

Private-Equity-Sentiment 2010

Die Experten-Umfrage

1. Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation von Private Equity (PE) als Finanzierungsinstrument des deutschen Mittelstandes?

**Christian Heidl, Managing Partner,
MML Capital Partners GmbH**

PE als Finanzierungsinstrument des deutschen Mittelstandes wird derzeit immer noch mit gewisser Skepsis begegnet, wenn es um Wachstumskapital oder Gesellschafterablösung geht. Insbesondere bei Familiengesellschaften oder Situationen, in denen keine Mehrheit veräußert werden soll, bevorzugen Gesellschaften passive Finanzierungsquellen ohne Mitspracherechte. Beteiligungsgesellschaften mit langjähriger Historie und nachweisbarem Track Record, Strukturierungserfahrung und einem partnerschaftlichen Ansatz können sich positiv abheben. Buy-out-Fonds haben dieses Untersegment mangels Dealaktivität neu entdeckt und fangen nun an, ebenfalls Minderheitsbeteiligungsmöglichkeiten zu suchen. Die Kaufpreiserwartungen auf Verkäuferseite sind immer noch zu hoch im Vergleich zum Risiko- und Ertragsprofil vieler Unternehmen. Viele Verkäufer leben noch zu sehr in der Erinnerung von 2004 bis 2007, als hohe Fremdfinanzierungen mit „weichen“ Kreditverträgen leicht erhältlich waren. Die Transaktionsanzahl ist deut-



Christian Heidl

lich gesunken. Banken stellen nur zögerlich Fremdfinanzierungen zur Verfügung, und wenn, dann verlangen sie zwischen 45 und 60% Eigenkapitalbeitrag. Bei vielen auktionierten Mehrheitsveräußerungen werden strategische Käufer bevorzugt, wegen der höheren Finanzierungskraft als auch der höheren Abschlussicherheit.

**Günther Henrich, Geschäftsführer,
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH**

Während das „große Beteiligungsgeschäft“ im vergangenen Jahr dramatisch eingebrochen ist und sich auch aktuell noch nicht erholt hat, musste das Mittelstandsgeschäft nur einen relativ gemäßigten Rückgang von 10 bis 20% hinnehmen. Das Geschäft ist weiterhin stabil und der Dealflow scheint im Mittelstandsgeschäft wieder anzuziehen.

**Hannes Hinteregger, Investment Director und Partner,
NIBC Capital Partners I**

Das Modell von Private-Equity- und Debt-finanzierten Unternehmenstransaktionen, sogenannten Leveraged Buy-outs, befindet sich seit Beginn der Finanzkrise auf dem Prüfstand. Seine Existenzberechtigung bei der Darstellung von Unternehmensnachfolgen, -übernahmen und Betriebsabsplattungen an sich ist nicht in Frage zu stellen, einzelne Parameter, wie Finanzierungsvolumina und Wertsteigerungsansätze, sind jedoch anzupassen und neu auszurichten.

**Martin Völker, Geschäftsführer,
WGZ Initiativkapital GmbH**

Die Chance zur Gewinnung eines Investors steht für den Mittelstand auch 2010 gut, soweit es um offene Betei-

PRIVATE-EQUITY-SENTIMENT 2010: ENTSPANNUNG IM JAHRESVERLAUF ERWARTET

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich deutlich auf den Beteiligungsmarkt in Deutschland ausgewirkt: 2009 ist das Volumen der Private-Equity-Investitionen im Vergleich zum Vorjahr um drei Viertel auf 2,36 Mrd. EUR zurückgegangen. Für 2010 geht der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) von einer Entspannung der Marktlage aus. Wie es aktuell um Private Equity als Finanzierungsinstrument für den

Mittelstand bestellt ist, welche Trends den Markt in den nächsten zwölf Monaten prägen sowie welche Ziele die Gesellschaften selbst in dieser Zeit verfolgen, hat die Unternehmeredition bei verschiedenen Anbietern und Beratern nachgefragt.

*Markus Hofelich
markus.hofelich@unternehmeredition.de*

gungen und individuelle Mezzanine-Finanzierungen geht. Eine Renaissance von Standard-Mezzanine ist dagegen aus unserer Sicht kurz- bis mittelfristig nicht zu erwarten. Trotz deutlich rückläufiger Investitionsvolumina durch PE-Gesellschaften 2009 hat sich die Anzahl der finanzierten Unternehmen kaum reduziert. Das mittlere Beteiligungsvolumen ist somit rückläufig. Zudem hat der Bereich LBOs überproportional verloren. Beides spricht dafür, dass gerade die kleineren und mittelgroßen Unternehmen verstärkt im Fokus der Beteiligungsgesellschaften standen und stehen.



Martin Völker

Daniel Zeiler, Geschäftsführer, S-Kap Unternehmensbeteiligungs GmbH & Co. KG
Die Bedeutung von PE als Finanzierungsinstrument wird 2010 weiter steigen. Dies liegt zum einen an den aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise gesunkenen Eigenkapitalquoten bei den Unternehmen. Zudem erkennen die Unternehmen aufgrund der volatilen Wirtschaftsentwick-

lung wieder verstärkt die Funktion des Eigenkapitals als Risikopuffer.

2. Welche Trends werden Ihrer Meinung nach in den nächsten zwölf Monaten den deutschen Private-Equity-Markt im Mittelstandsegment bestimmen?

Christian Heidl, Managing Partner, MML Capital Partners GmbH

Das Segment der Minderheitsbeteiligungen und Wachstumsfinanzierungen wird wachsen. Hinweise gibt es bereits durch Initiativen, die ins Leben gerufen wurden. Die Refinanzierung von standardisiertem Programm-Mezzanine wird dabei ein wichtiger Auslöser für viele Transaktionen sein. In vielen dieser Fälle eignet sich aufgrund des Risiko-Rendite-Profiles der Unternehmen keine reine Fremdkapitalfinanzierung bzw. nehmen die Banken Abstand davon. Individual-Mezzanine-Lösungen und/oder Mischformen von Minderheits- und Nachrangkapital werden zunehmend in den Vordergrund treten. Unternehmer, die in den letzten sechs Monaten keinen Käufer für 100% ihrer Unternehmen finden konnten – häufig wegen unterschiedlicher Bewertungsauffassung – werden sich zunehmend Beteiligungsgesellschaften zuwenden, die Lösungen für Teilrealisierungen eventuell

Anzeige

e CAPITAL

entrepreneurial Partners AG

eCAPITAL ist eine unternehmergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 innovative Unternehmer in zukunfts-trächtigen Branchen aktiv begleitet. Wir suchen das Gespräch und die Zusammenarbeit mit

Unternehmerpersönlichkeiten

die wir bei ihrem ehrgeizigen Wachstumskurs mit unserem Netzwerk und unserer unternehmerischen Erfahrung in wichtigen operativen und strategischen Fragestellungen unterstützen möchten.

Wir investieren vor allem in etablierte Technologieunternehmen in der Wachstums-Phase und in Mittelständler unterschiedlichster Branchen. Dabei gehen wir sowohl Minderheits- als auch Mehrheitsbeteiligungen bis zur 100%-Übernahme ein. Gern begleiten wir die professionelle Lösung einer Unternehmensnachfolge. Auch wenn Sie einen MBI oder MBO planen, können wir Ihnen helfen.

Wir freuen uns auf ein vertrauliches Gespräch mit Ihnen!

Dr. Paul-Josef Patt
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Telefon: +49 251 703767-20
Mobile: +49 1522 3309108
patt@ecapital.de
www.ecapital.de



gepaart mit einer Expansionsfinanzierung anbieten. Wir glauben, dass die Anzahl der Transaktionen im zweiten Halbjahr langsam ansteigen wird. Die Volumina werden jedoch gleich bleiben aufgrund des verhaltenen Bankenumfeldes. Branchen von besonderem Interesse bleiben Industrieunternehmen und Industriedienstleistungen. Transaktionen im Einzelhandelsbereich in Konsumgütern werden nach wie vor nur in Ausnahmefällen von PE-Interesse sein. Die Automobilzulieferindustrie wird nicht mehr zu den Favoriten des deutschen PE gehören.

Günther Henrich, Geschäftsführer, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Vielfach haben sich wegen der Krise die Unternehmensbilanzen 2009 und damit das Rating verschlechtert. Da sich die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung erschweren, werden die Unternehmen vermehrt nach Alternativen Ausschau halten. Daher werden Zahl und Volumina an Mittelstands-beteiligungen insgesamt gegenüber 2009 leicht zunehmen, erst recht, wenn die Investitionstätigkeit gegen Ende des Jahres 2010 wieder anzieht. Auch wenn es aktuell wieder den einen oder anderen Börsengang gibt, so bleiben die Exit-Bedingungen gerade im Mittelstandsgeschäft weiter schwierig. Ein Börsengang ist im Mittelstand sowieso eher selten. Erfolgreiche Trade Sales sind in Zeiten, in denen potenzielle Käufer wie Verkäufer vielfach mit der Sicherung ihrer Marktposition beschäftigt sind, schwer umzusetzen, werden aber wieder anziehen, insbesondere auch wegen der Aktivitäten ausländischer Investoren.



Günther Henrich

Hannes Hinteregger, Investment Director und Partner, NIBC Capital Partners I

Private Equity oder besser Eigenkapitalfinanzierung wird als Finanzierungsinstrument im deutschen Mittelstand wieder verstärkt eine Rolle spielen. Sowohl bei Unternehmensübernahmen als auch bei Expansionsfinanzierungen steht der Wertsteigerungsansatz im Vordergrund. Investoren müssen und werden neben Kapital vor allem strategische Unter-



Hannes Hinteregger



stützung leisten, die sich in Unternehmenswertsteigerungen niederschlagen. Industrie und Nischen-Know-how sowie flexible Investitionsmodelle werden als langfristige Erfolgsfaktoren sowohl auf der Investitionsseite als auch beim Fundraising den Unterschied machen.

Martin Völker, Geschäftsführer, WGZ Initiativkapital GmbH

Die Bewertungen für attraktive mittelständische Unternehmen bewegten sich auch im vergangenen Jahr auf relativ hohem Niveau. Für 2010 erwarten wir eine leicht steigende Tendenz. Für das Fundraising rechnen wir ebenfalls mit einer moderaten Zunahme, da institutionelle Investoren offenbar wieder mehr Vertrauen in die Assetklasse Private Equity gefasst haben. Im Mittelstand erfahren wir eine vermehrte Akzeptanz in der Rolle als Mitgesellschafter. Zentrale Motive für eine Eigenkapitalfinanzierung aus Unternehmenssicht sehen wir 2010 einerseits in der Notwendigkeit der Eigenkapitalstärkung, nachdem es in der Krise „erodiert“ ist. Andererseits wird zunehmend das Thema Anschlussfinanzierung für diejenigen Unternehmen erfolgskritisch, deren Standard-Mezzanine ab 2011 ff. fällig wird. Auch das „klassische“ Motiv „Wachstumsfinanzierung“ wird wieder an Bedeutung gewinnen, wenn die Konjunktur sich erholt hat.

Daniel Zeiler, Geschäftsführer, S-Kap Unternehmensbeteiligungs GmbH & Co. KG

Die Nachfrage nach Eigenkapital wird weiter steigen, da sich auch der kleinere Mittelstand zunehmend diesen Finanzierungsformen öffnen wird bzw. muss. Gleichzeitig werden die Anbieter ihr Mindestvolumen bei den Investments nach unten korrigieren, um dieser steigenden Nachfrage zu begegnen.

3. Welche Ziele haben Sie selbst für die nächsten zwölf Monate im Visier?

Christian Heidl, Managing Partner, MML Capital Partners GmbH

MML sieht dieser Entwicklung und den Trends sehr positiv entgegen, weil sie unserer Investmentstrategie voll in die Hände spielen. Wir wollen unter Wahrung unserer

Due-Diligence-Disziplin mindestens ein neues Investment in Deutschland tätigen. Wenn es mehr werden – umso erfreulicher. Ebenso sind wir aber auch auf der Suche nach Akquisitionen für unsere Portfoliounternehmen, die wir gerne mit Folgefinanzierungen unterstützen werden.

Günther Henrich, Geschäftsführer, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Die BayBG strebt wieder ein Neugeschäft von etwa 40 Mio. EUR in rund 70 Unternehmen an. Dabei wird es sich überwiegend um Neuengagements handeln. Die Folgefinanzierungen werden vor allem zur Umsetzung von Zukunftsprojekten eingesetzt. Trotz der insgesamt zurückhaltenden Investitionstätigkeit haben mehrere, seit Jahren von der BayBG begleitete Unternehmen das Potenzial, weiter zu wachsen und so zusätzliche Marktanteile zu gewinnen. Was Exit und Trade Sales betrifft, zeichnen sich hoffnungsvolle Perspektiven ab, die Ausfälle sind mit ansteigender Konjunktur rückläufig.

Daniel Zeiler, Geschäftsführer, S-Kap Unternehmensbeteiligungs GmbH & Co. KG

Als relative neue und von einer Sparkasse finanzierte Beteiligungsgesellschaft stehen bei uns die Themen Exits und Fundraising noch nicht auf der Agenda. Vielmehr wird auch im nächsten Jahr das Ziel sein, unsere Port-



Daniel Zeiler

foliounternehmen – wo nötig – weiterhin eng zu begleiten. Gleichzeitig spüren wir eine steigende Nachfrage nach unseren Produkten, da die Unternehmen wieder investieren, ihr Working Capital aufbauen bzw. ihre Unternehmensfinanzierung grundsätzlich restrukturieren möchten/müssen. Somit wird sich die Zahl unserer Investments voraussichtlich erhöhen.

Anzeige

FLEXIBLES WACHSTUMSKAPITAL FÜR DEN MITTELSTAND

MAßGESCHNEIDERTER MIX AUS NACHRANG- UND EIGENKAPITAL

ABLÖSUNG VON KAPITALGEBERN ZUR STÄRKUNG DER BILANZ

INTERNATIONALE PERSPEKTIVE DURCH TEAMS IN EUROPA UND DEN USA



Eine attraktive Alternative zu konventionellem Private Equity und standardisiertem Mezzanine.

MML Capital Partners GmbH | Bockenheimer Landstraße 17/19 | 60325 Frankfurt am Main

Telefon +49 69 710 455 240 | info@mmlcapital.com | www.mmlcapital.com

London

Paris

Frankfurt

Stamford