

Buy-out-Sentiment

Die Expertenfrage

Die Private Equity-Branche weltweit sitzt auf rekordverdächtig hohen Summen von Kapital, das investiert werden will. Gibt es für all das Dry Powder genug attraktive Targets?

Dr. Ingo Krocke, Vorstandsvorsitzender, Auctus Capital Partners:

Der Small-Cap-Sektor (bis 50 Mio. EUR Transaktionsvolumen) bietet genügend Deals, aber im Mid-Cap-Bereich über 50 Mio. EUR gibt es zu viel Geld und zu wenige Deals.

Dr. Andreas Kogler, Vorstand und Senior Partner, capiton:

Ja, es wird genug Targets geben, allerdings werden wir zunehmend Secondary und Tertiary Buy-outs sehen. Auch Spin-offs aus Konzernen werden vermehrt von Private-Equity-Investoren weiterentwickelt werden. Und schließlich steigen die Unternehmensbewertungen und machen den Verkauf für mittelständische Unternehmer attraktiver.

Karsten Buckenauer, CFO, BayernLB Capital Partner:

Es gibt für diese Fonds einen sehr starken Anlagedruck, dem jedoch momentan nicht genügend Targets gegenüberstehen, da die Verkaufsbereitschaft der Unternehmer nicht besonders hoch ist. Dies wird zum Teil durch eine

**BUYOUT-SENTIMENT 2014:
„WIR BEOBACHTEN GANZ KLAR
EINE ÜBERHITZUNG“**

Im deutschen Private-Equity-Bereich kämpfen viele gut ausgestattete Fonds um vergleichsweise wenige Erfolg versprechende Deals, insbesondere im Mittelstand, wo auch ausländische Mega-Fonds aktiv sind. So stellt sich die Situation für viele Marktbeobachter dar. In der Umfrage nehmen Buyout-Experten Stellung zu diesen Entwicklungen. Weitere Sentiments finden Sie auf den Seiten 32, 36, 44 und 52.

steigende Anzahl an Secondary-Transaktionen kompensiert. Die Knappheit bei den Targets führt dann zum Teil zu dem sehr hohen Preisniveau, das wir aktuell vorfinden.

Angelsächsische Private-Equity-Fonds sammeln derzeit Mega-Fonds mit Milliarden-Volumina ein. Was müssen deutsche General Partner tun, um mehr vom Kuchen abzubekommen?

Dr. Ingo Krocke, Vorstandsvorsitzender, Auctus Capital Partners:

Deutsche Fonds sind sehr erfolgreich im Fundraising. Fast alle guten Fonds sind in den letzten zwei Jahren sehr schnell überzeichnet worden, und das obwohl die meisten ihren jeweils letzten Fonds nicht voll investieren konnten.

Dr. Andreas Kogler, Vorstand und Senior Partner, capiton:

Gar nichts! Originär deutsche Mega-Fonds wird und kann es gar nicht geben. Denn so ein Fonds könnte gar nichts mit dem Geld anfangen: In Deutschland gibt es vielleicht zwei oder drei Projekte im Jahr, die für einen so großen Fonds interessant sind, das würde gar nicht ausreichen. Man muss



Dr. Andreas Kogler

bei diesen Summen wirklich global investieren, und das tun die großen Player auch. Sie haben übrigens alle auch einen starken Footprint in Deutschland, so dass der Markt hierzulande von dem Kapital ebenfalls profitieren wird.

Karsten Buckenauer, CFO, BayernLB Capital Partner:

Die Möglichkeiten für deutsche Fonds sind oftmals begrenzt. Deren Investitionsregionen sind häufig auf Zentraleuropa beschränkt und bieten nicht die Anlageopportunitäten, die angelsächsischen Fonds offen stehen.

Der deutsche Mittelstand gilt vielen Finanzinvestoren weltweit als attraktives Investmentziel. Wie kompetitiv nehmen Sie den deutschen Mid-Cap-Markt derzeit wahr?

Dr. Ingo Krocke, Vorstandsvorsitzender, Auctus Capital Partners:

Es gibt inzwischen zu viele Private-Equity-Fonds mit 250 bis 350 Mio. EUR Kapital, die alle um die wenigen mittelgroßen Deals kämpfen. Diese werden dadurch teurer.

Allerdings suchen die Fonds nur nach makellosen Deals. Ich kann nur empfehlen, auch B-Firmen anzuschauen, weil es davon mehr gibt und die Preise vernünftig sind. Allerdings muss man dann mehr arbeiten, um aus diesen Deals mehr zu machen.

Dr. Andreas Kogler, Vorstand und Senior Partner, capiton:

In diesem Segment herrscht heute der gleiche Wettbewerb wie vor fünf Jahren, es gibt nach wie vor zu viele

Anzeige

PRIVATE EQUITY IN EUROPE ?

A unique opportunity to exploit with the specialist!

For more information, please contact:

Thomas Frei, Senior Partner
+41 44 220 16 05
thomas.frei@akinapartners.com

www.akinapartners.com



Finanzinvestoren, die sich um die besten Unternehmen bemühen. Bei Investments im Mittelstand spielt aber nicht nur der Preis eine Rolle, sondern es kommt besonders auf die sogenannten Soft Facts an. Mittelständler suchen immer ein „good home“, Käufer müssen wissen, wie die Unternehmen funktionieren, wie sie Mitarbeiter miteinbeziehen und richtig mit Betriebsräten umgehen. Investoren, die die Deals von London aus auf Englisch stemmen wollen, haben es schwer.



Karsten Buckenauer

Karsten Buckenauer, CFO, BayernLB Capital Partner: Der deutsche Mittelstand ist weltweit wirtschaftlich erfolgreich und hat international einen sehr guten Ruf. Die im Markt befindlichen interessanten Targets sind jedoch dünn gesät. Die Verkaufsprozesse nehmen wir aktuell als extrem kompetitiv wahr. Fast alle Verkaufsprozesse finden im Rahmen von Auktionen statt.

Zwar herrscht momentan ein hohes Bewertungsniveau, dennoch zögern aufgrund des Niedrigzinsumfelds viele Unternehmer mit dem Verkauf ihrer Firmen. Wie schätzen Sie die Verkaufsbereitschaft im Mittelstand ein?

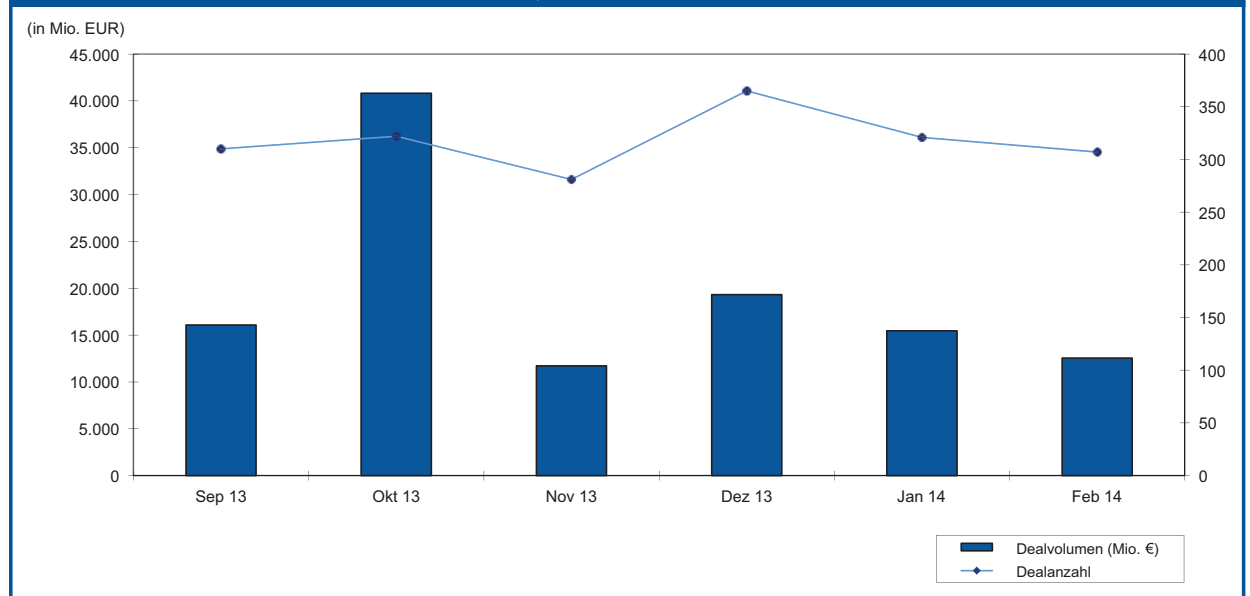


Dr. Ingo Krocke

Dr. Ingo Krocke, Vorstandsvorsitzender, Auctus Capital Partners: Es gibt immer noch Unternehmer, die nicht verkaufen, weil sie mit dem Geld nichts anzufangen wissen, aber das ist die Minderheit. Die meisten sind aufgeschlossen, weil sie entweder eine Nachfolgelösung suchen oder einen Partner für sprunghaftes Wachstum.

Dr. Andreas Kogler, Vorstand und Senior Partner, capiton: Unternehmen profitieren derzeit von deutlich verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten. Sie machen wieder

ABB. 1: ENTWICKLUNG VON PRIVATE-EQUITY-FINANZIERTEN DEALS WELTWEIT



Quelle: Zephyr-Datenbank, Bureau van Dijk



satte Gewinne. Beides hat dazu geführt, dass die Bewertungen gestiegen sind. Das dürfte viele Unternehmer in Versuchung führen, attraktive Kaufangebote anzunehmen – vorausgesetzt es kommt zu keinen exogenen Schocks, die das Klima wieder trüben.

Karsten Buckenauer, CFO, BayernLB Capital Partner:

Ich schätze die Verkaufsbereitschaft im Mittelstand aktuell eher gering ein, da die Anlagemöglichkeiten der Verkaufserlöse als sehr schwierig empfunden werden.

Viele Buy-outs werden mittlerweile wieder mit großzügigem Fremdkapitalanteil finanziert. Sehen Sie bereits Übertreibungen am Markt wie vor der Finanzkrise?

Dr. Ingo Krocke, Vorstandsvorsitzender, Auctus Capital Partners:

Die Banken bewegen sich wieder auf Fremdkapital:Eigenkapital-Quotienten von 2:1 zu. Das ist im langjährigen Mittel völlig normal. Die Übertreibungen in den Jahren 2006 bis 2008 waren bei 4:1. Davon sind wir noch weit entfernt.

Dr. Andreas Kogler, Vorstand und Senior Partner, capiton:

Wir beobachten ganz klar eine Überhitzung. Die EBITDA-Multiples liegen deutlich höher als noch vor einem Jahr, statt 2-3 x EBITDA bekommt man heute locker 4-5x. Mit der Entwicklung sind wir aber alles andere als glücklich, denn sie steigert die Preiserwartungen bei den Verkäufern.

Karsten Buckenauer, CFO, BayernLB Capital Partner:

Nach meiner Einschätzung finanzieren die Private Equity-Gesellschaften mit höheren Eigenkapitalanteilen als vor der Finanzkrise. Die möglichen Fremdfinanzierungsvolumina zu günstigen Konditionen führen daher eher zu höheren Kaufpreisen.

JURAcon

MIT RECHT KARRIERE MACHEN

JURAcon – die Karriere-Messe für Juristen

FRANKFURT/M. 27. MAI 2014

- ✓ Mehr als 40 Top-Arbeitgeber für Juristen treffen
- ✓ Spannende Workshops und Vorträge besuchen
- ✓ Über konkrete Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten sprechen

Bus-Shuttle-Angebot



Bequem und kostenfrei zur JURAcon Frankfurt anreisen! www.juracon.de/busshuttle

www.juracon.de/frankfurt

In Kooperation mit:

GoingPublic
— Magazin

f /juracon

IQB.de
CAREER SERVICES