



Pressmeddelande, 16 augusti 2004

Ökat antal globala företagsförvärv, enligt ny Accenture-undersökning

70 procent av företagen genomför eller planerar att genomföra förvärv under de närmaste 12 månaderna enligt ny studie från Accenture.

Antalet förvärv bland företagen ökar dramatiskt. Mer än 70 procent av företagsledarna anger att de för närvarande genomför förvärv alternativt planerar att göra detta under de närmaste 12 månaderna, enligt en global studie från Accenture.

Av studien – där mer än 100 högre chefer inom större företag i Europa, Nordamerika, Sydamerika och Asien tillfrågades – framgår att det finns flera olika faktorer som driver fram förvärv, allt från den allmänna globala ekonomiska återhämtningen till en brist på organiska tillväxtmöjligheter samt ökade lånemöjligheter.

Enkätsvaren visar också att storleken på denna typ av affärer minskat i förhållande till förvärvsföretagens redovisade intäkter och att företagsledarna är mer skeptiska till "megaaffärer". Till exempel förväntar sig endast 8 procent av respondenterna att deras företag ska genomföra fusioner med jämbördiga parter medan en stor majoritet (74 procent) förväntar sig att deras bolag ska genomföra mindre förvärv. Man förväntar sig också att förvärven ska bidra med mindre än 20 procent av företagets totala tillväxt.

På frågan om vilka huvudsakliga motiv som ligger bakom aktuella eller planerade förvärv svarade mer än hälften (54 procent) att förvärv ingår i företagets tillväxtstrategi för att skapa aktieägarvärde. Cirka en fjärdedel (27 procent) svarade att de behöver skapa en större tillväxt än vad de kan åstadkomma organiskt. 10 procent svarade att det finns mindre möjligheter att öka värdeskapandet genom effektiviseringar av den befintliga verksamheten. I övrigt anger respondenterna huvudsakligen följande motiv: operationella synergier, riskdelning, kompetenstillskott, motverkande av uppköp, samt en önskan om att etablera sig på nya växande marknader.

– Det blir allt vanligare att företagen försöker att växa strukturellt eftersom det finns allt färre möjligheter att öka verksamheternas effektivitet eller att växa organiskt, säger Lars Börjesson, partner på Accenture. Vi har dock märkt att det bara är ett fåtal företag som har så väletablerade integrationsprocesser att de kan generera värde genom sina förvärv samt att det är mycket få företagsledare som blir utvärderade på det verkliga resultatet av en integration, fortsätter han.

Hälften (51 procent) av respondenterna ansåg att senaste förvärvet var en framgång medan 14 procent menade att det inte var någon framgång. 14 procent svarade att det var för tidigt

för att man ska kunna dra några definitiva slutsatser. Definitionen av ett framgångsrikt förvärv varierade stort och det verkliga och mätbara värdet av de flesta transaktionerna är litet.

En majoritet av respondenterna – 58 procent – angav att de mäter framgång genom kvalitativa faktorer– till exempel att företaget etablerar sig på nya marknader – snarare än mer kvantitativa mål som till exempel ökat kassaflöde (9 procent) och ett ökat aktieägarvärde (4 procent).

Mindre än hälften (48 procent) av respondenterna sa att de litar på att deras företag har kapacitet och förmåga att kunna genomföra en framgångsrik integrationsprocess efter en affär. Endast 37 procent uppgav att företagsledarna i deras organisationer blir utvärderade på kvantitativa resultat av en integrationsprocess.

– För att en fusion eller ett förvärv ska bli framgångsrik gäller det att det finns en tydlig målbild vad affären skall åstadkomma och en strategi för hur integrationen skall genomföras, säger Lars Börjesson. Det gäller för det förvärvande företaget att ta hänsyn till alla aspekter av integrationen, inklusive företagets kärnprocesser, IT-system, omstruktureringskostnader samt detaljerna i integrationsprocessen och hur den i praktiken skall gå till.

För ytterligare information, kontakta:

Lars Börjesson, partner Accenture

Tel: 031-339 40 14. E-post: lars.borjesson@accenture.com

Anna Plyhr, marknadschef Accenture

Tel: 08-451 34 52. E-post: anna.plyhr@accenture.com

Om undersökningen

Accentures undersökning baserar sig på en global Internetenkät som gjordes i maj och juni 2004 av Economist Intelligence Unit (EIU) på uppdrag av Accenture. EIU frågade 109 högre chefer med stor erfarenhet av fusioner och förvärv inom större företag, varav de flesta med en redovisad intäkt på över 8 miljarder USD. Svarspersonerna har olika högre befattningar, bland annat vd, vice vd, driftschef, regionchef, styrelseordförande och ekonomidirektör. För mer information om enkäten, se

http://www.accenture.com/xd/xd.asp?it=enweb&xd=services%5Csba%5Chotidea%5Cpmi_survey.xml

Om Accenture

Accenture är ett globalt företag inom managementkonsulting, IT-tjänster och outsourcing. Genom att leverera innovativa lösningar hjälper Accenture sina kunder att bli högrepresterande organisationer. Med djup branschkunskap, breda globala resurser och dokumenterad erfarenhet kan Accenture snabbt mobilisera rätt människor, kompetenser och teknologier för att hjälpa kunder förbättra sin förmåga och verksamhet. Med fler än 90 000 medarbetare i 48 länder genererade Accenture en omsättning på 11,8 miljarder dollar under räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2003. Besök gärna vår hemsida på www.accenture.com/sweden