

Frankfurt, 02. Mai 2023

Globale Buy-and-Build-Analyse: Add-on-Aktivität im deutschen M&A-Markt steigt deutlich an

TMT, Business Services und Gesundheitssektor sind die Treiber

In Zeiten widriger Finanzierungsbedingungen haben Buy-and-Build-Strategien im M&A-Geschäft weltweit erheblich an Bedeutung gewonnen. Zu diesem Ergebnis kommt das aktuelle Buy-and-Build-Integration-Whitepaper der führenden europäischen Transaktions-, Restrukturierungs- und Transformationsberatung Eight Advisory. Nachdem traditionell der angelsächsische Markt in diesem Bereich dominierte, zieht Deutschland inzwischen deutlich nach. Vor allem stark fragmentierte Sektoren, die sich durch starkes Wachstum und eine große Zahl an Wettbewerbern auszeichnen, sind bei Investoren beliebt, die ein Plattformunternehmen über Add-on-Akquisition und -Integration geeigneter weiterer Unternehmen wachsen lassen.

Das Whitepaper zum Thema Buy-and-Build Integration basiert auf Zahlen des Branchendienstleisters Mergermarket. Demnach wuchs der Anteil von Buy-and-Build-Akquisitionen, gemessen an der Gesamtzahl aller M&A-Transaktionen, im vergangenen Jahrzehnt global von 6% (2012) auf 15% (2022) an. Dabei ist Deutschland seit 2012 konsequent in der Liste der aktivsten fünf Länder vertreten und verzeichnet, verglichen mit den führenden Märkten USA, Vereinigtes Königreich und Frankreich, die stärksten Wachstumsraten. Betrug der Anteil der Buy-and-Build-Deals am gesamten Transaktionsvolumen 2015 noch lediglich 5%, so ist dieser Wert im vergangenen Jahr auf 12% gestiegen.

Der Bedeutungszuwachs der Buy-and-Build-Strategie für Investoren in Deutschland zeigt sich auch an der Entwicklung der absoluten Zahlen: In den vergangenen Jahren stieg die Anzahl der Zukäufe von 62 (2015) auf 282 (2022) und damit um rund 355 Prozent an. **Marc Niclas** und **Curt-Oliver Luchtenberg, Partner bei Eight Advisory in den Bereichen Transaction Support und Strategy & Operations**, sagen übereinstimmend: "Angesichts der zunehmenden wirtschaftlichen Unsicherheit glauben wir, dass die Buy-and-Build-Strategie weiter an Attraktivität gewinnen wird. Dies gilt vor allem für Investoren, die besonders mit Blick auf schwankende Transaktionswerte weiterhin hohe Renditen an der Seite ehrgeiziger Managementteams erzielen wollen."

TMT, Business Services sowie Health & Pharma in Deutschland an der Spitze

Der Erfolg einer Buy-and-Build-Strategie hängt stark von dem Sektor ab, in dem die Investition getätigt wurde. In Deutschland lag der Fokus von Buy-and-Build-Investoren im vergangenen Jahr besonders auf TMT (112 Transaktionen), Business Services (40 Transaktionen) und Healthcare (30 Transaktionen). Dabei war der Business Services-Sektor mit einem Anteil von 19% aller Transaktionen prozentual am stärksten frequentiert: fast jede fünfte Transaktion war ein Add-on im Zuge einer Buy-and-Build-Strategie. In den Sektoren TMT (112 von 749) und Construction & Manufacturing (25 von 167) lag der Anteil der Add-Ons bei jeweils 15 Prozent der M&A-Transaktionen, im Chemicals & Materials-Sektor mit 9 von 64 Transaktionen bei rund 14 Prozent.

"Der Höhenflug von Healthcare könnte sich in Deutschland demnächst allerdings wieder abschwächen, sollten die Pläne des Bundesgesundheitsministers für ein Verbot des Erwerbs medizinischer Versorgungszentren durch

Finanzinvestoren Realität werden. Dies würde das gerade in Bereichen wie Zahn- und Augenarzt-Ketten beliebte Thema Buy-and-Build deutlich erschweren oder gar unmöglich machen", so **Niclas**.

Generell weniger geeignet für Buy-and-Build-Strategien sind komplexe Industrien mit meist zyklischen Geschäftsmodellen, darunter der Bereich Maschinenbau oder Utilities & Energy. Auch in der Tech-Branche gibt es bei der Integration oft Schwierigkeiten, da Unternehmen sehr unterschiedlich sind, die Produktanwendungen voneinander abweichen und damit das Angleichen der Systeme schwieriger wird.

Auch relative Anzahl der Übernahmen durch Plattformunternehmen wächst

Die steigende Bedeutung von Add-ons für die Wachstumsstrategie und die Professionalisierung der Integration der erworbenen Unternehmen hat dazu geführt, dass durchschnittlich mehr Zielunternehmen erworben wurden. Im Jahr 2015 kauften die Plattformunternehmen auf globaler Ebene im Schnitt 2,9 Unternehmen, dieser Wert stieg ab 2019 auf 3,4 an und erreichte 2022 4,0. In Deutschland entwickelten sich die Werte leicht steigend von 2,0 im Jahr 2019 auf 2,4 Unternehmen im Jahr 2022. Um die Integration eines Add-ons erfolgreich zu gestalten sind klare Governance-Prinzipien unabdingbar. Für den Investor gilt es sicherzustellen, dass das künftige Management die nötige Kapazität hat, um teils mehrere Integrationen gleichzeitig zu managen. Generell zeigt sich jedoch nach fünf Transaktionen eine Verlangsamung der Anzahl der Add-ons. Nur 15% der Unternehmen haben mehr als sechs Add-ons und weniger als 1% mehr als zehn erworben.

Curt-Oliver Luchtenberg: "Mit der Eignung der zuerst akquirierten Plattform und der Kompetenz des Managements wird das Fundament einer erfolgreichen Strategie gelegt. Kommen dazu ein umfassendes und leicht multiplizierbares Integration-Playbook und ausreichend interne wie externe Expertenkapazität, steigen die Chancen, den erwünschten Wertzuwachs zu erzielen, rapide an."

Steigende Dealvolumina bei Buy-and-Build-Transaktionen

Die veröffentlichten Transaktionsvolumen für Buy-and-Build-Deals in Deutschland zeigen ein ähnliches Bild: Die Werte sind seit Jahren bis auf einen leichten Einbruch im Krisenjahr 2020 kontinuierlich angestiegen und lagen 2022 mit fast 14 Milliarden Euro auf einem Fünf-Jahres-Hoch. Knapp 8,5 Milliarden davon entfielen auf grenzüberschreitende Deals. Insgesamt ist der Anteil der Buy-and-Build-Transaktionen in Deutschland mit 6,1 Prozent des veröffentlichten M&A-Gesamttransaktionswerts noch recht niedrig - da dieser seit 2018 aber um 5,5 Prozentpunkte gestiegen ist, dürfte der Markt in den kommenden Jahren weiter schnell wachsen.

Eight Advisory berät Unternehmer, Geschäftsführer, Investoren und Banken bei Transaktionen, Restrukturierungen und Transformationen. Die Gruppe mit 750 Mitarbeitern, darunter 82 Partner, unterstützt Führungskräfte bei finanziellen und operativen Entscheidungsprozessen. Eight Advisory ist eine unabhängige europäische Gruppe mit Niederlassungen in Frankreich, Großbritannien, Belgien, den Niederlanden, Deutschland und der Schweiz. Als Gründungsmitglied von Eight International kann das Unternehmen auf ein globales Netzwerk unabhängiger Partner in über 30 Ländern in Europa, Amerika, Asien und Ozeanien zurückgreifen.

Pressekontakt:

IWK Communication Partner

Florian Bergmann / Christina Wiedemann

Tel. +49 – 89 – 2000 30 30

EightAdvisory@iwk-cp.com