

FINANCE Midmarket-Private- Equity-Monitor

Juni 2017

Finanzinvestoren ringen um Primaries

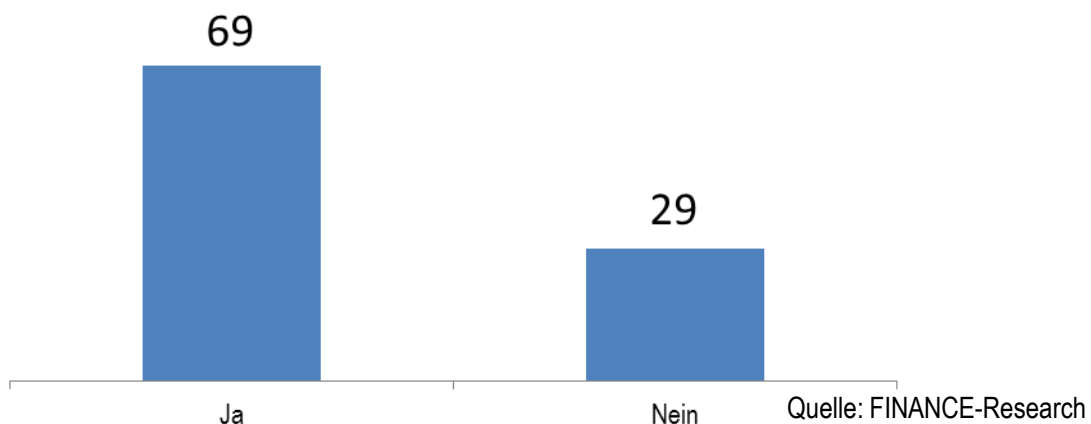
Die Private-Equity-Branche sieht eine steigende Herausforderung, Übernahmeziele aufzutun, die noch nicht in der Hand einer Beteiligungsgesellschaft waren. Darum stellt bereits jedes fünfte Haus Personen ein, die sich eigens mit dem Thema Dealsourcing beschäftigen. Das zeigt der Midmarket-Private-Equity-Monitor von FINANCE.

Die Finanzinvestoren am deutschen Midmarket haben im aktuellen Umfeld immer größere Schwierigkeiten, an so genannte Primaries zu kommen – Unternehmen, die noch nie einem anderen Private-Equity-Haus gehört haben. 69 Prozent der Befragten gaben demnach an, es sei in den letzten Jahren schwerer geworden, an Primaries zu kommen. 29 Prozent sagten, es sei nicht schwerer geworden, ergibt der Midmarket-Private-Equity-Monitor. Für diese Untersuchung befragt FINANCE alle 6 Monate im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) Investmentmanager von rund 50 in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern zu Trends im deutschen Mittelstandsegment.

Angesichts der Tatsache, dass immer mehr Kapital von institutionellen Investoren nach Anlagemöglichkeiten sucht und damit der Wettbewerb um Übernahmeziele stetig steigt, überrascht der Mangel an Primaries wenig. Dieser harte Wettbewerb dürfte auch der Grund für eine weitere im Midmarket-Monitor festgestellte Entwicklung sein: So interessiert eine signifikante Anzahl an Private-Equity-Häusern sich für Spezialisten für die Suche nach Übernahmekandidaten. 20 Prozent der Befragten gaben an, sie hätten in den vergangenen 12 Monaten eine Person eingestellt, die sich vornehmlich mit Dealsourcing beschäftigt, oder plant, dies in den nächsten 12 Monaten zu tun. Zwar ist die Zahl der Häuser, die sich dem Thema Originations-Spezialisten noch nicht widmet, mit 78 Prozent deutlich höher. Doch besieht man, dass es bis vor einigen Jahren diese Funktion in der Private-Equity-Branche quasi noch nicht gab, dann kann man hier von einem neuen Branchentrend sprechen.

Ist es aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren schwieriger geworden, an Primaries zu kommen?

(Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

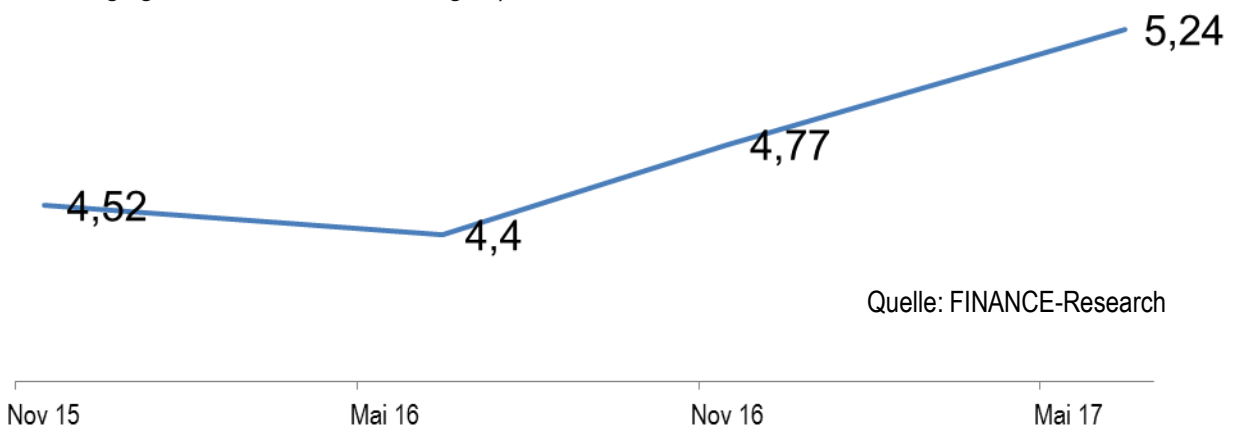


Private Equity konkurriert vor allem miteinander

FINANCE hat die Befragung unter Midmarket-Private-Equity-Profis jetzt zum vierten Mal durchgeführt. Die Suche nach Deals war 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.

Betrachtet man diese Längsschnittdaten, zeigt sich: Die Beteiligungsmanager sehen sich im Vergleich zu strategischen Käufern in einer zunehmend stärkeren Position. So ergibt die aktuelle Umfrage, dass die Private-Equity-Häuser ihre Stärke verglichen mit Konzernen auf einer Skala von 1 bis 10 mit 5,24 beziffern.

Wie konkurrenzfähig sind Private-Equity-Investoren in aktuellen M&A-Prozessen gegenüber abschlusswilligen strategischen Käufern? (1=klar unterlegen, 5=ausgeglichen, 10=klar überlegen)

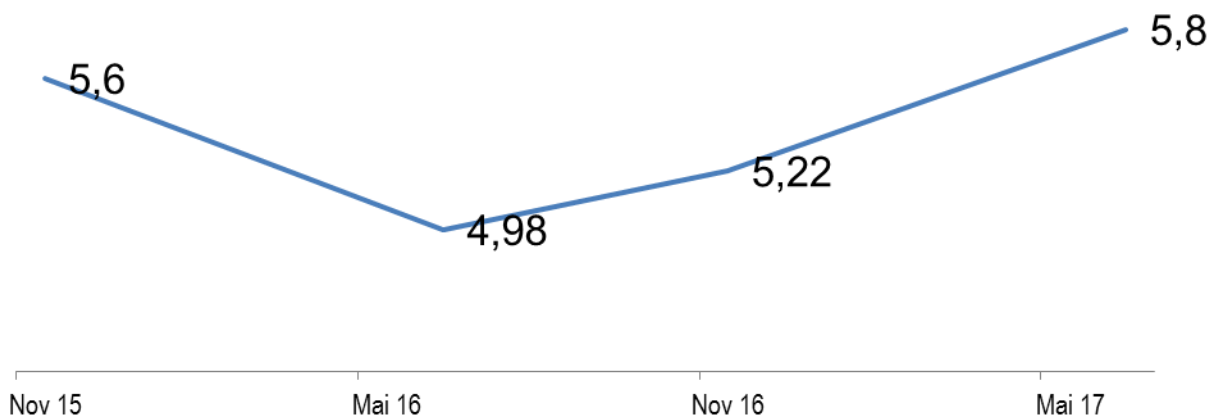


Die Konkurrenz von anderen Private-Equity-Häusern dagegen empfinden die Investmentmanager als so hoch wie nie zuvor: Auf 8,57 beziffern diese den Wettbewerbsdruck aus der eigenen Branche auf einer Skala von 1 bis 10. In den drei vorangegangenen Umfragen pendelte der Wert zwischen 8 und 8,28.

Dealflow nimmt aus Private-Equity-Sicht zu

Eine weitere Überraschung, die sich aus der Betrachtung der Daten im zeitlichen Verlauf ergibt: Die Beteiligungsgesellschaften nehmen den Dealflow besser wahr als zuletzt. So beziffern die 49 befragten Investmentmanager deutscher Midmarket-Häuser den Dealflow auf einer Skala von 1 (schwach) bis 10 (stark) im Schnitt auf 5,8. Im November 2016 lag die Zahl bei 5,22, im Juni 2016 bei 4,98 und im November 2015 bei 5,6.

Wie schätzen Sie den aktuellen Dealflow im Vergleich zum langfristigen Durchschnitt ein? (1=deutlich schlechter, 5=identisch, 10=deutlich besser)



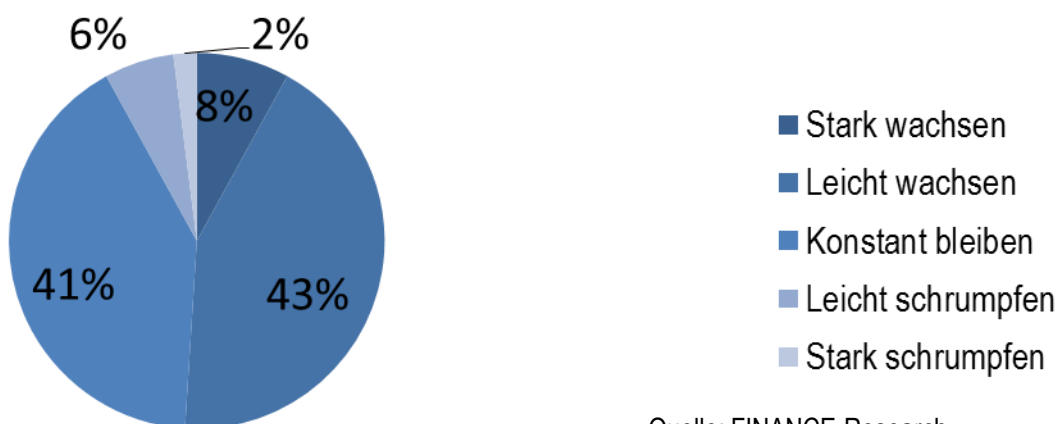
Quelle: FINANCE-Research

Mehr Private-Equity-Häuser wollen stark wachsen

Die Private-Equity-Entscheider wollen neue Investmentmanager einstellen. Das ist nichts neues, sondern war schon in den letzten drei Ausgaben des Midmarket-Monitors das Ergebnis. Neu ist, dass eine signifikante Anzahl an Private-Equity-Häusern starkes Wachstum beim eigenen Headcount voraussieht: Acht Prozent der Befragten prognostizierten dies auf die Frage hin, wie sich die Zahl der Investmentmanager im eigenen Haus in den nächsten zwei Jahren verändern würde. In den vorigen Befragungen gaben nie mehr als vier Prozent derart starke Wachstumspläne an.

43 Prozent der Befragten gaben an, sie sehen leichtes Wachstum voraus, 41 Prozent eine konstante Personalzahl. Auf Verkleinerungen stellt sich angesichts der Rekordmengen an Assets under Management, die institutionelle Investoren bereit stellen, nur ein kleiner Teil ein: Sechs Prozent prognostizieren, das eigene Haus werde leicht schrumpfen, zwei Prozent sehen einen starken Schrumpfkurs voraus.

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



Quelle: FINANCE-Research

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