

## Ergebnisse des Mid-Market-Private-Equity-Monitor von Deutscher Beteiligungs AG und FINANCE

### Private Debt Funds mehr als eine Zeiterscheinung: „Marktanteil bei Buy-out-Finanzierungen wird steigen“

Private-Equity-Manager setzen auf Private Debt: Drei von vier Beteiligungsmanagern erwarten, dass der Marktanteil der Kreditfonds (Private Debt Funds bei Buy-out-Finanzierungen künftig höher sein wird als bisher. Das ergab eine Umfrage unter Investmentmanagern aus mehr als 50 in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern, die alle sechs Monate im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG (DBAG) vom Fachmagazin FINANCE über Trends im deutschen Mittelstandssegment befragt werden. Zuletzt wurde nahezu jede dritte Transaktion unter Beteiligung eines Kreditfonds finanziert. Der Wettbewerb zwischen diesen Fonds und Banken hat dazu geführt, dass Gebühren und Zinsen für Buy-out-Finanzierungen zurückgegangen sind. Jeder zweite Beteiligungsmanager hat in der zum Jahresende 2017 durchgeführten Befragung angegeben, dass er mit einem weiteren Rückgang der Konditionen rechne.

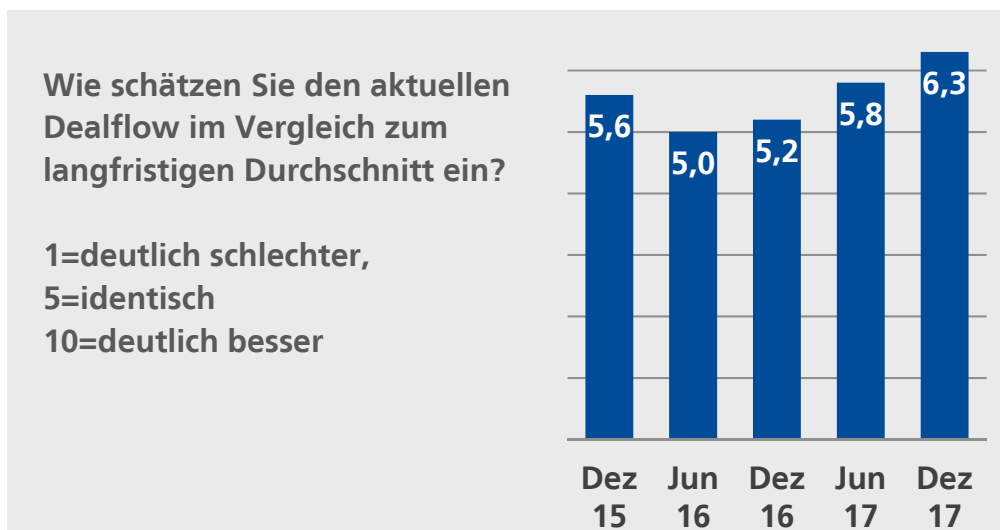


*Quelle: Mid-Market-Private-Equity-Monitor; Umfrage unter Top-Managern von mehr als 50 Private-Equity-Häusern durch FINANCE im Auftrag der DBAG*

## Größeres Angebot an Transaktionsmöglichkeiten – trotz schärferen Wettbewerbs

Institutionelle Investoren und Family Offices vertrauen Private-Equity-Fonds so viel Geld an wie noch nie. Dies führt zu höheren Preisen – die Bewertungsmultiplikatoren sind in den meisten Sektoren 2017 abermals gestiegen.

Weil auf diese stärkere Nachfrage eine mehr oder weniger gleichbleibende Anzahl potenzieller Beteiligungsmöglichkeiten kommt, liegt die Erwartung nahe, dass der wahrgenommene Dealfow der Private-Equity-Fonds sinkt. Doch das Gegenteil ist der Fall. Dies kann zum Beispiel daran liegen, dass die Mid-Market-Häuser ihre Methoden, um sich Beteiligungsmöglichkeiten zu erschließen, laufend verbessern, zum Beispiel, indem Sie eigens Dealsourcing-Spezialisten beschäftigen.

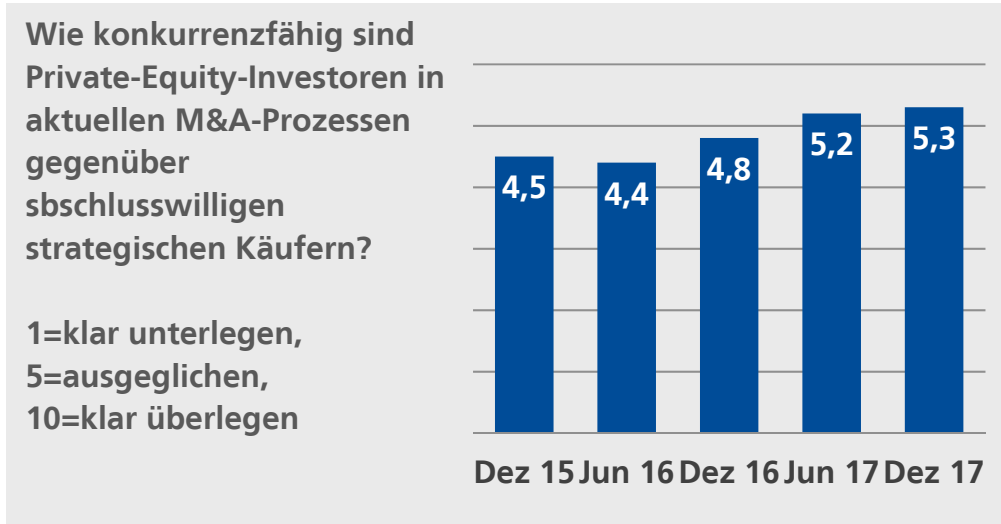


2 Quelle: Mid-Market-Private-Equity-Monitor; Umfrage unter Top-Managern von mehr als 50 Private-Equity-Häusern durch FINANCE im Auftrag der DBAG

## Private Equity erstarkt gegenüber anderen Käufergruppen

Die aktuelle Befragung unterstreicht einen Trend, der sich schon seit längerem abzeichnet: Die Private-Equity-Manager sehen sich in einer immer stärkeren Position gegenüber strategischen Käufern. So haben die Befragten ihre eigene Konkurrenzfähigkeit gegenüber Konzernen auf einer Skala von 1 bis 10 jüngst mit 5,3 beziffert, ein so hoher Wert wie noch nie.

Auch andere Käufergruppen stellen für Private-Equity-Investoren nach deren Wahrnehmung immer weniger gefährliche Wettbewerber dar. So gaben vor einem Jahr noch 76 Prozent der Beteiligungsmanager an, Family Offices würden ihnen Konkurrenz machen, jetzt sind es noch 59 Prozent. Auch



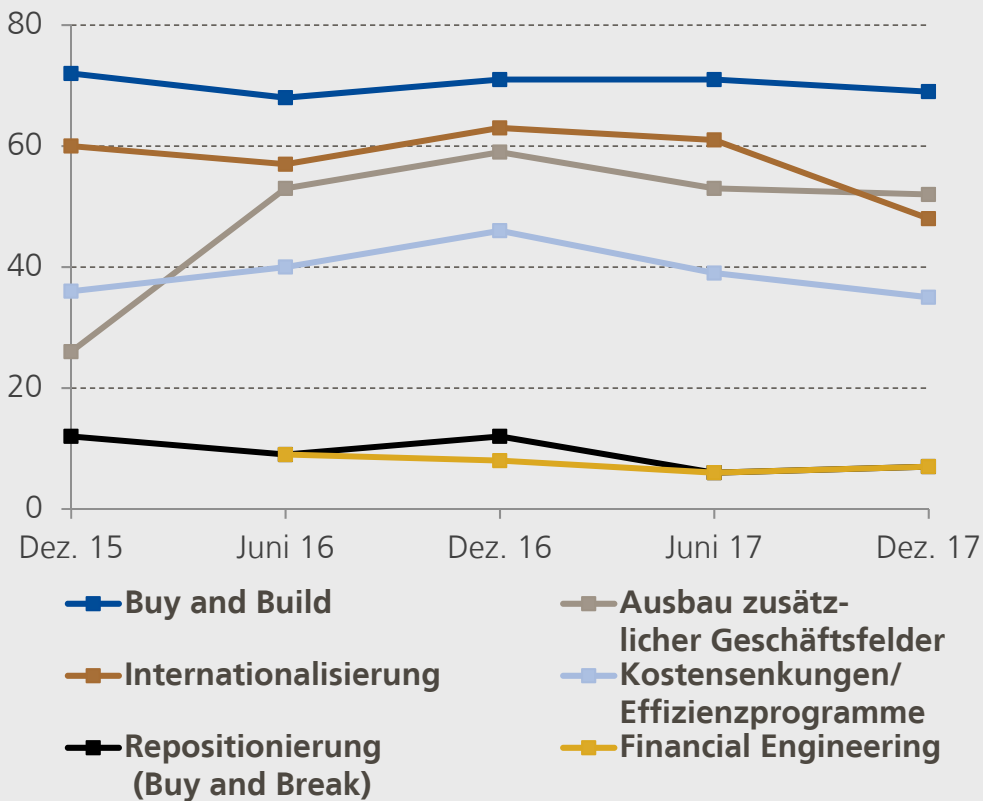
<sup>3</sup> Quelle: Mid-Market-Private-Equity-Monitor; Umfrage unter Top-Managern von mehr als 50 Private-Equity-Häusern durch FINANCE im Auftrag der DBAG

Industrieholdings, Stiftungen und sonstige Käufergruppen werden als Wettbewerber immer weniger brisant wahrgenommen. Gleichzeitig nehmen die Private-Equity-Manager den Wettbewerb untereinander am deutschen Mid-Market als immer schärfer wahr: So bezifferten die Umfrageteilnehmer die Konkurrenz unter PE-Investoren auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 10 (sehr hoch) im Durchschnitt mit 8,6. Vor sechs Monaten lag der Wert ebenfalls bei 8,6, vor einem Jahr allerdings erst bei 8,0.

### **Private Equity: Wertsteigerung durch Wachstum und Ausbau – Kostensenkung nach wie vor von untergeordneter Bedeutung**

Auf die Frage nach den aktuell aussichtsreichsten Wertsteigerungsmethoden haben die Private-Equity-Häuser in den vergangenen zwei Jahren recht gleichbleibende Antworten gegeben. Das Bild, das sich herauskristallisiert, ist klar: Alle Ansätze, die mit Wachstum und Ausbau zu tun haben, sind beliebt. Die durchweg populärste Methode ist, Portfoliofirmen mittels anorganischer Weiterentwicklung voranzubringen, zum Beispiel durch geografische Markterschließung, komplementäre Ergänzung der Produktpalette, den Ausbau des Ersatzteilgeschäfts oder eine aktive Branchenkonsolidierung (Buy-and-build). Zuletzt haben 69 Prozent der befragten Beteiligungsmanager dies als eine besonders aussichtsreiche Strategie hervorgehoben.

### Was sind die aktuell aussichtsreichsten Wertsteigerungsmethoden?



4 Quelle: Mid-Market-Private-Equity-Monitor; Umfrage unter Top-Managern von mehr als 50 Private-Equity-Häusern durch FINANCE im Auftrag der DBAG

Ein Schattendasein fristen nach wie vor reine Kostensenkungsmaßnahmen. Sie gelten als wenig attraktiv und zielführend.