

Due Diligence im Privatmarkt: Herausforderungen für lokale Dealmacher

Die Due-Diligence im Privatmarkt wird komplexer; eine neue Studie zeigt gestiegene Anforderungen und längere Phasen für Dealmacher.

Einblick in die Due-Diligence- Herausforderungen

Windsor, Connecticut (ots/PRNewswire)

Die Anforderungen an die Due Diligence im Bereich der Mergers & Acquisitions (M&A) haben sich in den letzten Jahren erheblich verändert. Die umfassende Studie von SS&C Intralinks, der Bayes Business School und Mergermarket zeigt, dass private Transaktionen mit einem höheren Aufwand und mehr Komplexität einhergehen als öffentliche Übernahmen.

Verstärkter Einsatz virtueller Datenräume

Ken Bisconti, Co-Leiter von SS&C Intralinks, hebt hervor, dass während die Dealmacher weiterhin zahlreiche Chancen auf den privaten Märkten verfolgen, auch die Herausforderungen gewachsen sind. Die Due-Diligence-Phasen sind nun deutlich länger und anspruchsvoller geworden, was die Notwendigkeit für virtuelle Datenräume und digitale Kommunikationslösungen unterstreicht.

Wachsender Aufwand für private Zielunternehmen

Der aktuelle Bericht analysierte mehr als 900 M&A-Transaktionen, die zwischen 2013 und 2023 gekauft und verkauft wurden. Dabei wurde festgestellt, dass der durchschnittliche Due-Diligence-Zeitraum für private Unternehmen fast doppelt so lang ist wie der für öffentliche Firmen. Konkrete Zahlen belegen diesen Trend:

- Die Due-Diligence-Prüfung für private Zielunternehmen dauert im Durchschnitt 234 Tage, während der Zeitraum für öffentliche Unternehmen bei 125 Tagen liegt.
- Private Firmen laden im Durchschnitt 7.583 Dateien hoch, gegenüber 4.896 bei öffentlichen Unternehmen.
- Bei privaten Geschäften beteiligen sich im Durchschnitt 271 Personen an der Due-Diligence-Prüfung, während dieser Wert für öffentliche Unternehmen bei nur 195 liegt.

Optimale Dauer für Due-Diligence-Prüfungen

Interessanterweise zeigen die Analysen, dass eine Due-Diligence-Prüfung mittlerer Dauer tendenziell die besten Ergebnisse liefert. Transaktionen mit einer Dauer von etwa 139 Tagen weisen die höchste Erfolgsquote auf. Zudem sind Käufer weniger bereit, einen Aufschlag zu zahlen, wenn die Due Diligence durchschnittlich lang dauert, da in dieser Zeit Preisschwankungen um etwa 22 % beobachtet werden.

Auswirkungen auf die Finanzlandschaft

Diese Veränderungen im Due-Diligence-Prozess spiegeln nicht nur die Herausforderungen wider, denen sich Dealmacher gegenübersehen, sondern wirken sich auch auf die gesamte Finanzlandschaft aus. Die gestiegene Datenlast und der

intensivere Austausch der Beteiligten fordern Unternehmen heraus, ihre Digitalstrategien anzupassen und zu optimieren.

Marktrelevanz der Studie

Die Ergebnisse dieser Studie verdeutlichen die komplexen Dynamiken, die im Bereich M&A wirksam sind. In einer Zeit, in der der Wettbewerb um Kapital und Gelegenheiten steigt, wird es für Unternehmen zunehmend wichtig, Ressourcen effizient zu nutzen, um im Markt bestehen zu können. Die Erkenntnisse aus dieser Untersuchung bieten wertvolle Einblicke, die als Grundlage für zukünftige Strategien dienen können.

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de