

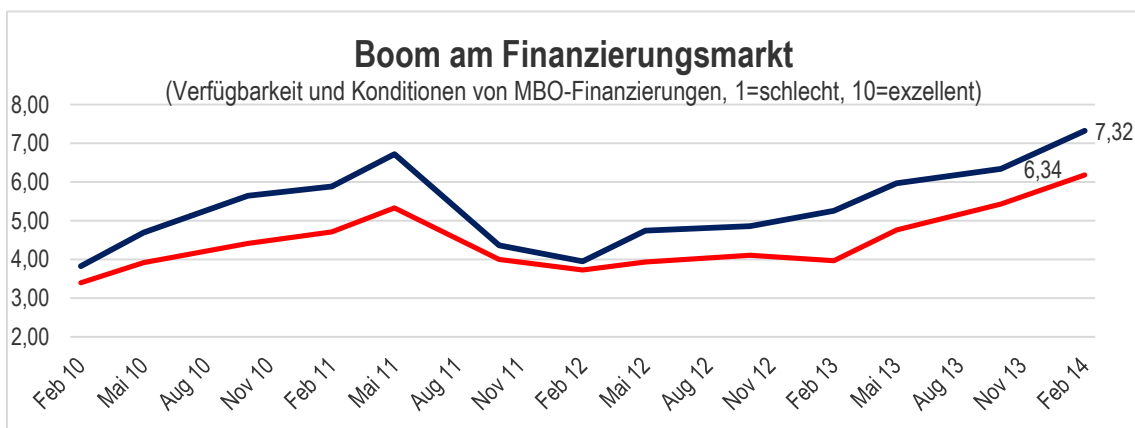
# FINANCE Private Equity Panel Februar 2014 Ergebnisse

## Immense Firepower für Private-Equity-Investoren

*Gute Geschäftsaussichten, moderate Unternehmensbewertungen, dramatisch bessere Leverage-Möglichkeiten: Das neue FINANCE Private Equity Panel liefert gleich eine Reihe von Hinweisen darauf, dass sich der Knoten am deutschen PE-Markt in den kommenden Monaten endlich lösen könnte.*

2013 war für die PE-Investoren im deutschen Mittelstand ein enttäuschendes Jahr (vgl. FINANCE 1/2014 oder [www.finance-magazin.de/geld-liquiditaet/eigenkapital/private-equity-flaute-im-mittelstand](http://www.finance-magazin.de/geld-liquiditaet/eigenkapital/private-equity-flaute-im-mittelstand)). Aber die aktuelle Befragung des FINANCE Private Equity Panels, gemeinsam durchgeführt mit der Kanzlei CMS Hasche Sigle, liefert deutliche Signale, dass sich der Knoten am deutschen PE-Markt in den nächsten Monaten endlich lösen könnte.

Wichtigster Treiber für die zunehmende Konkurrenzfähigkeit der PE-Investoren in M&A-Prozessen bleibt die überschäumende Liquidität am Finanzierungsmarkt. Nachdem die knapp 40 von FINANCE und CMS anonym befragten Private-Equity-Häuser schon im vergangenen Jahr das Finanzierungsumfeld zunehmend besser einschätzten (plus 30 Prozent im Jahresverlauf), springt die Einschätzung zur Verfügbarkeit von Buy-out-Krediten in der ersten Umfrage 2014 um weitere 15 Prozent auf 7,32 Punkte (1=schlecht, 10=exzellent) nach oben. Dies ist der stärkste Anstieg seit zwei Jahren und der höchste je verzeichnete Wert seit Auflegung des Panels Anfang 2010. Die Finanzierungsbedingungen schätzen die FINANCE-Panelisten um 14 Prozent besser ein als noch im Herbst, mit 6,18 Punkten rangieren auch sie auf einem Rekordhoch. Damit dürften die PE-Investoren auf ihrer Suche nach Neu-Investments über so viel Firepower verfügen wie seit Jahren nicht mehr. „Die Banken sind vielfach ‚heiß‘ auf Akquisitionsfinanzierungen. Die Vertragsklauseln in den Kreditverträgen kommen den Wünschen der Private-Equity-Häuser häufig ziemlich weit entgegen. Leverage ist derzeit nicht das Thema“, erklärt Dr. Tobias Schneider, Partner bei CMS Hasche Sigle.

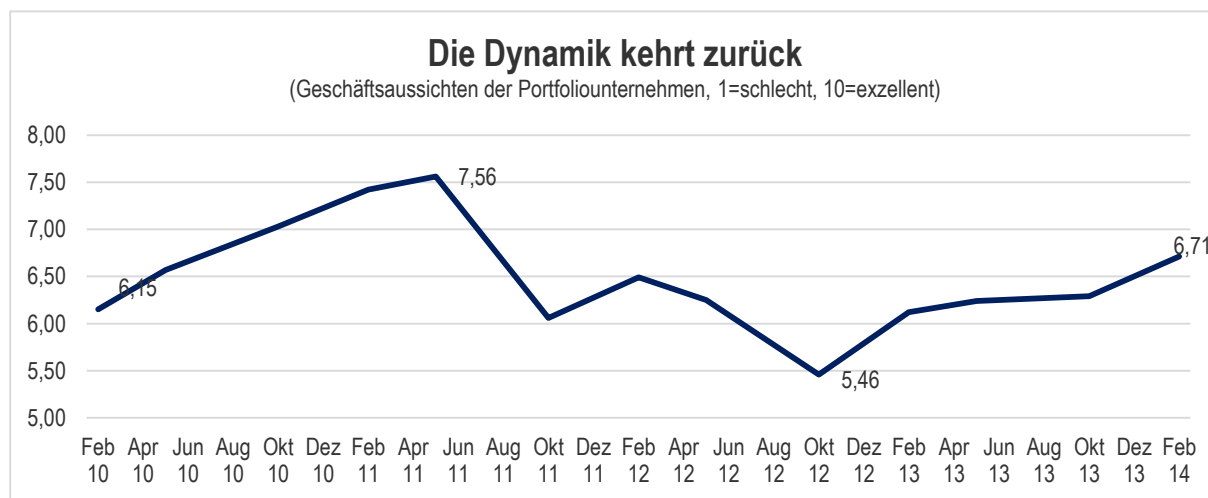


Quelle: FINANCE-Research

## Geschäfte der Portfoliounternehmen ziehen an

Die wachsende Durchsetzungskraft der PE-Investoren in umkämpften Transaktionen paart sich mit einer Stärkung der operativen Geschäftsaussichten ihrer Portfoliounternehmen. Nachdem die Einschätzung zu den Geschäftsaussichten der Portfoliounternehmen über das vergangene Jahr hinweg bei Werten von knapp über 6 stagnierte, zieht die Einschätzung nun um 7 Prozent von 6,29 auf 6,71 Punkte an. Die sich bessernde Lage der Unternehmen, die sich bereits in Händen der PE-Häuser befinden, dürfte ihre Eigentümer auch bei der Bewertung möglicher neuer Kaufkandidaten optimistischer stimmen. Voraussichtlich wird die Bereitschaft der PE-Investoren wachsen, ihre vorsichtigen Kaufpreiskalkulationen zu überdenken und in diesem Jahr mutiger am M&A-Markt aufzutreten als 2013. „Die derzeit gute Verfügbarkeit attraktiver Finanzierungen gepaart mit einer positiven Performance des eigenen Portfolios mag die Zurückhaltung der PE-Häuser beim Aufrufen höherer Kaufpreise lösen. Klar ist aber auch, dass die Renditeerwartungen der Investoren erfüllt werden müssen. Und je höher der Einstiegspreis ausfällt, desto höher muss der Verkaufserlös sein“, so Dr. Tobias Schneider.

Verstärkend kommt hinzu, dass die PE-Investoren die Unternehmensbewertungen offensichtlich noch nicht für ausgereizt halten. Die wahrgenommene Attraktivität der Kaufpreise für Neuinvestments hat sich kaum verändert und liegt mit einem Wert von 4,08 (1=teuer, 10=günstig) in etwa auf dem Niveau von Mai 2012. Die Bewertungen werden von den Chefs der wichtigsten deutschen PE-Investoren zwar unverändert als ambitioniert wahrgenommen, aber ein Überschießen der Bewertungen, das die Investoren bei Neu-Investments zur Zurückhaltung zwingen könnte, ist noch nicht erkennbar.

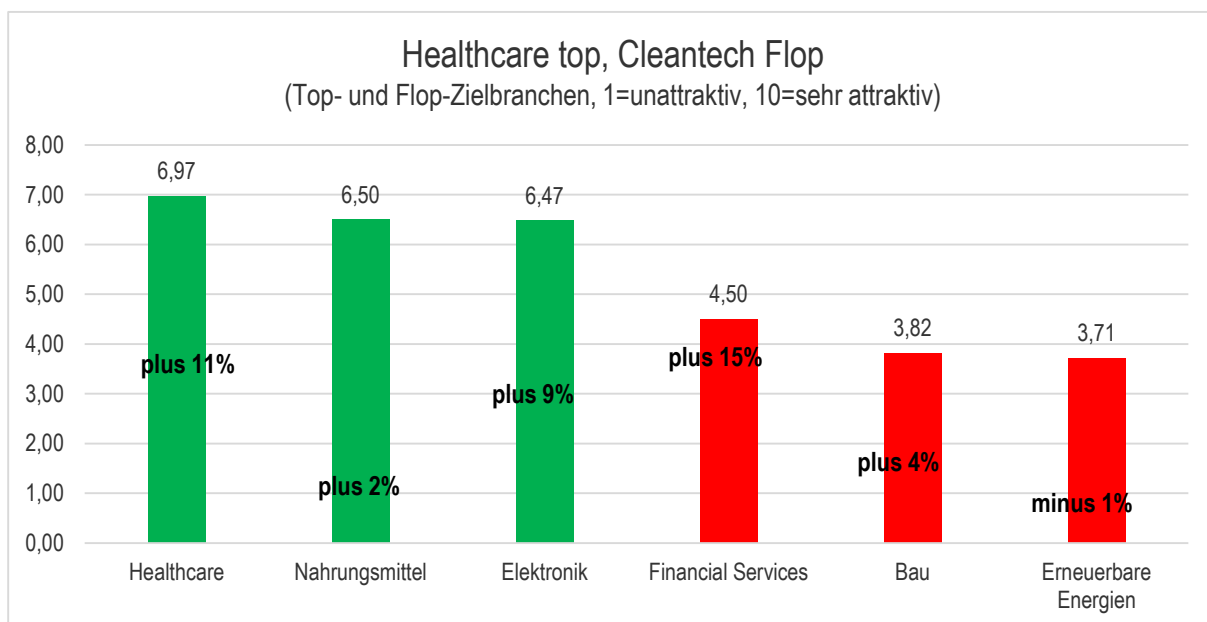


Quelle: FINANCE-Research

## Healthcare rückt in den Investmentfokus

Bei ihren potentiellen Neu-Investments scheinen die FINANCE-Panelisten ihr Augenmerk immer stärker auf den Healthcare-Bereich zu richten. Die Attraktivität der Zielbranche machte in den Bewertungen einen Sprung von 11 Prozent auf 6,97 Punkte (1=unattraktiv, 10=sehr attraktiv). Damit ist Healthcare die gegenwärtig attraktivste Zielbranche, gefolgt von Nahrungsmitteln (plus 2 Prozent auf 6,50) und Elektronik (plus 9 Prozent auf 6,47). Der bislang an der Spitze liegende Dienstleistungssektor büßte hingegen leicht an Attraktivität ein und liegt mit 6,42 Punkten nur noch an vierter Stelle. „Investments in die Healthcare-Branche rücken immer stärker in den Fokus der Finanzinvestoren. Insbesondere der stetige technische Fortschritt sowie der demografische Wandel machen den Healthcare-Sektor zu einem spannenden Investitionsfeld“, betont Dr. Joachim Dietrich, Partner bei CMS Hasche Sigle.

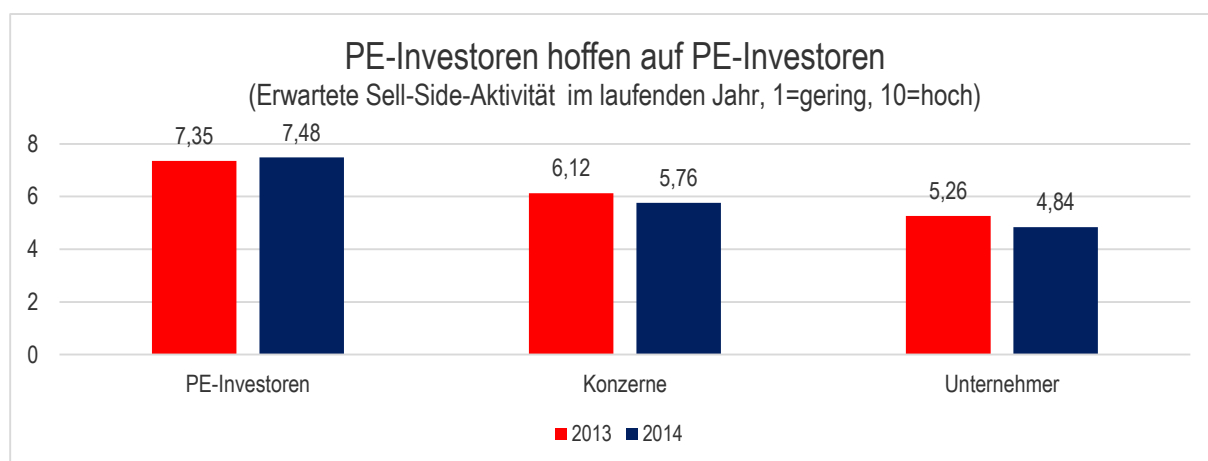
Auf der Verliererseite setzt sich der scheinbar unaufhaltsame Abstieg der Cleantech-Branche fort. Nach einem erneuten leichten Rückgang sind Zielunternehmen aus dem Bereich Erneuerbare Energien mit 3,71 Punkten nun ans Ende des Rankings der 15 abgefragten Branchen gerutscht. Ebenfalls wenig Anziehungskraft für PE-Investoren versprüht aktuell die Baubranche (plus 4 Prozent auf 3,82), während der Finanzdienstleistungsbereich zwar unverändert auf Rang 13 notiert, mit einem Zuwachs von 15 Prozent auf 4,50 Punkte aber deutlich an Attraktivität gewonnen hat.



## Jahresausblick: Mehr Recaps, weniger Konzern-Spin-offs

Der Boom am Finanzierungsmarkt stärkt die Private-Equity-Investoren aber nicht nur im Kampf um neue Investitionen, sondern erhöht auch ihre Möglichkeiten, ihren Investoren über Recaps Gelder zukommen zu lassen. 68 Prozent der Befragten rechnen für 2014 mit einer Zunahme von Recaps, zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres tat dies nur jeder dritte. Auch bezüglich IPOs greift Optimismus um sich: 43 Prozent rechnen mit einer Stärkung dieses Exit-Kanals im laufenden Jahr, Anfang 2013 hatten dies mit 21 Prozent der Befragten nur halb so viele Panelisten erwartet. Ähnlich wie im Vorjahr erwarten 51 Prozent der Befragten mehr Secondary und Tertiary Buy-outs (Vorjahr: 50 Prozent), 35 Prozent glauben an mehr Trade Sales (Vorjahr: 38 Prozent). Mehr Zeit als im Vorjahr planen die FINANCE-Panelisten vornehmlich mit der Suche nach Neu-Investments (57 Prozent) und Add-ons (51 Prozent) zu verbringen. In die Investorenpflege wollen 38 Prozent mehr Zeit investieren. Damit entspricht die Zeitaufteilung in etwa der des Vorjahres.

Bei den neuen Investments ruhen die Hoffnungen der FINANCE-Panelisten wie schon 2013 vor allem auf dem Geschäft mit ihren Kollegen. Die mit Abstand besten Chancen für Neu-Investments sehen sie, wenn auf der Verkäuferseite ein anderer PE-Investor steht. Auf einer Skala von 1 („unbedeutende Deal-Quelle“) bis 10 („sehr bedeutende Deal-Quelle“) kommen Private-Equity-Häuser auf einen Wert von 7,48 (Vorjahr: 7,35). Hinsichtlich Konzern-Spin-offs und von Unternehmern angestoßenen Firmenverkäufen sind die Erwartungen hingegen leicht zurückgegangen. Spin-offs erreichen 5,76 Punkte (Vorjahr: 6,12), Deals mit Unternehmern 4,84 Punkte (Vorjahr: 5,26). „Der Erwerb von Unternehmen aus der Hand von Finanzinvestoren ist nach wie vor die mit Abstand bedeutendste Deal-Quelle für die Private Equity-Branche. Es gibt schlicht vergleichsweise wenig attraktive Targets aus erster Hand“, erklärt Dr. Joachim Dietrich.



Quelle: FINANCE-Research

## Kontakt

Michael Hedtstück  
Chefredakteur FINANCE  
Tel.: (069) 75 91-25 83  
michael.hedtstueck@finance-magazin.de

### Verlag



FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH  
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Verlagsgruppe  
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](http://www.finance-magazin.de)  
[www.frankfurt-bm.com](http://www.frankfurt-bm.com)