

FINANCE Private Equity Panel Mai 2016 Ergebnisse

Private-Equity-Manager verspüren extremen Kaufdruck

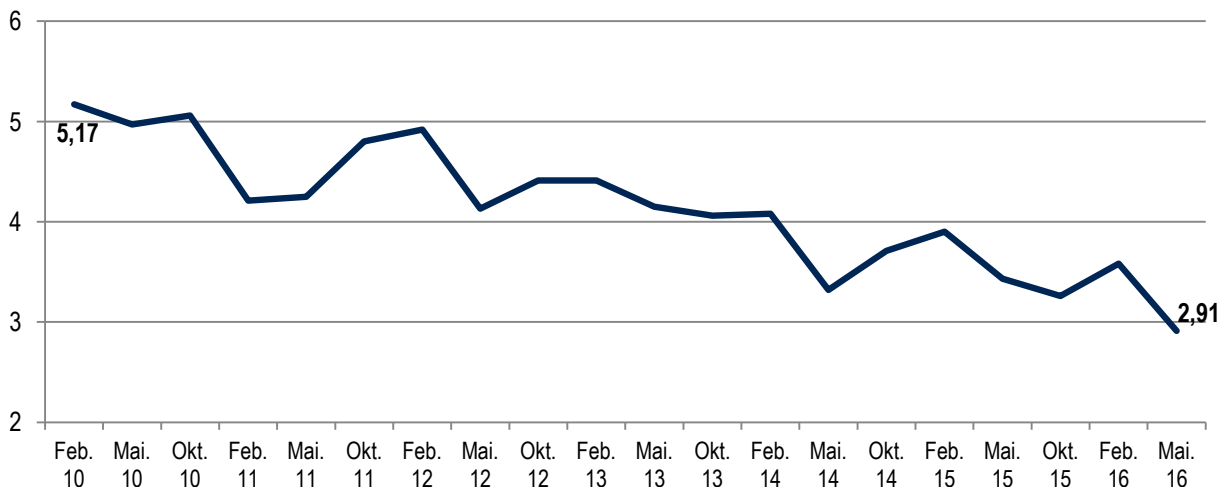
Für die aktuellen Kaufpreiseinschätzungen der deutschen Private-Equity-Manager gibt es nur noch einen Ausdruck: extrem. Und jetzt wächst auch noch die Furcht vor chinesischem Geld.

Während sich die Aktienkurse in Deutschland in den vergangenen zwölf Monaten im Schnitt um 10 bis 20 Prozent verbilligt haben, heizt sich der private M&A-Markt in Deutschland immer weiter auf. So lassen sich die zentralen Einschätzungen der deutschen Private-Equity-Manager einordnen, die bei der neuesten Befragung des FINANCE Private Equity Panels anonym erhoben worden sind. Für das Panel befragt FINANCE gemeinsam mit der Kanzlei CMS dreimal im Jahr die führenden Manager von rund 40 der wichtigsten Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand.

Aktuell beurteilen die PE-Professionals die Kaufpreise als so teuer wie noch nie seit Auflage des Panels vor mehr als sechs Jahren (siehe Grafik). "Das aktuelle Preisniveau wird allseits als hoch empfunden. Das liegt nicht nur daran, dass sehr viel Liquidität im Markt ist, sondern auch daran, dass neben den klassischen Private-Equity-Häusern immer mehr Player wie zum Beispiel Staats- und Pensionsfonds im Markt mitmischen, die sich früher mit direkten Investments eher schwergetan haben. Das treibt die Preise", erläutert Dr. Tobias Schneider, Private-Equity-Partner bei CMS. Die attraktivsten Investitionsziele sehen die FINANCE-Panelisten erneut – wie bereits seit einem Jahr – in den Branchen Healthcare, Software/IT und Dienstleistungen. Am Ende der Tabelle finden sich die derzeit unattraktiven Investitionsziele Finanzdienstleister, Autozulieferer und Bauunternehmen.

Neu-Investments werden zum Luxusgut ...

Wahrnehmung der Attraktivität der Kaufpreise (1=teuer, 10=günstig)



Quelle: FINANCE-Research

Geschäftsaussichten und Finanzierungsumfeld stützen Bewertungen

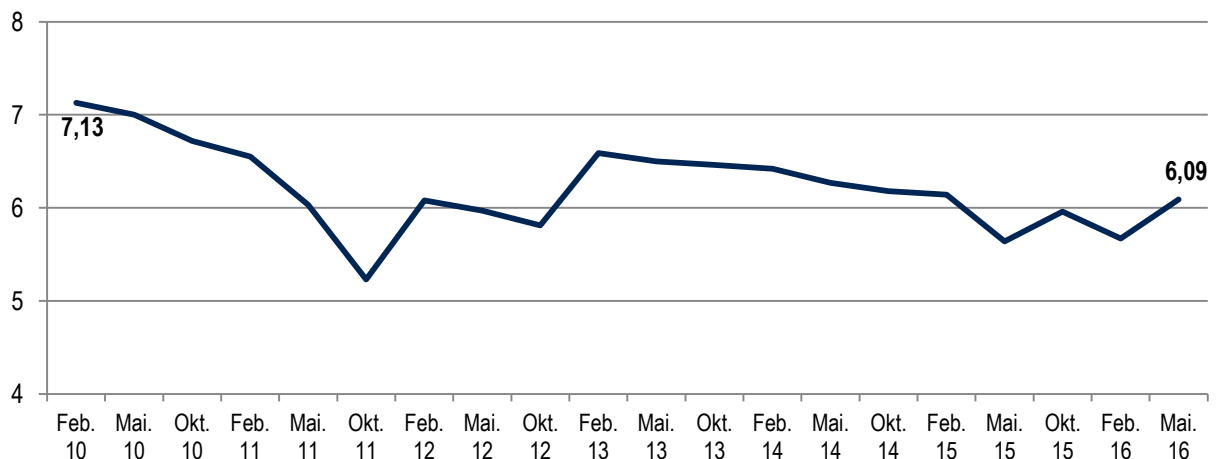
Bemerkenswerterweise treiben die rekordhohen Unternehmensbewertungen die Private-Equity-Manager nicht ins Verkäuferlager. Die Gruppe der Fonds, die sich derzeit eher als Käufer sehen, ist mit 55 Prozent nach wie vor etwas stärker als das Lager der taktisch bedingt stärker verkaufsorientierten Häuser (45 Prozent). Der Durchschnittswert, der die aktuelle taktische Positionierung anzeigt, ist sogar auf das höchste Niveau seit mehr als einem Jahr geklettert (siehe Grafik).

Dies ist ein starkes Anzeichen für den hohen Anlagedruck der Private-Equity-Branche. Den Fonds fließen immer mehr Investorengelder zu, während die Zahl der zur Verfügung stehenden Investitionsziele in Summe nicht zunimmt. "Der enge Markt verlangt von den Investoren kreative Ansätze, um nicht in der Masse unterzugehen oder völlig überhöhte Kaufpreise zu zahlen. Neben dem nicht ganz einfachen Ansatz, sich aus strukturierten Verkaufsprozessen möglichst herauszuhalten, sehen wir in letzter Zeit vermehrt Co-Investments zwischen Private Equity-Häusern und strategischen Investoren", so Tobias Schneider.

Allerdings gibt es auch Entwicklungen, die die weiter ansteigenden Unternehmensbewertungen stützen und damit dafür sorgen, dass Neu-Investments für die Private-Equity-Häuser nicht per se renditeschwächer ausfallen müssen als in der jüngeren Vergangenheit: Zum einen hält sich die Einschätzung der FINANCE-Panelisten zu den Geschäftsaussichten ihrer Portfoliounternehmen schon seit langer Zeit auf hohem Niveau. Aktuell verbessern sich die Geschäftsaussichten sogar weiter und erreichen mit einem Wert von 7,06 Punkten (10 = sehr gute Aussichten) den höchsten Stand seit Mitte 2011.

Zum anderen hat der Finanzierungsmarkt seine Schwächephase aus dem Winter inzwischen überwunden: Kredite für Buy-out-Deals sind wieder besser verfügbar, und auch die Konditionen haben sich merklich erholt. Mit Werten von 7,85 (Verfügbarkeit) bzw. 7,56 Punkten (Konditionen) liegen die aktuellen Finanzierungseinschätzungen der Private-Equity-Manager in der Nähe oder sogar oberhalb der bisherigen Allzeithochs. "Zumindest zum Teil können die steigenden Kaufpreise durch eine hohe Verfügbarkeit von Fremdkapital zu günstigen Konditionen aufgefangen werden", betont Dr. Joachim Dietrich, Private-Equity-Partner bei CMS.

... trotzdem bleiben PE-Häuser auf der Käuferseite Aktuelle Marktpositionierung (1=klarer Verkäufer, 10=klarer Käufer)



Quelle: FINANCE-Research

M&A: Die Chinesen sind da – aber noch nicht voll konkurrenzfähig

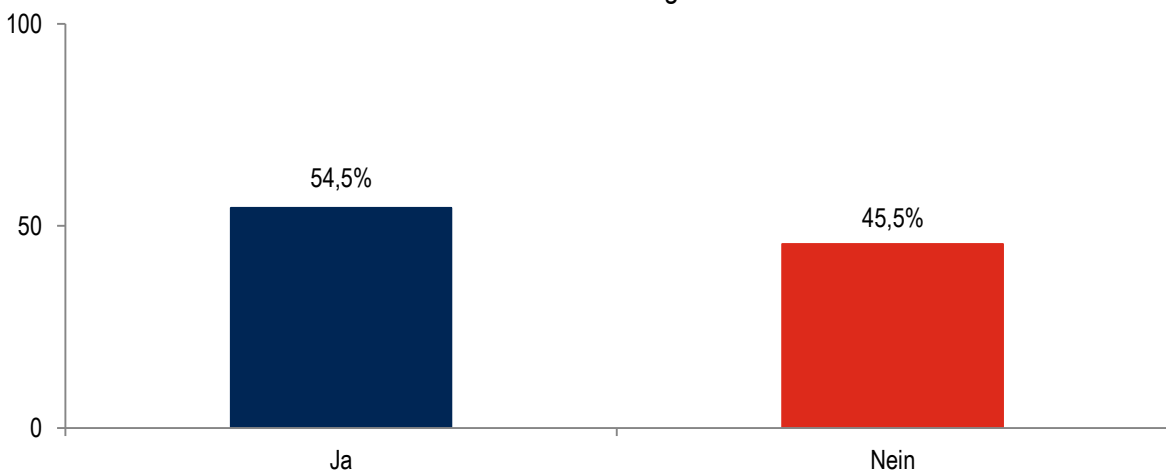
Der M&A-Boom lockt aber auch immer neue Käufergruppen an, vor allem aus dem Ausland. Nicht nur bei der geplanten 43-Milliarden-Euro-Übernahme des Agrarchemiekonzerns Syngenta, sondern auch am deutschen Private-Equity-Markt setzten chinesische Käufer zuletzt deutliche Duftmarken. Zwei der größten Private-Equity-Deals der zurückliegenden Monate in Deutschland – EEW Energy from Waste und Krauss Maffei – endeten mit einem Verkauf nach China.

Die deutschen PE-Profis glauben nicht, dass dies Sonderfälle waren: 91 Prozent der befragten FINANCE-Panelisten sind sich sicher, dass das Interesse chinesischer Käufer an deutschen Unternehmen heute stärker ist als vor einem Jahr. 88 Prozent erwarten, dass die Anzahl chinesischer Zukäufe am deutschen M&A-Markt in den nächsten zwölf Monaten noch weiter anziehen wird.

Uneinigkeit herrscht jedoch in der Beurteilung chinesischer Kaufinteressenten. 55 Prozent der Befragten meinen, dass chinesische Käufer jetzt schon konkurrenzfähig sind, wenn sie in straffen M&A-Prozessen gegen etablierte Private-Equity-Bieter antreten müssen. 45 Prozent glauben hingegen nicht, dass die Chinesen jetzt schon in der heißen Bieterphase eines M&A-Prozesses mithalten können, wenn sie es mit erfahrenen Mitbieter zu tun haben. "Es zeigt sich, dass chinesische Investoren durchaus in der Lage sind, auch an kompetitiven Bieterverfahren mit Erfolg teilzunehmen und sich gegenüber etablierten Mitbieter durchzusetzen. Die Private-Equity-Investoren sind gut beraten, sich auf zunehmend professionelle Konkurrenz aus China einzustellen", so Joachim Dietrich.

Armdrücken in M&A-Prozessen: Chinesen vs. PE

Sind chinesische Käufer auch in Auktionen mit etablierten Private-Equity-Häusern konkurrenzfähig?



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