

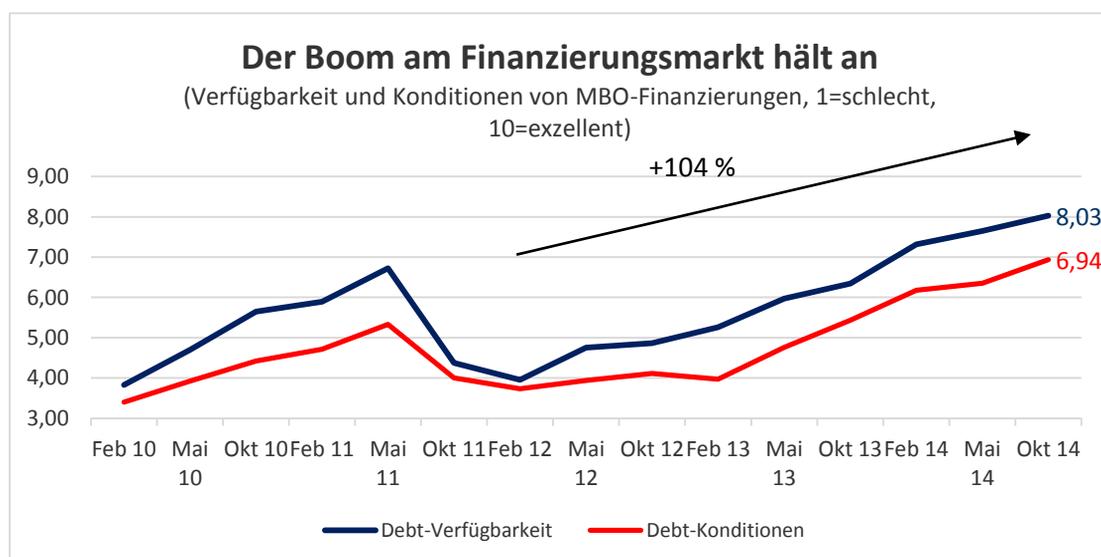
FINANCE Private Equity Panel Oktober 2014 Ergebnisse

PE-Investoren in der taktischen Zwickmühle

Immer mehr Fremdkapital strömt in den deutschen LBO-Markt. Das macht den Private-Equity-Investoren das Leben nicht leichter – die taktische Zwickmühle zwingt einige Häuser zum Lagerwechsel. Brechen die Börsenturbulenzen jetzt den Aufwärtstrend?

Trotz des anstehenden Banken-Stresstests und der zwischenzeitlich heftigen Kursverluste an den Börsen: Noch halten am deutschen Private-Equity-Markt die günstigen Rahmenbedingungen an. Es fließt so viel Liquidität wie selten zuvor in den Markt, und die Geschäftsaussichten der Portfoliounternehmen halten sich auf hohem Niveau. Das sind insgesamt gute Voraussetzungen für laufende Investments und anstehende Verkaufsprozesse. Aber die Hypothek für Neu-Investments wird dadurch auch immer schwerer.

Das aktuelle FINANCE Private Equity Panel, für das FINANCE gemeinsam mit der Kanzlei CMS Hasche Sigle dreimal im Jahr rund 40 verschiedene PE-Häuser anonym befragt, verzeichnet bei der Verfügbarkeit von Buy-out-Finanzierungen den achten Anstieg in Folge (dieses Mal plus 5 Prozent) auf einen neuen Rekordwert von 8,03 Punkten (1=schlecht, 10=hervorragend). Die Konditionen für Buy-out-Finanzierungen verbesserten sich nach Ansicht der FINANCE-Panelisten um 9 Prozent auf 6,94 Punkte. „Die Rahmenbedingungen stimmen. Downsides sind die hohen Kaufpreiserwartungen und die prallgefüllten Kassen der Strategen, die nach Belieben zuschlagen können“, meint Dr. Tobias Schneider, Partner bei CMS Hasche Sigle.

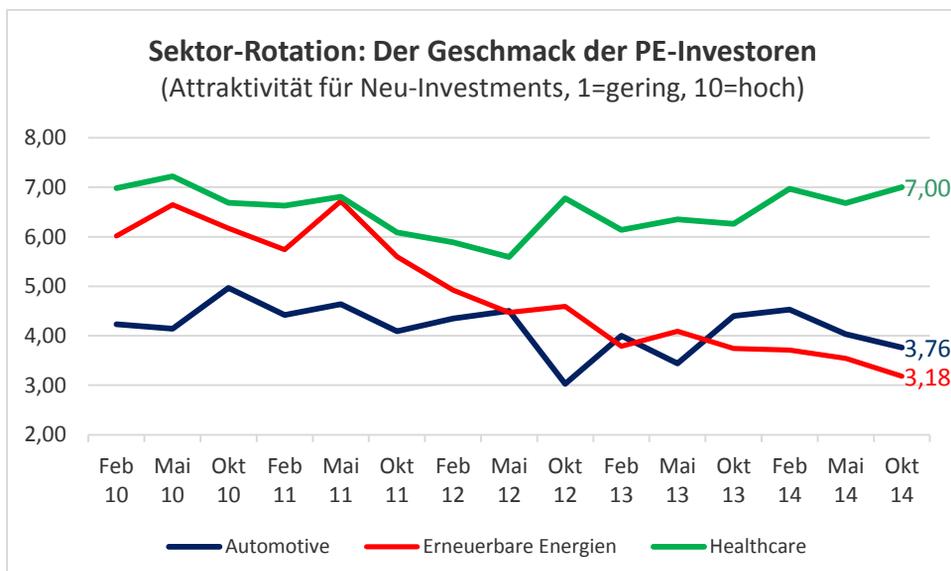


Quelle: FINANCE-Research

Automotive-Sektor bricht ein

Operativ scheinen sich die Portfoliounternehmen nach wie vor stabil zu entwickeln, die Erwartung an die Geschäftsaussichten sinkt lediglich von 6,97 auf 6,47 Punkte. Doch die positiven Rahmenbedingungen vertiefen die taktische Notlage vieler PE-Investoren – die Kaufpreise für Neu-Investments werden die auf einer Skala von 1 (teuer) bis 10 (billig) mit lediglich 3,71 Punkten bewertet und damit nach wie vor als teuer empfunden. Entsprechend indifferent positionieren sich die Private-Equity-Häuser. Mit einem Durchschnitt von 6,18 Punkten befindet sich der Wert zur taktischen Positionierung zwar nach wie vor leicht im Käuferlager (mehr als 5 Punkte), aber 47 Prozent der befragten PE-Häuser sehen sich inzwischen eher als Verkäufer von Unternehmen (Mai 2014: 38 Prozent). „Anscheinend haben sich die zuletzt nachteiligen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen noch nicht allzu sehr auf die Geschäftsaussichten der Portfoliounternehmen ausgewirkt. Es ist fraglich, ob dies auch in Zukunft so bleibt. Sinkende Kaufpreise aufgrund verschlechterter Geschäftsaussichten sind zumindest nicht ausgeschlossen“, meint Dr. Joachim Dietrich, Partner bei CMS Hasche Sigle.

Überdurchschnittlich stark unter der wachsenden Zurückhaltung gegenüber Neu-Investments leidet die Automotive-Industrie. Nach 11 Prozent im Frühsommer büßt Automotive in den Augen der PE-Profis weitere 7 Prozent an Attraktivität ein und rangiert mit einer Bewertung von 3,76 Punkten (10 = sehr attraktiv) nur noch auf Rang 12 von 15 abgefragten Branchen. Schlusslicht bleibt die Cleantech-Branche mit 3,18 Punkten (minus 10 Prozent). Die Favoriten sind die gleichen wie im Mai: Auf den ersten drei Plätzen liegen erneut Healthcare (7,00), Dienstleistungen (6,71) und Software/IT (6,62). „Die Finanzinvestoren sehen die Bereiche Healthcare, Dienstleistungen und Software/IT anscheinend als besonders krisenresistent an“, erklärt Dietrich.

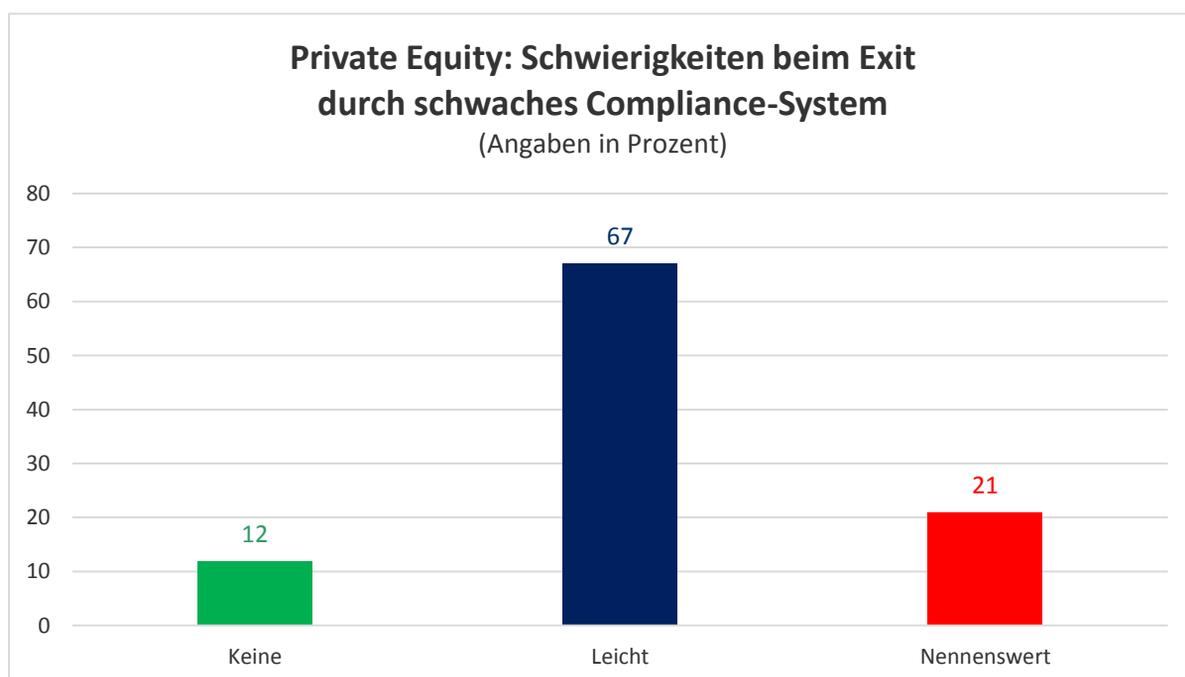


Quelle: FINANCE-Research

Compliance wird ein Thema für PE-Investoren

Neben den branchentypischen Herausforderungen (hohe Kaufpreise, intensiver Wettbewerb) muss die Private-Equity-Industrie offenbar auch zusehends lernen, mit dem Thema Compliance umzugehen. Bei mehr als zwei von drei PE-Häusern, die an der aktuellen Panel-Befragung teilgenommen haben, hat der Stellenwert von Compliance-Prüfungen bei Neu-Investments in den zurückliegenden fünf Jahren „leicht“ oder sogar „stark“ zugenommen. Viele Finanzinvestoren scheinen sich damit noch unsicher zu fühlen: Fast 75 Prozent halten die von ihren Häusern verwendeten Tools, mit denen sie Compliance-Risiken in bestehenden und potentiellen Portfolio-Unternehmen zu minimieren versuchen, für „ausbaufähig“. Als „gut“ oder sogar „hervorragend“ aufgestellt sieht sich im Compliance-Bereich nur jeder vierte Befragte.

Allerdings werden die Risiken, die aus ineffizienten Compliance-Systemen entstehen, von den meisten Befragten als wenig gravierend eingeschätzt. Zwei Drittel beurteilen die Schwierigkeiten, die unwirksame Compliance-Systeme in einem Portfoliounternehmen beim Exit verursachen können, als „leicht“. Gut 20 Prozent rechnen mit „nennenswerten“ Schwierigkeiten, während jeder Zehnte in schwachen Compliance-Systemen überhaupt kein Exit-Risiko sieht (siehe Grafik). „Compliance-Risiken bei Portfoliounternehmen sind nicht zu unterschätzen. Das zeigen auch Gerichtsentscheidungen aus der jüngeren Zeit, die bei einem Compliance-Verstoß des Portfoliounternehmens eine Verantwortlichkeit des dahinter stehenden PE-Investors statuiert haben“, erklärt Dr. Tobias Schneider.



Quelle: FINANCE-Research

Kontakt

Michael Hedtstück
Chefredakteur FINANCE
Tel.: (069) 75 91-25 83
michael.hedtstueck@finance-magazin.de

Verlag



FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Verlagsgruppe
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