

FINANCE Midmarket-Private- Equity-Monitor

Winter 2016

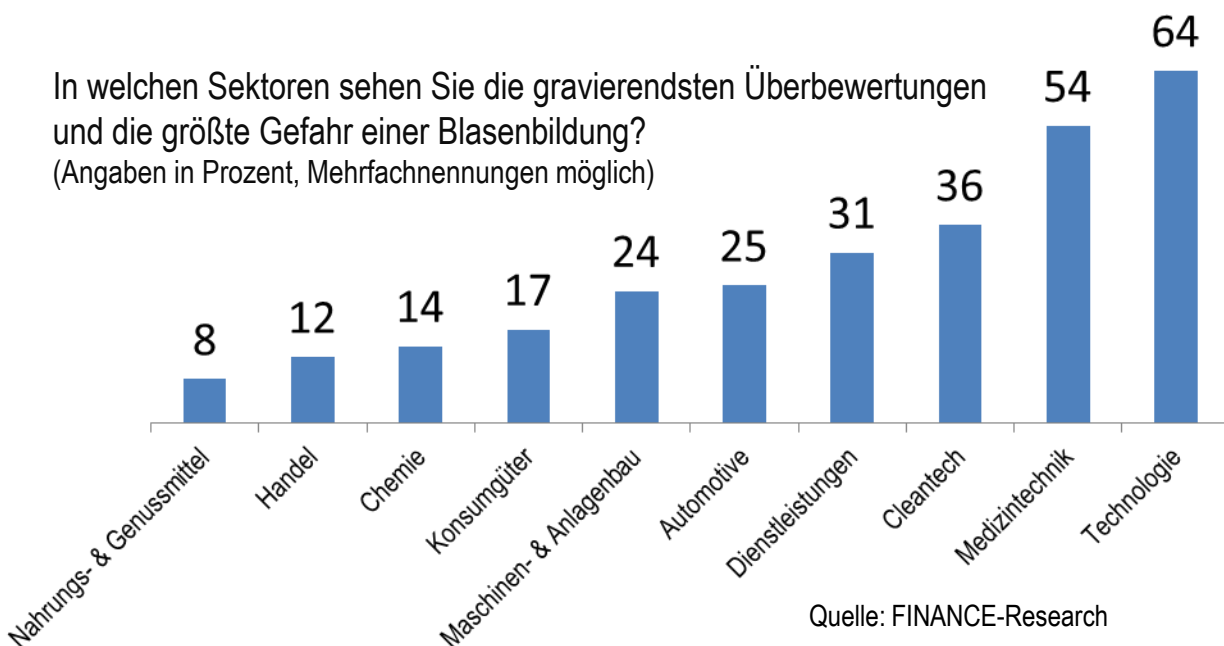
Investmentmanager fürchten Preisblasen in Medizintechnik und Technologie

Die Private-Equity-Branche schaut kritisch auf die Bewertungen von Unternehmen aus dem Medtech- und Tech-Bereich. In klassischen PE-Sektoren wie Handel oder Maschinenbau ist der Preisauftrieb dagegen moderat. Das zeigt der Midmarket-Private-Equity-Monitor.

Die hohe Konkurrenz um Zukaufoziele am M&A-Markt wirkt sich aus der Sicht von Private-Equity-Investoren je nach Sektor sehr unterschiedlich auf die Preislage aus. Während die Preise für Unternehmen aus den Sektoren Medizintechnik und Technologie nach Ansicht der Investmentmanager rasant angezogen haben, ist der Anstieg der Bewertungen in allen anderen Branchen moderat. Das zeigt die zweite Ausgabe des Midmarket-Private-Equity-Monitors. Für diese Untersuchung befragt FINANCE alle 6 Monate im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) Investmentmanager von mehr als 50 in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern zu Trends im deutschen Mittelstandssegment.

83 Prozent der Befragten geben an, dass die Preise im Medizintechnik-Sektor besonders stark gestiegen sind. 54 Prozent sehen in diesem Feld gravierende Überbewertungen und eine große Gefahr der Blasenbildung. Beim Technologie-Sektor sprechen 73 Prozent der Investmentmanager von besonders stark gestiegenen Preisen, die Gefahr der Blasenbildung sehen hier 64 Prozent. In anderen Branchen betrachten die Investmentmanager sowohl den Preisanstieg als auch die Gefahr der Blasenbildung als moderat.

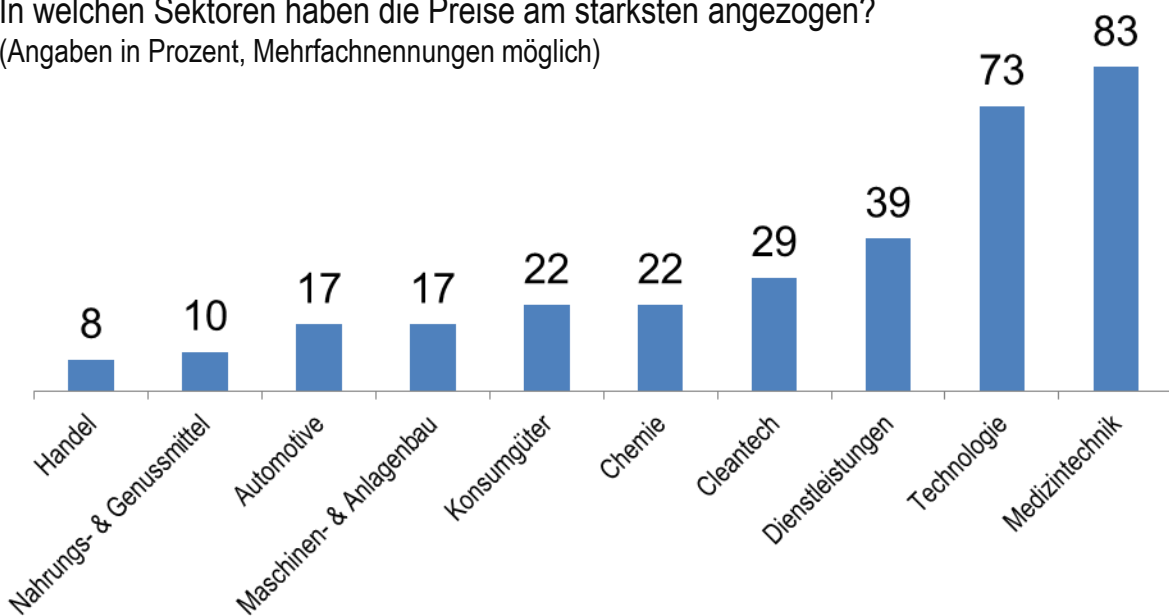
In welchen Sektoren sehen Sie die gravierendsten Überbewertungen und die größte Gefahr einer Blasenbildung?
(Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)



Preisauftrieb trifft klassische Private-Equity-Sektoren kaum

Am wenigsten stark ist der Handelssektor vom Preisauftrieb betroffen. Hier sprechen nur 8 Prozent der befragten Investmentmanager von stark angezogenen Preisen, 12 Prozent sehen gravierende Überbewertungen und die große Gefahr einer Blasenbildung. Auch in den Bereichen Nahrungs- und Genussmittel, Automotive sowie Maschinen- und Anlagenbau sind Preisauftrieb und Bewertungsniveaus nach Ansicht der Studienteilnehmer nur schwach ausgeprägt (siehe Grafik unten sowie Seite 2).

In welchen Sektoren haben die Preise am stärksten angezogen?
(Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: FINANCE-Research

Doch bei allen Unterschieden zwischen den Branchen bleibt hervorzuheben: Insgesamt werden die Preise als hoch empfunden. 86 Prozent der Investmentmanager geben an, sie halten das Bewertungsniveau am deutschen Private-Equity-Markt für teuer, 8 Prozent halten es sogar für gefährlich überzogen. Nur 5 Prozent sehen die Preise als im langfristigen Vergleich normal an, und keiner der Befragten hält das derzeitige Niveau für günstig.

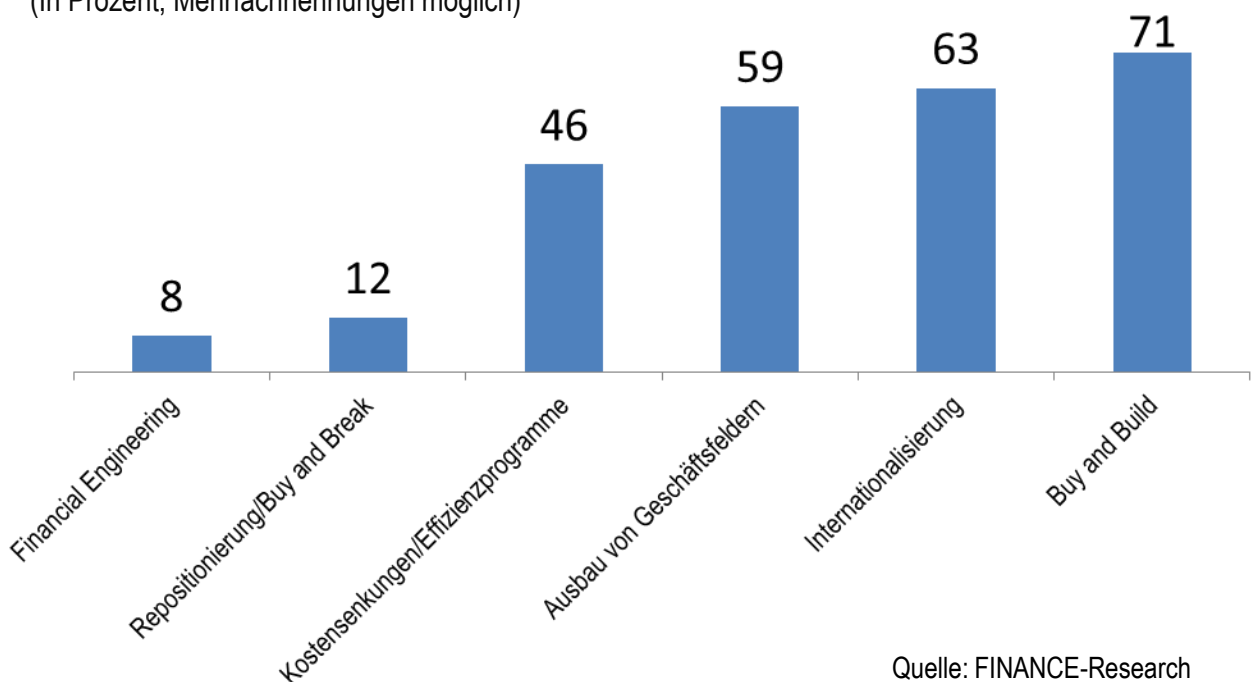
Die Kaufpreise waren das Schwerpunktthema der dritten Ausgabe des Midmarket-Private-Equity-Monitors. Es folgen die wichtigsten aktuellen Ergebnisse der Zeitreihe, für die wir alle sechs Monate die gleichen Fragen stellen.

Investoren entdecken Cost-Cutting neu

Nach wie vor setzen die deutschen Midcap-Investoren auf komplexe Strategien, um den Wert ihrer Portfoliofirmen zu steigern. M&A und Buy and Build bleibt mit 71 Prozent die favorisierte Methode, es folgt Internationalisierung mit 63 Prozent und der strategische Ausbau zusätzlicher Geschäfte und Services. Letzteren nennen jetzt 59 Prozent der befragten Investmentmanager als beste Wertsteigerungsmethode – ein starker Anstieg zu 53 Prozent im Juni 2016 und 26 Prozent im November 2015. Dies lässt vermuten, dass viele Investoren schon an den M&A-Markt gegangen sind, und nun nach Möglichkeiten suchen, die eigenen Portfoliounternehmen organisch wachsen zu lassen.

Mindestens genau so bemerkenswert ist der Aufstieg von Kostensenkungen und Effizienzprogrammen als Wertsteigerungsmethode. Hielten dies im November 2015 noch gerade einmal 36 Prozent der Befragten für einen sinnvollen Weg, waren es ein halbes Jahr später 40 Prozent, und jetzt sind es schon 46 Prozent. Diese Tendenz lässt sich mit der Angst vor einer Korrektur oder sogar einer Wirtschaftskrise erklären, die von Investoren auf Branchentreffs und in Hintergrundgesprächen immer öfter geäußert ist – ist der Höhepunkt der letzten Krise doch schon acht Jahre her. Käme es zu einem Abschwung, wären auf Effizienz getrimmte Unternehmen besser aufgestellt als jene, die ausschließlich auf Wachstum gesetzt haben.

Welche der folgenden Wertsteigerungsmethoden halten Sie zur Zeit für die Beste?
(In Prozent, Mehrfachnennungen möglich)



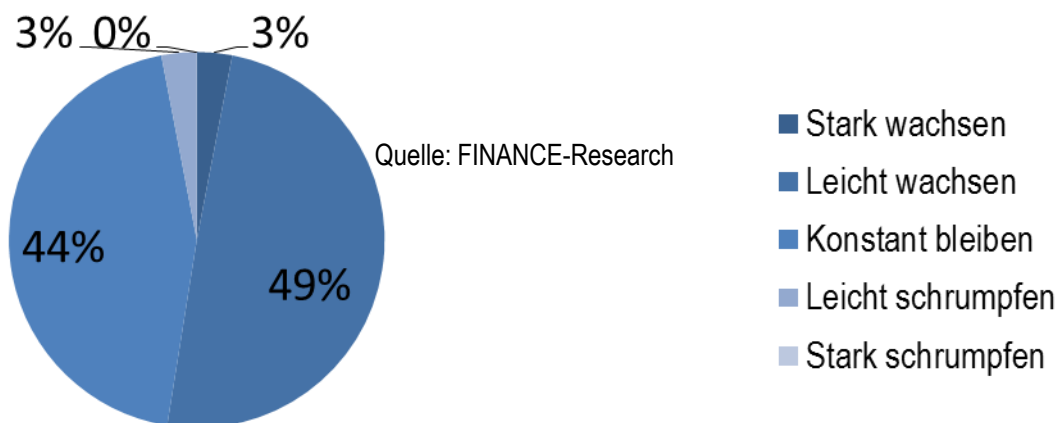
Quelle: FINANCE-Research

Beteiligungsgesellschaften glauben noch mehr ans eigene Wachstum

Ständig steigt die Menge an Kapital, das Private-Equity-Häuser zur Verfügung haben, auf ein neues Rekordniveau. Gleichzeitig nimmt die Konkurrenz unter Finanzinvestoren durch Neugründungen und zusätzliche Fonds zu. Die Beteiligungsgesellschaften reagieren auf den Anlagedruck wie auf den erhöhten Wettbewerb mit stärkerer Spezialisierung, sei es bezogen auf Sektoren oder auf Funktionen. So lässt sich der stetige Ausbau der Investmentteams erklären. Mehr als jeder zweite Befragte prognostiziert, sein Team werde in den nächsten zwei Jahren wachsen. Das entspricht etwa den Werten der Vergangenheit.

Einen Stellenabbau sehen nur 3 Prozent voraus. Damit glauben noch weniger Private-Equity-Professionals an eine Verknappung des eigenen Teams, als vor einem halben Jahr und einem Jahr (damals waren es je rund 10 Prozent). Die Branche ist also hinsichtlich des eigenen Wachstums noch optimistischer geworden.

Wie wird sich die Anzahl Ihrer Investment-Manager in den nächsten zwei Jahren entwickeln?



Kontakt

Florian Bamberg
Redakteur FINANCE
Tel.: (069) 75 91 32 77
florian.bamberg@finance-magazin.de



Verlag



DER F.A.Z.-FACHVERLAG

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Bismarckstraße 24
61169 Friedberg

Telefon: (0 60 31) 73 86-0
Telefax: (0 60 31) 73 86-20
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com

www.finance-magazin.de
www.frankfurt-bm.com