

M&A Ausland-Schweiz

Übernahmen von Schweizer Firmen durch ausländische Unternehmen 2013

Käufer	Land	Übernommenes Unternehmen	Branche	Transaktionspreis (in Mio. Fr.)
A				
Abus Security-Center GmbH & Co. KG	DE	Trigress Security AG, Baar	Haustechnik	-
Accelrys Software Inc.	US	Vialis AG, Liestal	Dienstleistungen	10,0
Ansys Inc.	US	Evolutionary Engineering AG, Zürich	Informatik	-
B				
Bechtle AG	DE	Sedna Informatik AG, Muri b. Bern	Informatik	-
Berghoff GmbH & Co. KG	DE	Ruag Mechanical Engineering, Altdorf	Maschinen/Apparate	-
BlackRock, Inc.	US	ETF-Geschäft von Credit Suisse, Zürich	Banken/Finanzen	-
Blackstone Group	US	Credit Suisse Strategic Partners, Zürich	Banken/Finanzen	-
Bottomline Technologies Inc.	US	Sterci S.A., Genf	Informatik	95,0
C				
Cardiome Pharma Corp	CA	Correvo International Sarl, Genf	Chemie/Pharma/Gesundheit	22,0
CN Haidian Holdings Ltd	CN	Montres Corum Sarl, La Chaux-de-Fonds	Uhrenindustrie	86,0
Colfax Corporation	US	Globales Infrastrukturgeschäft von Fläkt Woods Group AG, Genf	Haustechnik	238,0
Conforama France SA	FR	Fly (Schweiz) AG, Egerkingen	Gross-/Detailhandel	-
D				
Deutsche Versicherungs- und Rückversich. AG	DE	Veritas Rückversicherungs AG, Zug	Dienstleistungen	-
E				
Equistone Partners Europe Ltd	UK	ORS Service AG, Zürich OSP AG, Zürich	Dienstleistungen	-
Eureka Forbes Ltd	IN	Lux International AG, Baar	Maschinen/Apparate	-
Euromicron AG	DE	ATECS AG, Zug	Telekommunikation	-
F				
Faiveley Transport SA	FR	Schwab Verkehrstechnik AG, Schaffhausen	Maschinen/Apparate	-
Findos Investor GmbH	DE	Roventa-Henes SA, Biel	Uhrenindustrie	-
Fishawack Communications Ltd	GB	Archimed Medical Communications AG, Zofingen	Dienstleistungen	9,0
Flextronics International Ltd	SG	Riwisa AG, Hägglingen	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
G				
Gefran SpA	IT	Sensormate AG, Aadorf	Maschinen/Apparate	42
GlaxoSmithKline plc	GB	Okairos AG, Basel	Chemie/Pharma/Gesundheit	311,0
Gottex Fund Management Holdings Ltd	UK	EIM Holding SA, Nyon	Banken/Finanzen	32,0
Grifols SA	ES	Bluttransfusion-Diagnose-Geschäft von Novartis AG, Basel	Chemie/Pharma/Gesundheit	1536,0
H				
Hermès International SCA	FR	Joseph Erard Holding SA, Le Noirmont	Uhrenindustrie	-
Husky Injection Molding Systems Ltd	CA	Schoettli AG, Diessenhofen	Maschinen/Apparate	-
I				
International Chemical Investors S.E.	DE	Geschäftseinheit Detergents & Intermediates von Clariant AG, Muttenz	Chemie/Pharma/Gesundheit	58,0
invoxia SAS	FR	Swissvoice AG, Aubonne	Telekommunikation	-
J				
JsB Group AS	DK	Windkits LLC (Schweizer Technologies AG, Horgen)	Maschinen/Apparate	-
L				
Lekkerland Europa Holding GmbH	DE	Bereich Warengrosshandel von Valora AG, Muttenz	Gross-/Detailhandel	-
Liberty Global Plc	UK	Telelancy SA, Grand-Lancy	Telekommunikation	-
Lifebrain AG	AT	Laptop Medizinische Laboratorien AG, Volketswil	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
Loacker Recycling GmbH	AT	Gotthard Schnyder AG, Dübendorf	Metallverarbeitung	-
M				
Manitowoc Company Inc.	US	Inducs AG, Herisau	Maschinen/Apparate	11,0
Mediaspectrum, Inc.	US	Xentive AG, Zürich	Dienstleistungen	-
Merz Pharma	DE	Neocutis S.A., Pully	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
Merz Pharma	DE	Anteis S.A., Meyrin	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
Microsoft Corporation	US	Netbreeze GmbH, Dübendorf	Informatik	-
Milestone Capital Partners LLP	GB	Aurora Versicherungs AG, Adliswil	Versicherungen	-
Millenium Partners LP	US	Predictions Company LLC (UBS AG, Zürich)	Informatik	-
Minebea Co. Ltd	JP	Paradox Engineering SA, Navozzano	Telekommunikation	-
Mitsubishi Plastics Inc.	JP	Quadrant AG, Lenzburg	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
Montagu Private Equity	UK	Corporate Employee Financial Services International Geschäft von UBS AG, Zürich	Banken/Finanzen	-
Muhr und Bender KG	DE	Bereich Präzisionsstahlrohre von AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Arbon	Bauen/Bauzulieferer	-
N				
Nature Publishing Group	GB	Frontiers Media S.A., Ecublens	Medien/Verlage	-
Noweda eg Apothekergenossenschaft	DE	PharmaFocus AG, Münchenstein	Chemie/Pharma/Gesundheit	12,0
P				
Pacific Trellis Fruit LLC	US	Dulcinea Farms LLC (Syngenta AG, Basel)	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
Phoenix Financial Services Ltd	IE	Oxial SA, Genf	Banken/Finanzen	-
Providence Equity Partners LLC	US	5 Geschäftseinheiten von Informa Group Plc, Zug	Dienstleistungen	169,0
R				
Renova Group	RU	Schmolz + Bickenbach AG, Emmen	Metallverarbeitung	883,0
Rewe Group	DE	Standorte in Lörrach, Freiburg, Ludwigsburg und Ludwigshafen von der Genossenschaft Migros Basel, Basel	Gross-/Detailhandel	-
Rhone Capital LLC	US	Eden Springs (Europe) SA, Préverenges	Nahrungsmittel/Getränke	295,0
RS Holding S.r.l.	IT	Teil der Geschäftstätigkeit in Italien von Kuoni Reisen Holding AG, Zürich	Freizeit/Reisen/Gastgewerbe	-
S				
S.A. Elis	FR	InoTex Bern AG, Bern	Textil/Bekleidung	-
Safran SA	FR	Colibrys S.A., Neuenburg	Elektronik	-
SDV International Logistics	FR	Safcomar Overseas SA, Meyrin	Spedition/Logistik	-
Serafin Privat Holding GmbH	DE	Conica AG, Schaffhausen	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
Soho Floridis International Pty Ltd	AU	Ginsana SA, Bioggio	Chemie/Pharma/Gesundheit	-
St. Jude Medical Inc.	US	Endosense SA, Meyrin	Chemie/Pharma/Gesundheit	159,0
Stahl Holdings B.V.	NL	Bereich Leather Services von Clariant AG, Muttenz	Chemie/Pharma/Gesundheit	180,0
Swegon AB	SE	Walter Meier (Klima Deutschland) GmbH	Haustechnik	-
Swegon AB	SE	RCS SA, Manno	Maschinen/Apparate	-
T				
Tenex Capital Management	US	Tools-Geschäft von Walter Meier AG, Schwerzenbach	Maschinen/Apparate	-
terna GmbH	AT	OPUS Solution AG, Luzern	Informatik	-
The Descartes Systems Group Inc.	CA	Compudata AG, Allschwil	Informatik	16,0
U				
Uniqa Versicherungen AG	AT	Basler Osiguranje Zagreb (Baloise Holding AG, Basel)	Versicherungen	92,0
W				
Wermuth Asset Management GmbH	DE	Aquarius Water Group, Zug	Maschinen/Apparate	8,0

QUELLE: THE CORPORATE FINANCE GROUP

Rasanter Anstieg

KMU-Käufer Der M&A-Markt für kleine Unternehmen wächst stark. Private sind das grösste Käufersegment.

RICHARD JAUCH

Ein neuer Markt formiert sich in der Schweiz und er wächst mit atemberaubendem Tempo. Die Rede ist vom M&A-Markt für mittlere, kleine und Kleinunternehmen. Dieser Bereich war bis vor kurzem durch völlige Intransparenz und Abwesenheit professioneller Beratungsleistungen geprägt. Inhaber von KMU waren daher gezwungen, die Nachfolge familienintern beziehungsweise betriebsintern zu lösen oder, als Alternative, die Firma an den nächstbesten Interessenten zu verkaufen (zum Beispiel an einen Konkurrenten).

Durch die neuen Möglichkeiten des Internets und das Aufkommen des ursprünglich angelsächsischen Modells des Business Brokerage in der Schweiz hat sich die bisherige Situation radikal verändert. Heute hat ein Inhaber eines KMU die Möglichkeit, sein Unternehmen einem breiten Käufermarkt anzubieten und sich im Verkaufsprozess professionell von der Vermarktung bis zum Abschluss des Kaufvertrages betreuen zu lassen. Angesichts der wachsenden Bedeutung dieser regelrechten KMU-Börse sowie der enormen Anzahl an mittleren, kleinen und Kleinunternehmen in der Schweiz kann für die nächsten Jahre von einer explosionsartigen Zunahme der M&A-Aktivitäten in diesem Segment ausgegangen werden.

Ist nun das Potenzial der Angebotsseite nachvollziehbar (rund 60 000 KMU blicken in den nächsten fünf Jahren einer Nachfolgesituation entgegen), stellt sich die Frage nach der Käuferseite. Wer kauft Firmen in dieser Grössenordnung?

Der Traum der Selbstständigkeit

Das anzahlmässig grösste Käufersegment rekrutiert sich aus Privatpersonen. Studien belegen, dass jeder zweite Schweizer den Traum hegt, eines Tages selbstständig zu werden. Das Interesse dieser Privatpersonen am käuflichen Erwerb von etablierten Firmen ist immens. Es bestehen schon Grundstrukturen, auf welchen aufgebaut und expandiert werden kann, weshalb das Risiko des Scheiterns deutlich geringer ist als bei Neugründungen. Manch ein Angestellter sieht in der Übernahme eines KMU seine Chance, endlich selber entscheiden und die im Angestellendasein erworbenen strategischen und operativen Fähigkeiten in einem überblickbaren Rahmen voll entfalten zu können. Auf diese Weise kommen oft auf den ersten Blick überraschende Übernahme-situationen zustande. Als aktuelle Beispiele aus der Praxis seien angeführt:

- Aussendienstmitarbeiter eines führenden Schweizer Industrieunternehmens kauft einen Kältetechnikspezialisten mit über 30 Mitarbeitern.
- Geschäftsleitungsmitglied einer Schweizer Privatbank macht sein Hobby zum Beruf und übernimmt ein Vier-Mann-Fahrradgeschäft.

• Marketingangestellter übernimmt eine Kinderkrippe mit rund 100 Betreuungsplätzen.

• IT-Fachmann mit Maschinenbau-Ausbildung kehrt zu seinen Wurzeln zurück und kauft eine 20-Mann-Maschinenfabrik.

Diese Liste liesse sich beliebig fortsetzen. Der typische private Käufer ist über 40 Jahre alt, hat eine ansehnliche Karriere als Angestellter – oft in leitender Position – hinter sich und verfügt über ein substanzielles Eigenkapital. Die Suche nach Gestaltungsmacht und Unabhängigkeit stellt oft die Triebfeder für den Kauf eines Unternehmens dar.

Strategische Käufer ansprechen

Neben den Privatpersonen stellen Unternehmen die wichtigste Käuferschaft für KMU dar. Der Begriff «strategischer Käufer» trägt dem Umstand Rechnung, dass mit der Übernahme einer anderen Firma eine bestimmte Strategie verfolgt wird. Typischerweise sind dies der Gewinn von Marktmacht, die Eröffnung von neuen Vertriebswegen, die Diversifikation der eigenen Tätigkeiten oder schlicht die Eliminierung eines unangenehmen Konkurrenten.

Wiederum seien einige Beispiele aus der Praxis angeführt:

- SMI-Konzern übernimmt Zehn-Mann-Technologiefirma als Bereicherung der eigenen Innovationspipeline.
- Regionaler Marktführer in der Personalvermittlung übernimmt zwecks Ausbau seiner Marktmacht die Nummer zwei.
- Europaweit tätiger Konzern für technische Grossanlagen übernimmt seinen Schweizer Hauptkunden mit über 6 Millionen Franken Umsatz.
- Ein Industrie-Konglomerat mit fünf Töchterfirmen übernimmt zwecks Diversifikation eine Einmann-Handelsfirma mit Spezialisierung auf Verbindungstechnik.

Auch bei den strategischen Käufern gilt somit, dass sich eine breite Ansprache der potenziellen Käuferschaft lohnt, da viele Übernahmekonstellationen möglich sind.

Eine dritte wichtige Käufergruppe stellen Private-Equity-Fonds dar, die meist ein ganzes Portfolio von Unternehmen bewirtschaften. Diese Käufergruppe ist von zentraler Bedeutung bei Firmengrößen, deren Übernahmefinanzierung einzelne Personen oder Firmen nicht selber stemmen können. Die Involvement von Private-Equity-Fonds nimmt ab einem Finanzierungsbedarf von über 5 Millionen Franken überproportional zu.

Derzeit dürfte der aktiv suchende Käuferbestand für KMU-Firmen schweizweit rund 50 000 bis 100 000 Personen bzw. Unternehmen betragen. Mit Blick auf das riesige Potenzial und die zunehmende Bedeutung des beschriebenen M&A-Segments dürfte sich diese Zahl in den nächsten Jahren vervielfachen.

Richard Jauch, Senior Broker, Business Broker, Zürich.

ANZEIGE

nachfolgepool

Die persönliche Nachfolgeberatung mit über 50 erfolgreichen Transaktionen

Alpha Sprachstudio, Bürge-Fischer, Delta Logic, Dianit, Emsa, Häsler, Intool, Lehner, Mega, Pfeiffer Textil, Tao-Chi, Toga-Food, Wohlgroth,

Wann dürfen wir Ihre Firma anfragen?

Dank unserem Käufer-Netzwerk finden wir auch Ihren Nachfolger!

Nachfolgepool GmbH, Löwenstrasse 17, 8001 Zürich, Ihr Ansprechpartner: Paul Stämpfli, Tel. 043 321 98 78. Mail: paul.staempfli@nachfolgepool.ch

www.nachfolgepool.ch