



**Deloitte Studie 2021 zur M&A-
Aktivität der Schweizer KMU**
Erstes Halbjahr 2021

Juli 2021

Hinweis: Dieses Dokument ist eine Aktualisierung der 2021 durchgeführten Deloitte-Studie zur M&A-Aktivität von Schweizer KMU, die im Februar 2021 veröffentlicht wurde. Weitere Informationen zur Methodik finden Sie in dieser Studie.

Starker Anstieg der M&A-Aktivität von Schweizer KMU im ersten Halbjahr 2021, in einem anhaltend von COVID-19 geprägten wirtschaftlichen Umfeld



+62.5%

IM H1 2021 WAREN BEI 117 TRANSAKTIONEN SCHWEIZER KMU BETEILIGT GEGENÜBER 72 IM H1 2020



67.5%

ERNEUTER ANSTIEG DER GRENZÜBERSCHREITENDEN AKTIVITÄTEN IM H1 2021 (+10,6 PP), NACHDEM DIESE IM H1 2020 DEN NIEDRIGSTEN STAND SEIT 2013 VERZEICHNET HATTEN



+100%

SIGNIFIKANTE ZUNAHME DER OUTBOUND-TRANSAKTIONEN IM H1 2021 (32 TRANSAKTIONEN GEGENÜBER 16 IM H1 2020)



+88%

BEMERKENSWERTE ERHOLUNG DER INBOUND-TRANSAKTIONEN IM H1 2021 (47 TRANSAKTIONEN GEGENÜBER 25 IM H1 2020)



10.2x UW/EBITDA

DER BEWERTUNGSMULTIPLIKATOR DELOITTE SMALL & MID CAP ERREICHT IM H1 2021 EINEN REKORDSTAND (10,2x UW/EBITDA)

Nach einem deutlichen Rückgang der M&A-Aktivitäten der Schweizer KMU in den ersten neun Monaten von 2020 zog das M&A-Geschäft im vierten Quartal wieder an. Somit verzeichnete die Schweiz 2020 nur einen moderaten Rückgang des M&A-Transaktionsvolumens (-4,6%). Dieser Aufholeffekt setzte sich fort. Im ersten Halbjahr 2021 («H1 2021») zeichnete sich bei der M&A-Aktivität der Schweizer KMU eine historische Zunahme der Anzahl Transaktionen ab: Bei 117 Transaktionen gegenüber 72 im H1 2020 (+ 62,5%) waren Schweizer KMU entweder die übernehmende oder die übernommene Gesellschaft. Dies spiegelt sich insbesondere in einem Anstieg der Inbound-Transaktionen um 88% und der Outbound-Transaktionen um 100% wider. Dieser Anstieg der grenzüberschreitenden Aktivitäten (67,5% der Transaktionen) ist in der Tat auf das wiederkehrende Vertrauen in die Weltwirtschaft zurückzuführen. Das Wachstum der Inlandstransaktionen ist geringer ausgefallen (+ 23%), wobei das Volumen dieser Kategorie zwischen H1 2020 und H1 2019 unverändert blieb.

Dieser Anstieg der Transaktionen ist einerseits auf den Zufluss von Liquidität in den Markt, die historisch niedrigen Zinssätze und die damit verbundenen vergleichsweise leicht zugänglichen Bankfinanzierungen zurückzuführen. Andererseits wird diese Entwicklung durch die soliden Bilanzen der Banken, die dazu bereit sind, Übernahmen von Qualitätsunternehmen zu finanzieren, sowie die Anhäufung von während der Pandemie nicht durchgeführten Transaktionen bestärkt. Staatliche Unterstützungen haben die Wirtschaft in dieser Zeit ebenfalls gestärkt und dazu beigetragen, Insolvenzen abzuwenden.

Dieser Trend auf dem M&A-Markt wird auf globaler Ebene durch die Erhöhung des Transaktionsvolumens um 27% und deren Wertsteigerung um 132% (2,8 Milliarden Dollar) im ersten Halbjahr 2021 bestätigt. Auch das Volumen der grenzüberschreitenden Transaktionen ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 33% gestiegen.¹

Wie die neueste CFO-Umfrage von Deloitte zeigt², schätzt eine klare Mehrheit der Schweizer CFOs die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft in den nächsten 12 Monaten positiv ein. Die Situation bleibt jedoch fragil. Die CFOs sind zwar etwas optimistischer, rechnen hingegen noch nicht mit einem baldigen Wirtschaftsboom. Die Finanzchefs von Schweizer Unternehmen hoffen, dass der im Jahr 2020 beobachtete Markteinbruch durch eine Aufhellung der wirtschaftlichen Perspektiven verbessert wird. Diese bleiben jedoch vorerst von der Pandemie und den Massnahmen zu ihrer Bekämpfung beeinträchtigt, was sich auf die Dynamik des M&A-Marktes auswirkt.

Vergleich nach Transaktionsart

Transaktionen	Käufer	Ziele	H1 2019	H1 2020	H1 2021	Abweichung 20/19	Abweichung 21/20
Inland	Schweiz, alle Unternehmensgrößen	Schweizer KMU	31	31	38	0.0%	22.6%
Inbound	Internationale, alle Grössen	Schweizer KMU	43	25	47	-41.9%	88.0%
Outbound	Schweizer KMU	Internationale KMU	21	16	32	-23.8%	100.0%
Gesamt			95	72	117	-24.2%	62.5%
Grenzüberschreitende Tätigkeit			67.4%	56.9%	67.5%	-10.5 PP	+10.6 PP

¹ Refinitiv

² Deloitte-Umfrage bei Schweizer CFOs - Eine erhoffte Erholung, Frühjahr 2021

Starke Erholung der grenzüberschreitenden M&A-Aktivitäten, hauptsächlich mit europäischen Partnern sowie im TMT- und Konsumgütersektor

Outbound-Transaktionen

Europa ist mit 84% der Transaktionen die Hauptregion für Akquisitionen von Schweizer KMU. 50% der Akquisitionen fanden in Nachbarländern statt, wobei Deutschland mit 28% der Transaktionen nach wie vor das bevorzugte Zielland für Schweizer KMU ist. Die Sektoren TMT und Gesundheit, die zu den Gewinnern der COVID-19-Krise zählen, gehören zu den begehrtesten Zielen der Schweizer KMU.

Top 3 der bevorzugtesten Branchen (Outbound)

Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT)

25%



Konsumgüter

19%

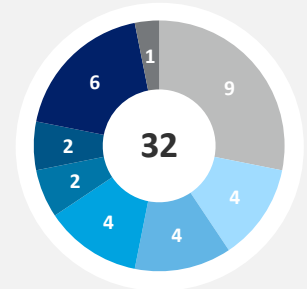


Gesundheitswesen

16%



Outbound-Transaktionen



■ Deutschland
 ■ Vereinigte Staaten
 ■ Italien
 ■ Niederlande
 ■ Frankreich
 ■ Vereinigtes Königreich
 ■ Rest Europa
 ■ Rest Welt

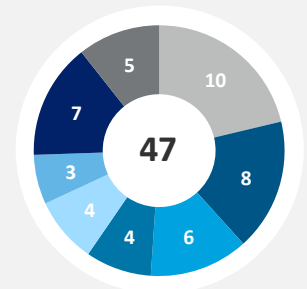
Transaktionen in der Schweiz

Im ersten Halbjahr 2020 wurden Schweizer KMU ebenfalls in erster Linie von europäischen Partnern (81%) übernommen, der Rest sind hauptsächlich nordamerikanische und asiatische Unternehmen. Deutschland ist der grösste Investor in der Schweiz.

Die Industrie- und TMT-Branche, die üblicherweise die begehrtesten Schweizer KMU umfasst, werden von den Konsumgüterherstellern eingeholt, welche vom Wirtschaftsaufschwung profitieren.

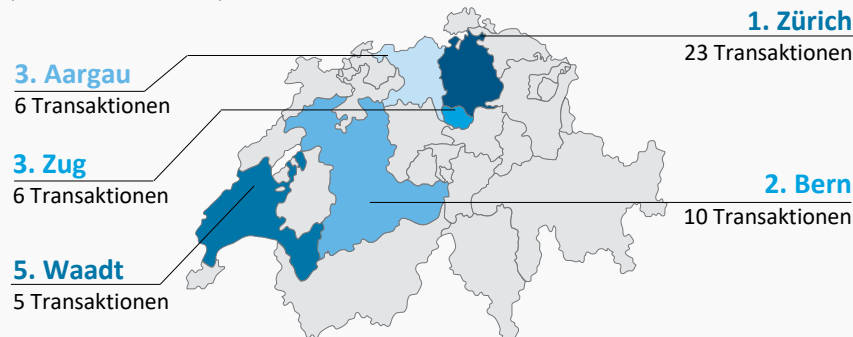
Diese Akquisitionen erfolgten hauptsächlich in der Deutschschweiz (81%), wobei der Kanton Zürich die Region mit der dynamischsten M&A-Aktivität ist (23 Transaktionen).

Inbound-Transaktionen



■ Deutschland
 ■ Schweden
 ■ Vereinigte Staaten
 ■ Rest Europa
 ■ Vereinigtes Königreich
 ■ Frankreich
 ■ Italien
 ■ Rest Welt

Top 5 Kantone nach Anzahl der Transaktionen (Inbound und Inland)



Transaktionen in der Schweiz (85)

81% DEUTSCHSCHWEIZ

14% WESTSCHWEIZ

5% ITALIENISCHE SCHWEIZ

Top 3 der begehrtesten Sektoren in der Schweiz

Konsumgüter

21%



Industrie

20%

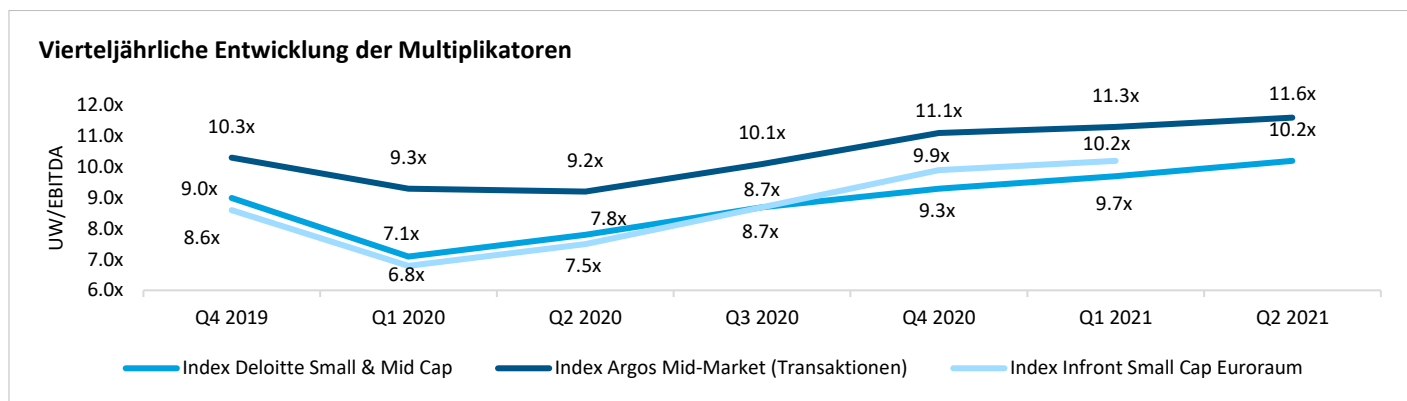


Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT)

18%



Rekord des Deloitte Small & Mid Cap-Index in einem vielversprechenden Marktumfeld



Anstieg des Deloitte Small & Mid Cap-Bewertungsindex im ersten Halbjahr 2021 mit neuem Unternehmenswert/EBITDA-Rekord (10,2x)

Infolge der hohen Aktienmarktvolatilität durch COVID-19 unter der damit verbundenen Korrektur, stieg der Deloitte Small & Mid Cap-Index seit März 2020 (7,1x UW/EBITDA) weiter an. Dank dem «bullishen» Marktumfeld, welches durch die wirtschaftliche Erholung gestärkt wird, erreicht der UW/EBITDA-Multiplikator im Juni 2021 einen Rekordwert von 10,2x. Die Multiplikatoren profitieren auch durch die Technologie- und Gesundheitswerte, welche zu den Gewinnern der Pandemie zählen. Da der Bewertungsindex auf den Ergebnissen der Unternehmen in den letzten 12 verfügbaren Monaten basiert, erklärt sich dieser Wiederanstieg des Index ab Q2 2020 durch einen lebhaften Aktienmarkt, während viele Unternehmen ihr EBITDA im Jahr 2020 beeinträchtigt sahen. Die Kombination dieser beiden Faktoren führt dazu, dass das UW/EBITDA-Verhältnis mit der Zeit zunimmt. Dieser Anstieg der Multiplikatoren ist auch auf europäischer Ebene beim

Bewertungsindex Infront - Small Cap Eurozone (börsennotierte Unternehmen) mit einem Rekordhoch des Index am 31. März 2021 zu beobachten.¹

Der europäische Übernahmepreis nicht börsennotierter Unternehmen (Argos Mid-Market) erreichte am 30. Juni 2021 auf europäischer Ebene mit 11,6x ebenfalls einen neuen Rekordwert, der durch die von Private-Equity-Fonds gezahlten Preise und den Liquiditätszufluss in diesen Sektor, Aussichten auf eine Rückkehr zum Wachstum und niedriger langfristiger Zinsen getrieben wurde. Der Index profitiert auch von den Preisen, die für Technologie- und Gesundheitsunternehmen gezahlt werden, die einen Grossteil der im Index enthaltenen Transaktionen zum 31. Juni 2021 ausmachen.²

¹ Infront Small Cap Eurozone index, Infront Analytics, Juni 2021

² Argos Mid-Market index, Argos Wityu, Juli 2021

Ausblick für das zweite Halbjahr 2021: anhaltender Nachholeffekt und rege M&A-Tätigkeit

Nach einer historisch starken wirtschaftlichen Erholung verzeichneten die M&A-Aktivitäten im ersten Halbjahr 2021 eine noch nie dagewesene Erholung. Dies obwohl die Gesundheitslage weiterhin besorgniserregend bleibt und wegen der Ausbreitung Delta-Variante auf der ganzen Welt eine vierte Welle droht, welche den Aufschwung erneut beeinträchtigen könnte. Wie die aktuelle CFO-Umfrage von Deloitte zeigt, hat sich der Ausblick für alle Kennzahlen der befragten Unternehmen gegenüber der Umfrage vom letzten Herbst verbessert und ist überwiegend positiv. Besonders optimistisch sind die Erwartungen in Bezug auf die zukünftige Umsatzentwicklung: Die Hälfte der befragten CFOs geht davon aus, dass sie spätestens zum Jahresende das Umsatzniveau von vor der Krise erreicht haben werden. Die Pandemie ist jedoch in der gesamten Risikolandschaft präsent. Sie bleibt das gewichtigste Geschäftsrisiko und wirkt sich auch auf andere Risiken aus wie z. B. eine schwache Nachfrage, Lieferkettenprobleme, die Digitalisierung oder die Internetsicherheit.

Angesichts der Impfkampagnen, die auf Hochtouren laufen, ist die zukünftige Entwicklung der Unternehmen immer besser absehbar. Die M&A-Tätigkeit dürfte daher auch im zweiten Halbjahr 2021 rege bleiben und der im ersten Halbjahr beobachtete Nachholeffekt der 2020 nicht realisierten Transaktionen anhalten. Der Zufluss von Liquidität in den Private-Equity-Sektor und eine entgegenkommende Finanzierungspolitik sollten ebenfalls zu einem starken Markt beitragen. Die Verbesserung der allgemeinen Gesundheitslage sollte die im ersten Halbjahr 2021 beobachtete Erholung der grenzüberschreitenden Aktivitäten in Europa weiter ankurbeln. Es wird erwartet, dass die Bewertungsmultiplikatoren hoch bleiben, wobei eine Polarisierung zwischen den von der Krise verschonten Sektoren und anderen besteht. Der Technologie- und der Gesundheitssektor sollten daher attraktiv bleiben und von hohen Bewertungen profitieren, während in anderen Bereichen, die stärker von der Gesundheitskrise betroffen sind (Verkehr, Hotellerie, Freizeit), die Käufer die Gunst der Stunde für den Erwerb niedrig bewerteter Unternehmen nutzen könnten.

Kontakte und Autoren



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



Jules Boudrand
Director
Financial Advisory
Genf
Deloitte AG
+41 58 279 80 37
jboudrand@deloitte.ch



Arnaud Widmer
Assistant Manager
Financial Advisory
Genf
Deloitte AG
+41 58 279 81 79
awidmer@deloitte.ch

Diese Veröffentlichung ist allgemein gehalten, und wir empfehlen Ihnen, professionellen Rat hinzuzuziehen, bevor Sie ausschliesslich auf Grundlage der Inhalte dieser Veröffentlichung tätig werden oder etwas unterlassen. Deloitte AG übernimmt keine Sorgfaltspflicht oder Haftung für Verluste, die andere Personen erleiden, weil sie aufgrund von Inhalten dieser Veröffentlichung tätig werden oder etwas unterlassen.

Deloitte AG ist eine Konzerngesellschaft der Deloitte NSE LLP, einem Tochterunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht. DTTL und sein Netzwerk aus Mitgliedsunternehmen sind jeweils rechtlich selbständige und unabhängige Einheiten. DTTL und Deloitte NSE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen für Kunden. Besuchen Sie www.deloitte.com/ch/about, um mehr über die Rechtsstruktur von DTTL und seinen Mitgliedsunternehmen zu erfahren.

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