

FINANCE Private Equity Panel Frühjahr 2021 Ergebnisse

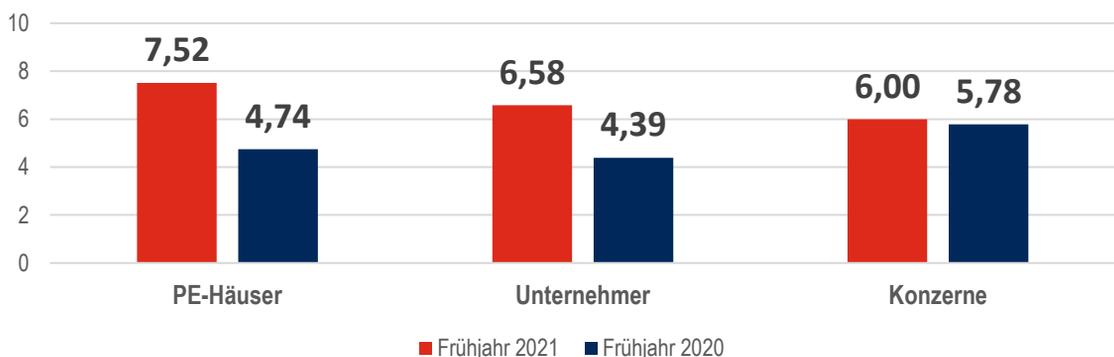
Private Equity 2021: Der Dealmotor kommt auf Touren

Nach einem zähen Coronajahr mit viel Portfolioarbeit ist der Dealhunger der Private-Equity-Professionals mit Händen zu greifen. Und tatsächlich sprudeln die Deal- und Kapitalquellen üppig, wie unsere Frühjahrsumfrage zeigt. Überraschend im Kommen sind drei lange verkannte Zielbranchen: Handel, Maschinenbau und Cleantech.

Die Ergebnisse des aktuellen FINANCE Private Equity Panels transportieren besonders eine Botschaft ausgesprochen klar: Nach einem Corona-bedingt durchwachsenen M&A-Jahr 2020 giert die deutsche Private-Equity-Branche jetzt wieder nach Transaktionen. Die Dealquellen sprudeln, die Ressourcen sind in Stellung gebracht, und die Kreativität bei der Auswahl der Targets ist gewachsen – es ist alles angerichtet für einen sehr starken Jahrgang 2021 im deutschen Mittelstands-Private-Equity. „Nachdem schon das letzte Quartal 2020 sehr viele Transaktionen sah, hat auch das erste Quartal in 2021 einen echten Blitzstart hingelegt mit ungewöhnlich hoher Dealaktivität ab der ersten Woche“, berichtet Dr. Jacob Siebert, Partner der Kanzlei CMS. Für das Panel befragen FINANCE und CMS zweimal im Jahr Manager von mehreren Dutzend der wichtigsten Private-Equity-Häuser im deutschen Mittelstand.

Beginnen wir die Ergebnistour bei den Dealquellen und den Exit-Kanälen. Als die Frühjahrsbefragung 2020 im Markt war, begann gerade der erste Lockdown. Damals herrschte im PE-Lager Angst und Zurückhaltung. Gemessen an den damaligen Ergebnissen wirken die jetzigen Resultate wie aus einer anderen Zeit (siehe Grafik): So erwarten die FINANCE-Panelisten – bewertet auf einer Skala von 1 (wenig) bis 10 (viel) – von den Private-Equity-Kollegen auf der Sell-Side im weiteren Jahresverlauf eine sehr starke Aktivität von 7,52 Punkten, fast 60 Prozent höher als vor einem Jahr. Die erwartete Sell-Side-Aktivitäten von Unternehmern (Stichwort: Nachfolge) taxieren sie auf 6,58, plus 50 Prozent. Bemerkenswert ist, dass sie von den Großkonzernen hingegen nur marginal mehr Verkaufsaktivität erwarten: Der neue Wert von 6,00 Punkten ist nur 4 Prozent höher als vor einem Jahr.

Der Dealfow sprudelt wieder reichlich (Erwartete Sell-side-Aktivität nach Verkäufergruppen, 1=wenig, 10=viel)



Quelle: FINANCE-Research

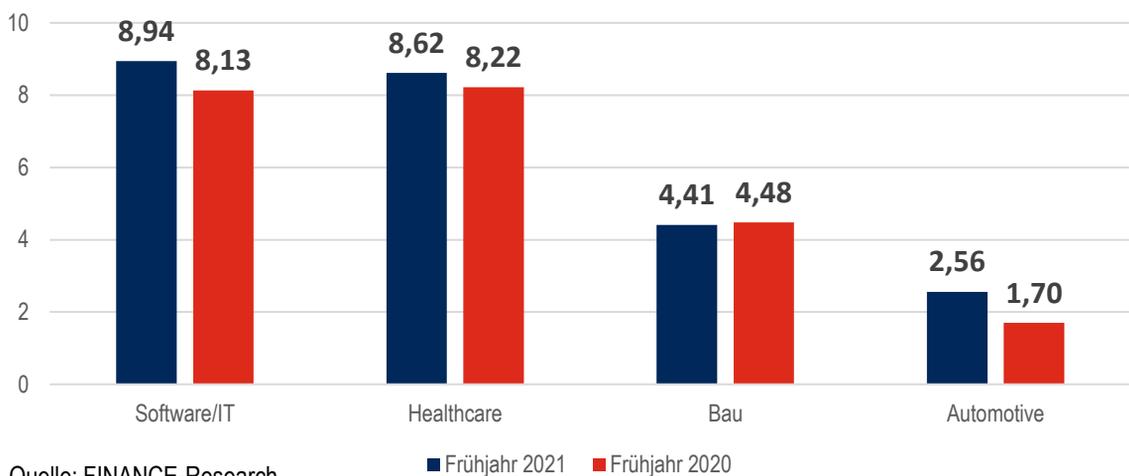
Der Dealhunger ist groß

Dass der Dealhunger groß ist, verdeutlicht noch ein anderer Teil der Befragung: 55 Prozent der Teilnehmer planen, dieses Jahr mehr Zeit mit Neu-Investments zu verbringen, hinsichtlich Add-on-Deals sind es sogar 64 Prozent. Bei der Vorbereitung von Exits sind es lediglich 33 Prozent. Bei vielen Häusern dürften die Portfolios im Jahresverlauf also eher wachsen als schrumpfen. „Da die Anlagealternativen weiterhin fehlen, ist der Zufluss neuer Finanzmittel ungebrochen. Diese müssen jetzt eingesetzt werden“, so Private-Equity-Experte Siebert.

Interessant ist, dass die PE-Manager scheinbar offener werden für etwas aus der Mode gekommene Transaktionen – was seine Ursache darin haben könnte, dass die heiß gelaufenen „In-Branchen“ wie Software und Healthcare mittlerweile Bewertungsniveaus erreicht haben, die es selbst den smartesten Investoren schwer machen, mit solchen Investments noch überdurchschnittliche Renditen zu erwirtschaften.

Zwar stehen Software und Healthcare im Branchen-Ranking der FINANCE-Panelisten (auf einer Skala von 1 bis 10) mit Werten von 8,94 beziehungsweise 8,62 Punkten immer noch auf den ersten beiden Plätzen, und beide Werte sind gegenüber der Herbstbefragung auch nochmal gestiegen (plus 3 Prozent bei Software und 7 Prozent bei Healthcare). Aber weiter hinten verzeichnen gleich drei Branchen einen großen Zuwachs beim Attraktivitätswert.

Die vier aktuellen In- und Out-Branchen der PE-Investoren Attraktivität als Investmentziel (10 = sehr attraktiv)



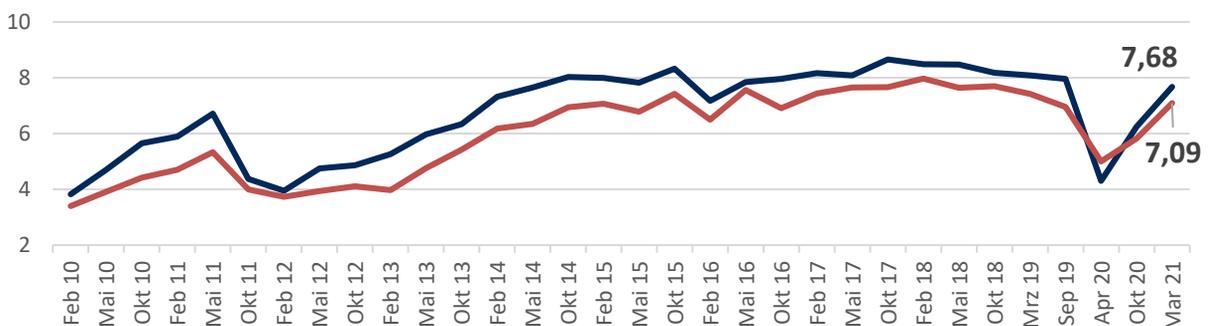
Maschinenbau, Handel und Cleantech zurück auf den Kauflisten

Bei diesen drei Aufsteiger-Branchen handelt es sich um Erneuerbare Energien, Handel/E-Commerce und Maschinenbau. (Online-)Händler verzeichnen gegenüber der vorherigen Umfrage im Herbst sogar den größten Anstieg im Attraktivitätswert, den es in der mehr als zehn Jahre langen Geschichte des FINANCE Private Equity Panels je gegeben hat: plus 64 Prozent auf 6,38 Punkte. Erneuerbare Energien legen um 30 Prozent auf 6,21 Punkte zu, der Maschinenbau um 26 Prozent auf 5,03 Punkte. Ist das ein Zeichen dafür, dass sich die Branchenvorlieben der PE-Investoren im deutschen Mittelstand nachhaltig wieder verbreitern? „Die große Attraktivität von Software- und Healthcare-Assets bleibt sicher erst einmal ungebrochen. Die Chancen für PE-Investoren, bei einem solchen Asset zum Zug zu kommen, sind allerdings eher gering, selbst wenn man die sehr sportlichen Bewertungen mitgeht. Die Investoren müssen sich daher auch nach anderen Branchen umsehen, die trotz oder gerade wegen der Coronakrise reüssieren“, so Dr. Tobias Schneider, Partner bei CMS.

Die große Frage ist, ob die Finanzierungspartner diesen Favoritenschwenk mitmachen. Schon vor der Coronakrise – durch diese aber noch verstärkt – hat sich das Umfeld für Buy-out-Finanzierungen im deutschen Mittelstand stark ausdifferenziert. Während für attraktive und stabile Unternehmen aus den Boom-Branchen gewaltige Leverages mit minimalen Covenants angeboten werden, fanden sich zuletzt für kompliziertere Investment Cases teils nur ganz wenige und häufig auch noch unattraktive Finanzierungsoptionen. Die aktuellen Werte des FINANCE-Panels zum breiten Finanzierungsmarkt weisen zwar nach oben: Mit 7,68 Punkten bei der Verfügbarkeit (plus 23 Prozent gegenüber Herbst) und 7,09 Punkten bei den Finanzierungsbedingungen (plus 22 Prozent) haben beide Werte schon fast wieder das Vor-Corona-Niveau erreicht. Doch die Differenzierung des Angebots bilden diese Globaldaten nicht ab. Verändert sich hier etwas? „Banken und Debt Funds scheren nicht alle Assets über einen Kamm. Auch weniger eingängige Investments lassen sich finanzieren. Man muss aber etwas mehr Zeit einplanen, um das Finanzierungspaket in trockene Tücher zu bekommen“, rät Private Equity-Experte Schneider.

Der Finanzierungsengpass ist überwunden

Debt-Verfügbarkeit (blau) und Debt-Konditionen (rot), 1 = schwach, 10 = exzellent)



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



Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH – Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Frankenallee 71-81
60327 Frankfurt am Main

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

www.finance-magazin.de
<https://www.faz-bm.de/>