

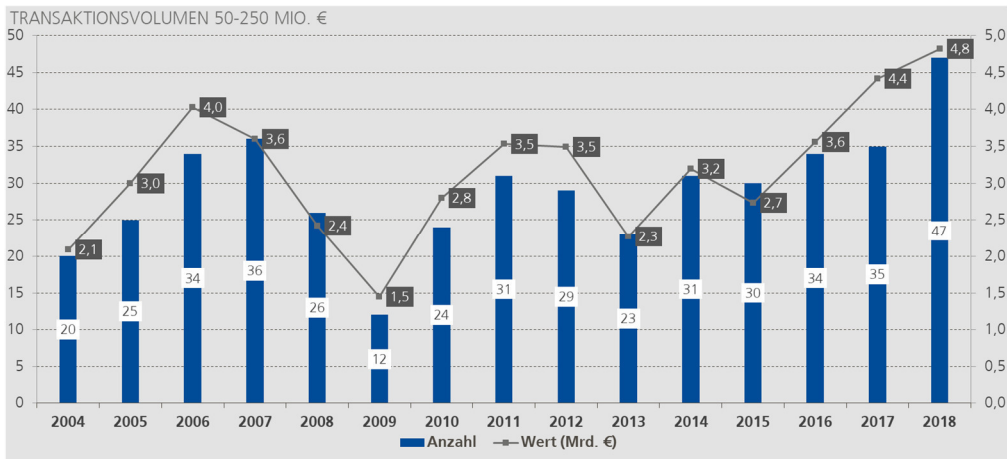
PRESSEMITTEILUNG

Gründer geben ihre Unternehmen an Private Equity: Vier von zehn MBOs regeln Nachfolge in Familienunternehmen

- **Management-Buy-outs im Mittelstand 2018 auf neuem Rekordniveau**
- **Branchenumfrage: Family Offices werden von Private-Equity-Gesellschaften zunehmend als Wettbewerber wahrgenommen**
- **DBAG Vorstandssprecher Torsten Grede: „Preisfindung wird 2019 schwieriger“**

Frankfurt am Main, 29. Januar 2019. Ist das die seit vielen Jahren erwartete Nachfolgewelle, die das Private-Equity-Geschäft weiter beflügelt? Im vergangenen Jahr erreichten Unternehmensgründer und Familien unter den Veräußerern von Unternehmen an Finanzinvestoren mit rund 40 Prozent den höchsten bisher ermittelten Anteil und damit ein neues Rekordniveau. 19 von 47 Management-Buy-outs (MBOs) im mittleren Segment des deutschen Buy-out-Marktes waren 2018 eine Nachfolgelösung. Dies ist eine weitere Steigerung gegenüber den beiden vergangenen Jahren, die bereits ein überdurchschnittliches Niveau von Buyouts aus Familienhand verzeichneten. In den Jahren zuvor hatte kaum mehr als jede zehnte Transaktion einen Familienhintergrund. „Gründer und Familienunternehmer erkennen zunehmend an, welchen Beitrag Finanzinvestoren zur Weiterentwicklung ihrer Unternehmen leisten können“, so Torsten Grede, Sprecher des Vorstands der DBAG am Montagabend vor Journalisten in Frankfurt am Main. Und weiter: „Wir sehen jetzt mehr und mehr Unternehmer, die mit neuen Geschäftsmodellen in zukunftssträchtigen Branchen neue Gesellschafter suchen – damit verbreitert sich der Markt für uns.“

Auch insgesamt gab es einen deutlichen Anstieg der Buy-out-Aktivität. Mit 47 Transaktionen haben Finanzinvestoren im vergangenen Jahr im deutschen Mittelstand 12 MBOs mehr strukturiert als noch 2017. Dies ist ebenfalls ein neuer Höchstwert für dieses Marktsegment seit Beginn der Auswertung durch die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) im Jahr 2002. In nahezu jeder zweiten Transaktion (21 von 47) waren Finanzinvestoren auf beiden Seiten aktiv, also als Verkäufer und als Käufer. Abspaltungen von Konzernen oder aus Konglomeraten waren mit sieben Fällen 2018 erneut die Ausnahme.



In der Auswertung werden ausschließlich Transaktionen berücksichtigt, in denen Finanzinvestoren Unternehmen mehrheitlich unter Beteiligung des Managements erworben haben und die einen Transaktionswert für das schuldenfreie Unternehmen von 50 bis 250 Millionen Euro aufweisen. Grundlage sind öffentlich zugängliche Quellen sowie Schätzungen und Recherchen der DBAG in Zusammenarbeit mit FINANCE.

Private-Equity-Gesellschaften finanzierten im vergangenen Jahr Buy-outs im deutschen Mittelstand im Wert von gut 4,8 Milliarden Euro. Dies ist der höchste Wert seit 2002, dem Beginn der Auswertung; 2017 hatte das Marktvolumen 4,4 Milliarden Euro betragen. Der durchschnittliche Unternehmenswert ging von 126 Millionen Euro auf 103 Millionen Euro zurück. Anders als 2017 entfiel jetzt die große Mehrzahl der Transaktionen (30 von 47) auf den unteren Teil des Segments (Unternehmenswert: 50 Millionen Euro bis 100 Millionen Euro). Dies entspricht dem hohen Anteil von Unternehmensgründern unter den Veräußerern: Von den 19 MBOs, in denen Finanzinvestoren Familien als Gesellschafter ablösten, waren 13 Veräußerungen durch den Unternehmensgründer. Wie im Vorjahr wurde rund die Hälfte der Transaktionen (24 von 47) durch multinationale, pan-europäische Private-Equity-Fonds strukturiert.

Die Deutsche Beteiligungs AG ist 2018 in der Liste der Buy-outs mit drei MBOs vertreten. Sie gehört damit erneut zu den aktivsten Finanzinvestoren für privates Beteiligungskapital in dem betrachteten Marktsegment. In den vergangenen 15 Jahren entfielen 27 Transaktionen auf die DBAG, so viele wie auf keinen anderen Finanzinvestor.

Family Offices werden zunehmend als echte Konkurrenz wahrgenommen

Trotz des größeren Marktvolumens ist der Wettbewerb im mittelständischen deutschen Buy-out-Markt intensiv. Denn auch das Kapitalangebot wächst. Neben die bekannten Private-Equity-Gesellschaften mit Fokus auf Beteiligungen im deutschen Mittelstand treten weitere Gesellschaften, die

erstmalig Fonds für Beteiligungen in diesem Segment an den Markt bringen. Hinzu kommt das Kapital multinationaler Private-Equity-Fonds, die ebenfalls auf den deutschen Markt zielen. Das zur Verfügung stehende Kapital wird auch 2019 die Investitionsmöglichkeiten übersteigen.

Neben dem reichlichen Kapitalangebot sehen sich Private-Equity-Gesellschaften wachsendem Wettbewerb durch Family Offices gegenüber. Wie stark, zeigt die aktuelle Umfrage unter Investmentmanagern aus mehr als 50 in Deutschland tätigen Private-Equity-Häusern, die alle sechs Monate im Auftrag der DBAG vom Fachmagazin FINANCE über Trends im deutschen Mittelstandssegment befragt werden. 72 Prozent von ihnen sahen – strategische Käufer einmal außer Acht gelassen – in Family Offices zuletzt die größte Konkurrenz außerhalb des Private-Equity-Lagers. Vor einem Jahr taten dies nur 59 Prozent. Der These, dass Family Offices Private-Equity-Investoren im Kampf um mittelständische Übernahmeziele in den vergangenen 12 bis 24 Monaten das Leben schwer gemacht haben, stimmten mehr als 80 Prozent der Befragten zu. Diese Zahlen deuten darauf hin, dass zumindest jene Family Offices, die Private-Equity-übliche Strukturen aufgebaut haben, zu den angestammten PE-Häusern aufgeschlossen haben. So werden Family Offices nicht nur als Konkurrenz bei bilateralen Gesprächen mit Verkäufern mittelständischer Unternehmen wahrgenommen, sondern nahezu ebenso stark in Auktionen.

Die Konkurrenz der Beteiligungsgesellschaften untereinander wird der Umfrage zufolge auf einer Skala von 1 (sehr gering) bis 10 (sehr hoch) mit 8,4 bewertet – diese Einschätzung hat sich in den vergangenen drei Jahren kaum verändert.

DBAG löst 2018 Eigenkapitalinvestitionen über 270 Millionen Euro aus

Die Deutsche Beteiligungs AG hat 2018 für die von ihr beratenen Fonds acht Management-Buy-outs strukturiert: Drei davon, nämlich die MBOs der Maschinen- und Anlagenbauunternehmen Karl Eugen Fischer GmbH und Kraft & Bauer Holding GmbH sowie des Automobilzulieferunternehmens Sero Schröder Elektronik Rohrbach GmbH, sind in die eingangs erwähnte Statistik eingegangen. Die fünf weiteren MBOs sind anderen Marktsegmenten zuzuordnen. Die DBAG löste dafür Eigenkapitalinvestitionen über rund 270 Millionen Euro aus. Ihr stehen für Beteiligungen im Mittelstand zwei Fonds zur Verfügung: Der DBAG Fund VII – mit einer Milliarde Euro Mittelzusagen der größte deutsche Private-Equity-Fonds für Beteiligungen im Mittelstand – kann bis zu 200 Millionen Euro Eigenkapital je Transaktion einsetzen; die Mittel des Fonds sind gut zwei Jahre nach Investitionsbeginn zu mehr als 50 Prozent gebunden. Der DBAG ECF investiert mehrheitlich oder minderheitlich in Unternehmen mit kleinerem Unternehmenswert; er richtet seinen Fokus vor allem auf inhabergeführte mittelständische Unternehmen und bietet über eine

breite Palette von Finanzierungsformen eine hohe Flexibilität hinsichtlich der Beteiligungsquote oder der Haltedauer, die für Unternehmer besonders wichtig ist.

Wertsteigerung anspruchsvoller

Trotz der zuletzt dynamischen Entwicklung des Buy-out-Marktes geht die DBAG für 2019 nicht von einem weiteren Anstieg der Zahl der Mittelstands-MBOs aus. „Makroökonomische Verwerfungen, etwa durch den Brexit und Handelskonflikte, erhöhen die Unsicherheit – das kann die Preisfindung im M&A-Geschäft und die Marktdynamik beeinflussen“, sagte Vorstandssprecher Grede. „Für das bestehende Portfolio bleibt die Herausforderung an Auswahl und Umsetzung von Wertsteigerungsstrategien – etwa die Erweiterung der Produktpalette oder die geografische Markterschließung – groß.“

Weitere Informationen sowie die vollständigen Ergebnisse der Marktbefragung und der Marktstatistik einschließlich der vollständigen Liste der MBOs im deutschen Mittelstand sind auf der Website der DBAG (www.dbag.de) verfügbar.

Die börsennotierte Deutsche Beteiligungs AG initiiert geschlossene Private-Equity-Fonds und investiert an der Seite der DBAG-Fonds in gut positionierte mittelständische Unternehmen mit Entwicklungspotenzial. Einen Schwerpunkt legt die DBAG auf die Industriesektoren, in denen der deutsche Mittelstand im internationalen Vergleich besonders stark ist. Mit dieser Erfahrung, mit Know-how und Eigenkapital stärkt sie die Portfoliounternehmen darin, eine langfristige und wertsteigernde Unternehmensstrategie umzusetzen. Der unternehmerische Investitionsansatz macht die DBAG zu einem begehrten Beteiligungspartner im deutschsprachigen Raum. Das vom DBAG-Konzern verwaltete und beratene Kapital beträgt rund 1,8 Milliarden Euro.

Öffentlichkeitsarbeit und Investor Relations · Thomas Franke
Börsenstraße 1 · 60313 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 95 787-307 · +49 172 611 54 83 (mobil)
E-Mail: thomas.franke@dbag.de