



M&A-Geschäft in 2014 stärker als 2007

Description

Das M&A-Geschäft, das Geschäft mit Fusionen und Übernahmen, hat sich 2014 weltweit so stark ausgeweitet wie seit 2007 nicht mehr. Die Zahl der M&A-Deals stieg auf mehr als 82.000, das Volumen auf insgesamt 4,7 Bill. Dollar. Im Vorjahr summierten sich knapp 80.000 Deals zu 3,7 Bill. Dollar Transaktionsvolumen. Die M&A-Deals werden damit nicht nur zahlreicher, sondern auch größer.

Das M&A-Geschäft legte in allen wichtigen Regionen der Welt zu, nicht aber in Mittel- und Osteuropa. In Russland ging das Geschäftsvolumen um 30% zurück, in Japan um 8%. Das berichtet das „[manager magazin online](#)“ unter Berufung auf den M&A-Jahresreport 2014 der Dienstleister Bureau van Dijk und Zephyr.

Die USA führen die Rangliste an mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt rund 1,6 Bill. Dollar an, das ist ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 37%. China kommt mit gut 500 Mrd. Dollar auf den zweiten Platz. In Europa rangiert Großbritannien mit einem M&A-Volumen von rund 262 Mrd. Dollar an der Spitze. Die Zahl der Deals ging hier zwar leicht zurück, das Volumen stieg jedoch um 35% an.

Zu den aus M&A-Sicht attraktivsten Branchen gehörte 2014 der Maschinenbau. Auch die Möbelindustrie rangierte weit vorne, der Recycling-Sektor stand ebenfalls im Fokus. Die Pharma-Branche blieb attraktiv.

Das Private-Equity- und Venture-Capital-Geschäft legte in 2014 ebenfalls deutlich zu, und zwar um 24% gegenüber dem Vorjahr auf knapp 500 Mrd. Dollar.

Auf Platz eins der "Weltrangliste 2014" von Bureau van Dijk und Zephyr kommt der US-Konzern Kinder Morgan. Das Unternehmen bündelte zahlreiche Erdgas- und Erdölaktivitäten in den Bereichen Lager, Pipelines und Schiffe mit einem Volumen von rund 76 Mrd. Dollar. Auf Platz zwei steht in 2014 der Kauf des Medienkonzerns Time Warner durch Comcast. Das Volumen belief sich auf rund 68 Mrd. Dollar. Auf Platz drei der "Weltrangliste" kommt ein Deal des US-Telekomkonzerns AT&T, der DirecTV, einen Anbieter von Satellitenfernsehen, für 67 Mrd. Dollar übernahm.



Platz vier nimmt die Übernahme des Botox-Herstellers Allergan durch den irisch-amerikanischen Pharmariesen Actavis ein. Actavis war im Übernahme-Poker des US-Hedgfonds-Milliardärs Bill Ackman und des kanadischen Pharmaunternehmens Valeant als weißer Ritter aufgetreten und zahlte 66 Mrd. Dollar. Auf Platz fünf steht das US-Unternehmen Medtronic, das unter anderem Herzschrittmacherherstellt. Es kaufte den Wettbewerber Covidien für rund 42 Mrd. Dollar.

Der größte M&A-Deal mit deutscher Beteiligung war laut "Weltrangliste" von Bureau van Dijk und Zephyr in 2014 mit rund 17 Mrd. Dollar die Übernahme des US-Unternehmens Sigma Aldrich durch den Dax-Pharmakonzern Merck. Er kommt im Jahresreport von Bureau van Dijk und Zephyr auf Platz 16 der "Weltrangliste 2014".

Firmenübernahmen können neue Technologien, neues Wissen und neue Geschäftsbereiche ins Haus bringen. Größe verspricht Effizienzgewinne, die Markt- und Verhandlungsmacht steigt, es können bessere Preise durchgesetzt werden. Das spielt angesichts des Niedriginflationsumfelds gegenwärtig eine besondere Rolle.

Firmenübernahmen können volkswirtschaftlich ein gutes Regulativ sein. Die latente Gefahr von feindlichen Übernahmen zwingt Firmen zu renditeorientiertem Handeln und zur Steigerung des Unternehmenswertes. Begehrlichkeiten werden insbesondere dann geweckt, wenn zu hohe Bargeldbestände akkumuliert werden, vorhandene Technologien aber nicht in Produkte umgesetzt oder mit neuen Produkten nicht erfolgreich am Markt operiert wird.

Da Firmenübernahmen oft durch Skaleneffekte motiviert sind, führt eine Firmenübernahme sehr häufig zum Arbeitsplatzabbau.

Die mit Übernahmen verbundenen Erwartungen erfüllen sich nicht immer: Marktprognosen stellen sich als zu optimistisch heraus, es gibt Probleme bei der Integration des Zukaufs, das Management des Käufers leidet an Selbstüberschätzung, die Übernahme war insgesamt nicht genügend operativ im Sinne von Firmenoptimierung motiviert, sondern z.B. durch Prestigedenken.

Große Unternehmen haben zwar mehr Marktmacht, diese aber verleitet häufig zu zunehmender Trägheit in der Reaktion auf veränderte Bedingungen. Dadurch kommt ein solcher Moloch irgendwann in existentielle Probleme, die ihn dann sogar als Übernahmekandidat in seiner Gesamtheit unattraktiv machen können. So folgt der Entwicklung zum Oligo- oder Monopolisten dann nicht selten die Zerschlagung.

Zahl und Volumen der Firmenübernahmen steigen gewöhnlich parallel zur Entwicklung des Konjunkturzyklus an. Die konjunkturellen Risiken werden kleiner, die Bilanzen vieler Firmen werden solider. Die Risikobereitschaft steigt, das Geschäft mittels Firmen-Zukauf zu erweitern. Aktuell kommen noch Gründe wie niedrige Zinsen am Geldmarkt und hohe Bargeldbestände in den Konzernen dazu.

Eine alte Regel besagt, dass Übernahmen mit steigenden Börsenkursen zunehmen. Historisch gesehen facht ein stark expandierendes M&A-Geschäft in der Regel die Aktienkurse weiter an, gleichzeitig ist es jedoch häufig Vorbote künftiger Kurseinbrüche.