

FINANCE

Das Magazin für Finanzchefs

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

FINANCE

Private Equity Panel

Umfrage Mai 2011

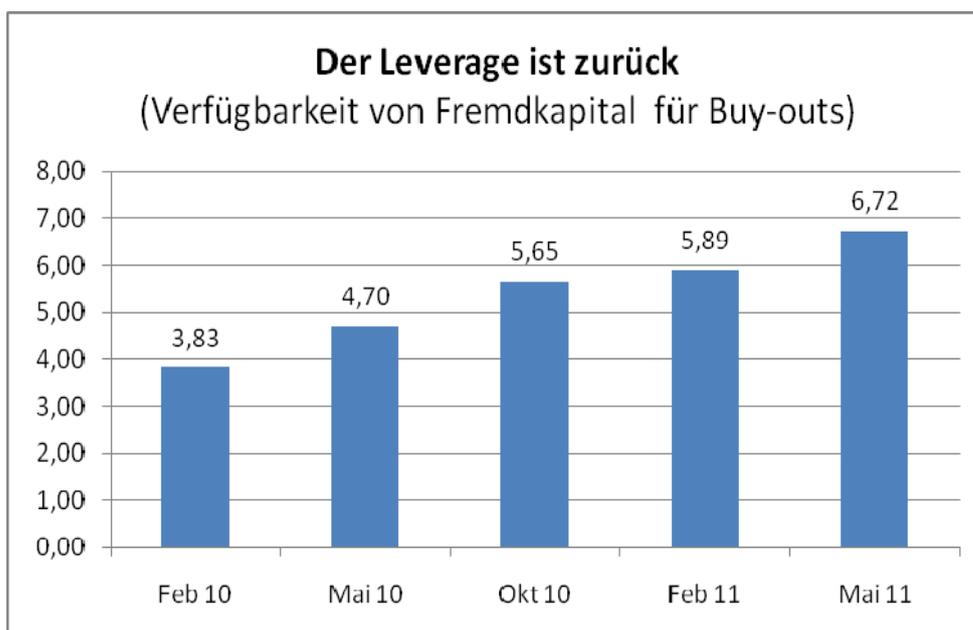
Ergebnisse

Private Equity Panel

Private-Equity-Investoren wechseln auf die Verkäuferseite

Nach einer Verschnaufpause im Winter hat sich der Zugang der Private-Equity-Investoren zu Übernahmekrediten im Frühjahr wieder dramatisch verbessert. Nachdem der Finanzierungsmarkt nach Einschätzung der Mitglieder des FINANCE Private Equity Panels Anfang 2010 noch im Depressionsmodus steckte, ist er jetzt schon fast wieder im „bullishen“ Bereich angekommen. Die PE-Investoren wollen die neuen Möglichkeiten am Kreditmarkt aber nicht mehr so engagiert für neue Investments nutzen. Mehr als die Hälfte von ihnen sieht sich inzwischen stärker als Verkäufer von Unternehmen – eine gute Nachricht für kaufwillige Industriekonzerne.

Die dramatische Verbesserung des Finanzierungsumfelds für PE-Transaktionen setzt sich fort. Die führenden Vertreter von rund 40 Finanzinvestoren, die Mitglied des FINANCE Private Equity Panels sind, schätzten die Verfügbarkeit von Fremdkapital für Buy-outs im Mai um 14 Prozent besser ein als im Februar. Der Wert stieg von 5,89 auf 6,72 (Maximalwertung: 10), was für ein sehr robustes Finanzierungsumfeld spricht. Die Kreditklemme während der Wirtschaftskrise verblasst immer mehr – der aktuelle Wert liegt um bemerkenswerte 75 Prozent über der Einschätzung vom Jahresanfang 2010. Auch die Konditionen für Fremdkapital haben sich ein weiteres Mal verbessert. Mit 13 Prozent auf einen Wert von 5,33 liegt der Anstieg jedoch erneut unterhalb der Verbesserung bei der Verfügbarkeit. Dennoch haben sich nach Einschätzung der PE-Investoren auch die Konditionen gegenüber Anfang 2010 um 57 Prozent verbessert.



Quellen: FINANCE-Research, CMS Hasche Sigle

Private Equity Panel

Die Tatsache, dass sich der Finanzierungsmarkt immer weiter öffnet, hilft den Finanzinvestoren, in Verkaufsprozessen wettbewerbsfähige Preise aufzurufen. Die Bewertungen, die sie bei aktuellen Investments bezahlen müssten, halten sie allerdings für hoch – die Attraktivität der Kaufpreise wird mit lediglich 4,25 Punkten angegeben. Dies liegt auf dem Niveau vom Februar, was darauf hindeutet, dass die Bewertungen über das Frühjahr hinweg nicht mehr nennenswert angezogen haben. Die gleiche Konstanz zeigt sich auch bei den Geschäftserwartungen der eigenen Portfoliounternehmen für die nächsten zwölf Monate, die die Befragten mit 7,56 beziffern. Das ist zwar ein neuer Höchstwert, aber nur 2 Prozent mehr als bei der vorangegangenen Umfrage im Februar.

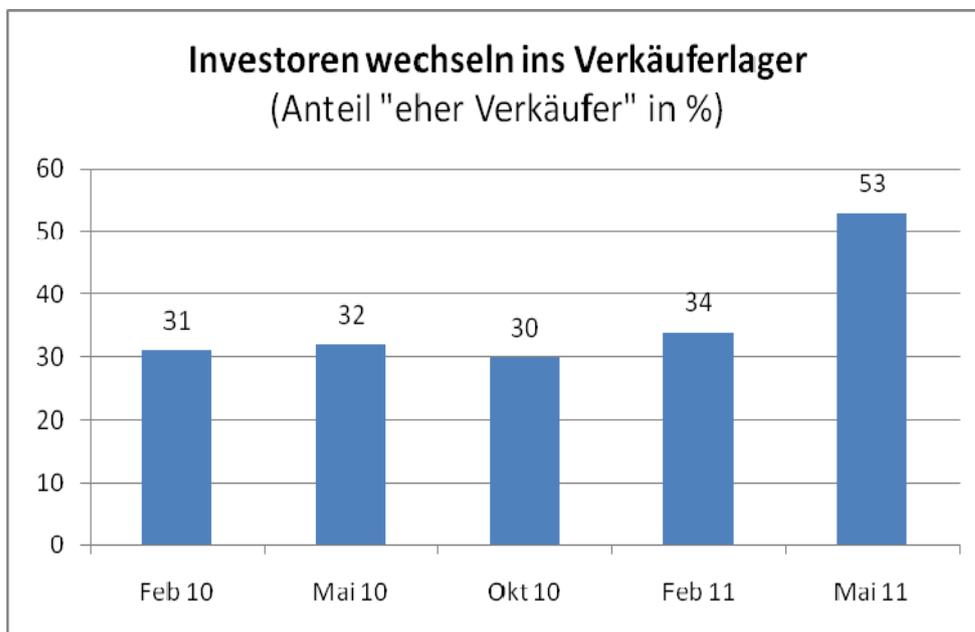
Anteil der Verkäufer explodiert

Unterm Strich hat die Kombination aus stabilen Preisen, besseren Finanzierungsmöglichkeiten und sehr guten Geschäftsaussichten der Bestandsunternehmen dazu geführt, dass die Finanzinvestoren stärker als zuletzt über Unternehmensverkäufe nachdenken. Der Rückgang des Indikators „Käufer oder Verkäufer?“ von 6,55 auf 6,03 zeigt, dass die Kauflaune der Finanzinvestoren langsam verfliegt. Dieser immer noch hohe Wert verdeckt die tatsächliche Veränderung des Anlageverhaltens. Während sich im Februar nur 34 Prozent der Befragten eher als Verkäufer gesehen hatten, stieg der Anteil der Verkäufer im Mai auf 53 Prozent.

„Nachdem zuletzt zahlreiche PE-Investoren Neuinvestments getätigt haben, sehen sie jetzt vermehrt die Zeit der Exits gekommen. Dabei setzen die Finanzinvestoren vor allem auf die Investitionsbereitschaft der Strategen“, kommentiert Dr. Joachim Dietrich, Partner von CMS Hasche Sigle. Sein Kollege Dr. Tobias Schneider, ebenfalls Partner von CMS Hasche Sigle, sieht ein „gemischtes Bild“ am Transaktionsmarkt: „Während die Lust auf Deals ungebrochen ist, werden die aufgerufenen Kaufpreise weiter als hoch empfunden. Aber der Anlagedruck der PE-Häuser ist hoch. Der Markt wandelt sich daher zunehmend von einem Käufer- zu einem Verkäufermarkt, in dem die Verkäufer vermehrt ihre Vorstellungen durchsetzen können. Das zeigt auch die aktuelle CMS European M&A Study 2011, in der mehr als 1.000 Transaktionen aus den Jahren 2007 bis 2010 ausgewertet worden sind.“

Private Equity Panel

Dazu passt, dass von 15 Branchen nur eine einzige deutlich an Attraktivität gewinnen konnte: Der Sektor Erneuerbare Energien verbesserte sich – wohl aufgrund der Reaktorkatastrophe in Japan – um 17 Prozent von 5,74 auf 6,72 und ist damit zur zweitattraktivsten Zielbranche aufgestiegen. Nur der Pharmasektor, der diesmal um 3 Prozent zulegen konnte, behauptet sich mit 6,81 Punkten noch knapp vor den Renewables.

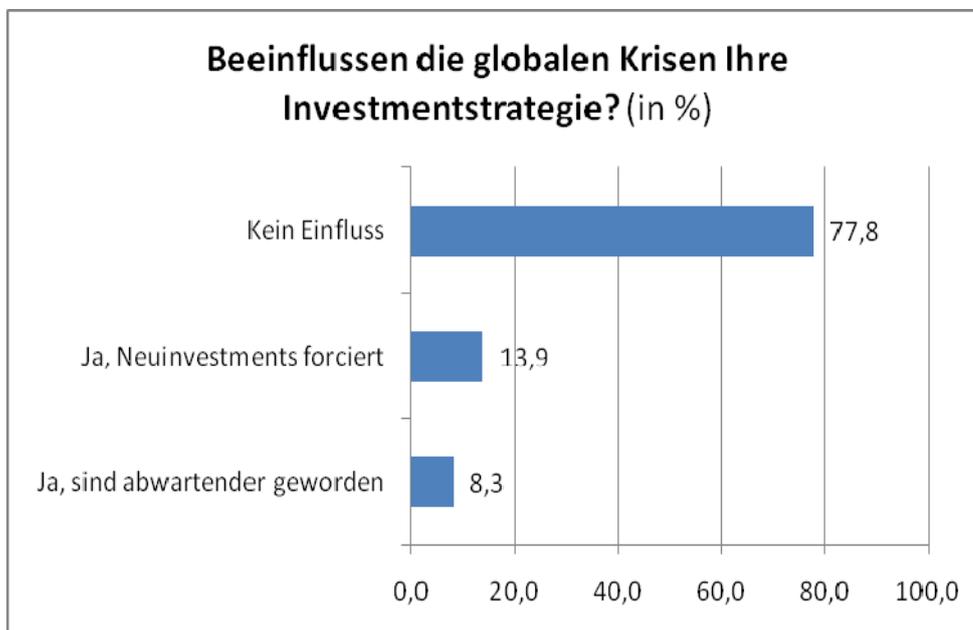


Quellen: FINANCE-Research, CMS Hasche Sigle

Die grundsätzliche Investmentstrategie beeinflussen die Krisen in Japan, der arabischen Welt und der Euro-Zone hingegen nur bei den wenigsten PE-Häusern. 78 Prozent halten trotz der Häufung an Krisen an ihrer Strategie für Neuinvestments fest, in Bezug auf geplante Exits sind es sogar 83 Prozent. Bei den wenigen, die auf die Geschehnisse reagiert haben, ist eine Beschleunigung ihrer geplanten Strategien festzustellen. 14 Prozent haben die gestiegene Unsicherheit genutzt, um ihre Bemühungen um Neuinvestments zu forcieren, nur 8 Prozent sind abwartender geworden. 14 Prozent haben reagiert, indem sie geplante Verkaufsprozesse beschleunigt haben. In den Portfoliounternehmen haben die meisten Manager hingegen auf die Veränderungen im Marktumfeld reagiert. Zwei Drittel der Befragten

Private Equity Panel

gaben an, dass ihre Portfoliounternehmen „moderat“ reagiert hätten, ein Drittel berichtete von keinen nennenswerten Reaktionen. „Sehr starke“ Anpassungsmaßnahmen hat aber auch auf Unternehmensebene keiner der Panelisten beobachtet. „Die Krisen in Japan, der arabischen Welt und der Euro-Zone spielen im Tagesgeschäft der Finanzinvestoren praktisch keine Rolle“, bilanziert Dietrich.



Quellen: FINANCE-Research, CMS Hasche Sigle

Kontakt:

Michael Hedtstück
Redaktion FINANCE
Tel.: 069 7591-2583

michael.hedtstueck@finance-magazin.de