

PRESSEMITTEILUNG

Private-Equity-Investoren ringen um Primaries

- **Großes Kapitalangebot lässt Wettbewerbsintensität weiter steigen**
- **Branchentrend: Ergänzung der Investmentteams um Spezialisten für Suche nach Beteiligungsmöglichkeiten**
- **„Geschäftsmodelle und Potenzial besser und schneller verstehen“**

Frankfurt am Main, 29. Juni 2017. Private-Equity-Gesellschaften sehen eine steigende Herausforderung, Übernahmeziele zu finden, die noch nicht in der Hand eines anderen Finanzinvestors waren. Jedes fünfte Haus stellt daher Personen ein, die sich auf die Suche nach neuen Investitionsmöglichkeiten konzentrieren und in aller Regel nicht operativ an Transaktionen arbeiten. Das zeigt der vierte Midmarket-Private-Equity-Monitor, für den das Magazin FINANCE alle sechs Monate im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) Investmentmanager von rund 50 in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern zu Trends im deutschen Mittelstandssegment befragt.

Nahezu 70 Prozent der Befragten haben in der jüngsten Befragung angegeben, dass es schwieriger geworden sei, an sogenannte Primaries zu kommen – Unternehmen, die zuvor noch nicht einem anderen Private-Equity-Haus gehört haben. Solche Unternehmen bieten regelmäßig die meisten Ansatzpunkte, um eine strategische Weiterentwicklung einzuleiten und Wertsteigerungspotenziale zu realisieren.

Angesichts der Tatsache, dass immer mehr Kapital von institutionellen Investoren nach Anlagemöglichkeiten sucht und damit der Wettbewerb um Beteiligungsmöglichkeiten stetig steigt, überrascht der Mangel an Primaries wenig. Dieser harte Wettbewerb dürfte auch der Grund für eine weitere im Midmarket-Monitor festgestellte Entwicklung sein: So interessiert sich eine signifikante Anzahl an Private-Equity-Häusern für Spezialisten für die Suche nach Übernahmekandidaten. Jeder fünfte Befragte gab an, sein Unternehmen habe in den vergangenen zwölf Monaten eine Person eingestellt, die sich vornehmlich mit Dealsourcing beschäftigt, oder plant, dies in den kommenden zwölf Monaten zu tun. Zwar ist die Zahl der Häuser, die dies noch nicht plant, mit rund 80 Prozent deutlich höher. Doch berücksichtigt man, dass es diese Funktion bis vor wenigen Jahren in der Private-Equity-Branche quasi noch nicht gab, dann kann man durchaus von einem neuen Branchentrend sprechen.

Die Längsschnittdaten der Befragung zeigen, dass sich Private-Equity-Gesellschaften in einer zunehmend starken Position gegenüber strategischen Investoren sehen. Sie beziffern ihre Stärke auf einer Skala von 1 bis 10 mit 5,2; das sind 0,7 Punkte mehr als vor zwei Jahren. Der Wettbewerb unter den Finanzinvestoren ist zuletzt von einem bereits sehr hohen Niveau weiter gestiegen: Aktuell wird die Konkurrenz untereinander auf einer Skala von 1 („niedrig“) bis 10 („hoch“) mit 8,6 bewertet. Gleichwohl schätzen die befragten Private-Equity-Häuser den Dealflow gegenwärtig besser als im langjährigen Durchschnitt (5,8 auf der Skala von 1 bis 10, „5“ wäre durchschnittlich) ein; auch dies ist eine positivere Bewertung als in der vorangegangenen Befragung zum Jahresende 2016.

Es ist offenbar kein Widerspruch, dass Finanzinvestoren einerseits ihren Dealflow als verbessert einschätzen und sich Konzernen gegenüber im Vorteil sehen, während sie andererseits einen gestiegenen Wettbewerbsdruck zwischen den Beteiligungsgesellschaften wahrnehmen: „Versicherungen und Pensionsfonds haben Finanzinvestoren immer mehr Kapital anvertraut. Hinzu kommen die sehr guten Fremdfinanzierungsbedingungen. Die insgesamt hohe Kapitalverfügbarkeit ermöglicht es, höhere Preise für Beteiligungen zu bezahlen. Das erhöht Konkurrenzdruck“, kommentiert Torsten Grede, Vorstandssprecher der DBAG, das Ergebnis der Befragung.

Und weiter: „In diesem Umfeld haben nur solche Beteiligungsgesellschaften gute Chancen auf erfolgreiche Abschlüsse, die sich aufgrund ihrer Erfahrung und ihres Netzwerks attraktive Beteiligungsmöglichkeiten selbst erschließen können und sich im Vorfeld intensiv mit den Entwicklungsmöglichkeiten der Unternehmen auseinandergesetzt haben. Wer sich durchsetzen und dabei an seinen Renditezielen festhalten will, muss Geschäftsmodelle und deren Potenzial schneller und besser verstehen.“

Die börsennotierte Deutsche Beteiligungs AG initiiert geschlossene Private-Equity-Fonds und investiert an der Seite der DBAG-Fonds in gut positionierte mittelständische Unternehmen mit Entwicklungspotenzial. Einen Schwerpunkt legt die DBAG auf die Industriesektoren, in denen der deutsche Mittelstand im internationalen Vergleich besonders stark ist. Mit dieser Erfahrung, mit Know-how und Eigenkapital stärkt sie die Portfoliounternehmen darin, eine langfristige und wertsteigernde Unternehmensstrategie umzusetzen. Der unternehmerische Investitionsansatz macht die DBAG zu einem begehrten Beteiligungs-partner im deutschsprachigen Raum. Das vom DBAG-Konzern verwaltete und beratene Kapital beträgt rund 1,8 Milliarden Euro.

Öffentlichkeitsarbeit und Investor Relations · Thomas Franke
Börsenstraße 1 · 60313 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 95 787-307 · +49 172 611 54 83 (mobil)
E-Mail: thomas.franke@dbag.de