

FINANCE Private Equity Panel Februar 2017 Ergebnisse

Ampeln auf Grün für rege Dealtätigkeit im neuen Jahr

Mehr Deals, mehr Fundraisings, mehr Recaps: Die deutschen Private-Equity-Investoren wollen 2017 Gas geben. Das Umfeld lässt ein starkes Transaktionsjahr 2017 durchaus zu.

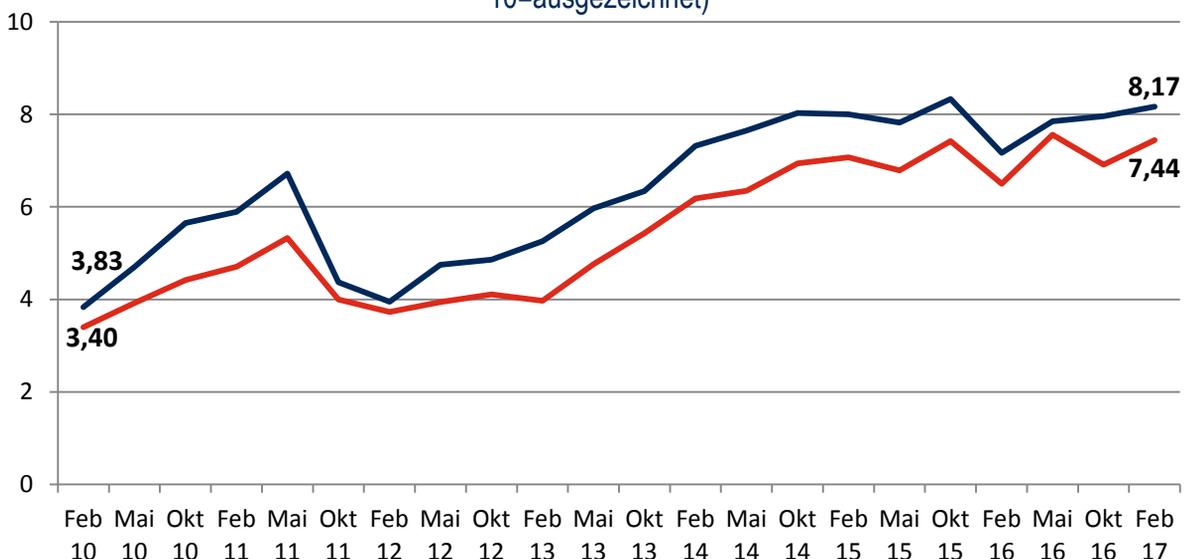
Mit deutlich mehr Offensivdrang als zuletzt sind zahlreiche wichtige Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand in das neue Jahr gestartet. Dies legen die anonymen Aussagen zu ihren Plänen nahe, die sie bei der aktuellen Befragung des FINANCE Private Equity Panels gemacht haben, das unter rund 50 verschiedenen, in Deutschland tätigen PE-Häusern erhoben wird.

Treiber einer hohen Dealtätigkeit dürfte das stützende Marktumfeld sein. Mit Finanzierungsbedingungen, die die befragten Finanzinvestoren ähnlich euphorisch beurteilen wie über das vergangene Jahr hinweg (siehe Grafik), stehen die Ampeln für Neu-Investments und lukrative Exits auf Grün. Einen anhaltend starken DealfLOW erwarten die PE-Professionals aus den Portfolios ihrer Wettbewerber (7,67 von 10 möglichen Punkten).

Hinzu kommt ein anziehender DealfLOW aus Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen (5,47 Punkte nach 4,67 Punkten im Vorjahr). Weniger optimistisch sind sie allerdings für die Nachfrage seitens strategischer Investoren nach Private-Equity-finanzierten Unternehmen – dieser Wert geht im Vorjahresvergleich von 5,75 auf 5,17 Punkte zurück. „Wenn man sich das weiterhin als sehr positiv wahrgenommene Marktumfeld ansieht und den riesigen Berg an finanziellen Mitteln daneben legt, der den Private-Equity-Häusern weltweit zur Verfügung steht, spricht vieles für ein Jahr 2017 mit vielen Deals“, meint Dr. Tobias Schneider, Partner der Kanzlei CMS.

Banken und Debt-Fonds bereiten Boden für viele Deals in 2017

Verfügbarkeit (blau) und Konditionen (rot) von Buy-out-Debt (1=schlecht, 10=ausgezeichnet)



Quelle: FINANCE-Research

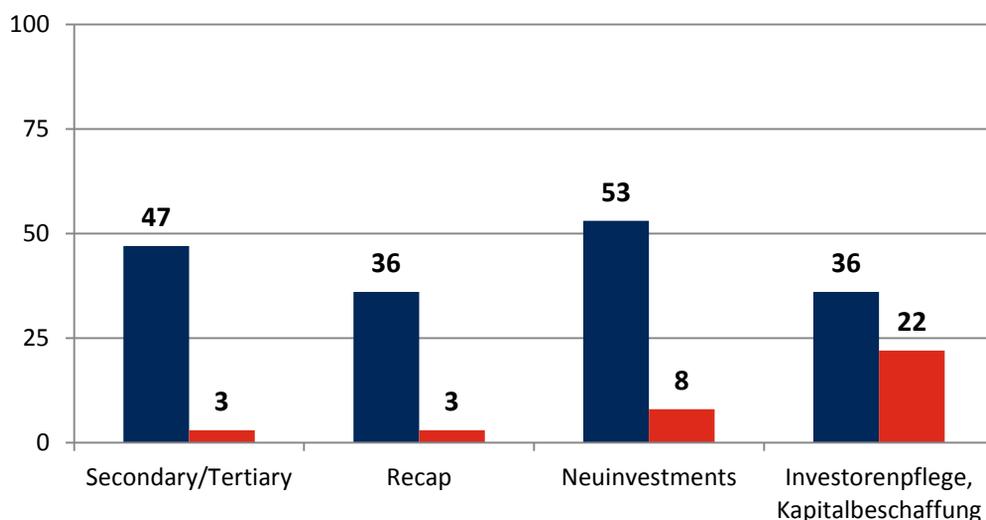
Wachsender Fokus auf Neu-Investments und Fundraising

Wenig erstaunlich ist, dass das starke Marktumfeld die Private-Equity-Investoren zu neuen Deals anstachelt: 53 Prozent von ihnen erwarten, 2017 mehr Zeit mit Neu-Investments zu verbringen als im vergangenen Jahr (38 Prozent). Nur 8 Prozent sehen bei sich einen Rückgang. Eine noch deutlichere Veränderung zeigt sich bei der Kapitalbeschaffung. Hier geben 36 Prozent an, sich 2017 stärker mit dem Fundraising beschäftigen zu wollen als im Vorjahr. 2016 betrug dieser Wert lediglich 29 Prozent. Der Anteil derjenigen, die einen Rückgang ihrer Fundraising-Aktivität ankündigen, geht gleichzeitig von 33 auf 22 Prozent zurück. „Wenn der Dealfow und das Marktumfeld stimmen, ist es nicht verwunderlich, dass die Private-Equity-Häuser sich daranmachen, frisches Geld von ihren Investoren für neue Deals einzusammeln“, erläutert Dr. Tobias Schneider, Partner bei CMS.

Zudem könnte es 2017 auch zu einem weiteren Anstieg der ohnehin schon starken Aktivität bei kreditfinanzierten Sonderausschüttungen (Recaps) kommen. Marktweit erwarten dies 36 Prozent der FINANCE-Panelisten, nur 3 Prozent rechnen mit einem Rückgang. Eine noch stärkere Performance als Exit-Kanal versprechen Secondary und Tertiary Buy-outs, für die 47 Prozent eine Zunahme vorhersagen. Erstaunlich ist jedoch, dass die befragten PE-Investoren in Bezug auf Recaps für ihr eigenes Haus eine andere Erwartung hegen: 11 Prozent wollen 2017 persönlich mehr Zeit auf Recaps verwenden als im Vorjahr, 31 Prozent hingegen weniger. Es wird interessant sein zu sehen, wie sich diese Diskrepanz im Jahresverlauf in der Transaktionstätigkeit niederschlagen wird. „Das gute Finanzierungsumfeld begünstigt Fondsmanager, die im Wege der Rekapitalisierung frühzeitig Investorengelder zurückholen wollen, ohne die Chancen auf einen weiteren Wertzuwachs bei einem späteren Exit jetzt schon aus der Hand zu geben. Die Zunahme der Secondary- und Tertiary-Buy-outs ist angesichts der vielen Investments der Vorjahre und der zunehmenden Marktreife nicht verwunderlich“, erläutert Dr. Jacob Siebert, Partner bei CMS.

Exit-Kanäle und Arbeitsschwerpunkte der PE-Profis 2017

Zunahme (blau), Abnahme (rot), Nennungen in Prozent



Quelle: FINANCE-Research

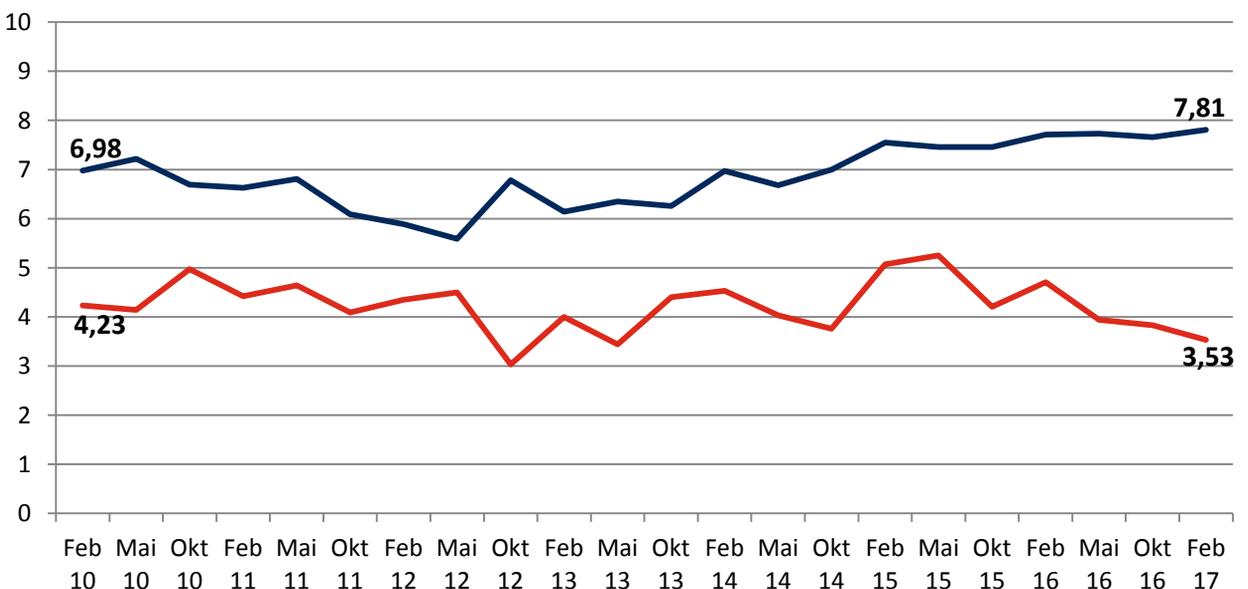
Sektorpräferenz wie festgenagelt

Bei den Zielunternehmen dürfte der Run auf IT-Unternehmen und Healthcare-Spezialisten anhalten – obwohl die Branche just in diesen Sektoren die stärksten Anzeichen einer Preisblase zu erkennen glaubt, wie der von FINANCE erhobene neueste Mid-Market-Private-Equity-Monitor erst vor wenigen Wochen ergeben hat. Dennoch wirken Unternehmen dieser Branchen auf die FINANCE-Panelisten noch immer am verlockendsten: Der Investitionsbereich Healthcare schafft es auf einer Skala von 1 bis 10 auf einen Attraktivitätswert von 7,81 Punkten (2 Prozent mehr als bei der vorherigen Umfrage im Oktober), Software/IT erreicht 7,67 Punkte (plus 3 Prozent).

Am unteren Ende der Rangliste steht nun wieder der Automobilsektor, der auf der Attraktivitätsskala lediglich 3,53 Punkte erreicht. Dies ist nicht nur deshalb bemerkenswert, weil die Private-Equity-Spezialisten Automotive zu jenen Branchen zählen, in denen die Bewertungen noch am vernünftigsten sind, sondern auch, weil Autozulieferer 2016 im deutschen Mid-Market (Dealvolumina 50 bis 250 Millionen Euro) nach einer FINANCE-Auswertung am häufigsten Ziele von Neu-Investments waren – noch vor der Healthcare- und weit vor der IT-Branche. „Dass der Healthcare-Sektor als stabiler Cashflow-Generator weit oben steht, überrascht nicht; im Automobilbereich stehen vor dem Hintergrund eines sich langsam abzeichnenden Umdenkens auch der hiesigen Industrie in Richtung Elektro-Mobilität chancenreiche Assets den Risiken der mittelfristigen Auswirkungen gerade im Antriebsbereich gegenüber. Dieses heterogene Bild mag die schwache Einschätzung erklären“, meint Dr. Jacob Siebert.

Attraktivität von Healthcare- im Vergleich zu Automotive-Targets

Healthcare (blau) und Automotive (rot) (1=sehr schlecht, 10=sehr attraktiv)



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



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