

Pressemitteilung

Markt für mittelgroße Management Buy-Outs im deutschen Mittelstand wächst seit fünf Jahren

Der Markt für die Beteiligung von Kapitalgebern an mittelständischen Unternehmen im Rahmen von Management Buy-Outs (MBO) in Deutschland wächst. Diese Form des Unternehmenserwerbes entwickelt sich unabhängig von der Konjunktur, und erreichte 2002 ein Gesamtvolumen von € 1,11 Mrd. Die meist familiengeführten Unternehmen vertrauen bei der Beteiligung auf das Fachwissen weniger, eingeführter Private Equity-Gesellschaften, die sich seit Jahren auf diese Aufgabe spezialisiert und die entsprechenden Erfolge vorzuweisen haben, weil sie den Markt, seine Besonderheiten und die Bedürfnisse der Mittelständler kennen. Der „Big Bang“, der vor allem nach der Erwartung angelsächsischer Beobachter das Zeitalter des Private Equity in Deutschland einläuten sollte, ist bisher jedoch ausgeblieben. Dies hat dazu geführt, dass viele Newcomer im Markt, darunter auch renommierte Namen, sich inzwischen wieder aus dem Segment zurückgezogen haben. Der Markt ist daher heute meistens von sehr erfahrenen, etablierten Adressen besetzt, die in einem angemessenen Wettbewerbsumfeld konkurrieren können.

Dieses Fazit zieht Gerald Oertel von der Halder-Gruppe nach der Analyse der Transaktionen mittelständischer Unternehmen in Deutschland mit einem Unternehmenswert von 20 bis 125 Millionen Euro, die während der vergangenen fünf Jahre als MBO abgeschlossen wurden.

Halder ist eine der erfahrenen Beteiligungsgesellschaften und zählt zu den drei aktivsten in den letzten fünf Jahren in diesem Markt. Die Gruppe engagiert sich in Deutschland, den Niederlanden, Belgien und Frankreich. Halder ist fokussiert auf familiengeführte Unternehmen im Mittelstand, die eine führende Position in ihrer Branche haben und profitabel sind. Seit der Gründung in den 80er Jahren hat sich die Halder-Gruppe an mehr als 100 Unternehmen mit einem Investitionsvolumen von mehr als 300 Millionen Euro beteiligt.

70% der von Halder in Deutschland erworbenen Unternehmen sind familiengeführte Gesellschaften. Halder veräußerte bisher 60% seiner deutschen Portfoliounternehmen. Die Unternehmensgruppe bekannte sich auch während der Boomphase des Neuen Marktes zum damals vernachlässigten Mittelstand. Aufgrund der hohen Rendite und der sehr positiven Entwicklung des Portfolios, sieht Halder sich im Rückblick in dieser Strategie bestätigt.

Halders Analysen stützen sich auf öffentlich zugängliche Quellen.

Der Vergleich und Abgleich der Daten aus den vergangenen fünf Jahren zeigte, daß sich im sogenannten „mid-cap“-Segment mit steigender Tendenz jährlich etwa 15 - 20 mittelständische Unternehmen gegenüber Beteiligungsgesellschaften öffneten und an einen Finanzinvestor und das Management verkauften (Tabelle / Liste der Beteiligungen im Anhang). Diese Unternehmensverkäufe werden meist von etablierten Beteiligungsgesellschaften abgewickelt, die ihrerseits seit vielen Jahren im Markt sind.

Obwohl die Wirtschaft lahme, sagt Gerald Oertel, sei die Zahl der Transaktionen in den vergangenen Jahren gewachsen. Sie habe zwar nicht das Niveau erreicht wie in den USA oder Großbritannien aber zeigt eine deutlich steigende Tendenz.

Nicht jedes Unternehmen, das Beteiligungskapital suche, finde auch welches. Während Halder im Jahr 1999 58 Übernahmen prüfte und 2 eingegangen, standen im Jahr 2002 dagegen 86 Übernahmen zur Diskussion, von denen aber nach einer intensiven Prüfung ebenfalls nur 2 vollzogen wurden.

Offenbar sei der deutsche Mittelstand aber auch robust, sagte Oertel. Selbst in der Rezession gebe es noch rentabel arbeitende mittelständische Unternehmen. Deutschland habe das Potential, sich zu einem „Buy-out“-Markt zu entwickeln, auch aufgrund der Restriktionen durch die risikobewußtere Kreditvergabepolitik der Banken sowie der schwierigeren Kapitalbeschaffungsmöglichkeit über die Börse. Allein bezogen auf die Umsatz-

größe zwischen € 20 und € 125 Millionen gebe es 11.400 Unternehmen in Deutschland. Es sei davon auszugehen, dass davon pro Jahr mehr als 20 Unternehmen im Rahmen eines MBO verkauft werden, auch wenn die Entwicklung zwar langsam aber stetig erfolgt.

Halder sieht dies als gesunde Basis, sich auf dem kleinen Markt für Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen insbesondere während der gegenwärtigen konjunkturellen Phase frei von Übertreibungen selektiv an attraktiven, rentablen Unternehmen zu beteiligen. Für dieses Jahr erwartet Halder abermals etwa 20 Buy-out Transaktionen im deutschen Mittelstand (€ 20 - € 125 Millionen Unternehmenswert).

Frankfurt am Main, den 30. Juni 2003

Weitere Informationen für Ihre Redaktion:

Halder Beteiligungsberatung

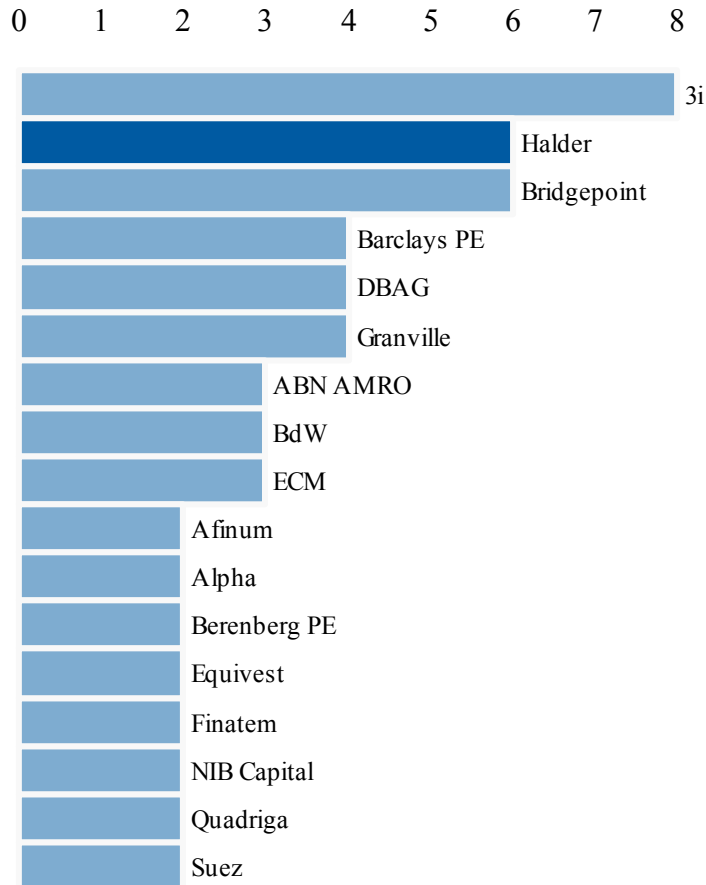
Gerald Oertel

Tel: +49 (0) 69 24 25 33-0

E-Mail: Oertel@halder-d.com

Website: www.halder-d.com

Anzahl der mittelgroßen Buy-Outs in Deutschland ¹⁾



1) Basierend auf veröffentlichten Transaktionen im Zeitraum 1998 bis 2002, mittelgroße Buy-outs beziehen sich auf € 20 to 125 Millionen Unternehmenswert

Quelle: Halder, basierend auf Deutsche Unquote, Initiative Europe, Real Deals, BVK und weiteren Informationsquellen