

## M&A Industrials Report 2021: Industrieunternehmen sind wieder in Shopping-Laune

29.06.2021 | Kunde: Kearney | Ressort: Schweiz / Wirtschaft / Industrie / Finanzen |  
Presseaussendung

**Nach einem historischen Tiefstand am M&A-Markt für Industriegüter sieht die globale Unternehmensberatung Kearney in ihrem «M&A Industrials Report 2021» eine Wiederbelebung der Branche. Besonders einkaufsfreudig zeigen sich Medizintechnik, Gesundheit, Elektronik, aber auch der Automobilbau. In der Schweiz steht der MedTech Industrie im Fokus.**

**Honorarfreies Fotomaterial, Copyright siehe Dateinamen, [FOTOLINK](#)**

**Studie finden Sie hier: [LINK](#)**

Zürich/ Düsseldorf, 29. Juni 2021. Positive Stimmung. «In der Industriegüterindustrie ist das weltweite Transaktionsvolumen auf den niedrigsten Stand seit 2015 Jahren abgesackt. Damit haben wir die Talsohle erreicht», bilanziert **Astrid Latzel**, Partnerin bei der Managementberatung Kearney und Mitautorin des aktuellen Kearney Berichts über Fusionen und Akquisitionen in der Branche. Latzel: «2021 werden wir dank der Impferfolge und geopolitischen Stabilisierung eine Wiederbelebung des Marktes sehen. Besonders in den Industrien für Medizintechnik, Gesundheit und Elektronik, aber auch in der Automobilindustrie sind die Unternehmen auf Einkaufstour.»

Der M&A Industrials Report 2021 gibt einen Überblick über die globalen Transaktionen in der Industriegüterindustrie und stützt sich auf Daten von angekündigten und abgeschlossenen Transaktionen (Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen und Übernahmen) in der Industrie zwischen 2009 und 2020. Eine Befragung von Investoren und Unternehmenslenkern führender Industrieunternehmen und Investmentbanken erlaubt einen Ausblick auf die Entwicklung des M&A-Marktes für 2021.

### **Erholung läuft schnell**

2020 war erneut ein schwieriges Jahr für den M&A-Markt bei Industriegütern: Die weltweiten M&A-Aktivitäten erreichten nur noch einen Wert von 557 Milliarden US-Dollar, 12 Prozent weniger als im Vorjahr, wo doch bereits das Vorjahr einen Rückgang verzeichnet hatte. Zum Vergleich: 2017 lag der Gesamtwert noch bei knapp 700 Milliarden US-Dollar. Die Anzahl der Transaktionen brach von 2019 auf 2020 um 18 Prozent ein. Der Grund: Neben den Pandemieauswirkungen sind auch die sehr hohen Unternehmensbewertungen und ein unsicheres Umfeld verantwortlich für die Lähmung des Marktes. Die befragten Experten gehen indes davon aus, dass der Markt sich nun 2021 rasch erholen und bereits Ende des Jahres in diesem Jahr das Prä-Pandemie-Niveau erreichen werde. Die Kearney-Befragung zeigt eine deutliche Stimmungsaufhellung im Vergleich zum Vorjahr: Waren es im Januar 2020 nur 19 Prozent der Führungskräfte, die mit einer Zunahme der M&A Aktivitäten rechneten, sind es bei der diesjährigen Befragung 30 Prozent.

Hinsichtlich der Bewertung sind die Experten optimistisch: 54 Prozent erwarten, dass die Preislage stabil bleibt, 30 Prozent rechnen mit einem Anstieg und nur 16 Prozent mit einem Preisverfall.

Treiber der zukünftigen Transaktionen werden Technologiezugang (laut 84 Prozent der befragten Experten Haupttreiber), Konsolidierung innerhalb der Sektoren, um Kosten zu sparen, und Aufbau eines fokussierten Portfolios weg von Konglomeraten sein. «Die Kriegskassen sind gut gefüllt, die politische Unsicherheit besonders im transatlantischen Verhältnis ist einer Stabilisierung gewichen und so können wir davon ausgehen, dass der Markt wieder richtig an Fahrt aufnimmt», schätzt Latzel. Die Unternehmen dürften jetzt nicht zögern, sondern müssten aktiv im M&A Markt mitmischen, um im Wettbewerb vor allem um Technologie nicht ins Hintertreffen zu geraten.

### **Zahlreiche Transaktionen im Mittelstand**

In Deutschland, Österreich und der Schweiz wird besonders der Mittelstand viele Transaktionen erleben. Gerade die Automobilindustrie wird versuchen, sich über M&A Technologiezugang und damit entscheidende Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. In der Schweiz steht der MedTech Industrie im Fokus. Internationaler Partner sind bevorzugt die USA. Weltweit werden dagegen grössere Deals den Gesamtwert an Transaktionen in die Höhe treiben.

Die Co-Autorin der Studie **Malgosia Zegar**, Principal bei Kearney, rechnet mit einem starken Wettbewerb um attraktive Einkaufsziele bei gleichzeitig hoher Bewertung: Für die Käufer sei nicht nur eine kontinuierliche Beobachtung des Marktes wichtig, sondern auch die Fähigkeit, die notwendige Diligence und Planung zügig durchzuführen. Am Ende komme es nicht nur auf die Transaktion, sondern mehr noch auf die darauffolgende Integration an: «Die Integration muss bereits bei der Durchführung der Transaktionen geplant werden», so Zegar, «denn nur so lassen sich die strategischen Gründe für die Transaktionen auch in der unternehmerischen Realität abbilden.»

### *Über Kearney*

*Wir sind eine von einer globalen Partnerschaft geführte Unternehmensberatung. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen uns zu dem, was wir sind. Zu unseren Klienten zählen viele der Fortune 500 und des DAX sowie global agierende mittelständische Unternehmen. Als Einzelne bringen wir unterschiedliche Leidenschaften und Stärken aus verschiedenen Branchen ein. Was uns bei Kearney eint, ist, dass wir alle die gleiche Begeisterung für unsere Arbeit und die Menschen haben, mit denen wir zusammenarbeiten. Gemeinsam mit ihnen lassen wir aus grossen Ideen Realität werden und unterstützen sie dabei, ein neues Kapitel aufzuschlagen.*

[www.kearney.ch](http://www.kearney.ch)

[www.twitter.com/KearneyDACH](https://www.twitter.com/KearneyDACH)

