JANUAR 2022

TCFG NEWSLETTER

TCFG

We make transactions happen.

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

Mergers & Acquisitions

- Unternehmenskäufe und –verkäufe
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-out und Buy-in
- Spin-offs
- Fusionen, Kooperationen, Joint Ventures
- Privatisierungen

Corporate Finance

- Fairness Opinions (Akkreditiert durch schweizerische Übernahmekommission UEK)
- Unternehmensbewertungen
- Due Diligence-Prüfungen
- Business Planning
- Finanzierungen
- Purchase Price Allocations, Impairment Tests
- Erfolgsbeteiligungskonzepte, Partnerschaftsmodelle
- Kapitalmarkttransaktionen, IPO-Beratung

Restrukturierungen

- Enterprise Improvement
- Turnaround
- Restrukturierungen
- Sanierungen
- Interim Management

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser

Leider hat uns die Covid-19-Pandemie auch im letzten Jahr begleitet und unsere Arbeit stark geprägt. Bei Ausbruch der Pandemie im Frühjahr 2020 wurden viele Transaktionen sistiert oder gänzlich abgebrochen. Mittlerweile hat auch die M&A-Branche gelernt mit der neuen Realität umzugehen und es sind bereits verschiedene Transaktionen rein "virtuell" abgewickelt worden. In unserem Segment der mittelgrossen Transaktionen werden aber der persönliche Kontakt zwischen Verkäufern und Käufern essentiell bleiben, spielen doch nicht nur die harten Konditionen, sondern auch die weichen Faktoren eine entscheidende Rolle. Die Schweiz war mit einem BIP-Rückgang von -2.5% im Jahr 2020 vergleichsweise glimpflich durch die Krise gekommen und im letzten Jahr 2021 hat sich die Wirtschaft mit einem geschätzten BIP-Wachstum von +3.3% bereits deutlich erholt. Diese Erholung dürfte sich im laufenden Jahr 2022 mit einem geschätzten Wirtschaftswachstum von +3.0% fortsetzen, wobei die effektive Entwicklung natürlich weiterhin stark von den weiteren Corona-Wellen geprägt sein wird.

Wie die Wirtschaft haben die M&A-Transaktionen eine starke V-förmige Erholung hingelegt: Das weltweite M&A-Volumen hat im vergangenen Jahr Rekordwerte erreicht, welche sogar die bisherigen Bestmarken aus den euphorischen nuller Jahren und dem Jahr 2007 vor der Finanzkrise hinter sich lassen. Wie an den Aktienbörsen ist das Vertrauen der Marktakteure rasch zurückgekehrt, denn es besteht eine starke Korrelation zwischen Stimmungsbarometern und Übernahmegelüsten. Der prognostizierte starke Nachholbedarf ist also befriedigt worden, und die vielen kaufwilligen Marktakteure sind aufgrund der hohen Bewertungen auf verkaufswillige Eigentümer gestossen.

Auch in der Schweiz hat die Deal-Aktivität markant angezogen, so dass die Anzahl von M&A-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung um 37% auf 663 Deals stark angestiegen ist. Das Transaktionsvolumen mit Schweizer Beteiligung ist sogar von knapp CHF 40 Milliarden auf über CHF 60 Milliarden angestiegen. Die ganz grossen zweistelligen Milliardendeals sind aber grösstenteils weiterhin ausgeblieben.

Im vergangenen Jahr konnten wir insgesamt 15 abgeschlossene M&A-Transaktionen begleiten. Kurz vor Jahresende erfolgte die Ankündigung der Nachfolgeregelung der in der Deutschschweiz und im Fürstentum Liechtenstein tätigen Gesellschaften der MTF Gruppe, einer etablierten Anbieterin von IT-Gesamtlösungen für KMU-Kunden mit eigener Business Cloud. Die Käuferin Swisscom unterstreicht damit ihre Wachstumsambitionen im KMU-Umfeld und kommt mit dieser bedeutenden Übernahme ihrer Vision näher, Schweizer KMU's in allen Belangen rund um Telekommunikation und IT umfassend zu begleiten. Ebenfalls im Technologiesektor angesiedelt ist das in Genf ansässige Beratungsunternehmen für digitale Transformation eBusiness Institute, welches von der polnischen Lingaro Group übernommen worden ist. Im Energiesektor hat der Kanton Aargau seine Beteiligung von 23% am Kraftwerk Ryburg-Schwörstadt zu einem Preis von CHF 150 Millionen an AEW Energie veräussert. Wir durften diese grösste inländische M&A-Transaktion in diesem Sektor als Finanzberater der beiden Parteien begleiten. Nach der Beteiligungsnahme im Jahr 2017 übernahm De'Longhi im Frühjahr 2021 für einen Kaufpreis von CHF 110 Millionen die restlichen 60% der Aktien und damit die vollständige Kontrolle der in Siders ansässigen Gesellschaft. Eversys entwickelt, produziert und vertreibt weltweit innovative vollautomatische Kaffeemaschinen für den professionellen Gebrauch. Der Umsatz stieg von CHF 17 Millionen im Jahr 2016 auf CHF 65 Millionen im Jahr 2020. Die von uns im Jahr 2021 begleiteten Transaktionen finden sich als sogenannte Tombstones auf Seite 13 dieses Newsletters.

Die M&A-Marktakteure haben gelernt, mit der Pandemie umzugehen, und daher erwarten wir bis auf Weiteres kein Abflachen des momentanen M&A-Booms. Wie erwähnt, gibt es aufgrund der hohen Bewertungen viele verkaufswillige Eigentümer, welche hungrigen Käufern gegenüberstehen, die in der Regel über eine hohe Liquidität und tiefe Finanzierungskosten verfügen. Bei den Nachfolgeregelungen erwarten wir weiterhin einen soliden Deal Flow, da der Verkaufszeitpunkt ein wesentliches Kriterium darstellt und momentan als günstig zu beurteilen ist. Zudem gehen wir auch von einer hohen Transaktionsaktivität im Zusammenhang mit der Digitalisierung aus, da etliche Gesellschaften über Nachholbedarf verfügen und das entsprechende Know-how zukaufen werden.

Insgesamt steigen wir zuversichtlich ins neue Jahr 2022, auch wenn wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung wissen, dass es ähnlich wie bei den Aktienmärkten nicht viel braucht, um einen Abschwung auszulösen. Die momentan hohen Inflationsraten werden früher oder später zu höheren Zinsen führen, welche auf die Bewertungen drücken und zugleich die Finanzierungskosten von M&A-Transaktionen erhöhen werden. Bis es soweit ist, gilt es jedoch, den Ritt zu geniessen! In diesem Sinne wünschen wir Ihnen im neuen Jahr 2022 eine sichere und gesunde Fahrt durch die Untiefen der M&A-Wasser.

Namens des gesamten TCFG-Teams

Marc Möckli Beat Unternährer

CHEMIE

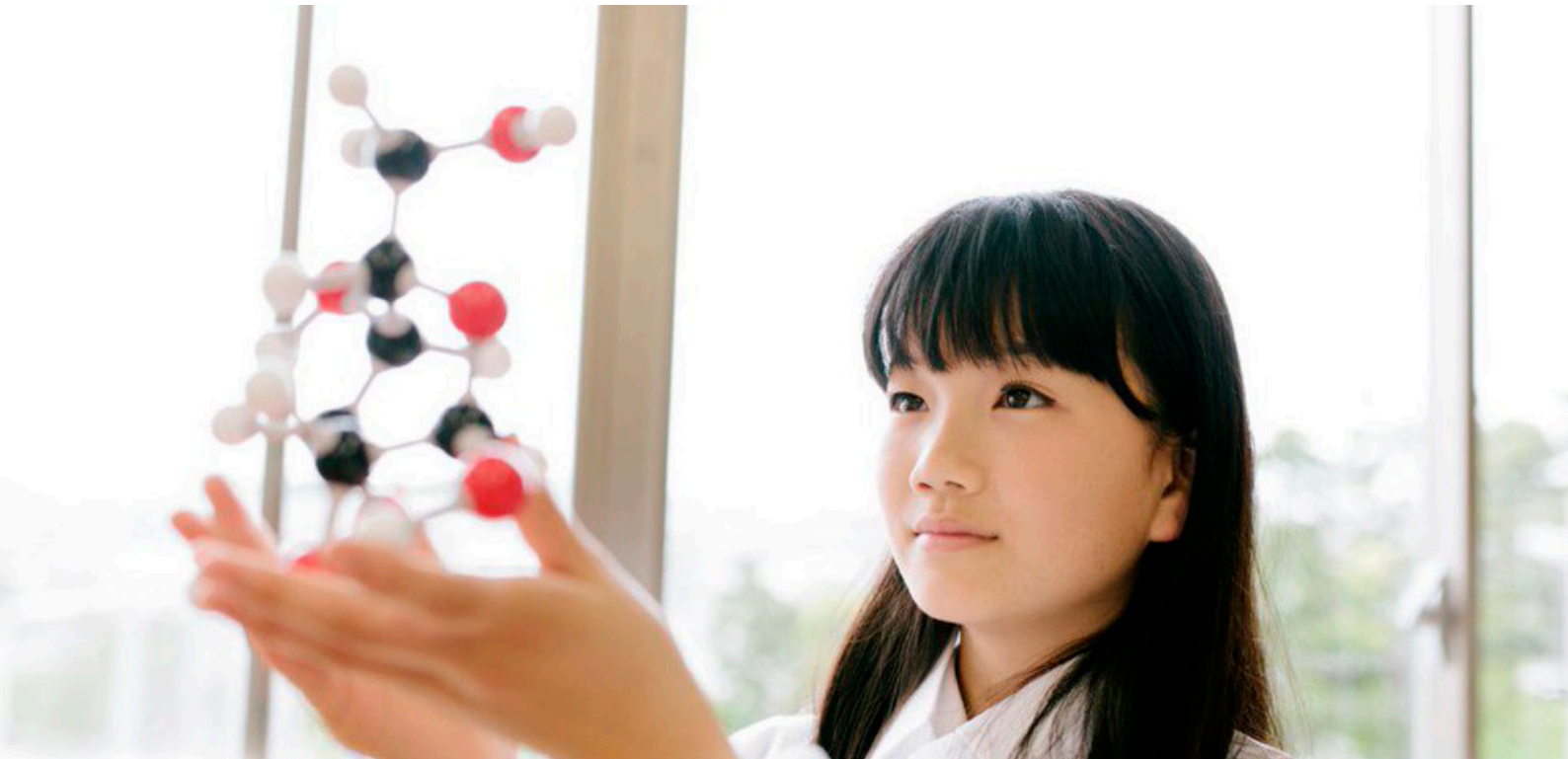
Als einziger grosser Schweizer Industriezweig konnte die Chemieindustrie im Jahr 2020 ihre Exporterlöse im Vergleich zum Vorjahr steigern, und zwar um 2 Prozent. Der erneute Anstieg des Exports um mehr als 11% im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr ist unter Berücksichtigung des Wachstums im Jahr 2020 umso eindrücklicher. Die erfreuliche Entwicklung der Chemieindustrie lässt sich auch anhand der Aktienperformances der im SMI kotierten Chemieunternehmen aufzeigen: So sind die Aktien von Sika innert Jahresfrist um 57 Prozent, die Aktien von Lonza um 34 Prozent und die Aktien von Givaudan um 28 Prozent gestiegen, wodurch der im Jahr 2021 ebenfalls starke SMI-Index (+20 Prozent) deutlich übertroffen wurde.

Die Anzahl der Transaktionen mit Schweizer Beteiligung war im abgelaufenen Jahr mit 39 Deals um 50% höher als im schwachen Vorjahr und hat dadurch bereits wieder das Vorkrisenniveau erreicht. Zwei herausragende Transaktionen waren einerseits der Verkauf des Specialty Ingredients Geschäft von Lonza an die beiden Private Equity-Gesellschaften Bain Capital und Cinven für CHF 4.2 Milliarden und andererseits die Übernahme der MBCC Group durch Sika für CHF 5.5 Milliarden. Bei Sika handelt es sich dabei um die grösste Akquisition in der Unternehmensgeschichte, und Sika ist mit über 70 Übernahmen in den letzten 20 Jahren einer der aktivsten Schweizer Akteure überhaupt. Auch Givaudan, der weltweit grösste Hersteller von Aromen und Duftstoffen, war im Jahr 2021 mit 5 eher kleineren Akquisitionen aktiv. Der Spezialchemiekonzern Clariant hat im Juni das Pigment-Geschäft für rund CHF 855 Millionen an ein Konsortium aus dem Mitbewerber Heubach aus Deutschland und der US-Investmentgesellschaft SK Capital Partners veräussert. Der Verkauf markiert den letzten Schritt der im Jahr 2018 bekanntgegebenen Repositionierungsstrategie.

Lieferschwierigkeiten und Teuerung werden den Chemiesektor im neuen Jahr 2022 weiterhin herausfordern. Zudem setzt sich in der Chemieindustrie immer mehr die kundenseitige Erwartung durch, Produkte nachhaltig und möglichst klimaneutral zu produzieren. Unternehmen mit Fokus auf die Reduktion von CO2-Emissionen werden aus unserer Sicht in den nächsten Jahren Wettbewerbsvorteile erlangen. Im laufenden Jahr erwarten wir trotz der Pandemie und der Teuerung ein gutes Transaktionsumfeld und entsprechend eine rege M&A-Tätigkeit. Nachgefragt werden weiterhin Hidden Champions und Nischenplayer, aber auch Unternehmen, welche die Lieferketten von grösseren Konzernen sichern. Schlussendlich sehen wir eine Zunahme an Akquisitionen, welche das Ziel verfolgen, Fähigkeiten im Bereich nachhaltiger Produkte und Produktion zu sichern. Für diese Entwicklung sind wir mit unserem weltweit agierenden Chemie-Team bestens gerüstet.

Mischa Perrenoud
+41 31 356 25 30

Beat Unternährer
+41 44 287 22 50



ELEKTRIZITÄT

Auch im zweiten Corona-Jahr 2021 hat sich die Schweizer Strombranche sehr gut gehalten. Die Versorgungssicherheit war weiterhin kein Problem und die Stromnachfrage ist wieder deutlich angestiegen. In Europa traf diese höhere Nachfrage auf ein Angebot, das insbesondere aufgrund der tiefen LNG-Gaslieferungen nicht adäquat ausgebaut werden konnte. Die Folge waren stark erhöhte Strompreise, welche für die Monate Februar und März 2022 nun sogar über EUR 200 pro MWh liegen. Mittelfristig werden damit die Ergebnisse von Stromproduzenten stark ansteigen. Aber auch kurzfristig sind die grossen Schweizer Elektrizitätsgesellschaften gut unterwegs, wie der Jahresabschluss 2020/21 der Axpo gezeigt hat. Dabei ist erwähnenswert, dass trotz der höheren Marktpreise beim Pumpspeicherwerk Limmern eine weitere substanzielle Wertberichtigung vorgenommen werden musste, da sich die prognostizierten mittel- bis langfristigen Einsatz- und Vermarktungsmöglichkeiten für das hoch flexible Kraftwerk weiter verschlechtert haben. Das fehlende Stromabkommen mit der EU wird auch das hochmoderne Pumpspeicherkraftwerk Nant de Drance belasten, welches im laufenden Jahr in Betrieb gehen sollte. Angesichts der stark angestiegenen Marktpreise ist es nicht überraschend, dass auch aus M&A-Sicht die Stromproduktion im Vordergrund stand. In den Vorjahren hatten viele Schweizer Strategen und auch Finanzinvestoren aufgrund mangelnder inländischer Opportunitäten in erneuerbare Energien vor allem in Europa investiert. Diese Aktivitäten sind im letzten Jahr deutlich zurückgegangen, wohl aufgrund der Tatsache, dass die entsprechenden Assets stark gefragt und deren Preise entsprechend hoch sind. Bei den M&A-Aktivitäten im Inland stechen die Transaktionen der Eigentümerkantone bei den folgenden beiden Grenzkraftwerken hervor: Einerseits hat der Kanton Zürich seine Beteiligung in der Höhe von 8.25% am Wasserkraftwerk Reckingen an EKZ verkauft und andererseits hat der Kanton Aargau seine Beteiligung von 23% am Kraftwerk Ryburg-Schwörstadt an AEW Energie veräussert. Die letztere Transaktion mit einem Preis von CHF 150 Millionen, welche wir als Finanzberater der beiden Parteien begleiten durften, stellt den grössten abgeschlossenen inländischen M&A-Deal in diesem Sektor im Jahr 2021 dar. Die Kantone Zürich und Aargau haben ihre Beteiligungen durch den Heimfall der entsprechenden Konzessionen erhalten. In den kommenden Jahren erwarten wir weitere solcher Transaktionen. Beispielsweise hat der Kanton Wallis explizit die Strategie, bei zukünftigen Heimfällen von Walliser Wasserkraftwerken 30% der entsprechenden Kraftwerksgesellschaft zu erwerben. Im Netzbereich hat in der Zentralschweiz eine Bereinigung stattgefunden, indem CKW insbesondere ihre Hochspannungsleitungen in Unterwalden an das EWN und das EWO verkauft hat. Bei den Verteilnetzbetreibern konnten nur kleinere Transaktionen wie die Übernahme der Elektra Bözen durch AEW Energie oder des Verteilnetzes der Dorfkorporation Dicken durch die St. Gallisch-Appenzellerischen Kraftwerke beobachtet werden. Solange mit den Stromnetzen und den entsprechenden Monopolkunden im momentanen Tiefzinsumfeld relativ attraktive Renditen erwirtschaftet werden können, wird die M&A-Aktivität mangels Verkäufer in diesem stark fragmentierten Sektor wohl weiterhin relativ bescheiden bleiben. Grundsätzlich sind die Schweizer Elektrizitätsversorgungsunternehmen gut aufgestellt, was eine solide Ausgangsbasis für weitere M&A-Transaktionen schafft. Im Inland könnte es aber wiederum an entsprechenden Targets mangeln, sei es im Bereich der erneuerbaren Energien oder im Bereich der Netze.

Marc Möckli
+41 31 356 25 34

Patric Steffen
+41 22 705 14 81

FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Das Börsenjahr 2021 war weiterhin geprägt von Marktinterventionen der Notenbanken und Regierungen und konnte, trotz den pandemischen Unsicherheiten und Verwerfungen in den weltweiten Lieferketten, mit einem deutlichen Plus von 20.3% (Swiss Market Index) gegenüber dem Vorjahr abschliessen. Die rekordhohen Bewertungsstände an den weltweiten Börsenplätzen, kombiniert mit einer regen Handelsaktivität, führten den Privatbanken Rekordeinnahmen aus Courtagen und Verwaltungskommissionen zu, was gerade bei den kleineren Banken den Druck auf die Kostenbasis etwas gedämpft hat.

Mit 6 angekündigten Bankentransaktionen war die M&A-Aktivität im Jahr 2021 weiterhin recht hoch (2020: 8 Transaktionen). Dabei hat sich der langjährige Trend, dass vorwiegend ausländisch beherrschte Banken zum Verkauf stehen, weiter fortgesetzt. So haben sich die Banken Mizrahi-Tefahot (Israel), Banco Commercial Português (Portugal) und zuletzt die Quintet Private Bank (Luxembourg) aus dem Schweizer Markt zurückgezogen, wobei wir die Erstgenannte beim Verkauf der United Mizrahi Bank (Switzerland) verkäuferseitig beraten durften.

Bei den unabhängigen Vermögensverwaltern ist die M&A-Aktivität weiterhin verhalten und geprägt von der Evaluation strategischer Handlungsoptionen aus Eigentümersicht. Es wird spannend sein zu beobachten, wie sich die bis Ende 2022 umzusetzende Neuausrichtung der prudentiellen Beaufsichtigung auf die Anzahl Transaktionen auswirken wird.

Schliesslich war 2021 auch im Bereich der Versicherungsbroker ein weiteres Jahr mit hoher Aktivität und einer Vielzahl angekündigter Transaktionen. Die zwischen den Krankenkassen abgeschlossene Branchenvereinbarung dürfte den Druck auf die Broker im Bereich der Krankenversicherungen weiter hoch halten und entsprechend zu Bewegung im Markt führen. Mit dem Teilverkauf von Global Sana Group an die Deutsche Vermögensberatung AG hat sich einer der grösseren Akteure entsprechend neu aufgestellt, nachdem im Vorjahr bereits die beiden Broker Neosana und Maklerzentrum Schweiz an Groupe Mutuel verkauft wurden.

Aufgrund von laufenden Gesprächen und erhaltenen Anfragen gehen wir allgemein davon aus, dass sich die erhöhte Deal-Aktivität in der Finanzbranche im Jahr 2022 fortsetzen wird, da Geschäftsmodelle weiterhin überprüft und der neuen Realität angepasst werden. Wir sind zuversichtlich, dass wir auch im neuen Jahr die eine oder die andere Transaktion begleiten und so unseren Track-Record innerhalb der Finanzbranche weiter ausbauen können.

Frank Rolli
+41 44 287 22 60

Urs Huber
+41 44 287 22 63

HEALTHCARE

Der Schweizer M&A-Markt im Gesundheitswesen hat sich seit dem Einbruch im ersten Halbjahr 2020 gut erholt. Neben mehreren erwähnenswerten Pharmatransaktionen liess sich im Jahr 2021 ein anhaltender Konsolidierungstrend in den Subsektoren Kliniken und Spitäler, Apotheken sowie in der Medizinaltechnik feststellen.

Im April hat Roche für rund USD 1.8 Milliarden die US-Firma GenMark Diagnostics übernommen und dadurch das Angebot an molekulardiagnostischen Tests im Bereich Infektionskrankheiten erweitert. Im Dezember hat Roche den Rückkauf der Beteiligung von Novartis für rund CHF 19 Milliarden vollzogen. Seit Mai 2001 hielt Novartis an Roche eine insgesamt rund 33 Prozent hohe, rein finanzielle Beteiligung. Nach dieser Transaktion kaufte Novartis die britische Gyroscope Therapeutics für bis zu USD 1.5 Milliarden und verstärkt sich damit im Bereich Gentherapie mit einem Medikament gegen geographische Atrophie (Erkrankung der Netzhaut, die zu Erblindung führt). Ende Jahr wurde zudem angekündigt, dass Vifor Pharma, das drittgrösste kotierte Schweizer Pharmaunternehmen, an den australischen Biotechkonzern CSL verkauft werden soll. CSL bietet rund CHF 10.9 Milliarden und die Transaktion soll Mitte 2022 abgeschlossen werden.
Bei den Spitälern und Kliniken setzt sich der Konsolidierungstrend in der Schweiz fort. Im Mai 2021 erwarb AEVIS VICTORIA SA die restlichen 80% des Aktienkapitals der Klinik Pyramide am See AG und gliedert sie in ihre Tochtergesellschaft Swiss Medical Network ein. Swiss Medical Network übernahm im Juli zusätzlich die Xundheitszentren mit elf Hausarztpraxen und die restlichen 60 Prozent des Aktienkapitals der Rosenklinik (Privatklinik in Rapperswil), an der man seit 2019 beteiligt ist. Ende August wurde zudem die Beteiligung an der Hôpital du Jura bernois SA um 17% auf 52% erhöht. Im Juni wurde die Private Equity-Gesellschaft Naxicap Partners Mehrheitsaktionärin der Groupe 3R, wobei sich neben deren Gründer auch die wichtigsten Manager beteiligten. Die Groupe 3R ist mit 12 Zentren im Bereich der Bildgebenden Diagnostik in der Westschweiz tätig. Im Bereich der Ophthalmologie kam es zudem zu zahlreichen Akquisitionen durch die VISTA Gruppe (PD Dr. Eisenmann Praxis für Augenheilkunde AG, Augenklinik Seefeld AG) und die Sanoptis (KammannEye AG, OP Zentrum Schaffhausen GmbH, Augenzentrum Visuel).

Nach der Akquisition der ApoDoc Hardbrücke im Juli 2021 hat Galenica im Januar 2022 die Pharmacie Wilson SA übernommen, welche zwei Apotheken im Zentrum von Genf besitzt und führt. TCFG hat dabei die Verkäuferin im Rahmen der Nachfolgeregelung als Lead Advisor beraten.

Auch im Bereich der Medizintechnik hält der Konsolidierungstrend an. Sowohl bei Produzenten/Zulieferern mit dem Verkauf der Stimit AG an die Draegerwerk AG & Co. KGaA im April und der Ruetschi Technology AG an die KLINGEL medical metal GmbH im November als auch bei Distributoren mit dem Verkauf der GD Medical AG an die von einem Private-Equity-Konsortium unterstützte Mediq im Januar und dem Verkauf von HUBER-LAB an Calibre Scientific. Im Bereich der Medizintechnik konnte im Dezember 2021 zudem eine pragmatische Lösung bezüglich Labelling-Anforderungen mit MDD/AIMD- und MDR-Produkten erreicht werden.

Auch im kommenden Jahr erwarten wir eine hohe M&A-Aktivität aufgrund von weiterhin steigendem Wettbewerbs- und Kostendruck sowie vermehrt massgeschneiderten digitalen Lösungen in allen Subsektoren.

Marc Möckli
+41 31 356 25 34

Raphael Schmid
+41 31 356 25 28

IT UND TELECOM

Anstelle einer Analyse von M&A-Transaktionen aufgeschlüsselt nach Teilbereichen, wie in den Vorjahren, interessierte uns im zweiten Jahr Corona-bedingter Umstände die Aufschlüsselung nach der gewählten Exit-Art, d.h. welcher Käufertyp aus welchem Grund in der Schweiz in Erscheinung trat. Dabei ergibt sich folgendes Bild gemessen an der Anzahl Transaktionen: 52% strategische Buyouts, 14% strategische Carve-outs, 12% Wachstumsfinanzierungen, 8% Private Equity-basierte Buyouts, 8% Private Equity-basierte Secondary Buyouts, 2% Private Equity-basierte Carve-outs, 2% Refinanzierungen und 2% Rollups. Es mag überraschen, dass strategische Käufer aktiver waren als PE-Fonds mit hohen Geldsummen an «dry powder». Dies hängt wohl stark damit zusammen, dass kleinere Transaktionen das Interesse für PE-Investoren nur als strategische Add-ons finden, welche in die Kategorie «strategische Buyouts» gehören. Auch hilft es sicher, dass Banken zurzeit immer noch grosszügige und kostengünstige Akquisitionsdarlehen als Finanzierungsform offerieren. Wie dies 2022 aussieht, werden wir sehen, je nachdem, was an der Aktienmarkt- und Zinsfront passiert.

Im Jahr 2021 betätigte sich vor allem die Schweizerische Post mit ihren Tochtergesellschaften als aktive Käuferin, war sie doch an vier Transaktionen beteiligt. Der Umbau der Postdienste geht derweil beschleunigt durch Corona-Effekte voran. Auf dem zweiten Platz nach Anzahl Transaktionen in der TMT-Branche trat überraschenderweise BKW mit drei Akquisitionen in Erscheinung, welche noch kurz vor Jahresende die Übernahme der UMB ankündigte.

Die grössten Transaktionen waren (i) bei den Wachstumsfinanzierungen die Kapitalerhöhung über USD 650 Millionen der mittlerweile in Berlin «beheimateten» wefox, (ii) bei den PE Secondary Buyouts die Veräusserung der Autoform Engineering von Astorg Partners an The Carlyle Group für USD 2 Milliarden, (iii) bei den PE Carve-outs der Verkauf der GS Swiss PCB von der exceet Group an die Afinum Management für CHF 105 Millionen und (iv) bei den Refinanzierungen der Verkauf einer 14%-Beteiligung an der erst vor gut einem Jahr veräusserten Avaloq für CHF 300 Millionen von NEC an JICT, um weitere Wachstumsinvestitionen innerhalb der Gruppe schneller umsetzen zu können.

Im laufenden Jahr rechnen wir mit der teilweisen Fortführung bestehender Trends durch Deals in den Bereichen Cloud und IT Services (2021: Verkauf der in der Deutschschweiz und im Fürstentum Liechtenstein tätigen Gesellschaften der MTF Gruppe an Swisscom, wobei wir die Verkäufer beraten haben) und Cyber Security (2021: Verkauf der Swiss IT Security Gruppe an Triton). Aber auch eine Zunahme im Bereich Fintech (2021: Series A Finanzierung der Sygnum Bank, bei welcher wir den Lead Investor SBI Digital Asset Holdings beraten haben) ist bereits im Gange, obwohl das Jahr 2022 erst begonnen hat. So hat wiederum Sygnum Bank erst kürzlich eine Series B Finanzierung im Umfang von USD 90 Millionen und ihre Konkurrentin SEBA Bank fast zeitgleich eine USD 119 Millionen Series C Finanzierung angekündigt.

Urs Huber
+41 44 287 22 63

Dardan Vokshi
+41 44 287 22 53

KONSUMGÜTER

Wie im Jahr 2020 wurde der Konsumgütermarkt durch die Pandemie je nach Subsektor in unterschiedlichster Weise beeinträchtigt. In der Tat haben sich die Konsumgewohnheiten der Schweizer in den letzten Jahren verändert. Diese Veränderungen haben sich folglich stark auf die im Konsumgütersektor tätigen Unternehmen ausgewirkt.

Was die M&A-Aktivität in diesem Sektor betrifft, so beobachten wir einen leichten Rückgang der Aktivität. Im Jahr 2021 wurden 21 Transaktionen mit einem Zielunternehmen in der Schweiz abgewickelt, im Jahr 2020 hingegen waren es noch 31 entsprechende Transaktionen.

Im Einzelhandel wurden mehrere grosse Transaktionen durchgeführt. Insbesondere erwarb die Coop-Gruppe die Baumarktkette Jumbo, die von der Maus Frères-Gruppe veräussert wurde. Durch diese Übernahme kann Coop ihre Präsenz im Bau- und Heimwerkermarkt, welcher während der Pandemie einen starken Aufschwung erlebt hat, weiter ausbauen.

Ein weiteres renommiertes Einzelhandelsunternehmen wurde im Laufe des Jahres 2021 veräussert: Die im Schuhhandel tätige Karl Voegele AG wurde von der ebenfalls in diesem Bereich tätigen deutschen Unternehmensgruppe cm.shoes übernommen. Die Käuferin wurde bei dieser Transaktion von einem deutschen Private-Equity-Fonds begleitet.

Schliesslich wurde auch das Unternehmen Mammut Sports Group in fremde Hände übergeben, nachdem der Investmentfonds Telemos Capital das Unternehmen im Laufe des Monats April 2021 von der Conzzeta Gruppe übernommen hatte.

Schliesslich kamen im Herbst 2021 Vermutungen auf, dass der Luxusgüterkonzern Kering eine strategische Neuausrichtung anstrebte und den Verkauf seiner beiden Schweizer Uhrenmarken Girard-Perregaux und Ulysse Nardin in Erwägung zog. Die Veräusserungen an das Management wurden im Januar 2022 angekündigt, was die Veränderungen in der Branche, insbesondere in Bezug auf die Vertriebskanäle, deutlich macht.

TCFG konnte in diesem Sektor zwei Transaktionen durchführen: Erstens den vollständigen Verkauf von Eversys, einem Hersteller von vollautomatischen Kaffeemaschinen mit Sitz in Siders, bei welchem die restlichen 60% seines Aktienkapitals an De'Longhi veräussert wurden (die ersten 40 % waren bereits 2017 verkauft worden). Zweitens konnten wir die Veräusserung des Familienunternehmens Bergerat, welches im Vertrieb von Parfüms und Kosmetika tätig ist, an die Nobilis-Gruppe im Rahmen einer Nachfolgeregelung begleiten.

Es wird erwartet, dass die Pandemie den Konsumgütermarkt auch im Jahr 2022 beeinflussen wird und dass sich neue Konsumgewohnheiten durchsetzen werden, was interessante Entwicklungs- und Investitionsmöglichkeiten bietet. Daher gehen wir davon aus, dass die Fusions- und Übernahmeaktivitäten in diesem Segment im Laufe des Jahres 2022 zunehmen werden.

Mischa Perrenoud
+41 31 356 25 30

Patric Steffen
+41 22 705 14 81

MASCHINEN

Die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie («MEM-Branche») hat sich nach dem schwierigen Jahr 2020 erholt. Die Auftragseingänge der Branche stiegen gemäss Swissmem in den ersten neun Monaten des Jahres 2021 um etwas mehr als 30 Prozent, die Umsätze um 10.5 Prozent und die Exporte um 14.9 Prozent.

Diese Entwicklung zeigt, dass bei verschiedenen Kunden ein grösserer Nachholbedarf bestanden hatte. Die Auflockerungen an der Covid-Front im Sommer haben ihre Wirkung gezeigt. Die Zuversicht bei Anbietern und Kunden ist gewachsen. Es wird sich zeigen, ob sich diese Zuversicht mit der Omikron-Welle wieder abschwächt. Eine Prognose ist erfahrungsgemäss in dieser Pandemie schwierig zu machen. Im Moment besteht bei vielen Unternehmen eine positive Stimmung. So ist beispielsweise der Einkaufmanagerindex (PMI) auch im Dezember 2021 in der Schweiz leicht gestiegen.
Trotz der starken Erholung in allen Segmenten der Maschinenindustrie bestehen für die Branche grosse Herausforderungen. Dies sind unter anderem die nicht optimal funktionierenden Lieferketten, der hohe Schweizer Franken und die volatile Situation am Energiemarkt. Viele Unternehmen hatten bezüglich Lieferketten Zittermomente zu durchleben. Man stelle sich beispielsweise vor, dass Maschinen nicht fertiggebaut werden können, weil Chips fehlen. Bei vielen Einkäufern war Kreativität bezüglich Beschaffung gefragt.

Der hohe Schweizer Franken ist ein Dauerthema. Dieser drückt die Margen vieler Unternehmen in Bereiche, wo nachhaltige Investitionen gefährdet sind. Akzentuiert wird der Margendruck momentan noch durch die hohen Energiepreise. In diesem Bereich ist die Politik stark gefordert. Sie muss dafür sorgen, dass die für die Stromversorgungssicherheit notwendigen Technologien auch in Zukunft zur Verfügung stehen.

Bezüglich Aktivität im Bereich Mergers & Acquisitions gehörte die Maschinenindustriebranche im 2021 zu den Aktivsten. Dies hat damit zu tun, dass immer wieder ein Bedarf für die Erzielung von Skaleneffekten und den Zukauf von komplementären Technologien besteht. Ebenso gibt es immer wieder Nachfolgeregelungen. Prominente Transaktionen waren unter anderem die Übernahmen der französischen Courdeur SA und der italienischen INglass S.p.A. durch OC Oerlikon.

Da sich die Bewertungsmultiples mit durchschnittlich rund 16 Mal EBITDA (Trading Multiples) auf historischem Hoch befinden, ist zu erwarten, dass sich der eine oder andere Unternehmer auch in naher Zukunft für die Initiierung eines Verkaufes oder für eine Nachfolgeregelung entscheidet. Mit unserer Branchenfokussierung stehen wir gerne und jederzeit für ein Gespräch bereit.

Beat Unternährer
+41 44 287 22 50

Dardan Vokshi
+41 44 287 22 53

TRANSPORT UND LOGISTIK

Nachdem die 100 grössten Logistikdienstleister in der Schweiz im Jahr 2020 einen Umsatzrückgang von 6% verzeichnet hatten, war die Umsatzentwicklung im Jahr 2021 positiv. Man geht aktuell davon aus, dass sich der Umsatz des Schweizer Logistikgesamtmarktes ungefähr bei CHF 41 Milliarden auf Vorkrisenniveau einpendelt. Rund 56% des Gesamtumsatzes auf dem Schweizer Logistikmarkt wird von den zehn grössten Unternehmen erbracht. Dieser Wert dürfte in den nächsten Jahren angesichts anhaltender Konsolidierung weiter ansteigen.

Im Mai 2021 hat der Schweizer Logistikkonzern Kühne+Nagel die chinesische Apex International Corporation für CHF 1.1 Milliarden übernommen und im Juli rund 25 Prozent dieser neuen Beteiligung an die Schweizer Private-Equity-Gesellschaft Partners Group veräussert. Die Partnerschaft mit Partners Group soll den Aufbau zusätzlicher Frachtrouten, die Identifizierung neuer Wachstumsbereiche sowie M&A-Aktivitäten verstärken. Ebenfalls im Juli hatte Kühne+Nagel zusätzlich die norwegische Salmosped, ein auf den Transport von Lachs- und Meeresfrüchten spezialisiertes Unternehmen, übernommen. Die in Genf ansässige MSC Mediterranean Shipping Company hat im vergangenen Jahr zwei Akquisitionen getätigt und ist aktuell in Diskussionen für den Kauf der Afrika-Sparte Bolloré Logistics des französischen Mischkonzerns Bolloré für einen Unternehmenswert von beinahe CHF 6 Milliarden. Neben den grossen grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen kam es auch zu mehreren kleineren, teils lokalen Übernahmen. So hat die Genossenschaft Migros Aare im Februar die Kilcher Transporte AG übernommen und die Schweizerische Post hat im April die Iemoli Trasporti S.R.L. (Italien), die Iemoli Trasporti SA (Chiasso, Schweiz), die Ost-West Cargo Europe GmbH (Deutschland) sowie im Juli die Otto Schmidt AG (Basel, Schweiz) übernommen.
Per 1. Januar 2022 hat die Post zudem die Stella Brandenberger Transport AG (Pratteln, Schweiz) und die Hugger GmbH (Deutschland) akquiriert. Weitere Investitionen in Höhe von rund CHF 3 Milliarden sind bis 2024 für den Ausbau der landesweiten Logistikinfrastruktur sowie für die Digitalisierung von Dienstleistungen geplant, punktuell auch weiterhin anorganisch über Akquisitionen. Die Post hatte zudem im Dezember mit der in der Schweiz und in Grossbritannien ansässigen Beteiligungsgesellschaft AS Equity Partners eine Käuferin für ihre Tochterfirma Swiss Post Solutions gefunden (Unternehmenswert CHF 375 Millionen).
Deutlich verhaltener als vor der Pandemie zeigten sich die Bergbahnen bezüglich ihrer Investitionsbereitschaft in neue Seilbahnprojekte. Die Schweizer Bergbahnen haben im Jahr 2021 insgesamt 6 Projekte realisiert, unter anderem die im Sommer eröffnete 10-Sitzer-Gondelbahn Médran IV in Verbier. Mit Alpine Crossing (Klein Matterhorn nach Testa Grigia) befindet sich aktuell ein weiteres Grossprojekt der Zermatt Bergbahnen im Bau. Die Dreiseil-Umlaufbahn mit Baukosten von ca. CHF 45 Millionen wird voraussichtlich im Frühling 2023 eröffnet. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheiten im Touristiksektor werden die Schweizer Bergbahnen mögliche Investitionen wohl weiterhin hinauszögern.

Für das Jahr 2022 erwarten wir in der Transport- und Logistikbranche einen anhaltenden Konsolidierungstrend, wobei sowohl Mitbewerber als auch Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette zu begehrten Übernahmekandidaten werden. Um den steigenden Ansprüchen gerecht zu werden, stellt sich die Branche digitaler und nachhaltiger auf.

Frank Rolli
+41 44 287 22 60

Raphael Schmid
+41 31 356 25 28

LEAGUE TABLE

Rang	Berater	Anzahl Transaktionen
1	UBS Investment Bank	207
2	Credit Suisse	188
3	PwC	181
4	**TCFG**	**149**
5	EY	144
6	Global M&A Partners	127
7	BDO	115
8	KPMG	106
9	Goldman Sachs	78
10	Oaklins	74
11	Rothschild	71
12	Deloitte	59
13	Lazard	56
14	J.P. Morgan	54
15	Altium Capital	45

Quelle: Mergermarket Auswahl: Transaktionen zwischen 01.08.2000 (Gründungsdatum TCFG) und 31.12.2021; Target in der Schweiz; es sind nicht alle Transaktionen von TCFG erfasst.

TRANSAKTIONEN 2021

Pharmacie Wilson SA

has been sold to

GALENICA

TCFG acted as lead advisor to the seller

Pharmacie Wilson
M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf
Healthcare 2021

MTF

has been sold to

swisscom

TCFG acted as lead advisor to the sellers

MTF
M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf
IT, Medien und Telecom 2021

eBusiness Institute

has been sold to

lingaro

TCFG acted as lead advisor to the sellers

eBusiness Institute
M&A, Unternehmensverkauf
IT, Medien und Telecom 2021

EVERSYS

60% has been sold for a purchase price of CHF 110 million to

DeLonghi

TCFG acted as lead advisor to the sellers

Eversys
M&A, Unternehmensverkauf
Konsumgüter und Detailhandel 2021

AEW Ihre Energie.

has acquired for a consideration of CHF 150 million from the canton of Aargau a participation of 23% in

KRAFTWERK RYBURG-SCHWÖRSTADT AG

TCFG acted as financial advisor to AEW and the canton of Aargau

AEW / Canton of Aargau
M&A, Corporate Finance, Unternehmensbewertungen
Energie und Versorgung 2021

BERGERAT SA

has been sold to

NOBILIS GROUP
THE NOBLE HOUSE OF BEAUTY

TCFG acted as lead advisor to the seller

Bergerat
M&A, Unternehmensverkauf
Konsumgüter und Detailhandel 2021

TX markets

has acquired

Acheter-Louer.ch

TCFG acted as financial advisor to TX Markets

TX Markets
Corporate Finance, Due Diligence
IT, Medien und Telecom 2021

Gravure Immobilien AG

has been sold to the listed real estate fund

IMMOHELVETIC

TCFG acted as lead advisor to the sellers

Gravure Immobilien
M&A, Unternehmensverkauf, Immobilien
Übrige Dienstleistungen 2021

SBI Digital Asset Holdings

acted as lead investor in the Strategic Investment fundraising round of

SYGNUM

TCFG acted as financial advisor to SBI Digital Asset Holdings

SBI Digital Asset Holdings
Corporate Finance, Due Diligence, Venture Capital
Finanzdienstleistungen 2021

OMV Machinery S.R.L. (Italy)

has been sold to

MalStra Ltd. (USA)

TCFG acted as financial advisor to the seller

OMV Machinery
M&A, Unternehmensverkauf
Industrie 2021

AEW Ihre Energie.

acquires a participation of up to 35% in

VIRTUAL GLOBAL TRADING AG

TCFG acted as financial advisor to AEW and VGT

AEW / VGT
M&A, Corporate Finance, Unternehmensbewertungen
Energie und Versorgung 2021

MIZRAHI TEFAHOT

has sold United Mizrahi Bank Switzerland for a total consideration of CHF 45 million to

HYPOSWISS PRIVATE BANK

TCFG acted as lead advisor to the seller

Mizrahi-Tefahot
M&A, Unternehmensverkauf
Finanzdienstleistungen 2021

TX group · die Mobiliar · Ringier

have spun off TX Markets and Scout24 to create

smg swiss marketplace group

TCFG acted as corporate finance advisor to TX Group

TX Group
Fusionen, Corporate Finance
IT, Medien und Telecom 2021

PK AETAS

has merged with

Compacta Sammelstiftung BVG

TCFG acted as lead advisor to PK-AETAS

PK-AETAS BVG Sammelstiftung
M&A, Fusionen
Finanzdienstleistungen 2021

emitec · emitec · mesomatic

have sold a participation to

Family Office & Management

TCFG acted as lead advisor to the seller

Emitec Group
M&A, Nachfolgeregelungen, Management Buy Out & Buy In
Industrie 2021

Ihr nächster Deal

?

BERN

Thunstrasse 23
CH-3005 Bern
Phone +41 31 356 25 25

GENF

Rue du Cloître 2-4
CH-1204 Genf
Phone +41 22 705 14 85

ZÜRICH

Beethovenstrasse 11
CH-8002 Zürich
Phone +41 44 287 22 55

LUGANO

Vicolo Nassetta 2
CH-6900 Lugano
Phone +41 91 923 13 22

info@tcfg.ch
www.tcfg.ch
www.cdiglobal.com

CDI Global Corporate Finance Netzwerk:

Antwerpen, Bangalore, Berlin, Bern, Boca Raton, Bogota, Boston, Brüssel, Chattanooga, Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dallas, Den Haag, Denver, Düsseldorf, Frankfurt, Genf, Göteborg, Guangzhou, Ho Chi Minh City, Hong Kong, Kristiansand, Las Vegas, London, Lugano, Madrid, Mailand, Melbourne, Mexico City, Montevideo, Montreal, Mumbai, München, New York, Oslo, Paris, Poznań, Princeton, Pune, San Francisco, Santiago, Sao Paulo, Seattle, Shanghai, Shenzhen, Singapur, Stockholm, Sydney, Tokyo, Wien, Zürich

IMPRESSUM

Herausgeber:
TCFG

© 2022 TCFG
All Rights Reserved.

Änderungen, Anregungen etc.:
info@tcfg.ch, +41 31 356 25 25

TCFG We make transactions happen.