

SPAC – Vorteile für Unternehmen und Investoren

Vorteile für Unternehmen

- In der Regel lassen sich bei SPAC-Transaktionen höhere Verkaufspreise erzielen als im Fall einer Private-Equity-Transaktion (PE muss Gesellschaft wieder mit substanziellem Gewinn weiterverkaufen können).
- Im Fall eines SPAC wird der Verkaufspreis verbindlich festgelegt und der Cash-Flow unterliegt keinen Unsicherheiten. Diese Preissicherheit vergleicht sich mit der Unsicherheit durch den Price Range bei einem Börsengang.
- Eine Fusion verursacht deutlich geringere direkte Kosten als ein IPO (Konsortialbanken, Rechtsanwälte, Emissionsprospekt, PR, Revision, Stempelsteuer, Roadshows, Revision)
- Der Fusionsprozess bindet deutlich weniger Ressourcen des Unternehmens/Verkäufers; das Management des Targets wird nicht durch die ganze IPO-Maschinerie abgelenkt (Investment-Banken, Anwälte, Auditors, Investor-Präsentationen, Kommunikation, Roadshows, Pre-Roadshow, Kommunikations- und Präsentations-Training/Coaching, etc.)
- Der Zeitplan für einen Merger/Fusion ist deutlich kürzer als bei einem IPO; ein Zeitfenster, beispielsweise bei einer guten Sektor-Konjunktur, kann rasch genutzt werden
- Die Deal-Sicherheit ist hoch im Vergleich zu einem IPO oder einer M&A-Transaktion (keine wettbewerbsrechtlichen Auflagen, Marktverwerfungen spielen keine Rolle etc.). Zudem ist der Verkaufsprozess losgelöst von IPO-typischen Zeitfenstern nach Jahres- oder Halbjahreszahlen
- Bei komplexen Geschäftsmodellen ist der Erklärungsbedarf gegenüber einem SPAC bzw. dessen Verwaltungsrat geringer als gegenüber den Investoren bei einem IPO. Zudem können bei Fusionen im Gegensatz zu einem IPO detaillierte Prognosen und Ziele kommuniziert werden.
- Stressfreie Nachfolgeplanung, vor allem bei Familienunternehmen; die Gründer können mit Mehr- oder Minderheitsbeteiligung im Unternehmen verbleiben. Erweiterte Strukturierungen (z.B. cash/earn-out) für Eigentümer sind möglich, die bei traditionellem IPO nicht bestehen. Auch die Geschäftsleitung der Zielgesellschaft kann mit liquiden Beteiligungsprogrammen incentiviert werden.
- Die Investoren des SPAC sind dem Unternehmen bekannt und werden nicht, wie im Fall eines IPO, von den Banken (mit-)bestimmt.
- Das Unternehmen profitiert von der Reputation und der Erfahrung des Sponsors und des SPAC-Verwaltungsrats.
- Starke Aussen- und Innenwirkung einer Börsenkotierung und der damit verbundenen Unabhängigkeit; Transparenz und Klarheit für Kunden, Lieferanten, Stolz der Mitarbeitenden (kann bei PE-Lösung nicht entstehen, bei IPO mit hohem Aufwand verbunden).
- Die Verkäufer unterliegen in der Regel keiner Lockup-Periode.
- Der Lockup für den Sponsor erhöht die Anlagedisziplin und die Nachhaltigkeit.

Vorteile für Investoren

- SPACs sind eine interessante Alternative, um dem Anlagedruck mit einer weiteren Diversifikation zu begegnen.
- Der Investor profitiert von der Liquidität über die Börse während der SPAC-Lebensdauer. Zudem hat er eine Upside-Möglichkeit über die Warrants. Der Warrant entschädigt für den Zeitfaktor sowie den fehlenden IPO Pop und erlaubt die Teilnahme an einer Kapitalerhöhung/cash-settlements bei Erreichen des Ausübungspreises in der Ausübungsperiode.
- Der Investor kann über die vorgeschlagenen Übernahme-/Fusionsobjekte abstimmen. Bei ablehnender Haltung zum Übernahme-/Fusionsobjekt ist der Risikofreie Ausstieg vor der Abstimmung möglich.
- Der Investor wählt seine Beteiligungsgrösse im Gegensatz zu einer willkürlichen IPO-Zuteilung durch die Bank selbst aus.
- Der Sponsor trägt alle Kosten und Risiken im Zusammenhang mit dem IPO, dem operativen Betrieb des SPAC als auch für die Suche nach dem Merger-/Fusionsobjekt. Die direkten Kosten für den Investor umfassen fast ausschliesslich Negativzinsen bzw. Stempelsteuern.
- Der Zeitraum für die Suche und Auswahl eines Übernahme-/Fusionsobjekts ist klar definiert (in der Regel zwei Jahre).
- Der Investor profitiert von der Erfahrung und Reputation des SPAC-Verwaltungsrats und des Sponsors.
- Die Tatsache, dass der Sponsor als auch der SPAC-Verwaltungsrat Co-Investoren sind, trägt zur Vertrauensbildung bei und untermauert den unternehmerischen Gedanken.
- Im Rahmen der Übernahme/Fusion können Ziele/Guidance abgegeben werden.
- Bessere Übernahmepreise als im Fall eines Börsenkandidaten, da keine Finanzintermediäre in der Wertschöpfungskette zwischengeschaltet sind.
- Studien zeigen eine exzellente Pre-Merger Performance und eine sich über die letzten Quartale klar verbessernde Post-Merger Performance (USA) einhergehend mit einem Anstieg der Qualität der Übernahme-/Fusionsobjekte.
- Der Lock-up für Sponsor von 6 bis 12 Monaten erhöht die Anlagedisziplin.