



### Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019 1. Markttrends – Strategien – Strukturen

Die Private-Equity-Branche befindet sich weiterhin im Aufschwung. Es wurde auch 2018 mehr Geld gesammelt, höhere Summen wurden investiert, eine größere Anzahl an Investments getätigt und zu guter Letzt wurde mehr Geld an die Investoren ausgeschüttet. Dabei hatten viele Faktoren eine positive Auswirkung auf den deutschen Private-Equity-Markt, unter anderem gute Konjunktur und ein guter Zugang zu Kapital.

Höhere Eigenkapitalanteile signalisierten ein stetig steigendes Vertrauen in den Private-Equity-Markt und hohe Exit Multiples sorgten, obwohl sich die Renditen langsam wieder dem öffentlichen Marktdurchschnitt nähern, für lukrative Deals und schnitten im Vergleich mit anderen Anlagenformen sehr gut ab.

Doch gab es auch einige Warnzeichen, die Investoren im Hinterkopf behalten sollten. Hohe Multiplikatoren für Unternehmen machen es schwerer, lukrative Renditen zu erzielen und verlangen von Investoren ausgefeiltere Strategien, um rentable Deals abzuschließen. Außerdem müssen Unsicherheiten wie volatile Kapitalmärkte, Angriffe auf den freien Handel durch den Handelsstreit der USA mit China und Europa sowie die Implikationen des Brexits bei jedem Deal berücksichtigt werden.

**Im Jahr 2019 rechnet daher nur noch knapp ein Drittel der Befragten mit einer weiter zunehmenden Zahl an M&A-Transaktionen mit Private-Equity-Beteiligung. Dagegen erwartet erstmals seit mehreren Jahren die Mehrzahl einen Rückgang.**

Um sich einen generellen Überblick über den deutschen Private-Equity-Markt zu verschaffen, hat H.C.F. Hanse Corporate Finance Ende des Jahres 2018 erneut 174 Private Equity Häuser / Family Offices im deutschsprachigen Raum angeschrieben und über verschiedene Bereiche der Private-Equity-Branche befragt. Mit den Schwerpunkten Investitionstätigkeiten, strategische Ausrichtung, Exit-Strategien und Finanzierung konnte die Umfrage Trends, Ansichten und Tendenzen in der Branche identifizieren und ein aufschlussreiches Bild der aktuellen Situation im deutschen Private-Equity-Markt aufzeigen.

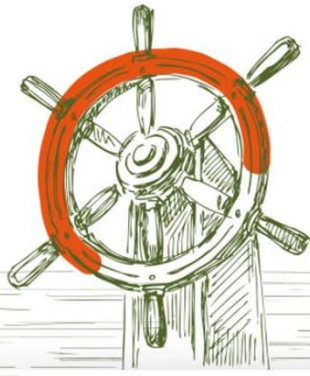
H.C.F.  
Hanse Corporate  
Finance GmbH

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

Hollerallee 77  
28209 Bremen  
Tel.: 0421-40896116

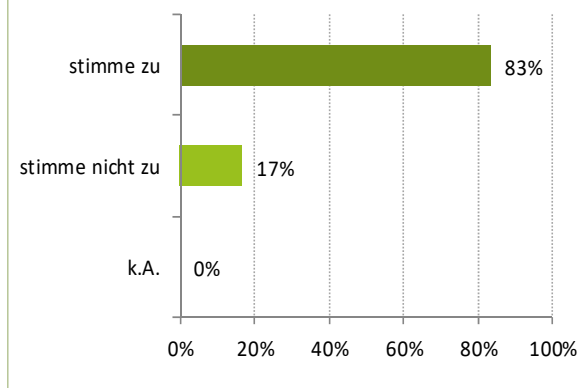
info@hansecf.de  
www.hansecf.de





### Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019 2. Deal-Aktivitäten

**Die Wettbewerbsintensität zwischen Family Offices und klassischen Private-Equity-Fonds nimmt weiter zu. Der Druck an lukrative Deals zu kommen, steigt**



Das erste Ergebnis der Umfrage zeigt, dass die Teilnehmer der Studie Schwierigkeiten haben, lukrative Deals zu finden. Dies liegt zu einem großen Teil daran, dass eine Vielzahl an Finanzinvestoren in der anhaltenden Niedrigzinsphase weiterhin nach alternativen Investitionsmöglichkeiten suchen und den Erfolg in den marktüblichen Auktionsprozessen suchen, anstatt „Off-Market-Deals“ zu generieren.

Hinzu kommt eine begrenzte Anzahl passender Targets und die steigende Anzahl an Family Offices, die zumeist ihre Transaktionen zudem „all equity“ finanzieren oder erst später eine Bankfinanzierung hinzunehmen. Alle diese Faktoren treiben die Verkaufspreise von Unternehmen weiterhin in die Höhe.

Das hat für Investoren mehrere Implikationen. Zum einen müssen viele Investoren ihre bevorzugten Märkte (Large / Mid bzw. Small Cap) verlassen, um neue Investitionsmöglichkeiten zu finden. Dies birgt Risiken, da möglicherweise nicht das nötige Know-How und Netzwerk vorhanden ist, um eine erfolgreiche Investition zu tätigen. Zum anderen müssen Investoren auf umfassendere Investitionsstrategien zurückgreifen, um Investments rentabler zu gestalten.

Financial Engineering alleine ist hier nicht mehr ausreichend – es müssen tiefgreifendere Methoden wie z.B. Buy-and-Build Strategien umgesetzt werden. Diese sind mit mehr Risiko behaftet, da sie normalerweise ein höheres Investitionsvolumen fordern, eine längere Laufzeit haben und umfassende Branchenkenntnisse voraussetzen.

**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

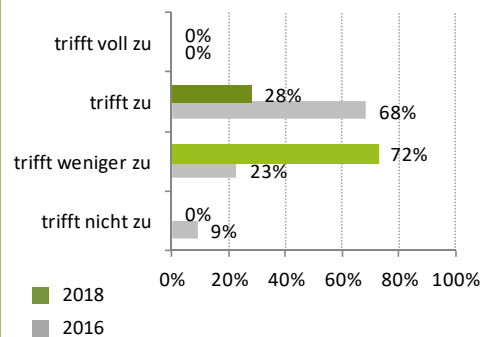




## Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019

### 3. Finanzierung

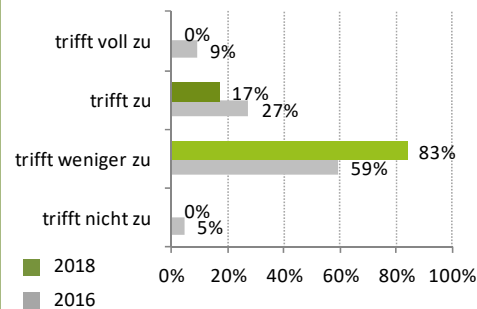
**In naher Zukunft ist mit steigenden Deal-Aktivitäten zu rechnen**



Deal-Aktivitäten im deutschen Private-Equity-Sektor befanden sich in den letzten fünf Jahren in einem stetigen Aufstieg. Dieses Ergebnis der Umfrage zeigt jedoch deutlich, dass sich die Aussicht für die Zukunft der Teilnehmer verändert hat.

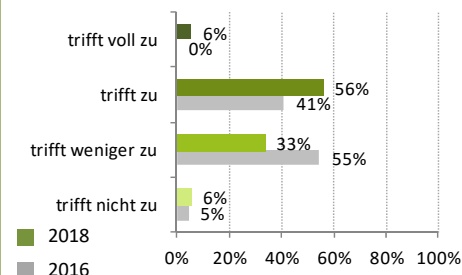
Im Gegensatz zu 2016 rechnen mehr als 70% der Befragten mit einer Abnahme der Deal-Aktivitäten. Gründe für die Zurückhaltung sind stetig steigende Preise für potentielle Targets, die einen lukrativen Exit immer schwieriger gestalten.

**In naher Zukunft wird sich die Zugänglichkeit zum Fremdkapital für Transaktionen wieder verbessern**



Die Prognose für einen Rückgang der Deal-Aktivitäten könnte auch an einer zukünftig schwierigeren Zugänglichkeit zu Fremdkapital liegen. Während 2016 noch 64% der Befragten angaben, dass sich der Zugang zu Fremdkapital verschlechtern wird, waren 2018 schon 83% der Befragten dieser Auffassung.

**In naher Zukunft wird der Eigenkapitalanteil bei Transaktionen zunehmen**



Im Vergleich zu 2016 sind ein größerer Teil der Befragten der Meinung, dass der Eigenkapitalanteil bei Transaktionen in der Zukunft zunehmen wird. Dies spricht auch für einen Rückgang der Deal-Aktivitäten, da Transaktionen mit hohem Eigenkapitalanteil deutlich riskanter sind und somit einen größeren Management-Aufwand benötigen.

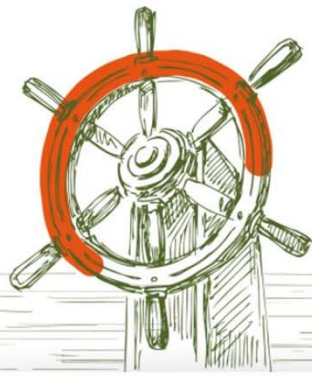
**H.C.F.  
Hanse Corporate  
Finance GmbH**

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

Hollerallee 77  
28209 Bremen  
Tel.: 0421-40896116

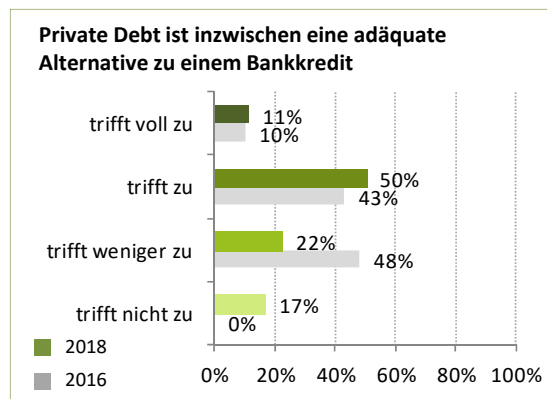
info@hansecf.de  
www.hansecf.de





## Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019

### 4. Finanzierung – Private Debt



Auch in der Hinsicht zu Private Debt hat sich die Einstellung der Befragten verändert. Während 2016 53% der Befragten der Meinung waren, dass Private Debt eine Alternative zu einem Bankkredit darstellt, waren 2018 schon 61% der Befragten dieser Meinung. Dies spiegelt einen allgemeinen Trend nach einer immer größer werdenden Akzeptanz der Private-Debt-Finanzierungen wider.

Die Popularität von Private Debt beruht auf mehreren Faktoren. Auf der einen Seite unterliegen Banken seit der Finanzkrise strengerer Regulierung durch die BASEL-III-Auflagen. Faktoren, wie höhere Kapitalanforderungen, bewirken eine restriktivere Kreditvergabe, was vor allem im Mittelstand zu spüren ist, da hier die meisten Unternehmen kein Investment-Grade-Rating haben. Auf der anderen Seite bewegen die anhaltenden niedrigen Zinsen Investoren dazu, sich nach alternativen lukrativen Investmentmöglichkeiten umzusehen.

Private Debt bietet hier für viele unterschiedliche Investoren mehrere Vorteile. Private-Debt-Fonds bieten weitaus höhere Renditen für Investoren, als übliche Anlageformen, wie Anleihen und konservative Aktienfonds. Außerdem lässt sich durch eine vielseitige Tranchierung sehr individuell investieren und die geringe Korrelation mit anderen Anlageinstrumenten eignet sich sehr gut zur Risikodiversifikation.

Auch in der Private-Equity-Branche profitiert man von Private Debt. Hier greift man vor allem bei fremdfinanzierten Übernahmen zu diesem Finanzinstrument. Während bei Leveraged Buyouts eine hohe Summe an Fremdkapital benötigt wird, kann dieses nur schwer von Banken bezogen werden, da bei einem LBO schnell die vorgeschriebene Fremdkapitalquote überschritten wird. Private Debt ermöglicht einen Zugang zum unkomplizierten langfristigen Fremdkapital den Private-Equity-Häusern, welches für schnelles, anorganisches Wachstum benötigt wird. Auch für Unternehmen, die Finanzierungen durch sogenannte Unitranches bekommen, bietet Private Debt viele Vorteile gegenüber einer traditionellen Finanzierung durch eine Bank. Unitranches sind meistens flexibler als konventionelle Darlehen, bieten längere Laufzeiten, schnellere Kreditentscheidungen und flexible Tilgungspläne.

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

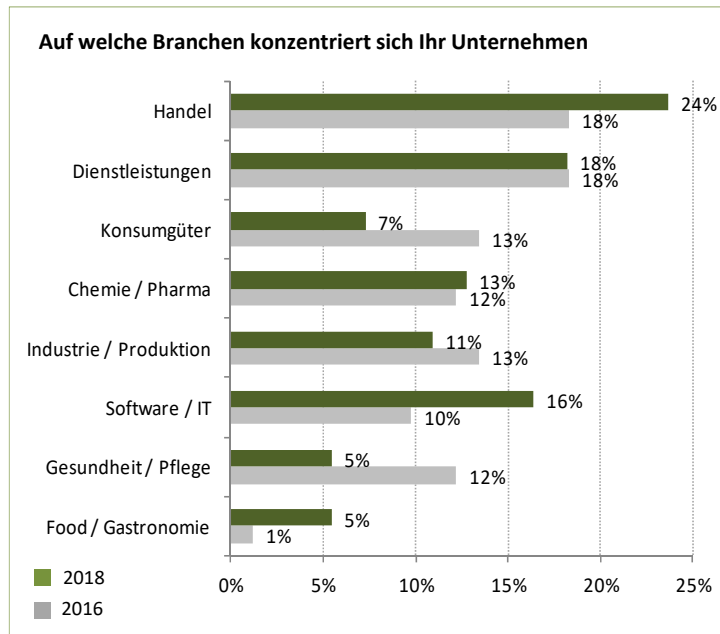
info@hansecf.de  
www.hansecf.de





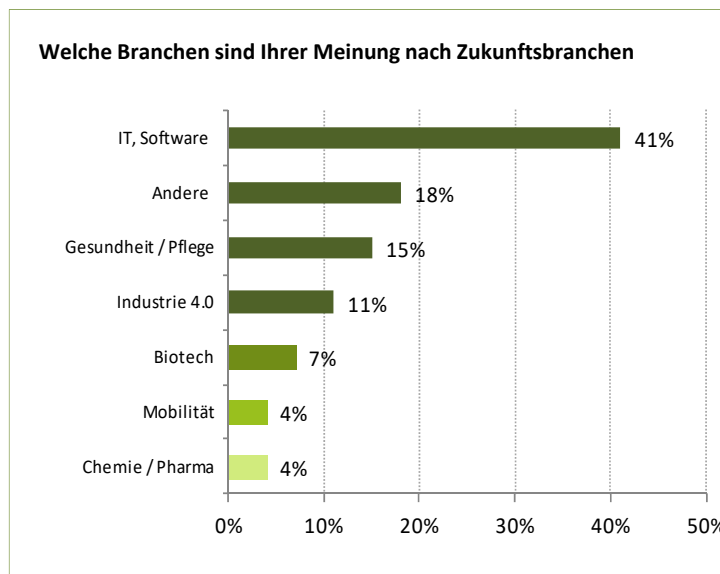
## Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019

### 5. Zukunftsmärkte



Die Branche eines potentiellen Zielunternehmens hat für Investoren eine große Bedeutung und ist ausschlaggebend für die Performance und die Zukunftsfähigkeit des Investments.

Viele der Zielbranchen der befragten Private-Equity-Häuser sind gleich geblieben, jedoch sieht man verstärkt Investitionen im Handel und einen Rückgang in Konsumgütern und Pflege.



Wir haben die Private-Equity-Häuser gefragt, welche Branchen sie für besonders zukunftsfähig halten. Wie die Grafik zeigt sticht die IT- und Software-Branche entscheidend hervor.

Mit Themen wie A.I. und Big Data stuften die meisten der befragten Private-Equity-Häuser diese Branche als besonders wichtig für die Zukunft ein. Im Vergleich zu 2016 schnitten Gesundheit und Pflege deutlich schwächer ab.

**H.C.F.**  
Hanse Corporate  
Finance GmbH

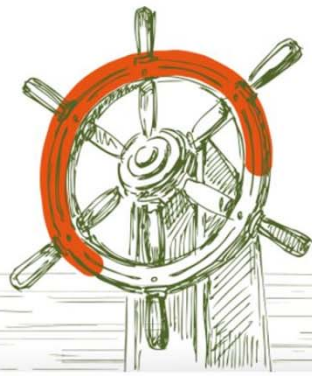
St.-Jakobs-Platz 12  
80331 München  
Tel.: 089-23887690  
Fax: 089-238876919

Hollerallee 77  
28209 Bremen  
Tel.: 0421-40896116

info@hansecf.de  
www.hansecf.de

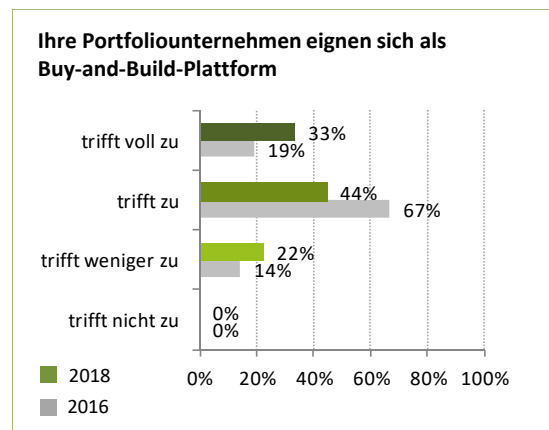




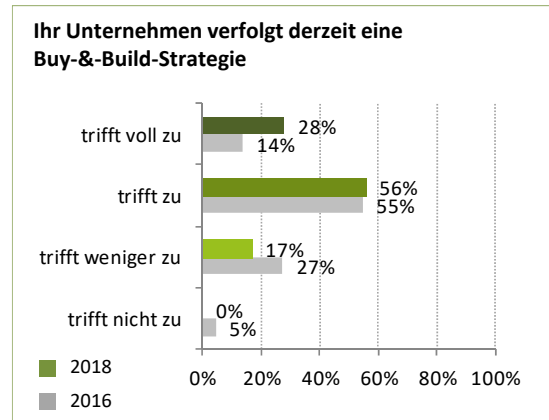


## Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019

### 6. Strategische Ausrichtung – Buy & Build



2018 zeigte sich der gleiche Trend wie 2016, gemäß welchem sich viele der Unternehmen in den Portfolios der befragten Private-Equity-Häuser als Plattform für Buy-and-Build-Strategien eignen. Faktoren, die für ein Unternehmen als Plattform sprechen, sind unter anderem Skalierbarkeit, effiziente Prozesse, die noch nicht ausgelastet sind, eine zentrale geografische Lage und eine feste Verankerung im Zielmarkt.



Die Umfrage zeigt weiterhin auf, dass eine immer größere Anzahl an den befragten Private-Equity-Häusern eine Buy-and-Build-Strategie verfolgen. Während 2016 69% der Befragten angaben, Buy-and-Build-Strategien zu verfolgen, waren es 2018 schon 84%. Für die Frage, warum immer mehr Private-Equity-Häuser den Wunsch haben, das höhere unternehmerische Risiko von Buy-and-Build-Strategien auf sich zu nehmen, gibt es mehrere Gründe.

Buy-and-Build-Strategien können Investoren einen klaren Weg zur Wertsteigerung von Unternehmen vorgeben. Dies ist bei hohen Verkaufsmultiples für Unternehmen immer wichtiger, da es schwieriger wird, mit traditionellen Strategien und Optimierungskonzepten hohe Renditen auf Investments zu erzielen. Buy-and-Build-Strategien sind in Zeiten von hohen Verkaufsmultiples besonders wirksam, da dadurch von der Tendenz profitiert werden kann, dass größere gereifte Unternehmen mit höheren Multiples bewertet werden, als kleinere Unternehmen. Nach einem Kauf von einem hochbewerteten Plattformunternehmen können mehrere niedriger bewertete Add-Ons zugekauft werden. Dies verringert den durchschnittlichen Kaufpreis und schafft zusätzlichen Wert durch Skalen- und Synergieeffekte.

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

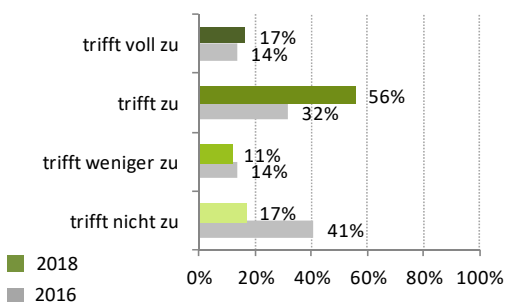




## Die deutsche Private-Equity-Branche 2018/2019

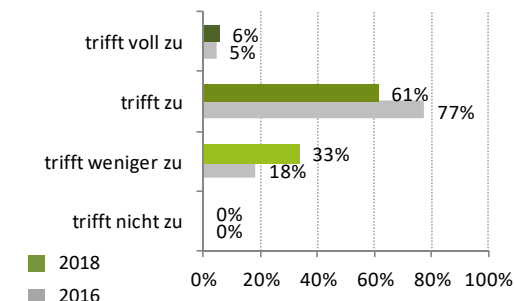
### 7. Exits

**Ihr Unternehmen beschäftigt sich momentan mit Exit-Strategien**



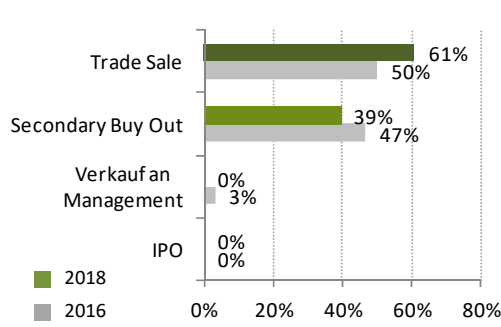
2018 waren die Exit-Bedingungen sehr gut, die hohe Nachfrage nach potentiellen Targets führte zu hohen Exit-Multiples. Dies spiegelt sich auch in der Befragung wider und es ist ein klarer Trend zu einer größeren Auseinandersetzung mit Exit-Strategien zu sehen. Während sich 2016 46% der Befragten mit Exit-Strategien beschäftigten, waren es 2018 schon 73%.

**Die Ø-Beteiligungsdauer wird in naher Zukunft zunehmen**



In der durchschnittlichen Beteiligungsdauer zeigt sich ein ähnlicher Trend. Während 2016 noch 18% der Befragten der Meinung waren, dass die Beteiligungsdauer abnehmen wird, waren 2018 schon 33% der Befragten dieser Meinung. Die guten Exit-Bedingungen sowie die Verbesserung des Zugang zum Fremdkapital könnten Gründe hierfür sein.

**Folgende Exit-Strategie wurde von Ihnen am häufigsten genutzt**



Als bevorzugte Exit-Strategie hat sich 2018, genau so wie 2016, der Trade Sale durchgesetzt, knapp gefolgt vom Secondary-Buy-Out. Zu beobachten ist jedoch, dass die Häufigkeit der beiden im Vergleich zum Vorjahr zu Gunsten des Trade Sale weiter auseinander gegangen ist.

Der Trade Sale bleibt die dominierende Exit-Strategie, da hauptsächlich strategische Investoren die Mittel für die nötige Kaufpreisfinanzierung durch Eigenkapital aufweisen.

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

