

FINANCE Private Equity Panel Herbst 2021 Ergebnisse

PE-Investoren glauben nicht an SPACs

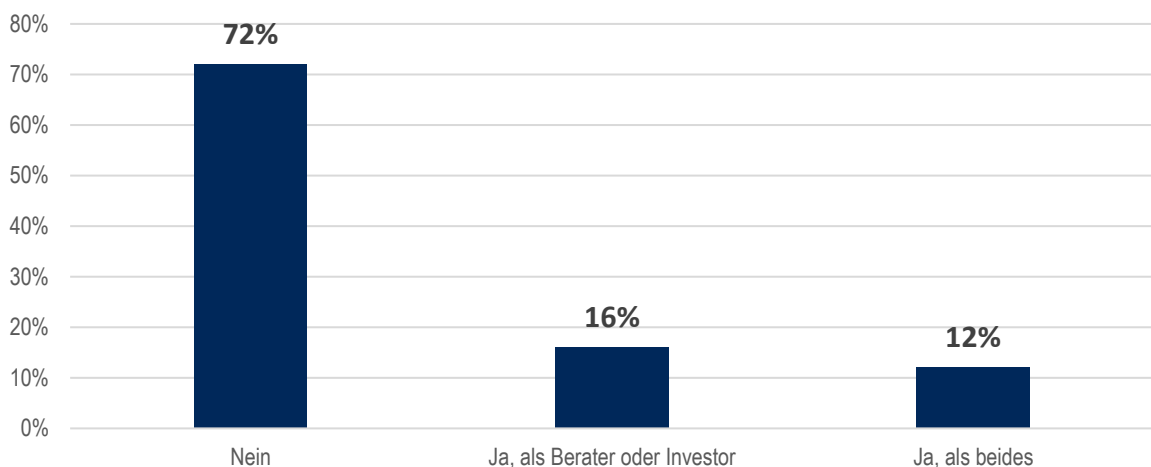
Private-Equity-Häuser wären eigentlich prädestiniert dafür, in das Geschäft mit SPACs einzusteigen. Andererseits wären sie aber auch die Leidtragenden, wenn ein boomender SPAC-Markt ihren Dealfow reduzieren würde. Das neue FINANCE Private Equity Panel zeigt, wie die deutsche PE-Branche auf die SPACs blickt.

Eine Welle von SPACs, speziellen börsennotierten Investitionsvehikeln, rollt um den Globus. Seit Anfang 2020 haben SPACs im Zuge von Börsengängen mit Schwerpunkt USA fast eine viertel Billion US-Dollar eingesammelt. Da SPACs ihre Geldtöpfe in aller Regel mit wesentlich wertvolleren Unternehmen verschmelzen, taxieren Experten die Firepower der SPACs für M&A-Transaktionen auf 1 Billion US-Dollar – eine gewaltige Kraft.

Dennoch glauben viele Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand, dass sich der Boom der SPACs nicht auf den deutschen M&A- und Private-Equity-Markt auswirken wird. Dies zeigen die Ergebnisse des aktuellen FINANCE Private Equity Panels, einer Umfrage unter mehreren Dutzend der wichtigsten Private-Equity-Häuser im deutschen Mittelstand. 84 Prozent der Befragten rechnen nicht damit, dass ihnen in den SPACs ernstzunehmende Wettbewerber um M&A-Targets erwachsen werden. Fast genauso deutlich fällt die Absage aus, selbst als Investor oder Berater auf den SPAC-Zug aufzuspringen: 72 Prozent antworteten auf diese Frage mit Nein (siehe Grafik).

„Auch wenn SPACs global betrachtet die nächsten Jahre eine relevante Größe bleiben werden, bleibt die Skepsis in Deutschland weiter hoch. In der aktuellen Situation ist ein echter Exit über einen SPAC auch nur schwer umzusetzen“, kommentiert Dr. Jacob Siebert, Partner der Kanzlei CMS.

SPACs sind kein neues Geschäftsfeld für Private Equity Könnten Sie sich vorstellen, SPAC-Berater oder -Investor zu werden?



Quelle: FINANCE-Research

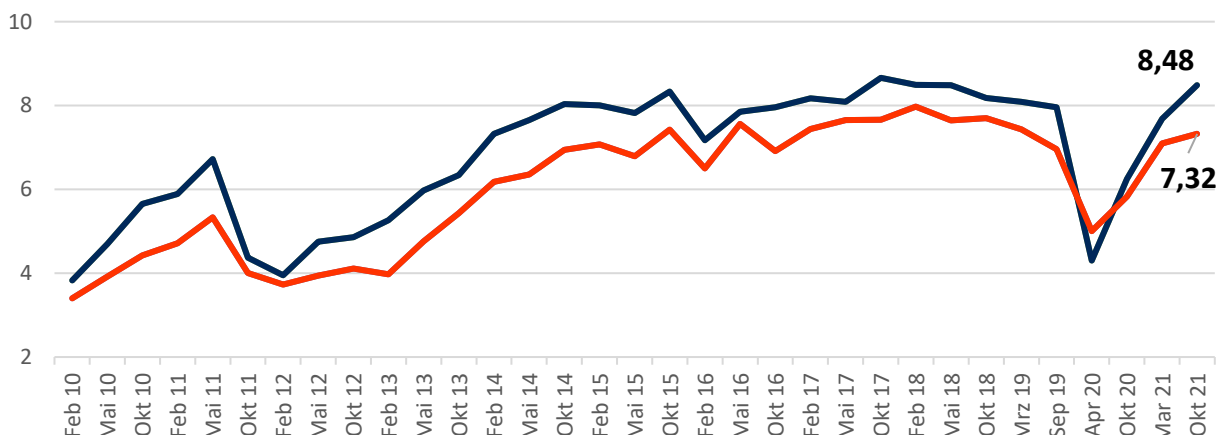
Kreditgeber gießen Öl ins Feuer

Echte neue Konkurrenz aus dem Lager der SPACs käme den Mittelstandsinvestoren auch enorm ungelegen, so intensiv wie der Wettbewerb um Investitionsgelegenheiten jetzt schon in Deutschland ist. Dies verdeutlicht die kritische Einschätzung zu den aktuell vorherrschenden Unternehmensbewertungen: Die Attraktivität der Kaufpreise bewerten die FINANCE-Panelisten auf einer Skala von 1 bis 10 im Schnitt lediglich mit 3,80 Punkten, was für sehr hohe Kaufpreise spricht. Damit werden die Bewertungen sogar als noch ambitionierter eingeschätzt als im Herbst 2019, kurz vor Ausbruch der weltweiten Coronapandemie (4,00 Punkte). „Obwohl die Bewertungen schon länger sehr herausfordernd sind, kommt es immer häufiger vor, dass kurz vor Ende eines Bieterverfahrens doch noch ein Investor noch einmal ordentlich beim Preis nachlegt und damit alle anderen Bieter aus dem Rennen wirft. Gemessen am Kapital, das investiert werden muss, gibt es einfach nicht genügend geeignete Targets“, kommentiert Dr. Tobias Schneider, Partner der Kanzlei CMS.

Dies liegt vor allem daran, dass die Kreditgeber immer mehr Öl ins Feuer gießen: Die gegenwärtige Verfügbarkeit von Deal-Finanzierungen taxieren die PE-Manager auf 8,48 Punkte. Dies ist der dritthöchste Wert seit Auflage des Panels Anfang 2010 und auch mehr als im Herbst vor zwei Jahren (7,96 Punkte). Auch die Finanzierungskonditionen liegen mit 7,32 Punkten über dem Vorkrisenniveau von 6,96 Punkten. „Wir erleben seit einiger Zeit ein erhebliches Überangebot an Finanzierungsmitteln, wie hier schon verschiedentlich berichtet. Und auch jetzt ist noch nicht abzusehen, wann sich dies ändert. Insofern bleiben die Ampeln auf Grün für Transaktionen“, kommentiert Dr. Jacob Siebert, Partner der Kanzlei CMS.

Kreditgeber gießen Öl ins Feuer

Debt-Verfügbarkeit (blau) und Debt-Konditionen (rot), 1=schwach, 10=exzellent



Quelle: FINANCE-Research

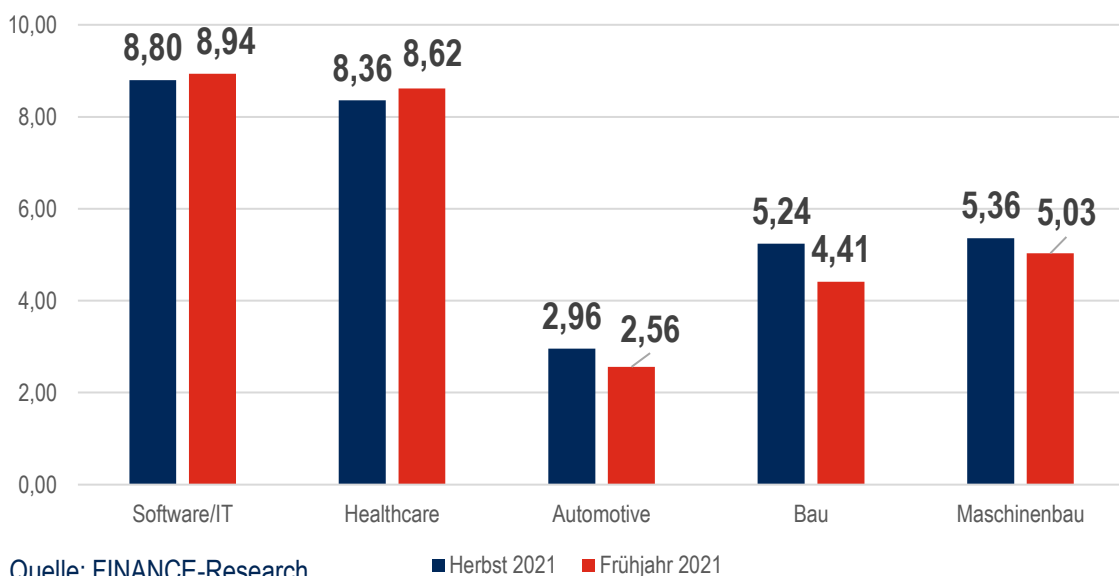
Lässt die Konzentration auf die Hype-Branchen nach?

Ein Zeichen von Boomphasen an Kapitalmärkten ist, dass die Preise besonders begehrter Vermögenswerte fulminant steigen und sich dabei vom Rest des Feldes zu entkoppeln scheinen. Dies war in den vergangenen Jahren auch am deutschen Private-Equity-Markt der Fall: So gut wie alle Investoren drängten in asset-leichte Unternehmen aus wenig konjunktursensiblen Branchen, allen voran in die Bereiche Healthcare, Software/IT und Dienstleistungen. Gleichzeitig wurden Investments in klassische Branchen des deutschen Mittelstands wie Automotive, Bau oder Maschinenbau immer unpopulärer – mit entsprechenden Folgen für die Bewertungen auf beiden Seiten der Trendlinie.

Dieses Bild scheint sich nun abzuschwächen, wie Verschiebungen bei den Branchenpräferenzen der PE-Investoren andeuten. Zwar führen Software und Healthcare das Attraktivitäts-Ranking immer noch an, jedoch müssen beide gegenüber der vorherigen Umfrage im Frühjahr einige Prozent abgeben – Software fällt von 8,94 auf 8,80, Healthcare von 8,62 auf 8,36. Am anderen Ende des Spektrums stechen dagegen teils deutliche Zugewinne ins Auge: Die Nummer 15 (Automotive) legt immerhin von 2,56 auf 2,96 Punkte zu, die Nummer 14 (Bau) von 4,41 auf 5,24 Punkte. Maschinenbau wächst von 5,03 auf 5,36. „Die Boombranchen sind regelrecht überlaufen, erste PE-Investoren beginnen sich wieder nach anderen, klassischen Branchen umzusehen. Eine Trendwende sehen wir aber noch nicht“, so CMS-Partner Schneider.

Die Favoriten lassen nach, die Out-Branchen erholen sich

Attraktivität als Investmentziel (10 = sehr attraktiv)



Kontakt

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



Verlag



Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH – Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Frankenallee 71-81
60327 Frankfurt am Main

Telefon: (0 69) 75 91 – 32 39
Telefax: (0 69 75 91 – 20 95
E-Mail: verlag@faz-bm.de

www.finance-magazin.de
<https://www.faz-bm.de/>