

FINANCE Private Equity Panel Oktober 2017 Ergebnisse

Kapitalflut treibt das deutsche Private-Equity-Geschäft

Paradiesische Finanzierungsbedingungen und starke Geschäftsaussichten haben die Wanderung vieler Private-Equity-Profis ins Verkäuferlager nicht nur gestoppt, sondern sogar umgedreht.

Die Finanzierungsbedingungen am deutschen Private-Equity-Markt erreichen ein weiteres Mal neue Bestwerte, wie das aktuelle Private Equity Panel von FINANCE und der Kanzlei CMS zeigt. Die Verfügbarkeit von Buy-out-Finanzierungen war noch nie seit Auflage des Panels 2010 so gut wie aktuell, meinen die über 50 befragten, im deutschen Mittelstand engagierten Private-Equity-Häuser. Der Punktwert von 8,66 liegt nur noch knapp unter dem absoluten Maximum von 10 Punkten. Im Frühjahr waren es noch 8,09 Punkte. Die Finanzierungsbedingungen haben sich gegenüber der Frühjahrsbefragung hingegen nicht mehr nennenswert verbessert, bleiben mit einem Wert von 7,66 aber ebenfalls auf Rekordniveau.

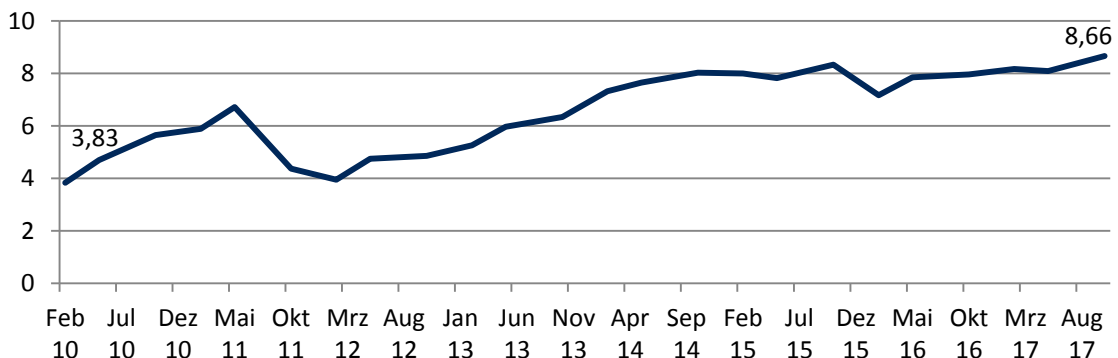
Vor allem Debt-Fonds dürften dafür verantwortlich sein, dass sich das Finanzierungsumfeld weiter verbessert hat. Sie liefern sich mit den Banken einen harten Konkurrenzkampf um die Finanzierung der aktuellen deutschen Private-Equity-Deals. „Im MidCap-Segment gibt es bereits Transaktionen, bei denen gar keine Banken mehr angefragt werden, zumal die Debt-Funds auch deutlich höhere Multiples mitgehen“, sagt CMS-Partner Jacob Siebert.

Für das Jahresendgeschäft am M&A- und Private-Equity-Markt sind das hervorragende Vorzeichen: „Der Verkäufermarkt wird uns sicherlich weiter begleiten“, so Siebert.

Enorme Kapitalschwemme

Verfügbarkeit von Buy-out-Finanzierungen (1=schlecht, 10=exzellent)

Quelle: FINANCE-Research



Quelle: FINANCE-Research

Nicht die richtige Zeit für Kaufzurückhaltung

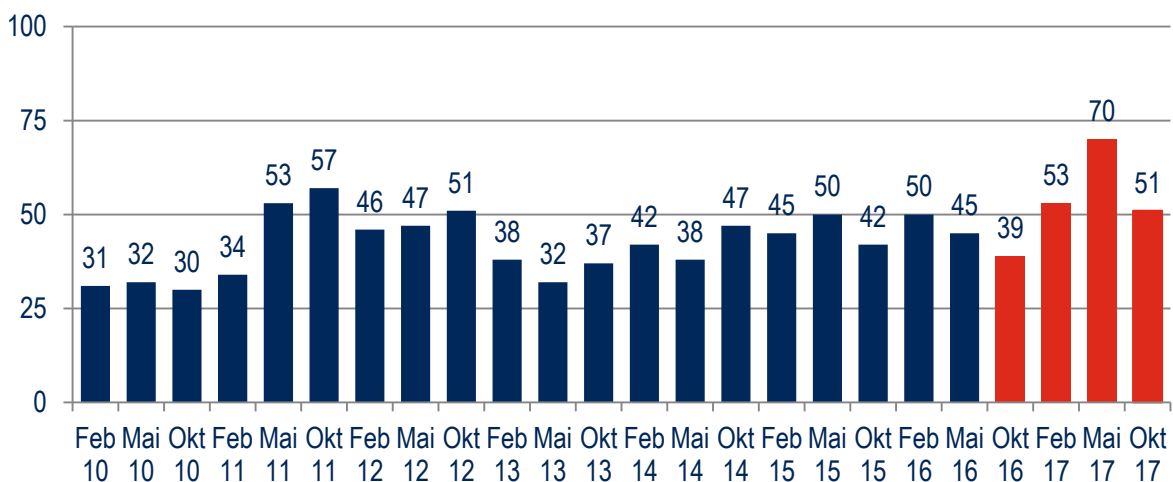
Bemerkenswert ist, wie sich in diesem aufgeheizten Umfeld die strategische Positionierung der deutschen Mittelstandsfonds über den Sommer verändert hat. Kurz vor der Sommerpause roch es noch nach einer Trendwende, nachdem im ersten Halbjahr der Anteil der verkaufswilligen Private-Equity-Profis stark angezogen hatte (vgl. FINANCE Private Equity Panel 2/2017). Doch nun ist der Anteil der PE-Manager, die sich und ihre Fonds eher auf der Verkäuferseite sehen, wieder von 70 auf 51 Prozent zurückgegangen. Der aktuelle Wert liegt nur leicht über dem langjährigen Mittel.

An einer Neubewertung der Kaufpreise liegt das nicht. Diese schätzen die FINANCE-Panelisten nach wie vor als extrem teuer ein. Auf einer Skala von 1 bis 10, wobei der Wert 10 sehr attraktive Kaufpreise signalisiert, votieren die PE-Manager aktuell im Schnitt mit einem Wert von 2,94, der nur minimal über dem im Frühjahr markierten Rekordtief von 2,87 liegt. Untermuert werden die anspruchsvollen Unternehmensbewertungen aber nicht nur von der Fülle an verfügbarem, günstigem Fremdkapital, sondern auch von den guten Geschäften, die der deutsche Mittelstand gerade macht. Und die Dynamik wird anhalten, glauben die Private-Equity-Manager: Die Geschäftsaussichten ihrer eigenen Portfoliounternehmen für die nächsten zwölf Monate bewerten sie mit einem hohen Wert von 7,49 Punkten – so viel wie seit sechs Jahren nicht mehr.

Oder liegt die Rückkehr vieler Private-Equity-Profis ins Lager der Käufer eher daran, dass sie vor der extrem hohen Marktdynamik kapitulieren und nicht mehr an eine baldige Preiskorrektur glauben? „Wer nicht die Zeit oder die Nerven hat, auf eine Reduzierung der Kaufpreise zu warten, die derzeit nicht ersichtlich ist, der muss sich auch um Neu-Investments kümmern – auch wenn die Kaufpreise aus Käufersicht schmerzhaft hoch sind“, ist CMS-Partner Tobias Schneider überzeugt.

Taktische Richtungslosigkeit

Anteil der PE-Häuser, die sich eher auf der Verkäuferseite sehen



Quelle: FINANCE-Research

Wird die Bundesregierung Trade Sales erschweren?

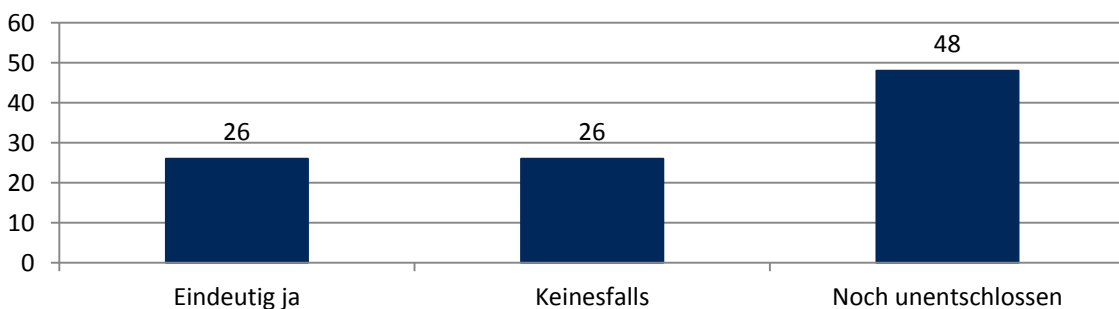
Ohne Frage verlockt das starke Marktumfeld zu Exits. Selten zuvor ließen sich derart hohe Unternehmensbewertungen realisieren, und viele der Investments, die die Private-Equity-Branche in den zurückliegenden Jahren in Deutschland getätigt hat, dürften hohe Wertzuwächse aufweisen, die sich jetzt gut realisieren ließen. Doch der vielleicht attraktivste Exit-Kanal – der Verkauf erfolgreicher deutscher Nischenanbieter an expansionswillige ausländische Strategen – droht, von politischer Seite erschwert zu werden.

Die neue Außenwirtschaftsverordnung, die seit dem 18.07.2017 in Kraft ist, sieht vor, dass offizielle Stellen den Verkauf deutscher Unternehmen ins Ausland künftig kritischer prüfen und gegebenenfalls auch leichter verhindern können. Fürchtet die Private-Equity-Community, dass das auch ihre Trade Sales treffen könnte?

Offenbar nur bedingt. Obwohl zuletzt viele PE-finanzierte deutsche Unternehmen ins Ausland, insbesondere nach China, verkauft wurden, glaubt nur jeder vierte Befragte, dass die neue Rechtslage Auswirkungen auf den Private-Equity-Markt haben wird. Allerdings herrscht in der Branche noch große Ungewissheit, nahezu jeder zweite kann die möglichen Auswirkungen der neuen Außenwirtschaftsverordnung nach eigener Aussage noch nicht abschätzen. „Vor allem bei der Planung einer Transaktion muss berücksichtigt werden, ob das Zielunternehmen selbst ein Geschäft betreibt, auf das die neue Außenwirtschaftsverordnung ein besonderes Auge wirft und ob ein Erwerber zum Kreis derjenigen gehört, die unter die neue Außenwirtschaftsverordnung fallen, denn die zeitlichen Implikationen einer behördlichen Prüfung können enorm sein“, so CMS-Partner Schneider.

Unsicherheitsfaktor Berlin

Hat die Außenwirtschaftsverordnung Auswirkungen auf ihre Trade-Sale-Aktivitäten? (in %)



Quelle FINANCE-Research

Kontakt

Michael Hedtstück
Chefredakteur FINANCE-Online und FINANCE-TV
Telefon: (069) 75 91-25 83
E-Mail: michael.hedtstueck@finance-magazin.de



Verlag



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