

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

FINANCE

FINANCE Private Equity Panel

Umfrage Oktober 2012

Ergebnisse

PE-Profis positionieren sich extrem defensiv

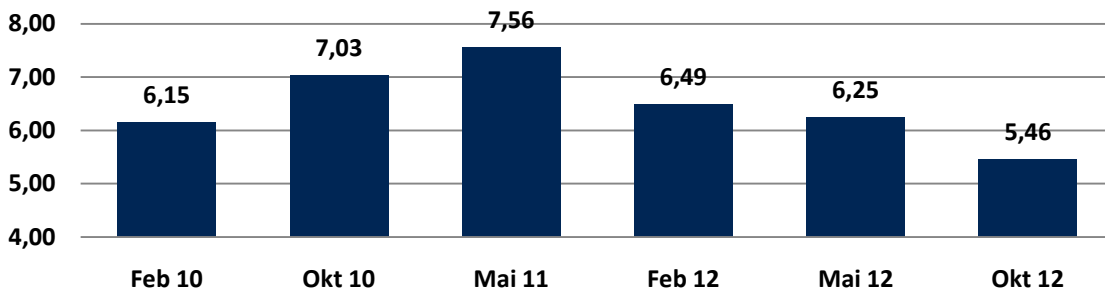
Die Konjunkturabkühlung hat den deutschen Private-Equity-Markt erreicht. Die Geschäftsaussichten der PE-finanzierten Unternehmen trüben sich ein, wie die aktuelle Befragung des FINANCE Private Equity Panels zeigt. Die Finanzinvestoren ziehen ihre Schlüsse und lassen wichtige Branchen als Investitionsziel außen vor.

Die schwache Konjunktur hat das Private-Equity-Geschäft erreicht. Nachdem sich die von FINANCE und der Kanzlei CMS Hasche Sigle regelmäßig befragten Vertreter von rund 40 führenden Private-Equity-Häusern lange optimistisch gegeben haben, ist die Zuversicht bezüglich der Geschäftsaussichten ihrer Portfoliounternehmen nun zurückgegangen.

Zwischen Mai und Oktober verschlechterte sich die Einschätzung der Aussichten für die kommenden zwölf Monate um 13 Prozent von 6,25 auf 5,46 Punkte (10=exzellent, 1=sehr schwach). Das ist der tiefste Wert seit Auflage des FINANCE Private Equity Panels Anfang 2010. Die schwindende Visibilität über die Performance der Unternehmen dürfte sich negativ auf das wichtige Jahresendgeschäft im deutschen Private-Equity-Markt auswirken, ziehen sich verschlechternde Geschäftsaussichten in der Regel doch auch sehr schwierige Due-Diligence-Prozesse und Kaufpreisverhandlungen nach sich. „Der Dealfow bei den PE-Häusern ist nach wie vor hoch, die Qualität der angebotenen Assets lässt aber zu häufig zu wünschen übrig. Das führt zu langwierigen Prozessen und schlimmstenfalls dazu, dass sich trotz umfangreicher Verhandlungen kein Käufer findet“, so Dr. Tobias Schneider, Partner bei CMS Hasche Sigle.

Konjunkturschwäche erreicht die PE-Portfolios

(Geschäftsaussichten der Portfoliounternehmen, 1=schlecht, 10=exzellent)



Quellen: FINANCE-Research, CMS Hasche Sigle

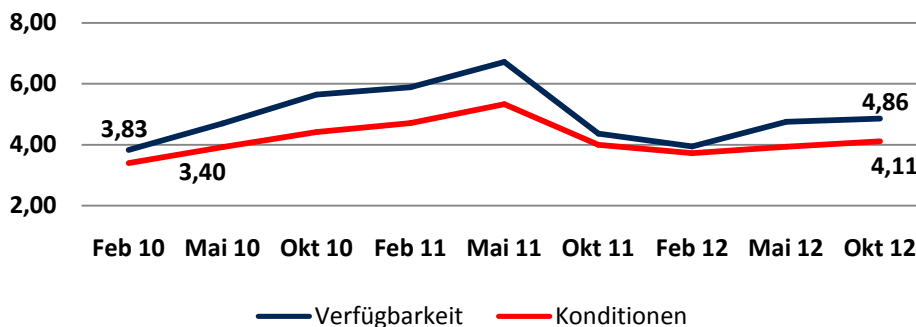
Taktische Positionierung und Finanzierungsumfeld stabil

Auf die taktische Positionierung der PE-Profis hat dies bislang noch keinen erkennbar großen Einfluss. Mit 51 Prozent (Mai 2012: 47 Prozent) sieht sich nach wie vor ungefähr jeder zweite Befragte eher als Verkäufer agieren. Die Kaufpreise werden mit 5,81 nach 5,97 Punkten ähnlich bewertet wie im Frühjahr (1=unattraktiv, 10=sehr attraktiv). Dass die Konjunkturertrübung die Kauflust der PE-Profis geschmälert hätte, ist nicht festzustellen. „Die Finanzinvestoren denken im Regelfall mittel- bzw. langfristig, so dass die aktuelle Konjunkturertrübung einem Investment normalerweise jedenfalls dann nicht entgegenstehen sollte, wenn sich die Kaufpreisvorstellung der Verkäuferseite in einem aus Sicht der Finanzinvestoren noch angemessenen Rahmen bewegt“, urteilt CMS-Partner Dr. Joachim Dietrich.

Auch das Finanzierungsumfeld präsentiert sich stabil. Sowohl die Verfügbarkeit von Buy-out-Finanzierungen (4,86 vs. 4,75 Punkte) als auch die Attraktivität der Finanzierungsbedingungen und -bedingungen (4,11 vs. 3,94 Punkte) schätzen die Befragten aktuell ähnlich ein wie in der vorangegangenen Umfrage im Mai.

Finanzierungsumfeld stabilisiert sich

(Verfügbarkeit und Konditionen von Buy-out-Finanzierungen, 1=schlecht, 10=exzellente)



Quellen: FINANCE-Research, CMS Hasche Sigle

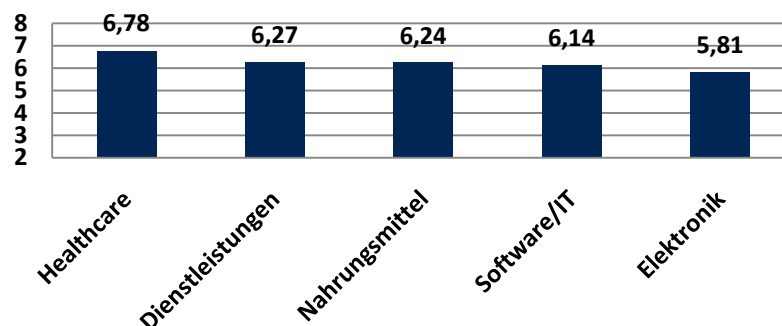
Autobranche erleidet dramatischen Absturz

Zum Teil dramatische Verschiebungen ergeben sich hingegen, wenn man die gängigen Zielbranchen der Finanzinvestoren einzeln analysiert. Die Attraktivität der Automobilbranche ist über den Sommer regelrecht eingebrochen, es ging von 4,50 auf 3,03 Punkte abwärts. Dieser Absturz von 32 Prozent ist der höchste, der im Rahmen des FINANCE Private Equity Panels jemals in einer Branche verzeichnet wurde. Autozulieferer sind traditionell ein sehr begehrtes Investitionsziel für PE-Investoren in Deutschland. Die rückläufigen Neuzulassungszahlen und die anhaltende Schwäche der europäischen Automobilmärkte scheinen dazu geführt zu haben, dass die meisten im Moment einen weiten Bogen um Autozulieferer machen. „Die Automobilbranche steht aktuell sicher nicht im Fokus der Finanzinvestoren. Es bleibt abzuwarten, ob sich dies ändert, wenn mit staatlichen Konjunkturpaketen wie im Rahmen der Autokrise 2009 gerechnet werden kann“, so Dietrich.

Mit Logistik (minus 20 Prozent auf 4,62), Chemie (minus 17 Prozent auf 4,51) und Maschinenbau (minus 8 Prozent auf 5,24) haben auch drei weitere zyklische Branchen stark an Attraktivität eingebüßt. Wenn Private-Equity-Investoren im Moment noch neue Targets prüfen, scheinen sie sich dabei vor allem auf wenig konjunkturabhängige Sektoren zu konzentrieren. Die drei größten Gewinner im Ranking der Zielbranchen sind Pharma (plus 21 Prozent auf 6,78 Punkte), Financial Services (plus 9 Prozent auf 3,97) und Software/IT (plus 8 Prozent auf 6,14). Die Pharmabranche schoss vom 7. Platz im Mai an die Spitzenposition im Branchenranking nach vorne. Dienstleister rutschen mit 6,27 Punkten (minus 2 Prozent) auf den 2. Platz ab.

Defensive Branchen sind Trumpf

(Aktuelle Attraktivität bestimmter Zielbranchen,
Top 5, 1=unattraktiv, 10= sehr attraktiv)



Quellen: FINANCE-Research, CMS Hasche Sigle

Kritische Beurteilung der Leistung von Dealberatern

Als Schwerpunktthema baten wir diesmal auf einer Skala von 1 (schlecht) bis 5 (exzellent) um die Bewertung der Leistung externer Berater bei der Planung und Durchführung komplexer Transaktionen. Am zufriedensten waren die PE-Profis mit der Planung und tatsächlichen Verfügbarkeit der personellen Ressourcen auf Beraterseite, die Wertung erreichte im Schnitt 3,43 Punkte. 3,41 Punkte vergaben die führenden Vertreter der Private-Equity-Häuser für die Kommunikation im Verlauf der Transaktion.

Nicht zufrieden sind sie mit der Planung eines realistischen Beratungsbudgets im Vorfeld der Transaktion und dem laufenden Kosten-Reporting während der Zusammenarbeit (2,76 Punkte). Ebenfalls kritisch gesehen wird die Fähigkeit der Berater zur Beurteilung der eigenen Leistung im Nachgang der Transaktion (2,78 Punkte).

„Die Planung realistischer Beratungsbudgets ist ebenso wie die rechtzeitige Identifikation von Risiken und Problemen zentral für die Kosteneffizienz und -kontrolle einer Transaktion“, so Tobias Schneider. „Zwar gibt es immer Wendungen, die zu Beginn einer Transaktion nicht abzusehen sind, aber eine eingehende Analyse der verfügbaren Informationen, eine möglichst genaue Definition des Leistungsumfangs, regelmäßige ‘Wasserstandsmeldungen’ und der Einsatz erfahrener Berater können dafür sorgen, dass Beratungsteams nicht größer als zwingend erforderlich werden und der Kostenrahmen überschaubar bleibt.“

Kontakt

Michael Hedtstück
Redaktion FINANCE
Tel.: 0 69 / 75 91-25 83
E-Mail: michael.hedtstueck@finance-magazin.de

Verlag

FINANCIAL GATES GmbH
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Verlagsgruppe
Bismarckstraße 24
61169 Friedberg

Tel.: 0 60 31 / 73 86-17 05
Fax: 0 60 31 / 73 86-20
E-Mail: info@financial-gates.de

www.financial-gates.de
www.finance-magazin.de