

FINANCE Midmarket-Private- Equity-Monitor

November 2015

—

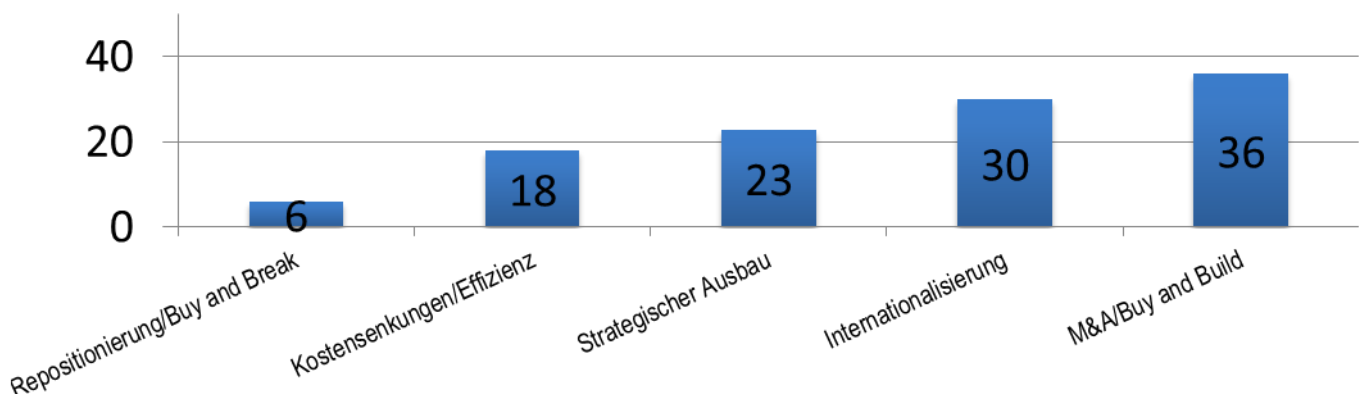
Ergebnisse

Private Equity: Die Zeit der Quick Wins ist vorbei

Angesichts gestiegener Kaufpreise und der zunehmenden Professionalisierung des Private-Equity-Geschäfts versprechen nur noch anspruchsvolle, wachstumsorientierte Wertsteigerungsstrategien Erfolg. Die meisten PE-Häuser sind auf diesen Trend aufgesprungen, zeigt der erste FINANCE Midmarket-Private-Equity-Monitor.

Die Zeit der Wertgenerierung über Multiple-Arbitrage und einfache Entschuldungsstrategien scheint vorbei zu sein. PE-Investoren versprechen sich nicht mehr, den Wert der Zielunternehmen in erster Linie durch Kostensenkungen und Effizienzprogramme zu steigern. Stattdessen sind in einem reifenden Markt mit harter Konkurrenz komplexe Strategien gefragt, wie der erste FINANCE Midmarket-Private-Equity-Monitor zeigt, für den FINANCE im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) Investmentmanager von 50 verschiedenen, in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern des Mittelstands zu strategischen Fragestellungen ihres Geschäfts befragt hat.

Als die aktuell erfolgversprechendste Wertsteigerungsmethode erscheint 72 Prozent der Befragten das Wachstum durch Zukäufe inklusive der anspruchsvollen Buy-and-Build-Strategien, die einen ganzen Akquisitionsplan mit gleich mehreren Zukäufen umfassen. 60 Prozent nannten die Internationalisierung ihrer Portfoliounternehmen als aussichtsreiche Wertsteigerungsstrategie, 46 Prozent den strategischen Ausbau von Geschäftsbereichen und Service-Dienstleistungen. Mehrfachnennungen waren möglich. Kostensenkungen und Effizienzprogramme halten dagegen nur 36 Prozent befragten Investmentmanager im aktuellen Umfeld für aussichtsreich. Von Restrukturierungsstrategien und Zerschlagungsprojekten versprechen sich sogar nur 12 Prozent der befragten PE-Profis Erfolge. „Heute versuchen viele Unternehmen, mit Hilfe von Private Equity ein Global Player zu werden. Ein wichtiges Element sind dabei Unternehmenszukäufe“, meint DBAG-Vorstandssprecher Torsten Grede.



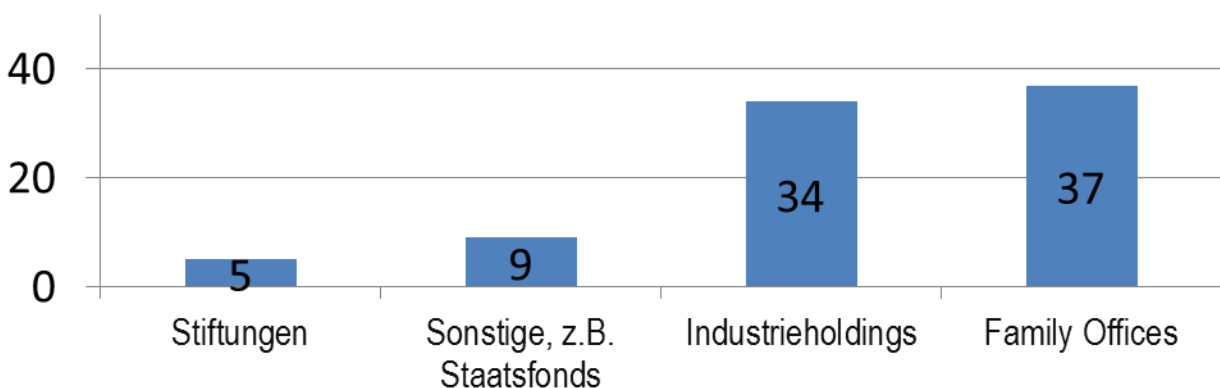
Quelle: FINANCE-Research

Family Offices sind echte Konkurrenz – Stiftungen nicht

Dieser Hang zu komplexen Strategien passt zum Empfinden der PE-Manager, dass sie aktuell sowohl untereinander als auch mit anderen Akteuren hart um neue Beteiligungen konkurrieren. Die Konkurrenz unter PE-Investoren bewerten die 50 befragten Profis auf einer Skala von 1 bis 10 im Mittel mit 8,28 – der Wettbewerb zwischen den PE-Häusern ist offenbar extrem hoch. Das dürfte auch auf das nach der Niedrigzinsphase reichlich vorhandene Kapital zurückzuführen sein, das nach Anlagemöglichkeiten sucht – auch im Private-Equity-Bereich.

Den aktuellen Dealfow bewerten die Befragten ebenfalls auf einer Skala von 1 bis 10 mit 5,60 Punkten nur als mittelmäßig. Die Konzerne werden als übermächtiger Wettbewerber am M&A-Markt wahrgenommen – auf einer Skala von 1 bis 10 schätzen die PE-Investoren ihre eigene Stärke im Vergleich zu den strategischen Käufern nur mit 4,52 Punkten ein.

Weitere Konkurrenz bekommen Private-Equity-Investoren von Wettbewerbern aus artverwandten Feldern, die die PE-Professionals allerdings ganz unterschiedlich wahrnehmen. Zu einer echten Herausforderung sind offenbar die Family Offices geworden, die früher hauptsächlich als Geldgeber der Private-Equity-Branche in Erscheinung getreten sind, sich aber jetzt zusehends mit Direktinvestments engagieren. 74 Prozent der Befragten gaben an, dass ihnen die Family Offices als Konkurrenten näher kommen. Industrieholdings werden mit 68 Prozent als ähnlich kompetitiv eingeschätzt. Dagegen fallen Stiftungen, die zuletzt ebenfalls vereinzelt am M&A-Markt in Erscheinungen getreten sind, deutlich ab: Nur jeder zehnte Befragte sieht sie als echte Wettbewerber. Dass diese Organisationen als Konkurrenz für PE-Investoren manchmal in einem Atemzug mit Family Offices genannt werden, ist augenscheinlich nicht haltbar.



Quelle: FINANCE-Research

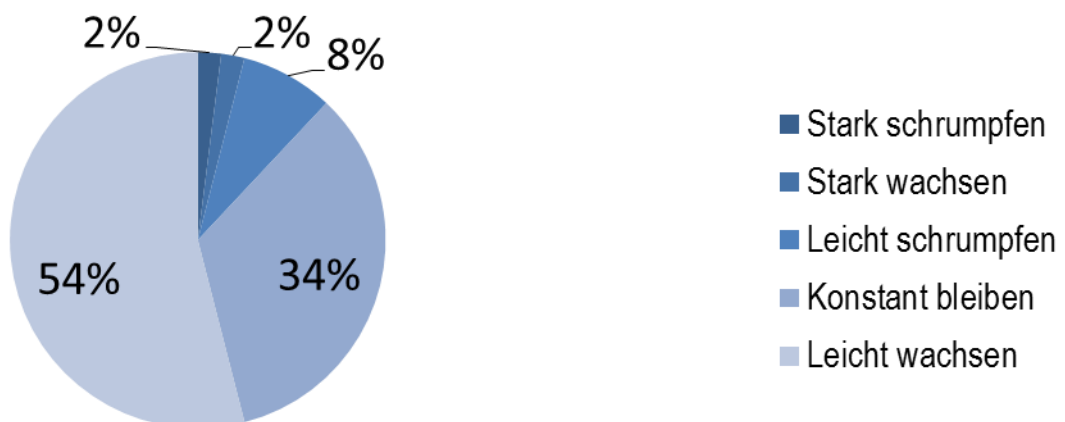
PE-Investoren stocken ihr Personal auf

Angesichts sprudelnder Investorengelder, zunehmend komplexer Wertsteigerungsmethoden und des schwierigen Zugriffs auf M&A-Targets wundert es nicht, dass die meisten PE-Häuser aufrüsten wollen, um dem wachsenden Wettbewerbsdruck standhalten zu können: 56 Prozent kündigen einen Anstieg des Personals in ihren Investmentteams an, nur ein Zehntel erwartet, dass die Zahl der Investmentmanager schrumpfen wird. Die übrigen 34 Prozent erwarten, dass die Zahl ihrer Investmentmanager in den nächsten zwei Jahren konstant bleiben wird.

Wo aber kommen die Deals her, die den Personalzuwachs rechtfertigen? Das nüchterne Fazit: In erster Linie versorgt die Private-Equity-Branche sich selbst. Auf einer Skala von 1 (sehr schwach) bis 5 (sehr stark) bewerten die Manager andere PE-Investoren hinsichtlich ihrer Relevanz als Dealquelle mit nahezu 4 Punkten. Es folgen die Familienunternehmen mit dem überraschend hohen Wert von 3,14 Punkten – ein Trend, der in diesem Ausmaß bisher noch nicht zu erkennen gewesen ist.

Enttäuschung regiert beim Blick auf die Konzerne, die derzeit offenbar kaum Randgeschäfte abspalten und an den M&A-Markt bringen: Sie bringen es lediglich auf 2,52 Punkte und liegen nicht weit vor den extrem seltenen Public-to-Private-Transaktionen, die 2,02 Punkte erreichen, obwohl es in Deutschland in der jüngeren Vergangenheit nur marginal leichter geworden ist, Unternehmen nach einem erfolgreichen Übernahmeangebot von der Börse zu nehmen.

Künftige Personalentwicklung im Investmentmanagement: Wird Ihr Team...



Quelle: FINANCE-Research

Mehr Spin-offs, weniger Secondaries: PE-Branche hofft auf normaleren Dealflow in 2016

Für das kommende Jahr rechnen die PE-Profis scheinbar mit einer Normalisierung der Dealquellen. Verkäufe von PE-Investoren werden mit einem Durchschnittswert von 3,52 dann keine derart herausragende Rolle mehr spielen wie in diesem Jahr, erwarten die Befragten. In der Projektion liegen die Familienunternehmen mit 3,48 Punkten erstaunlicherweise nahezu gleich auf.

Auch von den Konzernen (2,98) und in Form von Public to Privates (2,40) erhofft sich die deutsche Private-Equity-Szene 2016 mehr Dealflow als in diesem Jahr. Für die Branche wäre diese Entwicklung erfreulich. Doch bisher gibt es am M&A-Markt noch nicht viele Anzeichen dafür, dass Familienunternehmer ihre steigende Verkaufsbereitschaft tatsächlich in konkrete Projekte ummünzen, und auch nicht, dass Konzerne vermehrt in die Restrukturierung gehen und Tochtergesellschaften abspalten.

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