

## Fusionen und Übernahmen lohnen sich besonders im Abschwung

- **Outperformance für Käufer ist Zeiten schwacher Wirtschaft knapp zehn Prozentpunkte höher als in Boomphasen**
- **Transaktionserfahrung ist entscheidender Faktor für langfristigen M&A Erfolg**
- **Anhaltende Unsicherheit lässt globales Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2019 um 19 Prozent versus dem Vorjahr sinken**

**Düsseldorf, 01. Oktober 2019** – Fusionen und Übernahmen lohnen sich besonders in Zeiten schwacher Wirtschaft. Deals, die während eines Abschwungs abgeschlossen werden, schaffen für den Käufer bereits nach einem Jahr eine fast sieben Prozentpunkte höhere Wertsteigerung – gemessen als Überrendite (Relative Total Shareholder Return, RTSR) – als Zukäufe in Boomphasen. Zu diesem Ergebnis kommt die Strategieberatung Boston Consulting Group (BCG) in ihrem diesjährigen Global M&A Report *Downturns Are a Better Time for Deal Hunting*, der in Kooperation mit Professor Sönke Sievers von der Universität Paderborn erarbeitet wurde. Grundlage des Reports ist die Auswertung von mehr als 51.000 Transaktionen, die über einen Zeitraum von 40 Jahren abgeschlossen wurden.

„Der drohende wirtschaftliche Abschwung sollte Unternehmen bei Fusionen und Übernahmen nicht bremsen – im Gegenteil. Gerade jetzt sollten sie ihr Profil erweitern“, sagt Jens Kengelbach, BCG-Partner und Koautor der Studie. Nach zwei Jahren steigt die Differenz der RTSR Performance zwischen Transaktionen, die während einer Abschwungsphase getätigt wurden, gegenüber solchen, die in einem Aufschwung durchgeführt wurden, auf mehr als neun Prozentpunkte. „Die bessere Performance liegt nicht nur darin begründet, dass Unternehmen im Abschwung oft zu niedrigeren Multiples Firmen erwerben können. Darüber hinaus konzentrieren sich Fusionen und Übernahmen in dieser speziellen Zeit zumeist auf die Ausweitung außerhalb des Kerngeschäfts und sind daher wohlüberlegt“, erklärt Georg Keienburg, Partner bei BCG und Mitautor der Studie.

### **Globale Transaktionen vom drohenden Abschwung getrübt**

2018 setzten Unternehmen so viel Hoffnung in Fusionen und Übernahmen wie lange nicht. Der weltweite M&A-Markt schloss mit rund 36.000 angekündigten Transaktionen im Wert von insgesamt rund 3,1 Billionen US-Dollar ab und landete dabei etwas über dem Vorjahresniveau von 2,9 Billionen US-Dollar.

Boston Consulting Group  
**Shara Fathey**  
Media Relations Coordinator

Tel. + 49 170 334 3647  
[fathey.shara@bcg.com](mailto:fathey.shara@bcg.com)  
Königsallee 2  
40212 Düsseldorf

„Das liegt in erster Linie aber an Megadeals wie die Übernahme einer Mehrheit an Innogy durch E.ON oder der Akquisition von Sprint durch die US-amerikanische Telekom-Tochter T-Mobile US“, sagt Kengelbach. „Denn trotz der objektiv besseren Renditechancen im Downturn wirken sich die unsicherer werdenden politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen negativ auf die Anzahl der Deals im zweiten Halbjahr 2018 aus.“

Global ist seit fünf Quartalen ein Rückgang der Anzahl der Unternehmenstransaktionen zu beobachten. „Nur die Megadeals – größer als 10 Milliarden US-Dollar – sorgen dafür, dass der Wert der Unternehmenstransaktionen noch im langfristigen Mittel ist“, erläutert Kengelbach und fügt hinzu: „Inzwischen hat sich auch das Bewertungsniveau abgekühlt: Während der EBITDA Multiple weltweit im Jahr 2017 noch 14,8× betrug, sehen wir 2018 einen Rückgang auf 13,7× und in der ersten Jahreshälfte 2019 von 13,1× – eine mögliche Parallele zu 2007/2008.“

#### **M&A-Markt in Deutschland erreicht Fünf-Jahres-Niveau**

Bei einer Anzahl von knapp 2.000 Deals steigerte sich der Gesamtwert von Fusionen und Übernahmen in Deutschland 2018 um 37 Prozent auf 143 Milliarden Dollar. Damit erreichte der Markt den Fünf-Jahres-Durchschnitt. Auch hier lohnt sich ein genauer Blick auf beide Jahreshälften: Während das erste Halbjahr 105 Milliarden Dollar in Deals umsetzte, ist das zweite Halbjahr mit lediglich 38 Milliarden Dollar zu beziffern. „Auch in Deutschland wirkte sich die erhöhte Unsicherheit in einem deutlichen Rückgang der M&A-Aktivitäten in der zweiten Jahreshälfte aus“, analysiert Kengelbach.

Anhaltende Unsicherheit ist auch 2019 zu spüren: Für das erste Halbjahr kommt die Studie auf einen Gesamttransaktionswert von 60 Milliarden Dollar (ein Minus von 43 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres), auf Basis von 864 Deals (ein Rückgang von 17 % vs. Der ersten Jahreshälfte 2018). Während im ersten Halbjahr 2018 in Deutschland noch drei Großtransaktionen mit jeweils einem Wert von über zehn Milliarden US-Dollar angekündigt wurden, gab es in den vergangenen zwölf Monaten in Bundesrepublik keinen einzigen Megadeal mehr.

#### **M&A-Erfahrung zahlt sich aus**

Wie die Auswertung der Studie zeigt, erzielen vor allem erfahrene Käufer, die in Zeiten schwacher Wirtschaft Fusionen und Übernahmen abschlossen, eine deutlich höhere langfristige Wertsteigerung als unerfahrene Käufer. Deals von erfahrenen M&A-Spielern erreichten im Abschwung einen RTSR von 7,3 Prozent in den ersten zwei Jahren – Deals, die sie in Boomzeiten abschlossen, brachten 1,1 Prozent. „Wer jetzt mutig handelt,

Boston Consulting Group  
**Shara Fathey**  
*Media Relations Coordinator*

Tel. + 49 170 334 3647  
[fathey.shara@bcg.com](mailto:fathey.shara@bcg.com)  
Königsallee 2  
40212 Düsseldorf

Transaktionserfahrung und eine klare strategische Ausrichtung hat, kann sich von den anderen abheben“, sagt Jens Kengelbach.

### **Über die Studie**

Der M&A-Report basiert auf einer Datenbank mit mehr als 750.000 M&A-Transaktionen, die bis in das Jahr 1990 zurückgehen. Darüber hinaus hat das Autorenteam einen Datensatz mit Transaktionen analysiert, die in Zeiten schwacher Konjunktur abgeschlossen wurden. Untersucht wurden insbesondere Art und Umfang sowie Gewinne der kommunizierten Synergien. Der M&A Report 2019 *Downturns Are a Better Time for Deal Hunting* kann [hier](#) heruntergeladen werden.

Die **Boston Consulting Group (BCG)** ist eine international führende Managementberatung. Weltweit erwirtschaftete das Unternehmen mit 18.500 Mitarbeitern im Jahr 2018 einen Umsatz von 7,5 Milliarden US-Dollar und hat Büros in mehr als 90 Städten in über 50 Ländern. Seit der Gründung 1963 leistet BCG Pionierarbeit im Bereich Unternehmensstrategie und verzahnt die klassische Strategieberatung heute mit spezialisierter Expertise in Bereichen wie Data und Analytics, digitalen Geschäftsmodellen und der übergeordneten Sinnfrage für Unternehmen. BCG unterstützt Firmen und Institutionen aus allen Branchen und Regionen dabei, komplexe Herausforderungen zu bewältigen und umfassende Transformationen zu gestalten. Gemeinsames Ziel ist es, Wachstumschancen zu nutzen, nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu generieren, die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen und so das Geschäftsergebnis dauerhaft zu verbessern. Dafür arbeiten die vielfältigen internationalen Expertenteams von BCG in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Kunden. Das Unternehmen befindet sich im alleinigen Besitz seiner Geschäftsführer. Weitere Informationen: [www.bcg.de](http://www.bcg.de)

Boston Consulting Group  
**Shara Fatheyan**  
*Media Relations Coordinator*

Tel. + 49 170 334 3647  
[fatheyan.shara@bcg.com](mailto:fatheyan.shara@bcg.com)  
Königsallee 2  
40212 Düsseldorf