

19.03.2009 - 10:15 Uhr

Ernst & Young-Studie: Neue Konzepte für Desinvestitionen zur Sicherung von Werten in Zeiten wirtschaftlicher Volatilität

Zürich / London (ots) -

Die noch nie da gewesene wirtschaftliche Volatilität setzt die "etablierten" Standards für Desinvestitionen ausser Kraft. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Studie von Ernst & Young. Für Unternehmen bedeutet dies: sie müssen kreativer sein, sich sorgfältiger vorbereiten sowie entschlossener und flexibler handeln, um sicherzustellen, dass ihre Transaktionen erfolgreich verlaufen - und das innerhalb eines Zeitrahmens, über den sie nur wenig Kontrolle haben.

"Divesting in turbulent times: Achieving value in a buyer's market" ist die erste weltweite Umfrage dieser Art, die bei 360 Führungskräften des oberen Managements in Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 1 Mrd. USD weltweit durchgeführt wurde.

Über die Hälfte der Umfrageteilnehmer (53%) bestätigt, dass sie aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen Desinvestitionen mit grösserer Wahrscheinlichkeit in Erwägung ziehen. Die Befragten erwarten, dass die Transaktionen sowohl in Bezug auf den Prozess als auch auf ihre Struktur ausgefeilter und zunehmend komplexere Anforderungen aufweisen werden. Während eine beachtliche Minderheit (23%) Barzahlung beziehungsweise Liquidität bevorzugt - zur Stärkung der Bilanz, Finanzierung von Akquisitionen oder Rückzahlung von Schulden -, ist in einer Zeit, in der die Veräusserung von Unternehmensteilen gegen vollständige Zahlung des Kaufpreises ein schwieriges Unterfangen sein könnte, fast die Hälfte (48%) zur stärkeren Berücksichtigung von innovativen Strukturen bereit.

Louis Siegrist, Partner und Leiter Transaction Advisory Services von Ernst & Young Schweiz, sagt: "In den Jahren vor der Krise waren 100%-Verkäufe gegen Kaufpreiszahlung beim Closing die Regel, aber das hat sich geändert. Zwar zieht ein hoher Prozentsatz von Unternehmen Desinvestitionen in Erwägung, doch haben sie angesichts der unbeweglichen Kreditmärkte wenig Optionen und begrüssen daher Alternativen zu Barverkäufen und innovativere Transaktionsstrukturen."

"Die Verkäufer sind zudem der Auffassung, dass sie mehrere Desinvestitionsmöglichkeiten parallel verfolgen müssen, um die Chance zur Erreichung ihrer Ziele zu maximieren. Insgesamt werden die Unternehmen zunehmend Portfoliomanagementtechniken einführen müssen, die im Private-Equity-Bereich schon seit langem zur Sicherung des maximalen Werts eingesetzt werden."

Wer sind die Käufer?

Wir befinden uns zweifellos in einem Käufermarkt und das Spektrum der Interessenten erstreckt sich inzwischen auch auf Unternehmen in Schwellenländern, Staatsfonds und Regierungen. Deren Bedürfnisse sind differenzierter geworden und führen zu weiteren komplexen Anforderungen.

"Käufer, die über Liquidität verfügen, haben die seltene Gelegenheit, Unternehmen beziehungsweise Unternehmensteile zu erwerben, die zu den aktuellen Bewertungen normalerweise nicht verkauft würden", erklärt Louis Siegrist. "Unternehmen mit soliden

Bilanzen werden wahrscheinlich attraktive Abschlüsse tätigen können. Damit Transaktionen erfolgreich verlaufen, werden Käufer und Verkäufer künftig sehr viel enger zusammenarbeiten müssen, um Transaktionen abzuschliessen. Die Käufer befinden sich dabei in der stärkeren Position, deshalb müssen sich die Verkäufer auf verschiedene Anforderungen konzentrieren, um skeptische Investoren von den Vorteilen einer Transaktion zu überzeugen, und das Verkaufsangebot individuell auf jeden kaufwilligen Interessenten auszurichten."

Gute Vorbereitung steigert den Wert

Nur etwa ein Drittel (36%) der Befragten war der Meinung, dass ihre letzten Desinvestitionen die Erwartungen erfüllt hätten. 62% führten "fehlende Zeit" für die Vorbereitung des Verkaufs als das grösste Hindernis für die erfolgreiche Abwicklung an. Historisch betrachtet waren fast zwei Drittel der Teilnehmer der Auffassung, sechs Monate seien mindestens für die erfolgreiche Durchführung einer Transaktion erforderlich - ein Zeitrahmen, der im heutigen Wirtschaftsumfeld nicht immer zur Verfügung stehen dürfte. Unternehmen in Sondersituationen haben möglicherweise wenig Alternativen ausser schnell und potenziell zu niedrigeren Bewertungen zu verkaufen.

"Sich Zeit für die Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs zu nehmen, ist heute wichtiger als je zuvor, doch zwingt das ökonomische Umfeld viele Unternehmen, Veräusserungen beschleunigt vorzunehmen. Unternehmen müssen ihr gesamtes Portfolio stets mit erhöhter Wachsamkeit beobachten und bereit sein, alle oder einen Teil ihrer Aktivitäten sehr kurzfristig abzustossen. Anfällige Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass in manchen Fällen nur 10 Tage bleiben, um alles abzuwickeln - wobei jede Fristverlängerung einen willkommenen Luxus darstellt", sagt Louis Siegrist. "Gleich, ob Sie Käufer oder Verkäufer sind: Ein aktives Portfoliomanagement auf der Basis umfassender Informationen verschafft Ihnen zusätzliche Flexibilität. Desinvestitionen werden nicht mehr den Wert erbringen, den sie einmal erzielten. Der beste Schutz gegen diese Entwicklung ist Vorbereitung."

Weitere wichtige Ergebnisse

- Im Bereich Finanzdienstleistungen gaben 61% der Befragten an, die Marktbedingungen veranlassten sie wahrscheinlicher dazu, Desinvestitionen in Erwägung zu ziehen, und 55%, dass sie im heutigen Umfeld mit grösserer Wahrscheinlichkeit mehrere Veräusserungsoptionen bedenken würden - beide Werte liegen über dem Umfragedurchschnitt. Da die Transaktionsvolumina bei Finanzdienstleistungsunternehmen häufig extrem hoch sind, ist die Finanzierung von Transaktionen gegen liquide Mittel besonders schwierig.
- 23% der Befragten gehen davon aus, dass die wichtigsten Käufer in den kommenden zwei Jahren aus Schwellenländern stammen werden. Demgegenüber sagten nur 11%, diese seien in den vergangenen zwei Jahren ihre wichtigste Käufergruppe gewesen.
- Während lediglich 2% der Befragten angaben, Staatsfonds seien in den letzten beiden Jahren die wichtigste Käufergruppe für sie gewesen, erwarten 7%, dass dies in den kommenden zwei Jahren der Fall sein wird. Demgegenüber gehen 12% davon aus, dass in den nächsten beiden Jahren ihre wichtigsten Käufer aus dem Private-Equity-Segment kommen werden, während es vor zwei Jahren 16% waren.

Informationen zur Studie

Die Studie von Ernst & Young zur globalen Desinvestitionssituation 2009 basiert auf einer quantitativen Umfrage unter Führungskräften des oberen Managements in Grossunternehmen und einer Reihe von persönlichen Interviews. Die Umfrage wurde im November und Dezember 2008 von der Economist Intelligence Unit durchgeführt. Befragt wurden insgesamt 360 Senior Vice Presidents und Topmanager in Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 1 Mrd. USD aus einer breiten Auswahl von Sektoren (aus dem Bereich Finanzdienstleistungen kamen 33% der Befragten, was in den Ergebnissen entsprechend berücksichtigt wurde).

Die gesamte Studie steht unter www.ey.com/ch zur Verfügung.

Kurzporträt von Ernst & Young

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Unsere 135'000 Mitarbeitenden auf der ganzen Welt verbinden unsere gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. In der Schweiz ist Ernst & Young ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an. Unsere 1'900 Mitarbeitenden in der Schweiz haben im Geschäftsjahr 2007/08 einen Umsatz von CHF 563 Mio. erwirtschaftet. Wir differenzieren uns, indem wir unseren Mitarbeitenden, Kunden und Anspruchsgruppen helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.ey.com/ch.

Ernst & Young bezieht sich auf die globale Organisation der Mitgliedsfirmen von Ernst & Young Global Limited, von denen jede eine eigene Rechtseinheit bildet. Ernst & Young Global Limited, UK, erbringt keine Dienstleistungen für Kunden.

Kontakt:

Simone Jeanne Isermann
Ernst & Young
Mediensprecherin
Tel.: +41/58/286'35'97
E-Mail: simone.isermann@ch.ey.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100016476/100579668> abgerufen werden.