine wesentliche Erkenntnis kann aus den Ergebnissen der Studie und den Corona-Entwicklungen abgeleitet werden. Wenngleich die Unsicherheit aktuell groß ist, hat die verstärkte Akzeptanz und Verbreitung digitaler Produkte und Dienstleistungen innerhalb der Gesellschaft gewissermaßen zu einem Umdenken bei Investoren geführt. Die Bereitschaft, in digitale und Asset-Light-Geschäftsmodelle zu investieren, hat sich erhöht. Wir sind gespannt, wie sich der M&A-Markt weiter entwickeln wird! ■

*Markus Fränkel,
Geschäftsführender Gesellschafter
Bluemont Consulting*