

Corporate Finance Fokus



Research für Unternehmen | **Strategie** | 22.11.2022

M&A-Markt in an- spruchsvollen Zeiten wird nachhaltiger



Dr. Thomas Meißner

Abteilungsleiter Makro- und Strategy-
Research

LBBWResearch@LBBW.de



LBBW_Research

>>Die Transformation zu einem nachhal-
tigen Unternehmen kann ein primärer
Werttreiber bei M&A-Transaktionen
sein<<

Andreas da Graça

Inhalt

Die Highlights	2
M&A in einem anspruchsvollen Marktumfeld	3
ESG bei M&A-Aktivitäten	8
Ansprechpersonen Produktlösungen	13
Disclaimer	13

Autor:

Andreas da Graça, Analyst
andreas.dagraca@LBBW.de

01 |

Die Highlights

- Weltweites M&A-Volumen in Q3 stark gesunken.
- Heftiger Rückgang in Nord- und Südamerika. Übernahmen und Fusionen in den USA sind seit sechs Quartalen in Folge rückläufig.
- Herausforderndes Marktumfeld belastet M&A. Die Aktivitäten in Europa und in Deutschland schwächeln etwas weniger.
- Käufer und Verkäufer agieren vorsichtiger und prüfen Bewertungen kritisch.
- Die Rolle von M&A bei der Unternehmenstransformation steigt. M&A dient auch zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.
- ESG-Werttreiber dürften bei M&A-Aktivitäten mehr Beachtung finden. In Verkaufsprozessen werden ESG-Kriterien immer wichtiger.
- Je nach unternehmenseigener ESG-Performance kommt es zu Auf- oder Abschlägen bei Bewertungen.
- Die Integration von ESG in das M&A-Handbuch steht noch am Anfang.
- Firmen machen sich fit für ESG. Zielunternehmen mit ESG-Rating oder Nachhaltigkeitsbericht können profitieren.
- Zielunternehmen sollten den Transformationspfad der eigenen Branchen berücksichtigen und spezielle ESG-Handlungsfelder in Angriff nehmen.



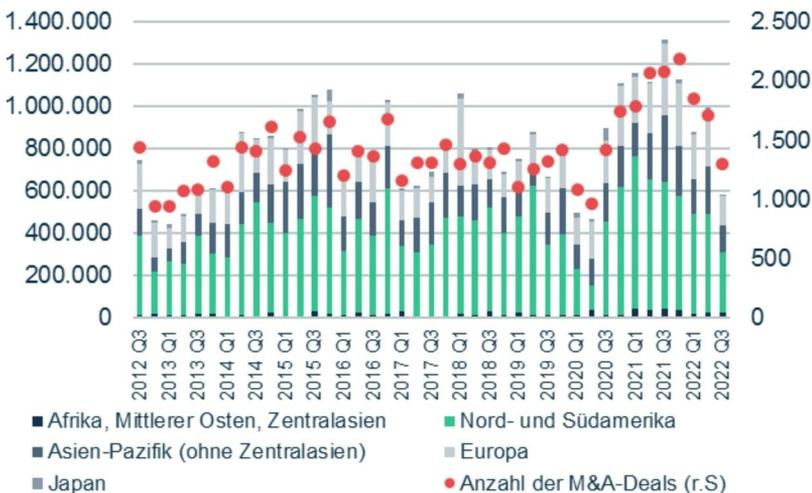
M&A in einem anspruchsvollen Marktumfeld

Abkühlung bei M&A-Aktivitäten in Q3

Nach dem Rekordjahr 2021 zeichnen sich am M&A-Markt 2022 eine Abkühlung ab. Dies betrifft jedoch nicht alle Regionen und Branchen. Wie stark die Bremsspuren bis Jahresende noch sein werden, hängt von den geopolitischen Rahmenbedingungen in den kommenden Monaten ab. Das weltweite Geschäft mit Unternehmensfusionen und -übernahmen (Mergers & Acquisitions; M&A) verlief im 3. Quartal 2022 schleppend. Auch die ersten drei Quartale 2022 zeigen in Summe eine deutliche Abkühlung. In Q3 2021 sahen das weltweite M&A-Volumen sowie die Anzahl der M&A-Transaktionen ihren Höhepunkt. Das weltweite M&A-Volumen erreichte in 2022 Q3 mit 584 Mrd. USD ein so niedriges Niveau, wie es zuletzt im 3. Quartal 2013 zu verzeichnen war. Gleiches gilt für die Anzahl der Transaktionen i.H.v. 1.296. In den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres befand sich der M&A-Markt gemessen an der Anzahl (4.860) und dem Wert der Transaktionen (2,4 Bio. USD) jedoch insgesamt auf einem historisch relativ hohen Niveau. In den vorliegenden Erläuterungen berücksichtigen wir lediglich Deals ab einem Volumen von 50 Mio. USD auf Basis von Refinitiv-Daten. Der Grund für diese Einschränkung ist, dass mit abnehmender Größe der M&A-Transaktionen die verfügbaren Daten tendenziell unvollständiger werden. Des Weiteren basieren die Daten auf dem Deal Status ausstehend (pending) und abgeschlossen (completed). Die einbezogenen M&A-Transaktionen beinhalten Merger, Acquisition of Assets, Acquisition of Partial Interest, Acquisition of Majority Assets, Acquisition of Remaining Interest, Acquisition of Certain Assets und Acquisition.

Weltweites M&A-Volumen in Q3 stark sinkend

M&A-Aktivitäten sind weltweit im Rückwärtsgang



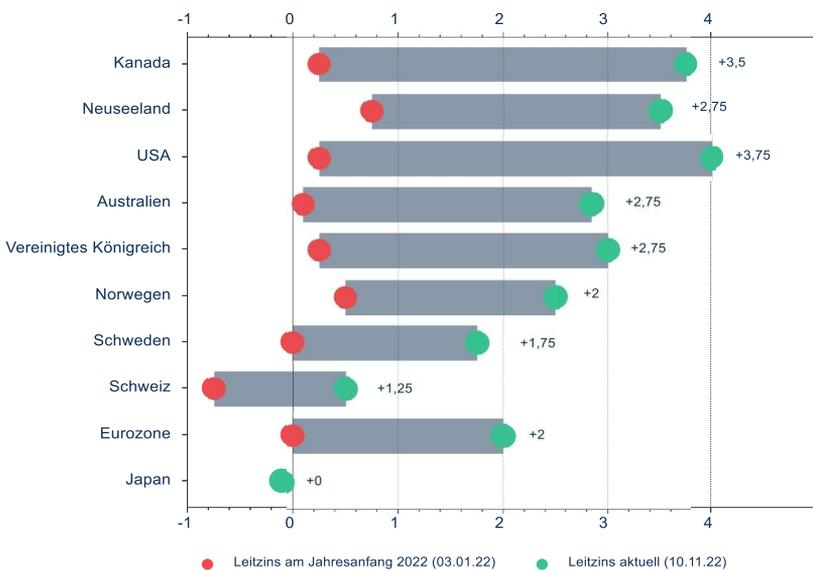
Deal Volumen in Mio. USD. Quellen: Refinitiv, LBBW Research

Heftiger Rückgang in Nord- und Südamerika

Bewertungen werden kritischer geprüft

Die geopolitischen Rahmenbedingungen wie z.B. der Ukrainekrieg, die Lockdowns in chinesischen Städten mit ihren Auswirkungen auf die Lieferketten sowie die Teuerung bei den Inputfaktoren belasten den M&A-Markt. Insbesondere die stark und schnell steigenden Energiekosten führten im laufenden Jahr zu einer Explosion der Inflationsraten, wie sie in den vergangenen Dekaden nicht zu sehen waren. Hinzu kamen steigende Zinsen durch die großen Zentralbanken. Darüber hinaus verunsichern die generellen Verwerfungen an den Kapitalmärkten die Käufer sowie Verkäufer. All diese Faktoren erschweren diverse M&A-Transaktionen, da die Marktteilnehmer vorsichtiger agieren. In diesem unsicheren Umfeld können sogar vereinzelt laufende Transaktionen abgesagt werden. Bereits im Vorfeld einer Transaktion werden die oben genannten externen Faktoren stärker antizipiert und in der Due Diligence-Phase schwerpunktmäßig analysiert. Vor dem Hintergrund der Auswirkungen der externen Faktoren dürften die Transaktionen noch gründlicher hinsichtlich der Geschäftsentwicklungen in den kommenden 24 Monaten geprüft werden. Da die Unternehmensbewertungen stärker hinterfragt werden, dürften auch Exits zunehmend anspruchsvoller werden. In den Verkaufsunterlagen sollten die Verkäufer die Risikofaktoren allumfassend adressieren und Lösungen zur Risikominderung aufzeigen, damit die Belastungsfaktoren nicht zu sehr Einfluss in der Bewertung finden.

Leitzinsen seit Jahresbeginn stark gestiegen



Ausgewählte Länder; Quelle: Refinitiv, LBBW Research

Schwache M&A-Aktivitäten in den USA

Die rückläufigen Aktivitäten in den USA waren der Haupttreiber der beschriebenen Entwicklung. Auf Quartalsicht war das M&A-Volumen bereits das sechste Mal in Folge rückläufig. Im Zeitraum von Q1 bis Q3 2022 machte das US-Volumen fast 45% (1,105 Mrd. USD bei 1.539 Deals) des globalen Volumens in den ersten neun Monaten aus. Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode brach das Volumen um 37% ein.

Herausforderndes Marktumfeld belastet M&A-Aktivitäten

Käufer und Verkäufer agieren vorsichtiger

Übernahmen und Fusionen in den USA seit sechs Quartalen in Folge rückläufig

USA als Zielregion für Übernahmen u. Fusionen



Die ersten drei Quartale eines jeden Jahres
 Quellen: Refinitiv, LBBW Research

M&A-Markt in Europa und Deutschland stabiler

Die Firmenfusionen und -übernahmen in Europa (= Zielregion) zeichnen im Vergleich zu den USA ein weniger trübes Bild. Das Deal-Volumen i.H.v. 605 Mrd. USD war im laufenden Jahr (Q1 bis Q3 2022) in Europa um 23% niedriger als im Vergleichszeitraum 2021 (788 Mrd. USD).

Europa als Zielregion für M&A



Die ersten drei Quartale eines jeden Jahres
 Quellen: Refinitiv, LBBW Research

Obwohl die Inflations- und Zinssorgen auch der Übernahmewelle in Deutschland einen Dämpfer verpassten, stützten einige große Transaktionen das M&A-Volumen in Q3. Seit Jahresbeginn summierte sich der Wert der Firmenübernahmen in Deutschland auf 72 Mrd. USD. Das waren lediglich 4% weniger als im vorangegangenen Betrachtungszeitraum (75 Mrd. USD).

M&A-Aktivitäten in Europa und in Deutschland etwas weniger belastet

Deutschland als Zielregion für M&A



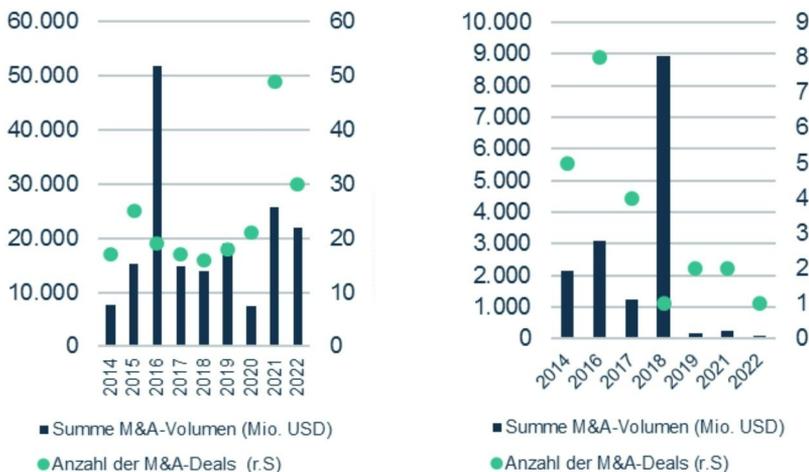
Die ersten drei Quartale eines jeden Jahres
 Quellen: Refinitiv, LBBW Research

Steigendes Interesse aus den USA

In Hinblick auf die Übernahmen in Deutschland mit US-amerikanischer sowie chinesischer Beteiligung zeigte sich eine große Shoppinglust aus den USA. In den vergangenen neun Monaten wurde mit der Kombination "akquirierende Region = USA" und "Zielregion = Deutschland" mit 30 Transaktionen ein M&A-Volumen von rund 22 Mrd. USD erzielt. Zum 1. Halbjahr 2022 betrug das Volumen und die Deal-Anzahl hinsichtlich US-amerikanischer Beteiligungen lediglich 6 Mrd. USD bei 22 Deals. Grund für den starken Anstieg der Volumina waren einzelne Großtransaktionen in den Sektoren Telekommunikation, Transport und Infrastruktur sowie Chemie. Die Übernahmen mit chinesischer Beteiligung in Deutschland befinden sich im Dornröschenschlaf. Sie verharrten auf dem Niveau vom 1. Halbjahr 2022 (78 Mio. USD, 1 Deal). Das Gesamtvolumen des Rekordjahres 2018 oder davor dürfte bis Jahresende 2022 unerreicht bleiben.

Übernahmen mit US-amerikanischer Beteiligung sind deutlich gestiegen

Übernahmen mit US-amerikanischer (links) sowie chinesischer Beteiligung (rechts) in Deutschland



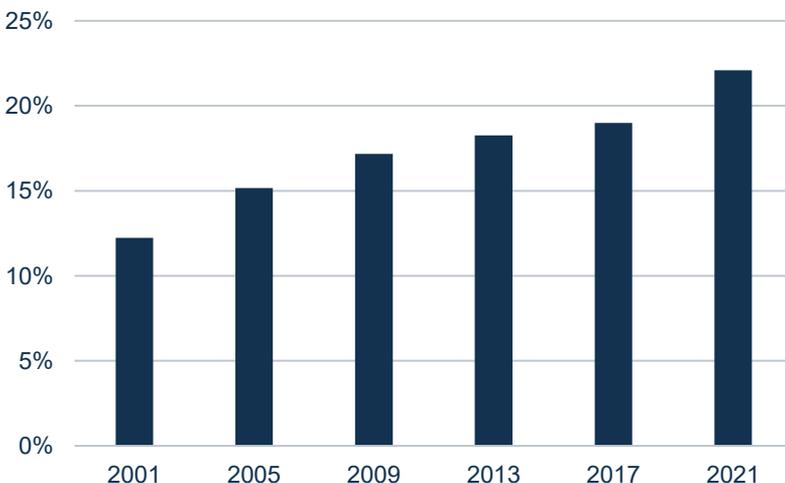
2022 = 2022 YTD, Stand 30.09.2022, andere Jahreszahlen beinhalten jeweils 12 Monate;
 Quellen: Refinitiv, LBBW Research

Rolle von M&A bei der Unternehmens- transformation steigt

In Anbetracht des immensen Transformationsdrucks der Unternehmen in den Bereichen Innovationsfähigkeit, Digitalisierung und Nachhaltigkeit spielt das Thema Unternehmensfusionen und -übernahmen eine immer wichtigere Rolle. Zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationskraft und Digitalisierung sind M&A-Aktivitäten – neben der eigenen Forschung- und Entwicklung – ein probates Mittel. Beispielsweise gibt es zum einen in der Automobilbranche Verkäufe im Bereich der Verbrennungsmotoren, da deren Ende zumindest in der EU bevorsteht. Zum anderen investieren Automobilhersteller und -zulieferer in Bereiche rund um die Themen Elektroantrieb, Big Data, KI und autonomes Fahren. Gleichfalls spielen ESG-Kriterien in Verkaufsprozessen eine bedeutendere Rolle als in der vorangegangenen Dekade. Auf der einen Seite investieren die Käufer (z.B. Private Equity, Investment Fonds) bereits jetzt in nachhaltige Unternehmen, die über eine substanzialisierte ESG-Strategie verfügen. In den kommenden Jahren dürften auch vor- oder nachgelagerte Unternehmen sowie Wettbewerber vermehrt nachhaltige Unternehmen für eine Fusion oder Übernahme ins Auge fassen. Auf der anderen Seite sehen die Verkäufer in der Transformation hin zu einem nachhaltigen und ESG-konformen Unternehmen einen primären Werttreiber und nicht nur einen Hygienefaktor. Speziell der Klimawandel und die daraus resultierenden Wetterextreme führen immer öfter zu Störungen der Lieferketten. Ein Beispiel sind extrem niedrige Wasserstände und die daraus resultierenden Transportprobleme wichtiger Güter und Inputfaktoren. Unternehmen investieren vermehrt in Strategien zur Anpassung an den Klimawandel, um die Resilienz zu stärken und die Geschäftsentwicklung zu schützen.

Ungeachtet der derzeitigen Zurückhaltung im M&A-Geschäft wuchs in den vergangenen Jahren der Anteil der Übernahmen und Fusionen mit einem ESG-Bezug. Bei diesen grünen Deals stellen sich die Konzerne unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit neu auf oder verstärken ihr bisheriges Engagement im Bereich ESG.

Anteil grüner M&A-Deals steigt seit zwei Dekaden



Quellen: Boston Consulting Group, LBBW Research

**M&A für die Stei-
gerung der Wett-
bewerbsfähigkeit**

**ESG-Kriterien wer-
den in Verkaufs-
prozessen immer
wichtiger**

**In Anpassungen
an den Klimawan-
del investieren**

**Anteil der Transak-
tionen mit ESG-
Bezug am gesamt-
ten M&A-Markt
steigt**

03 |

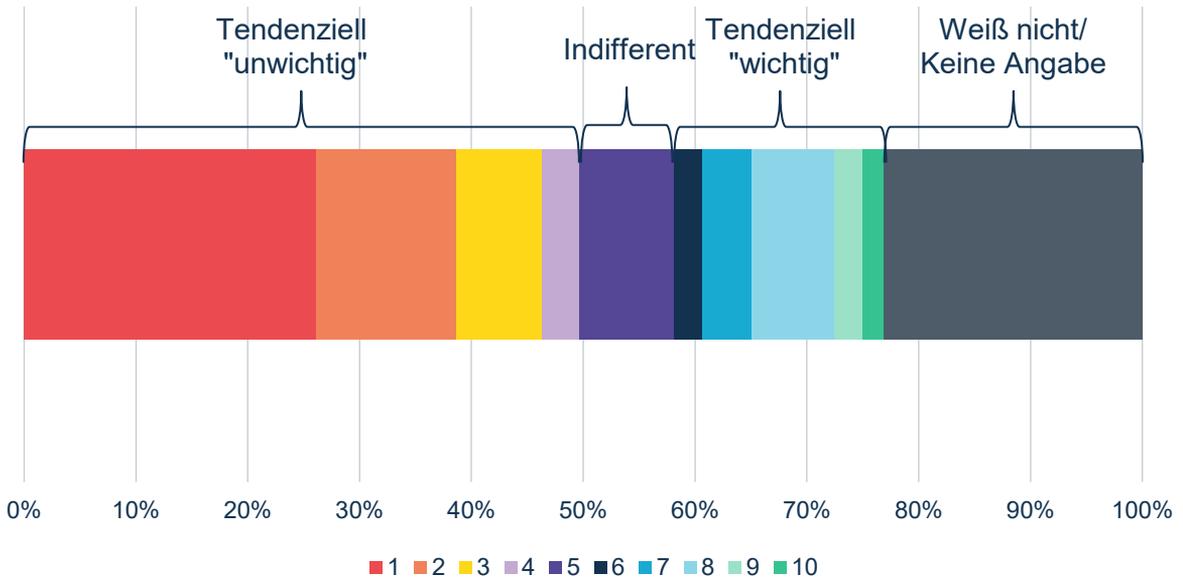
ESG bei M&A-Aktivitäten

Bedeutung von ESG aktuell...

Für die mittelständischen Unternehmen in Deutschland hat das Thema ESG bei möglichen M&A-Aktivitäten bisher nur eine relativ geringe Bedeutung. Im Rahmen der Unternehmensbefragung zum LBBW Mittelstandsradar 2022 (28.03.-22.04.2022) bewerteten kumuliert rund 50% der 270 befragten Unternehmen den Kauf/Verkauf von Unternehmen(stellen) im Sinne der Ausrichtung auf Nachhaltigkeit als tendenziell unwichtig. Fast jedes zehnte Unternehmen (8%) war indifferent. Knapp jedes fünfte Unternehmen (19% kumuliert) maß dem Thema ESG bei M&A-Aktivitäten eine tendenziell wichtige Bedeutung bei. Gleichfalls konnte jedes fünfte Unternehmen aber keine Angabe darüber machen oder war sich im Unklaren darüber, wie relevant das Thema Nachhaltigkeit bei unternehmenseigenen M&A-Entscheidungen ist (23%).

Die Hälfte der Unternehmen erachtet das Thema ESG bei M&A-Aktivitäten für weniger wichtig

Bedeutung von M&A für die nachhaltige Unternehmensausrichtung



Frage: Welche Bedeutung hat für Sie der Kauf / Verkauf von Unternehmen(stellen) im Sinne der Unternehmensausrichtung auf Nachhaltigkeit auf einer Skala von 1 = Unwichtig bis 10 = Sehr wichtig?
Quelle: LBBW Research
n = 270

...und in Zukunft

In Zukunft dürften ESG-Faktoren bei M&A-Transaktionen von Unternehmen mehr und mehr in den Mittelpunkt gestellt werden – ähnlich wie dies bereits bei Finanzinvestoren der Fall ist, die bei der Akquisition eines Unternehmens eine ESG Due Diligence durchführen. Immerhin können ESG-Faktoren unterschiedliche Werttreiber für die Nachhaltigkeitsperformance sowie die gesamte Bilanz des eigenen Unternehmens darstellen. Beispielsweise ist das Image, in welchem sich ESG-Themen niederschlagen können, ein typischer Werttreiber. So ergibt sich die

ESG-Werttreiber dürften bei M&A-Aktivitäten mehr Beachtung finden

Möglichkeit, das unternehmenseigene ESG-Rating durch den Zusammenschluss mit oder durch den Kauf von einem Unternehmen mit hohem ESG-Rating zu verbessern.

In den kommenden Jahren werden Unternehmen das Thema ESG deutlich in ihren Fokus rücken. In einer weltweiten Umfrage durch Bain & Company (2022) unter 281 M&A-Führungskräften erwarten 65%, dass in den nächsten drei Jahren die Beachtung von ESG in ihrem eigenen Unternehmen zunehmen wird. Entsprechend fallen ihre Ansichten für M&A-Aktivitäten aus. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass ESG-Führerschaft höhere Transaktionsbewertungen rechtfertigt, oder erwarten, dass dies in Zukunft der Fall sein wird.

Die Erwartungen der Unternehmen an den zukünftigen ESG-Wert spiegeln sich darin wider, wie sie eine positive ESG-Bilanz beim Vergleich hypothetischer M&A-Deals berücksichtigen. Bei einer hypothetischen Gelegenheit, ein neues Unternehmen zu erwerben, sind 83% der insgesamt 439 befragten C-suite-Executives aus einem großen Spektrum von Regionen, Branchen und Unternehmensgrößen bereit, einen Aufschlag von etwa 10% für ein Unternehmen mit einer insgesamt positiven ESG-Bilanz gegenüber einem Unternehmen mit einer insgesamt negativen Bilanz zu zahlen. Ein Teil der Befragten verspricht sich von positiven ESG-Bilanzen sogar einen außerordentlichen Wert. Ein Viertel der Befragten wäre bereit, einen Aufschlag von 20% bis 50% zu zahlen. 7% würden einen Aufschlag von mehr als 50% zahlen. Dies zeigt eine Umfrage von McKinsey & Company von 2019.

Die in den Bewertungsprozess einfließende ESG-Performance kann auch in die andere Richtung gehen. Dies verdeutlicht eine Umfrage von Baker Tilly International (2021) unter 60 Dealmakern. Mehr als die Hälfte der Befragten geben an, dass ESG-Faktoren einen Einfluss auf ihre Bewertung einer potenziellen Investition hatten. 33% der Befragten haben ihre Bewertung nach einer positiven ESG-Beurteilung erhöht. Gleichzeitig senkten 18% ihre Einschätzung aus ESG-Gründen.

ESG in M&A-Aktivitäten integrieren

Dies deutet darauf hin, dass die akquirierenden Unternehmen die ESG-Leistung ihrer Zielunternehmen angemessen beurteilen und bewerten müssen. Es erweist sich aber regelmäßig als schwierig, solche Metriken in Auswirkungen auf den Cashflow oder die Rentabilität zu übersetzen. Daher ist es nicht verwunderlich, dass sich die Berücksichtigung von ESG im M&A-Prozess bei den akquirierenden Unternehmen noch in der Anfangsphase befindet. Lediglich 11% der 281 Befragten in der Bain & Company Umfrage bewerten ESG-Aspekte während des Transaktionsprozesses regelmäßig und umfassend. Darüber hinaus ist ESG sogar die am wenigsten beachtete Dimension innerhalb aller Elemente des M&A-Prozesses von Unternehmen. Dies hängt damit zusammen, dass akquirierende Unternehmen oftmals nicht wissen, wie sie den Prozess der Bewertung der ESG-Implikationen einer Akquisition in ihre M&A-Strategie einbinden sollen. Es ist daher empfehlenswert, dass sich akquirierende Unternehmen zuerst einige Schlüsselfragen stellen, die zur Integration von ESG in den Geschäftsprozess führen.

ESG-Performance wird die Bewertung maßgeblich mitbestimmen

Je nach ESG-Performance kommt es zu Auf- oder Abschlägen

Die Integration von ESG in das M&A-Handbuch steht noch am Anfang

Allem voran geht es um die **Unternehmensstrategie** und um die Frage, welche Auswirkungen die unternehmenseigene ESG-Agenda auf die eigene M&A-Strategie hat. Darüber hinaus gilt es zu verstehen, wie der Vorstand ESG-Erwägungen bei der Bewertung von Geschäften berücksichtigen wird. Im Rahmen der **Sorgfältigkeitspflicht** sollten bei der M&A-Transaktion die wesentlichen ESG-Themen identifiziert werden, um zu verstehen, wie sich das Zielunternehmen in diesen Bereichen verhält. Unternehmen sollten potenzielle Risiken identifizieren (z.B. korrupte Geschäftspraktiken, Verstöße gegen das Arbeitsrecht, Bedrohungen der Cybersicherheit und Kohlenstoffemissionen). Dann lässt sich eruieren, inwiefern sich die eigene ESG-Position und Wettbewerbsfähigkeit verbessern können. Im Vordergrund steht auch, wie sich die ESG-Überlegungen auf den Wertschöpfungsplan für das zu akquirierende Unternehmen auswirken. In Hinblick auf die **Integration** des Zielunternehmens muss festgestellt werden, welche Governance und Ressourcen erforderlich sind, um sicherzustellen, dass die ESG-Ziele und Wertschöpfungsinitiativen erreicht werden (entweder zur Verbesserung der ESG-Leistung des Zielunternehmens oder zur Nutzung der ESG-Stärken des Zielunternehmens zur Verbesserung der eigenen ESG-Leistung). Dementsprechend sollte festgelegt werden, welche spezifischen Maßnahmen ergriffen werden müssen, um die ESG-Wertschöpfungsmöglichkeiten zu erschließen.

Zielunternehmen machen sich fit für ESG

Es besteht eine positive Korrelation zwischen der ESG-Leistung eines Zielunternehmens und der Übernahmeprämie. Daher stellt sich nun die Frage, wie sich ein Unternehmen, das ganz oder teilweise übernommen werden möchte, durch die Einbeziehung von ESG-Kriterien bei Fusionen und Akquisitionen positionieren soll. Idealerweise verfügt das potenzielle Zielunternehmen bereits über ein ESG-Rating von einer bekannten Nachhaltigkeitsrating-Agentur (z.B. Sustainalytics, S&P ESG, ISS ESG, MSCI ESG, imug, V.E, EcoVadis usw.) oder veröffentlicht einen Nachhaltigkeitsbericht. Aktuell liegt der inhaltliche Schwerpunkt sicherlich auf dem E-Bestandteil aus ESG (Environment), doch die Komponenten Social und Governance gewinnen mehr und mehr an Bedeutung.

Da die Branchencharakteristika, die Nachfrage und die Regulierung das Ausmaß klimarelevanter Umbauten von Wertschöpfungsketten der Unternehmen grundlegend bestimmen, ist es für den Status Quo interessant zu sehen, welche Branche sich gerade wo auf dem Transformationspfad befindet. Klar ist, es gibt Branchen, die es besonders schwer haben in Richtung Klimaneutralität zu gehen. Dazu gehören all diejenigen, die energie- und rohstoffintensiv produzieren wie bspw. die Stahl- oder die Chemieindustrie. Dagegen haben es manche Branchen relativ leicht, da sie Produkte anbieten, die im Vergleich zur Schwerindustrie wenig oder kaum CO₂-Emissionen ausstoßen, etwa Technologie und Medien. Beschränkt man die Betrachtung nicht nur auf Klima, sondern erweitert den Blick auf Umweltthemen, dann wird die Einschätzung gleich sehr vielschichtig. Themen wie bspw. Kreislaufwirtschaft dürften fast alle Branchen treffen. Unser Vier-Phasen-Umweltmodell gibt einen Überblick aus der Branchenperspektive und lässt eine aktuelle Standortbestimmung der jeweiligen Branchen innerhalb der vier von uns de-

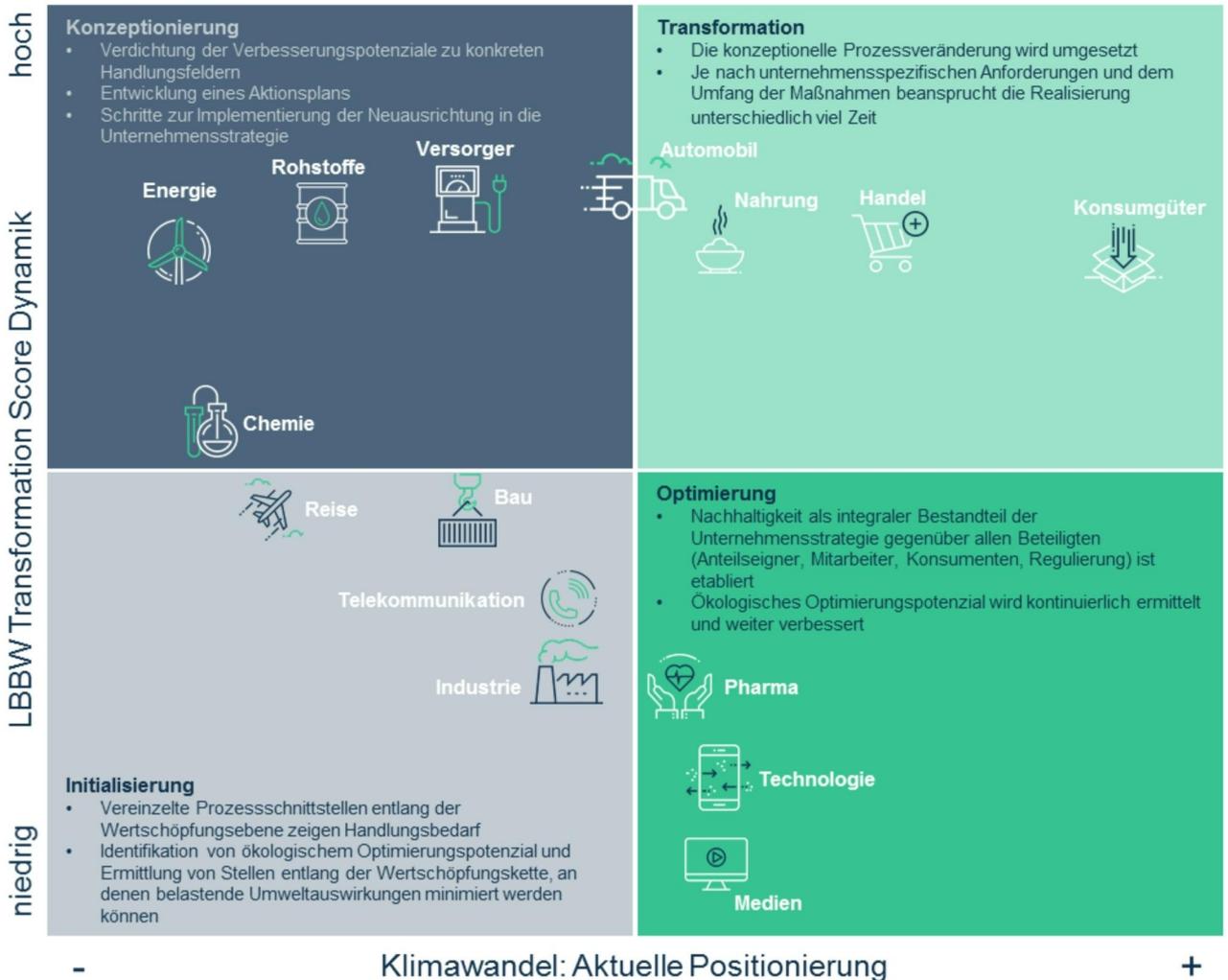
ESG-Premium beeinflusst die Due Diligence

ESG-Rating oder Nachhaltigkeitsbericht von Vorteil

Transformationspfad von Branchen berücksichtigen

finierten Transformationsphasen zu. Für die Bewertung der Transformation einer Branche wenden wir eine zweidimensionale Betrachtung der relevanten Einflussfaktoren an. Das Modell setzt auf der bereits im Jahr 2018 erstellten Branchen-Nachhaltigkeits-Heatmap auf. Für Corporates liegt der Schwerpunkt hier aktuell auf dem Thema Klimaziele, was sich auch in unserer Analyse widerspiegelt.

Positionen der Branchen im Vier-Phasen-Umweltmodell



Quellen: Unternehmen, Bloomberg, CDP, SBTi, LBBW Research

Je nach Branche sind die Auswirkungen der Wirtschaft auf die Umwelt immens. Somit sollten vorhandene Ressourcen sparsam eingesetzt werden. Vor allem produzierende Unternehmen sollten ihre Produkte beispielsweise ökologisch verträglich herstellen und vertreiben. Im Gegensatz dazu können Dienstleistungsunternehmen wesentliche Schritte in Richtung ökologischen Handelns zeigen, indem sie ihren Ressourcen- und Energiebedarf minimieren (z.B. von Rechenzentren) oder auf Geschäftsreisen verzichten und diese durch Videokonferenzen ersetzen. Gleichfalls betrifft Nachhaltigkeit auch den Umgang mit Menschen im Unternehmen oder entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Lieferkette. Es gilt eine Unternehmenskultur zu fördern, die Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden, Kunden und Zulieferern widerspiegelt. Wei-

terbildung, Chancengleichheit oder die Durchsetzung von Nachhaltigkeitsstandards bei Zulieferern und Auftragnehmern sind hierfür wichtige Ausgestaltungsformen. Ausgehend von der derzeitigen Lokalisierung der jeweiligen Branche im Vier-Phasen Modell kann ein Zielunternehmen nun spezielle Handlungsfelder in Angriff nehmen, um sich fit für ESG zu machen. Die farbliche Betonung in der Grafik unten (grün, gelb, orange und rot) unterstreicht exemplarisch die Relevanz des Handlungsfelds hinsichtlich Gesetzen, Richtlinien und Verordnungen in der jeweiligen Branche. Je grüner ein Bereich ausfällt, desto geringer ist der Handlungsbedarf. In roten Bereichen besteht hingegen ein hoher Handlungsbedarf. Dabei können Zielunternehmen im Rahmen einer M&A-Aktivität bspw. externe Nachhaltigkeitsberatungen sowie Bankinstitute mit hauseigenen ESG-Beratungsabteilungen konsultieren, um diverse Hilfestellungen zu erhalten.

Spezielle ESG-Handlungsfelder in Angriff nehmen

Handlungsfelder für Zielunternehmen



Quellen: Refinitiv, KPMG, LBBW Research



Ansprechpersonen Produktlösungen

Corporate Finance Origination
Anleihen, Schuldscheine, Syndizierte Kredite, Eigenkapitalmaßnahmen
+49 711 127-78746

Corporate Finance Spezial
ABS, Leasing Verbriefungen, Term Securitisation, Acquisitionsfinanzierungen
+49 711 127-49379

Corporate Finance Advisory
M&A, Sustainability Advisory, Equity Capital Markets, Financial Rating/ UK Advisory, Sektorexpertise
+49 711 127-49657

International Business
Trade and Export Finance, Internationales Netzwerk
+49 6131 64-35830

ZWRM
Zins-, Währungs-, Rohstoffmanagement
+49 711 127-75677

Cash-Management, Zahlungsverkehrslösungen
SEPA, AZV, Cash-Management, Karten, Konten, E-Commerce
+49 711 127-46565

SüdLeasing
Mobilienleasing, Vendorleasing, Fördermittel, Mietkauf
+49 711 127-15152

SüdFactoring
Forderungsankauf, Finanzierung, Debitorenmanagement
+49 711 127-78953

Vorsorge- und Pensionsmanagement
LBBW Pensionsmanagement GmbH
+49 711 127-42639

Liquiditäts- und Investmentmanagement (LIM) Corporates
+49 711 127-28516

Förderkreditgeschäft
Finanzierung von Digitalisierung, Innovation, Green Finance
+49 711 127-76308

Disclaimer

Diese Publikation richtet sich ausschließlich an Empfänger in der EU, Schweiz und in Liechtenstein.

Diese Publikation wird von der LBBW nicht an Personen in den USA vertrieben und die LBBW beabsichtigt nicht, Personen in den USA anzusprechen.

Aufsichtsbehörden der LBBW: Europäische Zentralbank (EZB), Sonnemannstraße 22, 60314 Frankfurt am Main und Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn / Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt.

Diese Publikation beruht auf von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Sie gibt unsere unverbindliche Auffassung über den Markt und die Produkte zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses wieder, ungeachtet etwaiger Eigenbestände in diesen Produkten. Diese Publikation ersetzt nicht die persönliche Beratung. Sie dient nur Informationszwecken und gilt nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Für weitere zeitnähere Informationen über konkrete Anlagemöglichkeiten und zum Zwecke einer individuellen Anlageberatung wenden Sie sich bitte an Ihren Anlageberater.

Wir behalten uns vor, unsere hier geäußerte Meinung jederzeit und ohne Vorankündigung zu ändern. Wir behalten uns des Weiteren vor, ohne weitere Vorankündigung Aktualisierungen dieser Information nicht vorzunehmen oder völlig einzustellen.

Die in dieser Ausarbeitung abgebildeten oder beschriebenen früheren Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen stellen keinen verlässlichen Indikator für die künftige Wertentwicklung dar.

Die Entgegennahme von Research Dienstleistungen durch ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen kann aufsichtsrechtlich als Zuwendung qualifiziert werden. In diesen Fällen geht die LBBW davon aus, dass die Zuwendung dazu bestimmt ist, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden des Zuwendungsempfängers zu verbessern.

Mitteilung zum Urheberrecht: © 2014, Moody's Analytics, Inc., Lizenzgeber und Konzerngesellschaften ("Moody's"). Alle Rechte vorbehalten. Ratings und sonstige Informationen von Moody's ("Moody's-Informationen") sind Eigentum von Moody's und/oder dessen Lizenzgebern und urheberrechtlich oder durch sonstige geistige Eigentumsrechte geschützt. Der Vertriebshändler erhält die Moody's-Informationen von Moody's in Lizenz. Es ist niemandem gestattet, Moody's-Informationen ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Moody's ganz oder teilweise, in welcher Form oder Weise oder mit welchen Methoden auch immer, zu kopieren oder anderweitig zu reproduzieren, neu zu verpacken, weiterzuleiten, zu übertragen zu verbreiten, zu vertreiben oder weiterzuverkaufen oder zur späteren Nutzung für einen solchen Zweck zu speichern. Moody's® ist ein eingetragenes Warenzeichen.

Redaktion:
Landesbank Baden-Württemberg
Strategy Research
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart