

# Transaction Advisory Services

## Die Schweizer Firmenlandschaft mitgestalten

**Die Transaction Advisory Services sind im Berichtsjahr um mehr als ein Viertel gewachsen. Aufgrund verstärkter Nachfrage nach Integration Services und der Beratung im Bereich Due Diligence und Unternehmensbewertungen hat Ernst&Young in der Transaktionsberatung Marktanteile gewonnen.**

Nirgends kommt die Dynamik der Schweizer Wirtschaft besser zum Ausdruck als bei Unternehmenstransaktionen. Geschäftsbereiche werden fusioniert, veräussert oder dazugekauft, wodurch sich die Firmenlandschaft ständig verändert. Gleichzeitig erhöht sich die internationale Verflechtung, engagieren sich doch viele Schweizer Unternehmen im Ausland und investieren umgekehrt ausländische Konzerne in der Schweiz.

An dieser Dynamik partizipiert Ernst & Young massgeblich: Im Geschäftsjahr 2007/2008 hat der Bereich Transaction Advisory Services den Umsatz um über 25% gesteigert. Dabei haben wir nicht nur vom allgemein lebhaften Umfeld profitiert, gerade im Private-Equity-Sektor. Es ist uns vielmehr gelungen, den Marktanteil zu steigern. Hinter dieser starken Leistung stehen über 100 Spezialisten, die wir in der Transaktionsberatung beschäftigen und die alle Disziplinen abdecken, um Unternehmen bei diesen strategischen Prozessen rasch und gezielt zu unterstützen.

### Integration im Fokus

Deutlich gewachsen ist die Nachfrage nach Transaction Integration Services. In der Vergangenheit haben viele Zusammenschlüsse nicht den erhofften Erfolg gebracht, weil Firmen nicht oder nicht schnell genug zu einer neuen Einheit geformt wurden. Als Reaktion darauf wächst nun das Bedürfnis nach gezielter Unterstützung, wie sie Ernst & Young anbietet. Ob eine Transaktion gelingt, darüber entscheiden in der Regel die ersten 90 Tage. In dieser Zeit müssen sämtliche Integrationschritte systematisch und umfassend geplant und überwacht werden. Gleichzeitig sind erste Entscheide zu fällen und konsequent umzusetzen. Dazu fehlt es den Verantwortlichen in den betroffenen Unternehmen oft an den erforderlichen Ressourcen, weshalb externe Unterstützung unerlässlich ist.

Im Berichtsjahr hat Ernst & Young auch die Stellung im Bereich Due Diligence und Unternehmensbewertungen verstärken können. Im Auftrag von Verkäufern haben wir zahlreiche Vendor-Due-Diligence durchgeführt und Transaktionen zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht. Wobei Erfolg zwei Dinge bedeutet: Zum einen verhelfen gründliche Vorbereitung und geschickte Verhandlungsführung dem Verkäufer zu einem besseren Preis bei gleichzeitig schlanken Kaufverträgen, zum andern findet sich für die verkaufte Einheit eine strategisch aussichtsreiche Lösung. Für Berater kommt es in diesem Prozess darauf an, die

Chancen und Risiken der betroffenen Unternehmenseinheit richtig einzuschätzen.

Ebenfalls stark gewachsen sind die Purchase-Price-Allocation Dienstleistungen; seit dem Jahr 2004 gelten unter IFRS 3 strengere Vorschriften bei der Identifikation und Bewertung sämtlicher zu übernehmender Aktiven, inklusive immaterieller Werte. Hier verfügen wir über das nötige Know-how und aus den vielen konkreten Mandaten über fundierte Erfahrung.

### Qualität und Geschwindigkeit

Zwei Faktoren sind in der Transaktionsberatung entscheidend: Qualität und Flexibilität. Sollen Firmen verkauft oder übernommen werden, muss dies rasch und situativ angepasst vor sich gehen. Nur so können Unsicherheiten behoben und neue Chancen genutzt werden. Ebenso wichtig ist die Qualität der Dienstleistung. Bei beiden Punkten können wir unsere Stärke ausspielen: Unsere Spezialisten sind an den Standorten Zürich und Bern konzentriert, was kurze Entscheidungswege garantiert, und sie arbeiten in hochgradig fokussierten Teams sehr eng zusammen.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist unsere starke internationale Verflechtung. Aus dem weltweiten Netzwerk von Ernst&Young können wir schnell und unkompliziert die besten Fachleute identifizieren und daraus schlagkräftige Teams formen. Dies ist aufgrund der oft grenzüberschreitenden Transaktionen, die wir begleiten, von grossem Vorteil. Zudem generiert das Netzwerk Transaktionsideen für unsere Kunden. Der per Mitte 2008 vollzogene Zusammenschluss der Ländergesellschaften aus Europa, dem Mittleren Osten, Indien und Afrika zur neuen Region EMEIA verleiht diesem Ansatz zusätzlichen Schwung.

### Wachsender Restrukturierungsbedarf

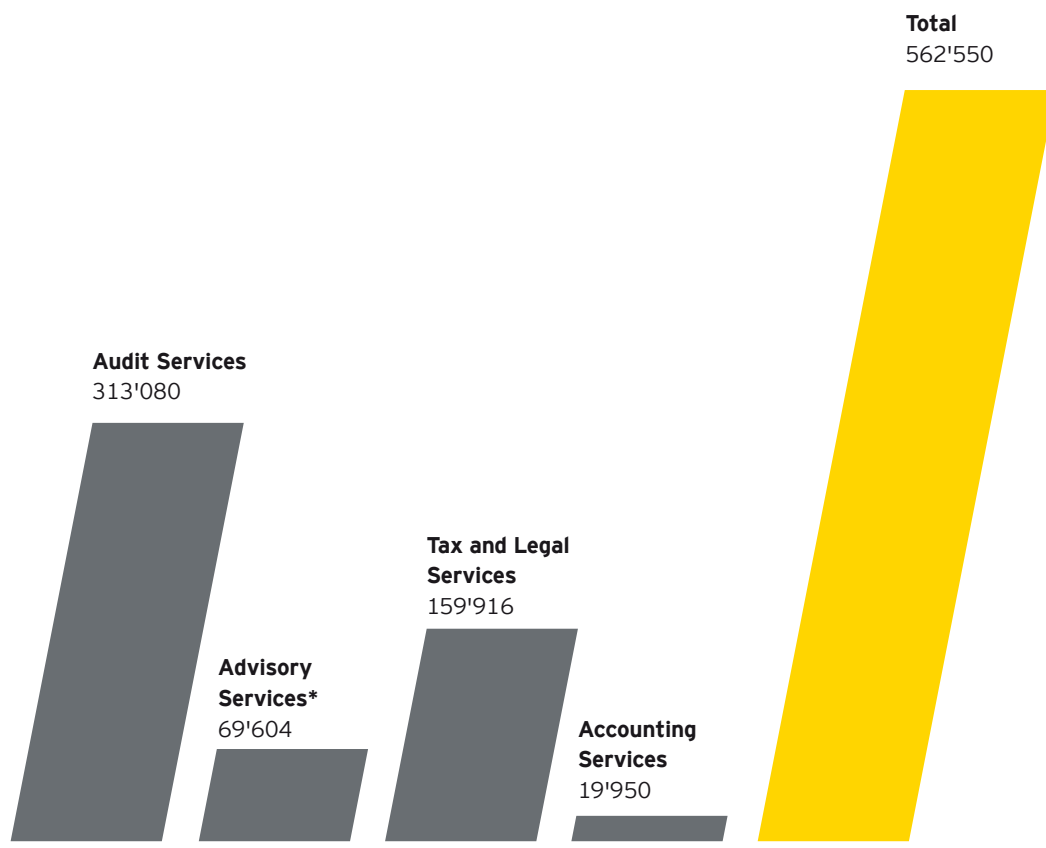
Aufgrund dieser Position ist unser Ausblick zuversichtlich. Die Verwerfungen am Kapitalmarkt haben zwar Auswirkungen auf die allgemeine Wirtschaftsentwicklung, im Bereich Private Equity wird es aufgrund der Zurückhaltung der Banken zu einer Beruhigung kommen. Gleichzeitig rechnen wir jedoch mit mehr Restrukturierungsaufträgen, wo wir mit unserer Expertise entscheidende Unterstützung bieten können.

Seit 1. Juli 2008 werden die Transaction Advisory Services als eigenständige Service Line geführt.

---

## DIENSTLEISTUNGSERTRAG

in CHF 1'000, 2007/2008



---

\* Inklusive der seit 1. Juli 2008 selbständig geführten Service Line Transaction Advisory Services  
Die Dienstleistungserträge werden grösstenteils in der Schweiz erwirtschaftet.

---