

FINANCE Midmarket- Private-Equity-Monitor

2/2018

Wie stark dringen Family Offices in
das Private-Equity-Geschäft vor?

Family Offices schließen zu Private Equity auf

Family Offices haben sich so stark professionalisiert, dass viele Private-Equity-Häuser sie inzwischen als echte Konkurrenz wahrnehmen. Doch in den Kernkompetenzen von Finanzinvestoren sehen sich die Platzhirsche deutlich überlegen, zeigt der neue FINANCE Midmarket-Private-Equity-Monitor.

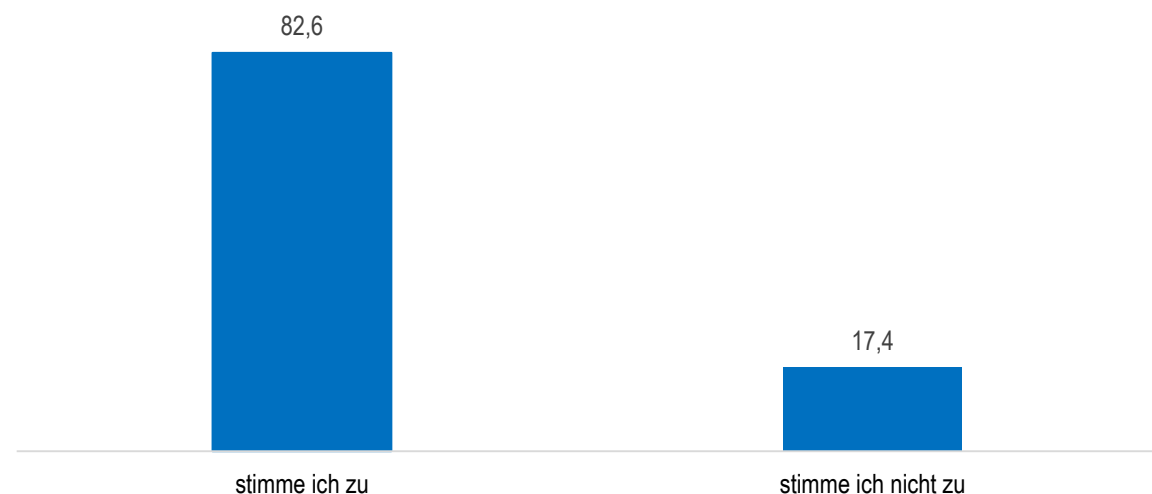
Seit Jahren ist der Wettbewerb im mittelständischen deutschen Buy-out-Markt enorm. Um Transaktionen zu sourcen, müssen die Private-Equity-Häuser alles aufbieten, was sie haben, denn der Druck seitens Family Offices und Industrie-Holdings nimmt zu. Wie stark, zeigt die aktuelle Ausgabe des FINANCE Midmarket-Private-Equity-Monitors.

Im Rahmen dieser Untersuchung befragt FINANCE alle sechs Monate im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) führende Investmentmanager von rund 50 verschiedenen, in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern zu Trends im deutschen Mittelstandssegment. 72 Prozent von ihnen sahen – strategische Käufer einmal außer Acht gelassen – in Family Offices zuletzt die größte Konkurrenz außerhalb des Private-Equity-Lagers. Vor einem Jahr taten dies nur 59 Prozent.

Der These, dass Family Offices und Industrie-Holdings Private-Equity-Investoren im Kampf um mittelständische Übernahmeziele in den vergangenen 12 bis 24 Monaten das Leben schwerer gemacht haben, stimmten über 82 Prozent der Befragten zu. Nur wenige lehnten diese These ab. Diese Zahlen deuten darauf hin, dass zumindest jene Family Offices, die sich stark professionalisiert haben, zu den angestammten Private-Equity-Häusern aufgeschlossen haben.

Der These, dass Family Offices und Industrie-Holdings PE-Investoren in den vergangenen 12 bis 24 Monaten das Leben schwerer gemacht haben ...

(Angaben in Prozent)



Quelle: FINANCE-Research

Private Equity trifft Family Offices auch bei Auktionen

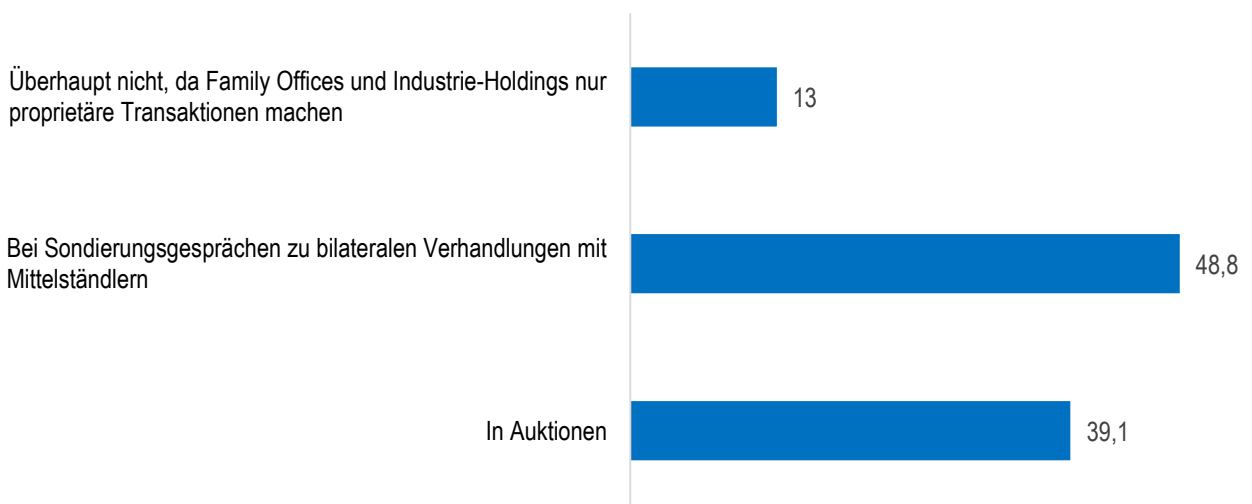
Das gewachsene Maß an Professionalität bei Family Offices und Industrie-Holdings zeigt sich auch daran, wo diese am Markt mit den Private-Equity-Häusern aufeinandertreffen. Rund 39 Prozent der befragten Private-Equity-Professionals gaben an, in Auktionen auf Family Offices zu treffen. Um in einer kompetitiven Auktion den Zuschlag zu erhalten, bedarf es vor allem schneller Entscheidungsprozesse und eines gewissen Risikoappetits bei der Finanzierung – einer klassischen Domäne von Private Equity. Family Offices galten lange Zeit als ungeeignet für derartige Situationen.

Indes: Manche Family Offices wagen sich inzwischen zwar auch an Auktionen. Aber das heißt nicht, dass sie sich dort auch regelmäßig gegen ihre Private-Equity-Kontrahenten durchsetzen. Am wohlsten fühlen sie sich offenkundig immer noch bei bilateralen Deals mit Mittelständlern. Fast die Hälfte der befragten Private-Equity-Manager gab an, am häufigsten bei Sondierungsgesprächen zu eben solchen proprietären Deals auf die professionellen Vermögensverwalter zu treffen.

„Mit dem Vordringen der Family Offices wird das Kapitalüberangebot am Private-Equity-Markt noch größer. Umso wichtiger ist es, dass mehr potentielle Übernahmeziele an den Markt kommen, beispielsweise indem sich mehr Familienunternehmen und Unternehmensgründer für Private Equity öffnen“, meint der Vorstandssprecher der Deutschen Beteiligungs AG, Torsten Grede.

Wo treffen sich Private-Equity-Häuser und Family Offices oder Industrie-Holdings am häufigsten?

(Angaben in Prozent)



Quelle: FINANCE-Research

Private Equity bleibt in den Kernkompetenzen überlegen

Diese Zahlen zeigen, dass viele Family Offices genügend Kapitalmarkt-Know-how aufgebaut haben, um auch im Kerngeschäft der Private-Equity-Häuser mitzumischen. In großen Stil geschlossen haben die Family Offices die Lücke aber noch nicht, dafür fällt ihre Anzahl nach wie vor zu weit hinter die der Private-Equity-Häuser zurück. Nur 33 Prozent der Befragten nehmen am Markt über 30 Family Offices und Industrie-Holdings wahr. Die große Mehrheit weniger – zum Teil deutlich.

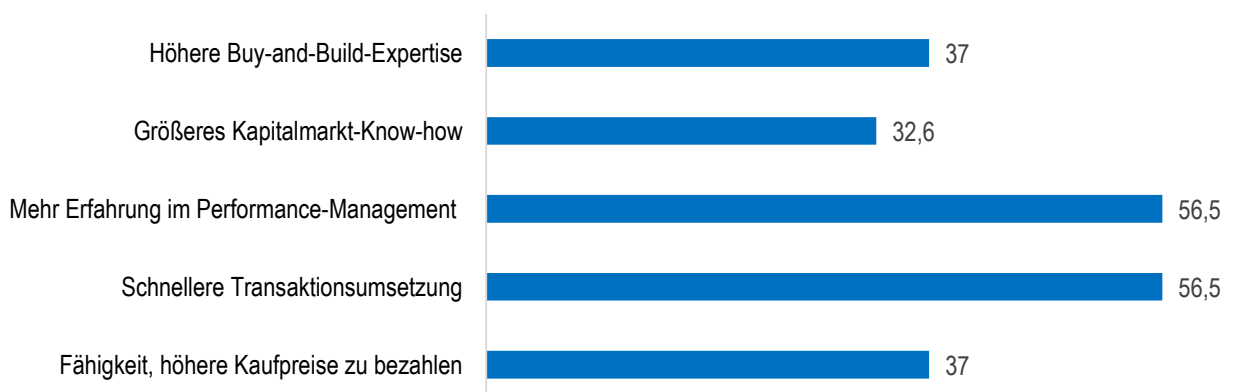
Hinzu kommt: In den Kernkompetenzen des Buy-out-Geschäfts fühlen sich die Platzhirsche weiterhin überlegen, wie die Umfrage zeigt. Jeweils rund 57 Prozent der befragten Private-Equity-Manager sahen sich gegenüber Family Offices und Industrie-Holdings bei der Transaktionsschnelligkeit und der Erfahrung im Performance-Management auf Unternehmensebene im Vorteil. Immerhin noch je 37 Prozent der Beteiligungsmanager sehen sich in ihrer Buy-and-Build-Expertise und der Fähigkeit, höhere Kaufpreise zu mobilisieren, überlegen.

Erfolgsentscheidend dürfte im aktuellen Umfeld vor allem die Buy-and-Build-Kompetenz sein. 85 Prozent der Befragten zählen diese zu den aktuell wichtigsten Wertsteigerungsmethoden. Das ist der höchste Wert, seit die Umfrage im Dezember 2015 erstmals erhoben wurde. Als zweitwichtigste Methode nannten die Befragten die Internationalisierung ihrer Portfoliounternehmen.

„Gegenüber Family Offices können sich Private-Equity-Investoren noch immer entscheidend differenzieren – zum Beispiel über die professionellere Transaktionsabwicklung“, ist sich Torsten Grede sicher. „Private-Equity-Häuser sind zudem überlegen, wenn es darum geht, Portfoliounternehmen weiterzuentwickeln.“

Wo sind klassische Buy-out-Häuser den Family Offices und Industrie-Holdings überlegen?

(Mehrfachnennung möglich, Angaben in Prozent)



Quelle: FINANCE-Research

Dealflow im deutschen Midmarket geht zurück

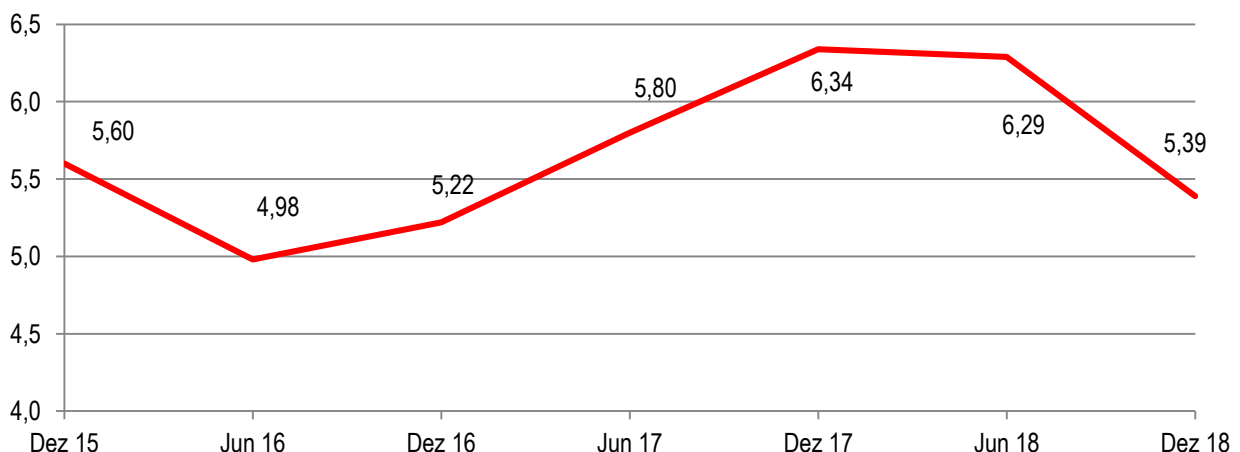
Die Fähigkeit, ein Unternehmen organisch und anorganisch voranzubringen, dürfte in den nächsten Monaten noch wichtiger werden, um noch an Deals zu kommen. Denn den Private-Equity-Häusern wurden zuletzt offenbar weniger Unternehmen als noch in der ersten Jahreshälfte 2018 angeboten.

Den aktuellen Dealflow bezeichneten die befragten Private-Equity-Manger in der Winterumfrage, die Mitte Dezember durchgeführt wurde, auf einer Skala von 1 bis 10 nur noch mit dem Wert 5,39 – und damit eher durchschnittlich. In der Sommerumfrage hatten die Beteiligungsprofis noch deutlich mehr potentielle Deals auf dem Tisch. Vor einem Jahr sah die Lage sogar noch besser aus. Damals bewerteten die Befragten den Dealflow mit dem Rekordwert 6,34.

Der rückläufige Dealflow könnte ein Zeichen dafür sein, dass die Private-Equity-Branche nach Jahren der Euphorie vorsichtiger wird. Gründe dafür gibt es genug: Seien es geopolitische Unsicherheiten wie der anstehende Brexit oder der Handelskrieg der USA mit China oder das Abflauen der deutschen Hochkonjunktur. Der zuletzt große Optimismus der Beteiligungsmanager bekommt damit leichte Dämpfer. Auch gegenüber strategischen Käufern sehen sich Finanzinvestoren derzeit zum ersten Mal seit dem Sommer 2017 wieder unterlegen. Auf einer Skala von 1 (= PE klar unterlegen) bis 10 (= PE klar überlegen) ordneten sich die Befragten im Schnitt mit dem Wert 4,87 ein.

Ein härter werdendes Marktumfeld stellt aber nicht nur für Private Equity, sondern auch für die Family Offices eine Herausforderung dar. Wenn die Anzahl der Transaktionen zurückgeht und die Verkaufsprozesse noch kompetitiver werden, könnte die Private-Equity-Branche ihre traditionellen Stärken womöglich stärker ausspielen als die Family Offices ihre Vorteile.

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



Quelle: FINANCE-Research

Kontakt

Philipp Habdank
Redakteur FINANCE
Tel.: (069) 75 91-30 31
E-Mail: philipp.habdank@finance-magazin.de



Verlag



DER F.A.Z.-FACHVERLAG

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68-72
60327 Frankfurt am Main

E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com

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