

FINANCE Private Equity Panel Mai 2015 Ergebnisse

Leichte Stimmungseintrübung am Private-Equity-Markt

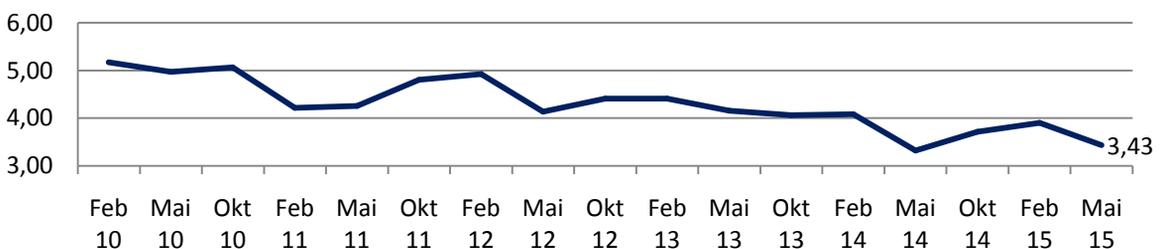
Etwas schwächere Finanzierungsbedingungen und nachlassende Geschäftserwartungen drängen die Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand langsam, aber sicher ins Verkäuferlager. Die PE-Profis sind allerdings guter Dinge, dass es im zweiten Halbjahr wieder besser laufen wird.

Die Hochstimmung, die seit dem vergangenen Sommer den deutschen Private-Equity-Markt geprägt hat, scheint langsam zu verfliegen. Die Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand sind unter dem Strich zwar immer noch positiv gestimmt. Aber in allen wesentlichen Kennzahlen, die das FINANCE Private Equity Panel erhebt, zeigen sich Eintrübungen.

Das Finanzierungsumfeld ist demnach immer noch sehr robust, wird von den befragten rund 40 Private-Equity-Häusern aber etwas schwächer eingeschätzt als noch im Februar dieses Jahres und im Oktober des vergangenen Jahres: Die Einschätzung der befragten PE-Manager zur Verfügbarkeit von Buy-out-Debt geht auf hohem Niveau um 2 Prozent zurück, die zu den Konditionen der Fremdfinanzierungen um 4 Prozent.

Der nicht mehr so starke Leverage-Hebel hat direkte Auswirkungen auf die Wahrnehmung der Kaufpreise: Bei der Bewertung der Kaufpreise für Neu-Investments (1=teuer, 10=günstig) vergeben die PE-Investoren im Schnitt einen Wert von 3,43 Punkten, 12 Prozent weniger als noch im Februar. Die Investitionen werden damit gefühlt teurer. „Die zuletzt aufgerufenen Kaufpreise galten schon als ambitioniert, allerdings ermöglichten die im Markt angebotenen Finanzierungsbedingungen bislang auch höhere Leverages. Wenn jetzt die Finanzierungen wieder weniger attraktiv werden, kann eine Lücke zwischen Kaufpreiserwartungen und Finanzierungsmöglichkeiten entstehen, die Deals komplizierter und langsamer machen kann“, so Dr. Tobias Schneider, Partner bei CMS Hasche Sigle.

Die PE-Investoren werden preissensibler (Einschätzung der Kaufpreise, 1 = überteuert, 10 = günstig)



Quelle: FINANCE-Research

PE-Investoren driften in Richtung Verkäuferseite

Auch weil die Geschäftsaussichten ihrer Portfoliounternehmen im Vergleich zum Jahresbeginn offenbar etwas nachgelassen haben (6,39 von 10 möglichen Punkten nach 6,69 Punkten im Februar), bewegen sich im Moment mehr PE-Häuser als zuletzt in Richtung Verkäuferseite. Der Anteil der Private-Equity-Investoren, die sich aktuell eher als Verkäufer denn als Käufer sehen, steigt von 45 auf 50 Prozent. Der taktische „Positionierungswert“, der anzeigt, ob ein PE-Investor aktuell als Käufer auftritt (10 Punkte) oder als Verkäufer (1 Punkt), sinkt im Schnitt von 6,14 auf 5,64 Punkte und damit auf den niedrigsten Wert seit nahezu vier Jahren. „Es überrascht nicht, dass sich Finanzinvestoren vermehrt mit der Veräußerung von Portfoliounternehmen beschäftigen. Die am Markt erzielbaren Kaufpreise sind aktuell derart hoch, dass sich immer mehr Investoren die Frage stellen, ob nicht gerade jetzt der richtige Zeitpunkt zum Exit gekommen ist“, betont Dr. Joachim Dietrich, Partner bei CMS Hasche Sigle.

Das attraktivste Investitionsziel ist dabei mit 7,46 von 10 möglichen Punkten nunmehr zum fünften Mal in Folge der Healthcare-Sektor, gefolgt von der Dienstleistungsbranche (6,75) und dem Bereich Software/IT (6,74).

Der Cleantech-Bereich setzt derweil die schon in der Februar-Umfrage begonnene starke Erholung fort: Die Attraktivität von Investments im Bereich Erneuerbare Energien steigt um 20 Prozent auf 4,40 Punkte – schon im Februar hatte sie um 17 Prozent zugelegt. Inzwischen halten die FINANCE-Panelisten Finanzdienstleister (4,29) und Baufirmen (4,07) für unattraktiver als Cleantech-Spezialisten. „Die Bewertungen im Bereich Healthcare sind nicht nur im Bereich Private Equity, sondern auch im Bereich VC nach wie vor beeindruckend hoch. Wir erwarten, dass sich an diesem Trend erst einmal nichts ändern wird“, so Dr. Tobias Schneider.

Der Trend geht zum Verkaufen (Anteil der PE-Häuser, die eher auf der Verkäuferseite stehen)



Quelle: FINANCE-Research

Geopolitische Schocks sind größte Bedrohung für deutschen PE-Markt

Die Private-Equity-Investoren sind aber guter Dinge, dass sich die Marktlage im weiteren Jahresverlauf wieder aufhellen wird, so wie es schon im vergangenen Jahr geschehen war. Es glauben zwar zwei Drittel von ihnen, dass der Dealfow an neuen Transaktionsmöglichkeiten aktuell nicht mit dem Wachstum bei den Bewertungen und Finanzierungsmöglichkeiten Schritt halten kann. Aber drei von vier Befragten gehen davon aus, dass in den kommenden Monaten wieder mehr interessante Kaufkandidaten auf den M&A-Markt kommen werden.

Enttäuscht werden könnten ihre Hoffnungen auf ein starkes zweites Halbjahr von geopolitischen Schocks wie etwa einer Verschärfung des Ukraine-Konflikts oder der Euro-Staatsschuldenkrise. Diesen Unsicherheitsfaktor nannte die große Mehrheit der Befragten als größte Bedrohung für die aktuell gute Lage am deutschen Private-Equity-Markt. Den Gefahren eines Einbruchs der Unternehmensgewinne oder der Aktienmärkte stehen die allermeisten Befragten hingegen entspannter gegenüber. „Die unsicheren Rahmenbedingungen belasten die Entscheidungsfindung aller M&A-Marktteilnehmer nach wie vor erheblich. Nur dauerhafte politische Lösungen können hier wirklich Abhilfe schaffen“, glaubt Dr. Joachim Dietrich.

Kontakt

Michael Hedtstück
Chefredakteur FINANCE
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