

Europas mittelständische Unternehmen bieten großes Potenzial für Private Equity

München, April 2006 – Eine Studie über führende europäische Mid-Market Buyout Fonds, durchgeführt von den Private Equity Beratern Fleischhauer, Hoyer & Partner (FHP) und unterstützt von Access Capital Partners, einem der renommiertesten europäischen Private Equity-Dachfonds, bescheinigt diesem Segment zunehmende Reife, starken Deal Flow und weniger Risiken, verglichen mit dem Buyout-Markt für große Unternehmen. Die Studie konzentrierte sich auf das Marktsegment der Fonds, die sich vorzugsweise an Unternehmen mit einem Firmenwert von bis zu 250 Millionen Euro beteiligen.

Die zunehmende Akzeptanz von Private Equity als Mittel der Unternehmensfinanzierung und Liquiditätssteuerung bei den etwa 200.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen mit über 25 Mio. Euro Umsatz in Europa bildet ein großes Potenzial für die europäischen Mid-Market Buyout Fonds. Allein in 2005 stieg die Anzahl der durch Private Equity Fonds übernommen Familienunternehmen europaweit um 22% auf rund 500 Übernahmen (gemäß CMBOR-Statistik 2005) – dies entspricht schon heute einem Drittel aller Buy-Out Deals und unterstreicht die Bedeutung des Mittelstands als die wichtigste Quelle für künftiges Wachstum.

Eine erfahrene Gruppe von Investmentteams mit lokalem Fokus bestimmt den Markt

Mit durchschnittlich 13 Jahren Investitionserfahrung bilden die führenden europäischen Investmentteams im Mid-Market eine sehr erfahrene Gemeinschaft, die im Moment meist aus ihrer dritten Fondsgeneration investiert. Sie verfolgen dabei eine strikte Fokussierung auf nationale und lokale Märkte als Spezialisten für Management Buyout-Transaktionen ohne speziellen Branchenfokus. So haben 80% der befragten Fonds ein rein nationales Portfolio.

Neue Investments werden über Beziehungsmanagement gesteuert

Bei durchschnittlich 160 geprüften Investmentmöglichkeiten pro Jahr glauben 90% der Fonds Manager, dass ein intensives Beziehungsmanagement mit dem Verkäufer das entscheidende Erfolgskriterium darstellt. Dies liegt vor allem daran, daß Auktionen bei weitem nicht so eine große Rolle spielen wie im Buyout-Markt für große Unternehmen. „Der Mid-Market ist weniger institutionalisiert - der Zugang zu proprietären Transaktionen charakterisiert gute Mid-Market Fonds“, so Uwe Fleischhauer, Managing Partner der FHP Private Equity Consultants in München. Er betont, dass künftig „der Generationenwechsel bei Familienunternehmen die Hauptquelle für den Deal Flow sein wird. Deswegen müssen Mid-Market Fonds enge und vertrauensvolle Beziehungen zu potenziellen Verkäufern aufbauen. Nicht zuletzt um Preis treibende Wettbewerbssituationen in Bieterprozessen zu vermeiden“.

Unternehmenswert schaffen

Die Fähigkeit operationalen und strategischen Mehrwert im Portfolio-Unternehmen zu schaffen, wird der Haupttreiber für (Fonds-)Renditen sein. Das reine Finanz-Engineering wird mehr und mehr als Grundfähigkeit des Investors betrachtet. Mid-Market-Fonds übernehmen meist eine deutliche Mehrheit (im Schnitt 70%) am Unternehmen, um die notwendigen Restrukturierungsschritte forcieren zu können. Das betrifft in der Hauptsache Schritte zur Stabilisierung von Gewinnmargen und zur Umsetzung von Wachstumsstrategien.

Investitionschancen

Für 2006 wird eine verstärkte Investitionstätigkeit erwartet – im Durchschnitt drei Deals pro Fonds. Neben den traditionell stark vertretenen Branchen wie der produzierenden Industrie werden das Gesundheitswesen, der gesamte Dienstleistungssektor und die Konsumgüterindustrie zunehmend im Fokus stehen. Die attraktivsten europäischen Länder für Mid-Market Buyouts werden künftig Spanien, Frankreich und Deutschland sein.

Stabile Marktbedingungen

Obwohl Firmenbewertungen nach herrschender Meinung der Studienteilnehmer durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck leicht ansteigen werden, bietet der europäische Markt genügend Potenzial für eine stetige Marktexpansion. Trade Sales bleiben der bevorzugte und häufigste Exit-Kanal, während Secondary Buyouts ihre Präsenz weiter ausbauen werden, bedingt auch durch das erfolgreiche Einwerben von Kapital vieler Fonds im Jahr 2005. Der Gang an die Börse (IPO) zum Zwecke der Veräußerung von Portfolio-Unternehmen wird weiterhin nur eine marginale Bedeutung für Mid-Market Fonds haben.

Das Zeitfenster für Investoren ist günstig – Zugang zu besten Fonds entscheidend

Die nächste Welle des Fundraising hat nach Aussage der 33 befragten Fonds bereits begonnen und wird 2006/2007 - 22 von 33 Fonds - ihren Höhepunkt erreichen. Dabei werden die Fondsgrößen relativ stabil bleiben, wodurch auch Veränderungen in der Investitionsstrategie ausgeschlossen sind. Die neue Fondsgeneration wird im Schnitt um 20% wachsen und damit ein Volumen von rund 340 Millionen Euro pro Fonds erreichen. Für die Investoren wird es zunehmend schwieriger, Zugang zu den etablierten und erfolgreichen Fonds zu bekommen – denn das Interesse der institutionellen Anleger für das Mid-Market Segment wächst. Pensionsfonds und Dachfonds wurden als wichtigste Kapitalquellen für die neuen Fonds genannt.

Informationen zur Studie

Die neue Studie, die FHP in Zusammenarbeit mit Access Capital Partners (Paris), und Co-Sponsor Stratin Capital Advisors GmbH (München), erstellt hat, basiert auf einer empirischen Befragung der führenden 33 europäischen Akteure in diesem Markt. Dabei wurden als Buyout Mid-Market einerseits Transaktionen von bis zu 250 Millionen Euro (bezogen auf den Unternehmenswert) und andererseits Fondsgrößen von weniger als 1 Milliarde Euro als bestimmende Größen definiert.

Weitere Informationen und Grafiken werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt:

Kontakt: Uwe Fleischhauer/Götz A. Hoyer

Fleischhauer, Hoyer & Partner

FHP Private Equity Consultants

Nördliche Auffahrtsallee 25

80638 München

Tel.: 089/159279-0; E-mail: office@fhpe.de