



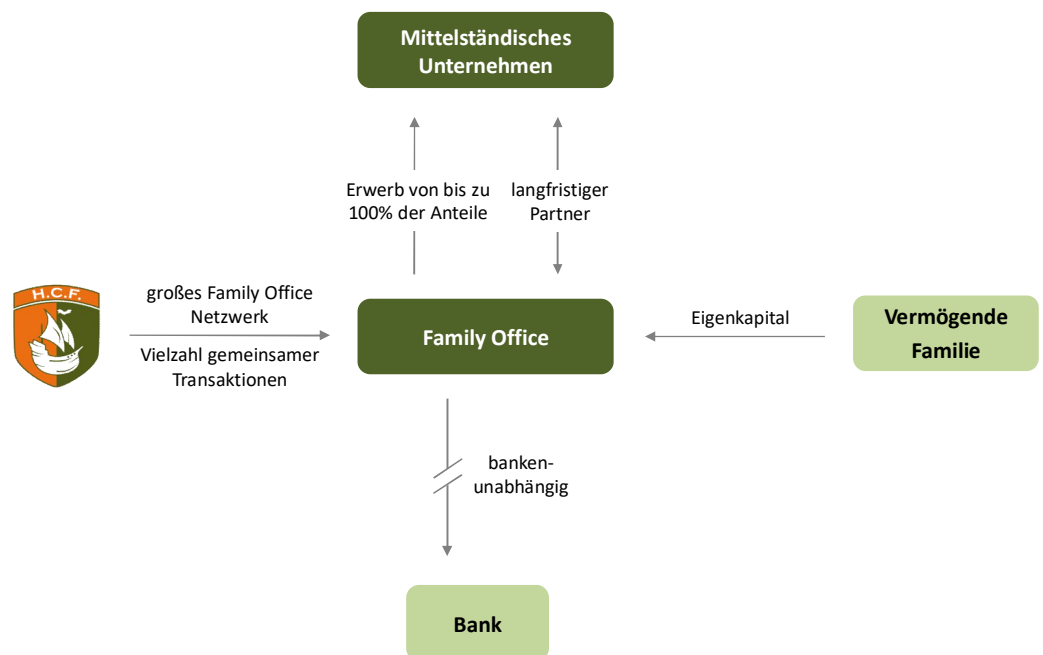
Trends der deutschen Beteiligungsbranche

1. Family Offices auf dem Vormarsch

Im **deutschen Mittelstand** ist eine steigende Anzahl an Transaktionen mit Beteiligung von Family Offices zu beobachten. Immer mehr mittelständische Unternehmer tendieren dazu, ihr Familienunternehmen an ein Family Office zu veräußern. In den Medien wird meist nur über die M&A-Megadeals berichtet, jedoch finden mehr als 90% der M&A-Transaktionen im traditionellen deutschen Mittelstand statt. Diese **Small- und Mid-Cap-Transaktionen** weisen gewisse Eigenheiten auf, die ein komplett anderes Anforderungsprofil an die M&A-Berater stellen sowie ein spezielles Verständnis der Investoren für mittelständische Unternehmen voraussetzen.

In Deutschland gibt es keine gesetzlich festgelegte Definition eines Family Offices. Allgemein befassen sich Family Offices mit der bankenunabhängigen Verwaltung von privaten Vermögen. Das Vermögen der Familie oder der Privatperson(en) stammt häufig von der Veräußerung eines Unternehmens.

Family Office – Überblick



Quelle: H.C.F.

Entweder handelt es sich um ein **Single Family Office**, das das Vermögen einer Familie oder einer einzelnen Person verwaltet, oder um ein **Multi Family Office**, welches die Verwaltung der Vermögen mehrerer Familien übernimmt. Als „**Club Deal**“ wird eine gemeinsame Beteiligung mehrerer Family Offices oder Privatinvestoren an einem Unternehmen bezeichnet.



H.C.F.

Hanse Corporate
Finance GmbH

St.-Jakobs-Platz 12
80331 München
Tel.: 089-23887690
Fax: 089-238876919

Hollerallee 77
28209 Bremen
Tel.: 0421-40896116

info@hansecf.de
www.hansecf.de

H.C.F. übernimmt keine
Haftung für Vollständigkeit
oder Korrektheit der
Angaben



Direktbeteiligungen von Family Offices haben mittlerweile eine wichtige Rolle bei Unternehmensfinanzierungen übernommen, wodurch Family Offices in den direkten Wettbewerb zu klassischen Private-Equity-Fonds treten. Die Vorteile eines Family Offices für Unternehmen aus dem Small- und Mid-Cap-Bereich sind vielfältig.

Der **Anlagehorizont** von einem Family Office zeichnet sich nicht durch einen schnellen Wiederverkauf aus, sondern durch eine **langfristige Zusammenarbeit** mit den entsprechenden Beteiligungen mit dem Ziel einer **nachhaltigen Wertsteigerung** des Unternehmens. Viele mittelständische Unternehmer bevorzugen zudem bei Nachfolgelösungen die Zusammenarbeit mit einem Family Office, da diese sich oft zum Ziel setzen, die **Tradition des Familienunternehmens zu bewahren**, wodurch meist auch die Eigenständigkeit der erworbenen Gesellschaft gesichert bleibt. Family Offices investieren privates Vermögen und die Investoren sind häufig ehemalige Unternehmer, die ihr Familienunternehmen ebenfalls veräußert haben.

Merkmale eines Family Offices

Stärken	Herausforderungen
✓ langfristiger Anlagehorizont	– intransparenter Markt
✓ ebenfalls Investitionen in kleinere Unternehmen (EBITDA < 1 Mio. EUR)	– unterschiedliche Erfahrungs- und Professionalitätsniveaus
✓ persönliches Netzwerk, unternehmerische Sichtweise	– emotionaler, da persönliches Vermögen
✓ flexible Ausgestaltung des Deals (z.B. Erhöhung der Beteiligung)	

Quelle: H.C.F.

Somit hat der Investor oft auch ein besseres Verständnis von dem Zielunternehmen und verfügt über ein persönliches Netzwerk, das von Vorteil für das kapitalsuchende Unternehmen sein kann. Die aufgrund des vorhandenen Kapitals eines Family Offices bestehende **Bankenunabhängigkeit** bei einer Unternehmensbeteiligung führt zu einem weiteren Vorteil für mittelständische Unternehmen. Eine reine Equity-Finanzierung belastet die Bilanz eines mittelständischen Unternehmens nicht, da ein Family Office generell **kein Fremdkapital** von einer Bank für eine Unternehmensfinanzierung benötigt und somit den Verschuldungsgrad des Unternehmens nicht erhöht.

Die Mehrheit der Family Offices investiert in den **Small- und Mid-Cap-Bereich**, aber vor allem in Unternehmen mit Umsätzen zwischen 15-50 Mio. €. In diesen Umsatzbereich fallen die meisten Familienunternehmen des deutschen Mittelstandes. Dabei sind die niedrigeren Multiplikatoren zur Ermittlung der Kaufpreise im Small- und Mid-Cap ein Anreiz für Family Offices, Investitionen zu tätigen.

H.C.F.
Hanse Corporate
Finance GmbH
 St.-Jakobs-Platz 12
 80331 München
 Tel.: 089-23887690
 Fax: 089-238876919

Hollerallee 77
 28209 Bremen
 Tel.: 0421-40896116

info@hansecf.de
 www.hansecf.de

H.C.F. übernimmt keine
 Haftung für Vollständigkeit
 oder Korrektheit der
 Angaben





Februar 2017

H.C.F. Newsletter 2/2017

Small- und Mid-Cap-Unternehmen sind zudem in der Regel weniger im Fokus der Öffentlichkeit, was wiederum für viele Familien, die hinter einem Family Office stehen, wichtig ist. Des Weiteren bevorzugen Family Offices in Unternehmen zu investieren, die in Marktnischen tätig sind und dort eine Marktführerschaft besitzen, was auf viele Unternehmen des Small- und Mid-Cap-Segments zutrifft.

2. Steigende Zahl von Small- und Mid-Cap-Transaktionen

Große Private Equity Gesellschaften fokussieren sich zunehmend auf den Small- und Mid-Cap-Bereich. Über die letzten Jahre und Monate ist ein deutlicher Trend zu erkennen, dass große PE Häuser zunehmend **Kapital für Small- und Mid-Cap-Fonds** bereitstellen. So wurden im Jahr 2016 von diversen Large-Cap Private Equity Häusern erste Tochter-Fonds mit Spezialisierung auf den Small-Cap-Bereich eröffnet. Diese auf kleine M&A-Deals fokussierten Fonds entstanden, da die Beteiligungsunternehmen eine große Anzahl an **Opportunitäten im Small-Cap-Bereich** sehen.

Nach dem Rekordjahr 2015 mit mehreren Megadeals und einem hohen Gesamttransaktionsvolumen sind die M&A-Transaktionen 2016 leicht rückläufig. Allerdings gilt dies nicht für den Small-Cap-Bereich. Mehrere Beratungshäuser mit Fokus auf Small-Cap-Transaktionen berichteten zuletzt von einem deutlich erhöhten Interesse von Investoren sowie Familienunternehmen an Transaktionen im Small-Cap-Bereich. Eine Umfrage des FINANCE-Magazins verdeutlicht diese Entwicklung, da die M&A-Beratungshäuser mit Fokus auf Small-Cap-Transaktionen zuletzt ein höheres Aufkommen an Transaktionen vorweisen konnten als die Beratungshäuser aus dem Mid- sowie Large-Cap-Bereich.

Dieser Trend spiegelt sich zusätzlich in weiteren Statistiken aus dem deutschen M&A-Markt wider. Demnach haben sich zwischen 2010 und 2015 die Transaktionen im Small- und Mid-Cap-Segment stark erhöht. Seit 2010 ist ein deutliches Wachstum zu erkennen mit einem Anstieg um 31 % von 570 auf 748 Transaktionen. Des Weiteren erlebte die Mittelstands-Private-Equity-Branche nach einem erfolgreichen Jahr 2015 laut FINANCE-Auswertung 2016 das bislang transaktionsreichste Jahr seit der Finanzkrise 2007. Ein Ende dieses Trends ist bisher nicht zu erkennen.

3. Nachhaltige Zusammenarbeit zwischen H.C.F. und Family Offices

H.C.F. hat in den letzten drei Jahren diverse Unternehmen des deutschen Mittelstandes u.a. aus den Branchen Außenwerbung, Luxusgüter sowie Immobiliendienstleistungen erfolgreich bei der **Unternehmensnachfolge mit Family-Office-Beteiligung** beraten. Bei Ihren individuellen Fragen stehen wir Ihnen gerne mit unserem Know-How und langjähriger Transaktionserfahrung mit **Family Offices** sowie Beteiligungsgesellschaften beratend zur Seite.

H.C.F.
Hanse Corporate
Finance GmbH

St.-Jakobs-Platz 12
80331 München
Tel.: 089-23887690
Fax: 089-238876919

Hollerallee 77
28209 Bremen
Tel.: 0421-40896116

info@hansecf.de
www.hansecf.de

H.C.F. übernimmt keine
Haftung für Vollständigkeit
oder Korrektheit der
Angaben



HANSE CORPORATE
FINANCE GMBH