



Pressemitteilung

MP Industrial PE (MPiPE) Indicator 1H2024

„Vorsichtiger Optimismus“: Europäische Private-Equity-Investoren signalisieren wieder mehr Appetit auf Industrieunternehmen

- 65% der befragten PE-Player in der DACH-Region rechnen mit steigendem Dealflow; insgesamt ist die Stimmung hierzulande im europäischen Vergleich am verhaltensten
- Kleinere Deal-Volumina, strategische Zukäufe und Konsolidierungen im Fokus von Investments
- Weniger als die Hälfte (41%) rechnet mit kurzfristiger Verbesserung der Fundraising-Situation; zeitgleich sorgen gesunkene Finanzierungskosten für zunehmende Zuversicht
- PEs positionieren sich vor allem auf Käuferseite; Direktinvestitionen als neuer State-of-the-Art in Europa

Frankfurt (DE)/ Wien (AT), 07. Oktober 2024 – Europaweit zeigen Private-Equity-Häuser wieder ein zunehmendes Interesse an Investments in Industrieunternehmen, nachdem diese zuletzt am M&A-Markt aufgrund der zahlreichen Herausforderungen ihres Sektors eine eher zurückhaltende Rolle gespielt haben. Wie MP Corporate Finance, mit über 85 Transaktions- und Finanzierungsexperten europaweit stärkstes M&A-Beratungshaus für die Industrie, in einer Befragung herausgefunden hat, spielen dabei vor allem leicht positivere Prognosen hinsichtlich Wachstum und Fundraising eine Rolle. Im Rahmen der Umfrage wurden mehr als 2.500 Senior-Level-Professionals mit Bezug zu Industrieinvestments aus fondsgestützten PE-Gesellschaften befragt, 41% davon aus der DACH-Region. Der aus den Befragungsergebnissen gebildete **„MP Industrial PE (MPiPE) Indicator 1H24“** liegt bei 52 von möglichen 100 Basispunkten und spiegelt gleichermaßen moderate Zuversicht für den Markt sowie eine weiterhin anhaltende Wachsamkeit gegenüber möglicherweise erneut erstarkenden Herausforderungen.

Kleinere Deals und strategische Zukäufe im Fokus

„Die Befragung bestätigt, was wir seit Jahresbeginn im Markt beobachten: Eine klare Mehrheit der Private-Equity-Player (73%) sehen eine verstärkte M&A-Aktivität innerhalb der Industrie aufkeimen, insbesondere beflügelt von günstigen IRR-Prognosen und dem zu erwartenden Anstieg der Bewertungsmultiplikatoren“, so Roman Göd, Managing Partner und Mitgründer von MP. Dass es sich dabei allerdings um einen vorerst vorsichtigen Optimismus handelt, spiegelt sich laut Göd vor allem in den vermehrt stattfindenden kleineren Transaktionen und Zukäufen wider. Zudem wirken sich die anhaltend hohen Kosten für Fremdkapital auf die Stimmung im Markt aus: *„Die kürzlichen Zinssenkungen von EZB und Fed haben zwar den Druck auf die Finanzierungskosten etwas entschärft, aber es bleibt abzuwarten, inwieweit sich die positive Stimmung im Markt niederschlägt. Die nächsten Monate werden zeigen, ob die Zinsanpassungen tatsächlich zu einer Zunahme der Investitionstätigkeit führen werden und auch, ob wir mit einer verstärkt konservativen Herangehensweise bei den Transaktionen rechnen müssen“*, erklärt Göd weiter. Die Befragung der industrieaffinen PE-Manager fungiere auch als Seismograph für die gesamte M&A-Landschaft der Industrie in Europa: Angesichts makroökonomischer Krisen, Digitalisierung, Automatisierung und Nachhaltigkeitsregulierung setzen Unternehmen verstärkt auf die Chancen von Konsolidierung und strategischen Akquisitionen. Laut den Experten von MP bringen diese neue technologische Fähigkeiten ein, vereinfachen Lieferketten oder gar die nötige Neupositionierung in einer sich rasch verändernden Marktlandschaft.



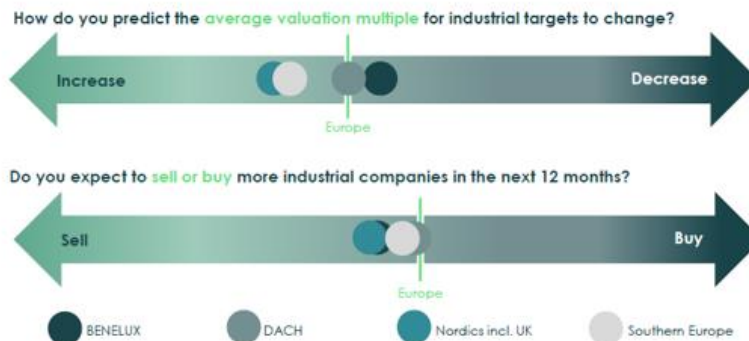
DACH-Region setzt auf operativ-organische Optimierungen, Fundraising-Umfeld bleibt fordernd

Heruntergebrochen auf die Regionen sind die PE-Professionals in den skandinavischen und südeuropäischen Ländern, ebenso wie in Großbritannien und Frankreich, am optimistischsten (56 Zähler) im Hinblick auf den Industrie-M&A-Markt, gefolgt vom Benelux-Raum (53 Zähler). Die DACH-Region, europaweit der größte Markt für Industrial-M&A, ist mit 47 Zählern dagegen noch am verhaltensten – vor allem aufgrund von Deutschlands derzeitigem wirtschaftlichen Schwächeln. So rechnet hier zwar die Mehrheit der Befragten (65%) mit einer ansteigenden Deal-Aktivität binnen der nächsten zwölf Monate – in Skandinavien und Südeuropa erwarten allerdings über 80% der Umfrageteilnehmer eine steigende Transaktionsaktivität. Das Interesse an Industrie-Targets wächst deutlich, wie knapp die Hälfte der DACH-Professionals in der Umfrage angeben. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass die Investoren in der Region weniger als im restlichen Europa von steigenden Bewertungen ausgehen.

Zeitgleich bleibt das Fundraising-Umfeld in der DACH-Region aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten und eines intensiveren Wettbewerbs weiterhin herausfordernd. Daher gehen die Investoren in der Region pragmatisch vor und konzentrieren sich auf die Optimierung bestehender Portfolios. Diese vorsichtige, aber strategische Herangehensweise eröffnet Chancen für langfristige Wertsteigerungen, während sich das Umfeld stabilisiert. **Roman Göd:** *„Dies ist nicht nur eine geografische Besonderheit, sondern ein mehr oder weniger natürlicher Reflex auf die weiterhin angespannte Fundraising-Situation, bei der nur 41% der Befragten auch wirklich von einer kurzfristigen Verbesserung ausgehen. Bei den erwarteten Transaktionen werden wir Private-Equity-Player in den kommenden Monaten eher auf der Käuferseite sehen, da – verglichen mit den letzten zwölf Monaten – starke IRR-Prognosen und ein voraussichtliches Wachstum der Bewertungsmultiplikatoren die Investitionstätigkeit unterstützen. Zudem werden die jüngsten und weiter zu erwartenden Zinssenkungen der EZB und Fed das Transaktionsgeschehen zusätzlich anheizen.“*

Direktinvestitionen laufen Carve-outs den Rang ab

In puncto Investments zeigen sich ebenso wie bei den Exitkanälen regionale Kulturunterschiede: Während die Befragten in Benelux und Südeuropa vornehmlich auf Primary-Transaktionen setzen, haben in der DACH- und Nordics-Region Secondaries die Nase vorne. Carve-outs und Public-to-Privates spielen übergreifend eher eine nachgeordnete Rolle – Direktinvestitionen sind also europaweit State of the Art. Wenn es ans Ende der Haltedauer geht, favorisieren die Mittel- und Südeuropäer meist strategische Käufer für ihre Portfolios. In der DACH-Region kommen auf Platz zwei Family Offices und danach erst andere Private-Equity-Fonds ins Spiel. In den Nordics sind Continuation Funds, bei denen schwer veräußerbare Portfoliounternehmen oder besonders erfolgreiche Partnerschaften am Ende der eigentlichen Fondslaufzeit eine fortgesetzte Heimat finden, als Exit-Channel ganz vorne dabei, während sie in den anderen Regionen noch deutlich unterrepräsentiert sind. *„Hier zeigt sich, dass ein vermeintlicher Trend eben in der Realität noch längst nicht so häufig angekommen ist“*, so **Gregor Nischer, MP Gründungs- und Managing Partner.**



Quelle: MP Corporate Finance | MPIPE Indicator 1H24

Über den „MP Industrial PE (MPiPE) Indicator 1H24“

Im Juni 2024 hat MP Corporate Finance über 2.500 Senior-Professionals von institutionellen Fondsanlegern aus der Private-Equity-Branche zu ihren industriellen Portfolios und dem erwarteten Dealflow befragt. Die Erkenntnisse bilden die Grundlage für den MPIPE Indicator, der die Schlüsselaspekte des Marktes wie Fundraising-Erwartungen, M&A-Prozessdauer, Investmentmöglichkeiten, Deal Flow, Bewertungen und Exits abbildet.

Über MP Corporate Finance:

MP Corporate Finance ist die führende, international agierende M&A-Beratung mit Spezialisierung auf den Industriegesektor. Als erfahrener Partner für mittelständische Unternehmen und Management-Teams, Private-Equity-EntscheiderInnen sowie Unternehmervetrante wickelt MP komplexe Transaktionen sowohl auf der Sell- als auch Buy-Side ab und unterstützt u.a. im Rahmen von Kapitalbeschaffung, Buy-&Build-Strategien, Carve-Outs oder auch über den gesamten Private-Equity-Lifecycle hinweg. MP wurde in den 1990er Jahren als erstes europäisches M&A-Haus mit einem Sektor-fokussierten Beratungsansatz von Roman Göd und Gregor Nischer in Wien gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen an fünf Standorten weltweit – in Wien, Frankfurt, London, Istanbul und Chicago – mehr als 85 erfahrene Hands-On-Expertinnen und -Experten und stellt somit europaweit das größte Team für Industrial-M&A. Bis heute hat MP mit seinem einzigartigen Sektorfokus mehr als 700 Industrie-Transaktionen von Beteiligungsgesellschaften, mittelständischen Unternehmen sowie Konzernen erfolgreich begleitet. Weitere Informationen finden Sie unter www.mp-corporatefinance.com

Pressekontakt:

IWK Communication Partner
Judith Spießberger
+49 (0) 89 2000 30 30
MP@iwk-cp.com
www.iwk-cp.com