

FINANCE Private Equity Panel Frühjahr 2019 Ergebnisse

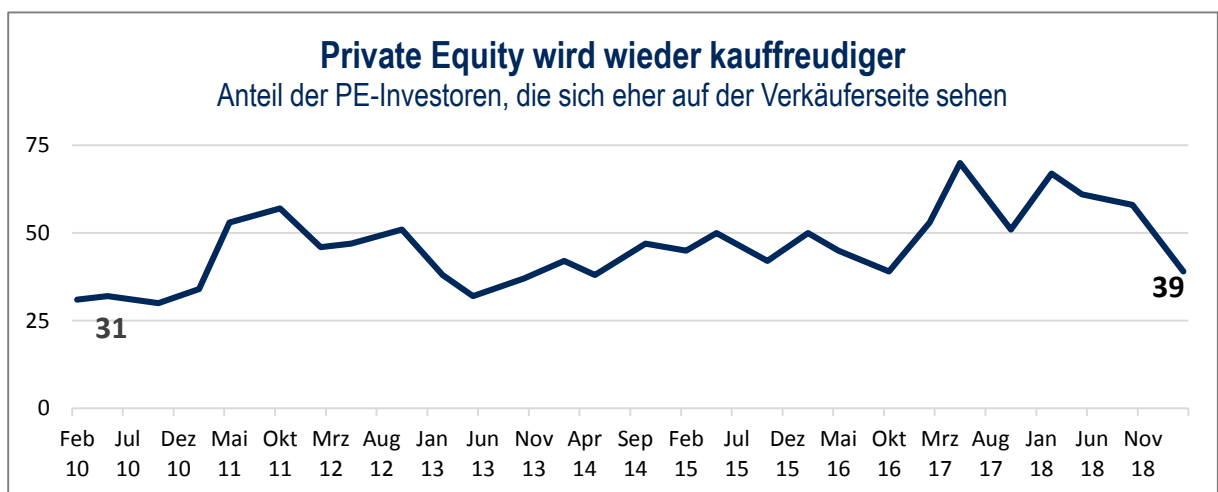
Private Equity stemmt sich gegen den Abschwung

Trotz dunkler Konjunkturwolken suchen die deutschen Private-Equity-Investoren nicht den Ausgang – sie verstärken sogar noch ihre Kaufbemühungen. Ihre alte Lieblingsbranche ist aber von den Kauflisten verschwunden.

Bemerkenswerte Entwicklung am deutschen Private-Equity-Markt: Die wirtschaftliche Abschwächung ist offenbar eine stärkere Bremse für die Kaufpreise als für die Performance der Private-Equity-finanzierten Unternehmen. Darauf deuten die neuesten Ergebnisse des FINANCE Private Equity Panels hin, für das FINANCE und die Kanzlei CMS mehr als 50 verschiedene Private-Equity-Häuser des deutschen Mittelstands befragt haben.

Demnach sind die Kaufpreise für Neuinvestments in den Augen der Private-Equity-Manager gegenüber der vorherigen Umfrage im Herbst etwas attraktiver geworden. Der Punktwert auf einer Skala von 1 (sehr teuer) bis 10 (sehr attraktiv) klettert von 2,70 auf 3,39 Punkte – eine deutliche Erholung, aber noch immer auf sehr niedrigem Niveau. Eine wesentlich klarere Verschiebung zeigt sich in der taktischen Positionierung der befragten PE-Manager: Nur noch 39 Prozent von ihnen sehen sich aktuell eher als Verkäufer. Im Herbst waren es noch 58 Prozent, vor einem Jahr sogar noch 67 Prozent (siehe Grafik). „Wenn die Konjunkturaussichten sich verschlechtern, fallen in vielen, aber nicht in allen Branchen auch die Kaufpreise. Nach der absoluten Hochpreisphase der vergangenen Jahre wird das am Ende dem Markt insgesamt guttun“, meint Dr. Tobias Schneider, Private-Equity-Partner bei CMS Deutschland.

Doch die Private-Equity-Investoren kaufen in einem schwieriger werdenden Umfeld. Die Geschäftsaussichten für die nächsten zwölf Monate in ihren eigenen Portfoliounternehmen schätzen sie deutlich schlechter ein als vor einem Jahr, als sich Deutschland und viele wichtige Absatzmärkte noch in einer Hochkonjunktur befanden. Der Wert für die Geschäftsaussichten sinkt gegenüber Frühjahr 2018 von 7,76 auf 6,48 Punkte.



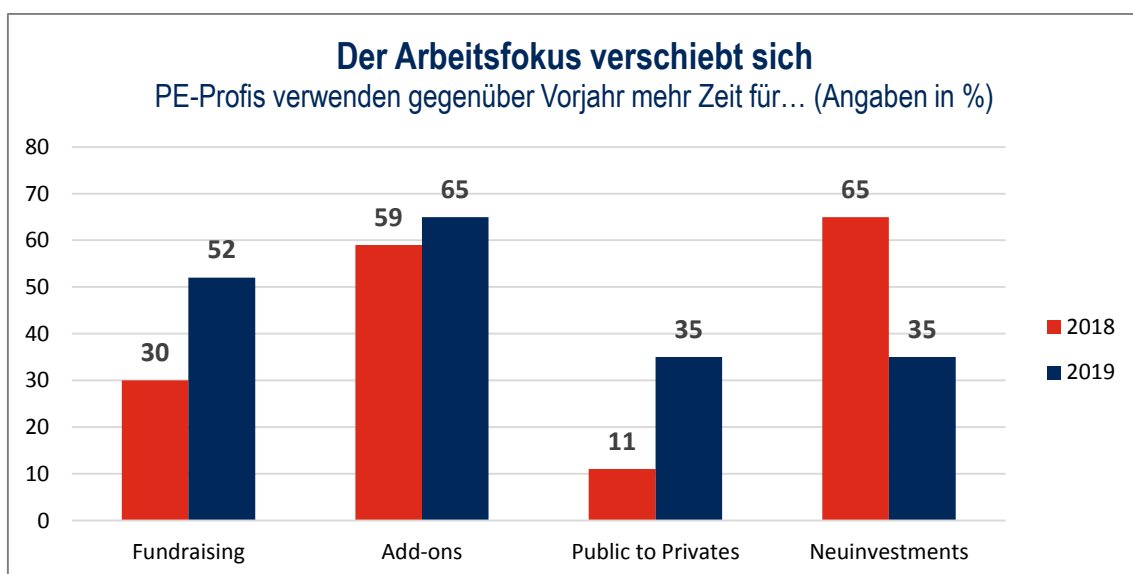
Quelle: FINANCE-Research

Private-Equity-Manager verlagern ihren Arbeitsschwerpunkt

Die Änderungen in der taktischen Positionierung finden auch Widerhall in den geplanten Zeitbudgets (siehe Grafik): 65 Prozent der befragten deutschen Private-Equity-Professionals wollen sich in diesem Jahr noch intensiver mit Add-on-Akquisitionen für ihre bestehenden Portfoliounternehmen beschäftigen – ein nochmaliger Anstieg gegenüber den schon hohen 59 Prozent von Anfang 2018. Offenbar wecken auch die schwierigen und raren Public to Privates das Interesse der Branche. 35 Prozent der Befragten glauben, dass die Prüfung von Übernahmen börsennotierter Firmen ein relevanterer Teil ihrer Arbeit werden wird. 2017 und 2018 waren es nur jeweils 11 Prozent.

Weg wandert der Fokus stattdessen von klassischen Neuinvestments: Wollten im Vorjahr noch 65 Prozent mehr Zeit in solche Projekte stecken, sind es nun nur noch 35 Prozent. Der Investmentfokus scheint also klar auf der Stärkung von bereits übernommenen Plattformunternehmen zu liegen und weniger im Aufbau ganz neuer Investments. „Auch hier macht sich der Geldüberhang bei den Investoren bemerkbar, der Spielraum zur Stärkung der bestehenden Investments eröffnet und gleichzeitig den Anlagedruck reduziert“, meint Dr. Jacob Siebert, Private-Equity-Partner bei CMS.

Ebenfalls mehr Raum nehmen Fundraising-Aktivitäten ein: Wollte sich 2018 nicht einmal jeder dritte FINANCE-Panelist intensiver als im Vorjahr mit der Kapitalbeschaffung und Investorenpflege befassen, ist es zu Beginn dieses Jahres schon mehr als jeder Zweite. „Wer einen neuen Fonds einwirbt, sieht positiv in die Zukunft. Wir werden in den nächsten Monaten mehr Fonds-Closings sehen als in letzter Zeit. Die Investoren schwimmen jedenfalls nach wie vor im Geld, das dringend angelegt werden muss“, so CMS-Partner Schneider.

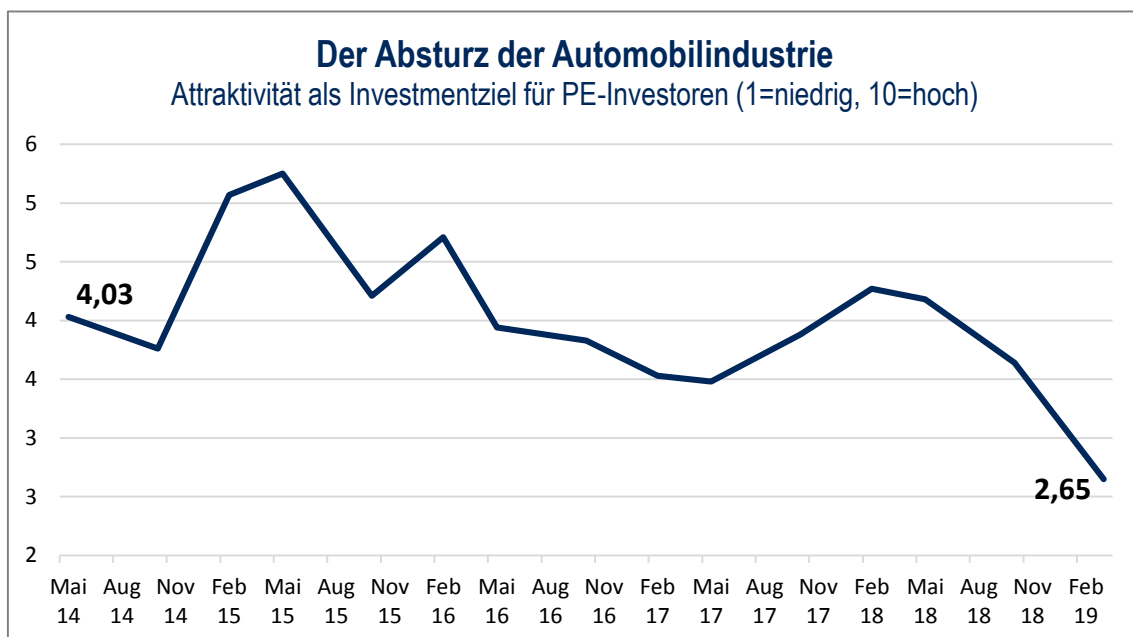


Quelle: FINANCE-Research

Zyklischer fliegen aus den Private-Equity-Portfolios

Bei der Auswahl der Akquisitions-Targets zeigt sich der größte Einfluss der Konjunkturabschwächung: Zyklischer stehen auf der schwarzen Liste, während die vermeintlich robusten Branchen immer mehr Anhänger finden. Die Schere in der Attraktivitätseinschätzung für Neuinvestments hat sich weit geöffnet. An Position 3 überholt die stabile Dienstleistungsbranche (7,22 Punkte) die konjunktursensiblere Elektronikbranche (6,78 Punkte). An der Spitze liegen Software/IT (8,35 Punkte) und Healthcare (7,82).

Am anderen Ende der Spanne liegen Bau (4,26 Punkte) und Financial Services (4,17 Punkte) auf den Plätzen 13 und 14. Mit weitem Abstand am unattraktivsten für Private-Equity-Investments ist aktuell jedoch die Automobilindustrie, die einen regelrechten Absturz erlebt. Der Attraktivitätswert der früheren Lieblingsbranche der Finanzinvestoren bricht um mehr als ein Viertel ein und fällt gegenüber der Umfrage im Herbst von 3,64 auf 2,65 Punkte. Gegenüber dem Wert von vor einem Jahr (4,27) beläuft sich der Einbruch sogar auf nahezu 40 Prozent. „Vor dem Hintergrund der Umwälzungen in der Branche und der damit verbundenen Unsicherheit für das Geschäftsmodell dürfte dies nicht wirklich überraschen“, so CMS-Partner Siebert.



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



DER F.A.Z.-FACHVERLAG

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

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

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