



Private Equity Branchenbarometer 2022

Trends und Entwicklungen im Beteiligungsmarkt



Aktuelle Branchendynamiken

- **Steigender Wettbewerbsdruck** und **starker Zuwachs in der Anzahl an Deals** kennzeichnen die Marktgegebenheiten.
- Trotz exogener Risiken sehen Investoren Potential für **attraktive Transaktionsmöglichkeiten**.
- Die **PE-Branche wird als krisensicher** wahrgenommen und das **Geschäftsmodell** der Investoren ist **nicht gefährdet**.
- Die Marktkonditionen für **Exits von Primaries** werden im Vergleich weiterhin **als positiv eingeschätzt**.

Investoren zeigen sich aufgrund aktueller **geopolitischer Risiken besorgt**, verfallen aber **nicht in Existenzsorgen**. Eine **strukturierte Auswahl und Entwicklung** von Portfolio-Unternehmen gewinnen abermals an Bedeutung.



Value Creation & Operative Hebel

- **Value Creation-Potenzial** ist weiterhin Top-Kriterium bei der Auswahl von Targets.
- Top Hebel zur Value Creation sind **Prozessoptimierung, Optimierung von Vertrieb** und **Pricing**.
- **Kurzfristiges Krisenmanagement** beruht oft auf der Sicherung von Liquidität /Kostenreduktion, der Stärkung digitaler Vertriebsaktivitäten und kurzfristigen Preisanpassungen.

Upside-Potenziale sollten **bereits Pre-Deal** in der CDD fokussiert werden. EbelHofer Consultants bieten **pragmatische Ansätze und Tools** zum kurzfristigen Krisenmanagement und langfristigem profitablen Wachstum.

PE-Investoren sehen sich weiterhin einem zunehmenden Wettbewerbsdruck um attraktive Ziele ausgesetzt – sei es untereinander oder mit strategischen Investoren. Daher befürchten Investoren, zu viel im Kampf um attraktive Targets zu zahlen. Co-Investments werden wichtiger.

1 Aktuelle Branchendynamiken

2

Allgemeine Marktgegebenheiten



der Investoren erwarten, dass ihr Geschäftsjahr 2022 durch einen **Anstieg in der Anzahl an Deals gekennzeichnet sein wird.**

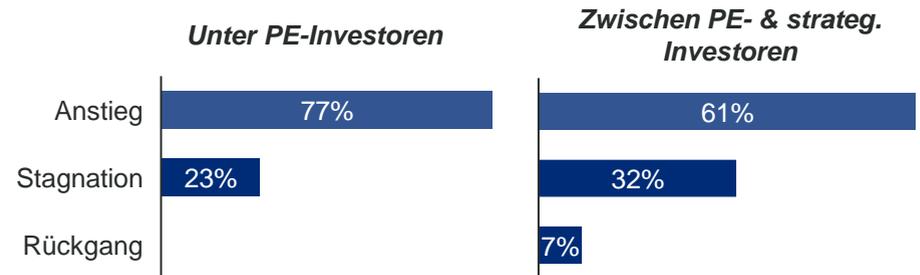


der Investoren rechnen damit, dass der **Deal Flow zunehmen** wird.



erwarten eine **Stagnation der Multiples.**

Wettbewerbsdruck



Konsequenzen aus steigendem Wettbewerb



Risiko, zu viel zu bezahlen



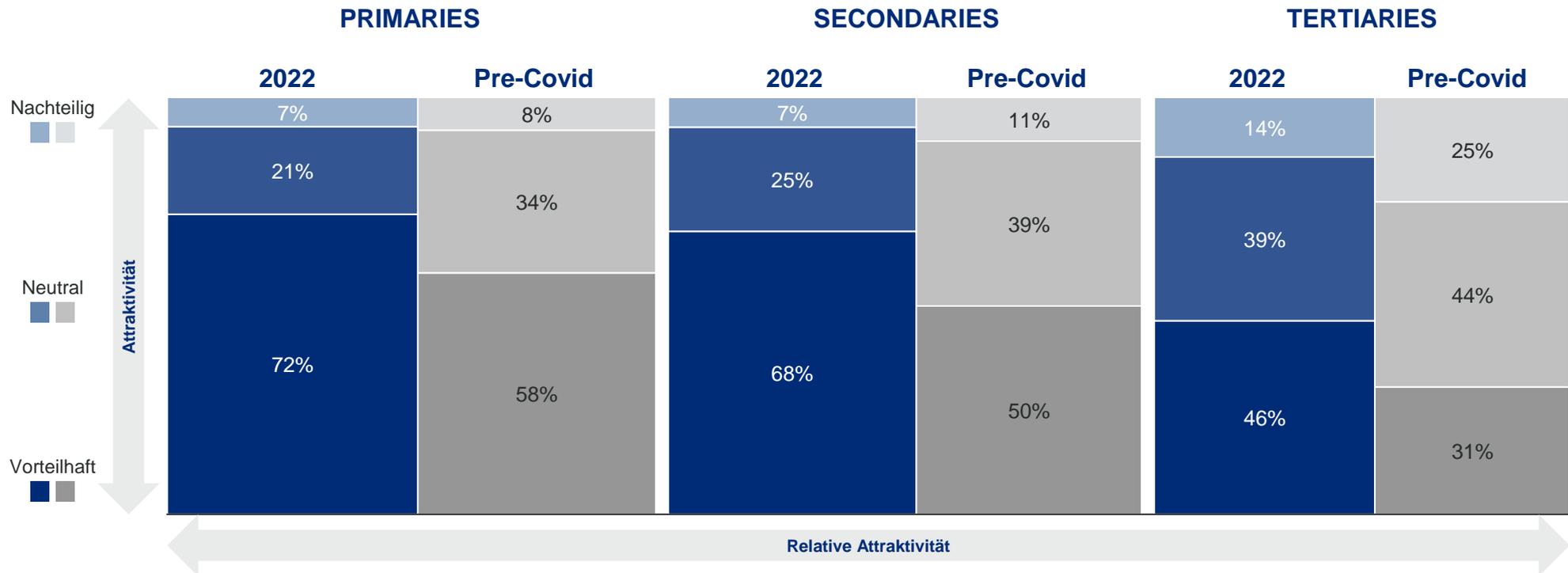
Steigende Wichtigkeit von Co-Investments mit anderen PE-Häusern

Für viele Portfoliounternehmen wurden hohe Kaufpreise gezahlt. Dies setzt die Investoren unter Druck, einen entsprechend hohen Verkaufspreis zu erzielen, was in dem unsicheren Marktumfeld und bei wählerischen Käufern eine große Herausforderung darstellt.

1 Aktuelle Branchendynamiken

2

Attraktivität von Exits

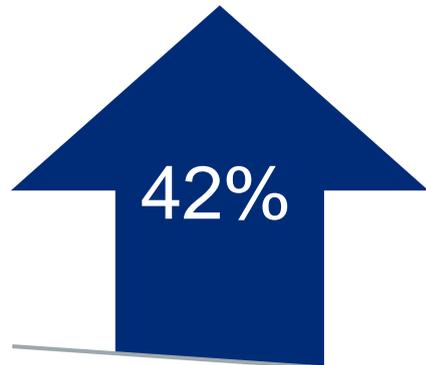


Geopolitischen Unsicherheiten gelten unter Investoren in der DACH-Region als potentieller Dealbreaker Nr. 1, Covid hingegen verliert an Gefährdungspotenzial für das Geschäft. Krisen versetzen Investoren nicht in Panik oder Existenzsorgen.

1 Aktuelle Branchendynamiken

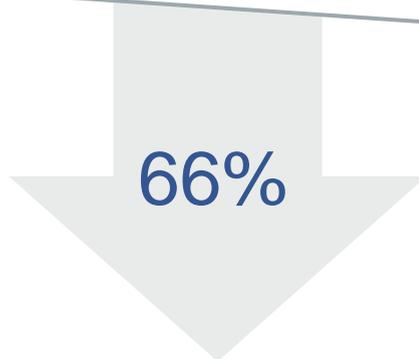
2

Geopolitische Unsicherheiten als Dealbreaker Nr. 1



der Investoren nehmen **geopolitische Spannungen** als größtes Risiko wahr.

Hingegen kategorisieren **66%** der Befragten **COVID-19** als **weniger bedrohlich** für ihre Geschäftsergebnisse.



Private Equity und der Umgang mit Krisen



der Investoren sind überzeugt, dass auch in Krisenzeiten **nachhaltig gute Ergebnisse erzeugt werden können**. Sie sehen das **Geschäftsmodell** als **nicht gefährdet**.

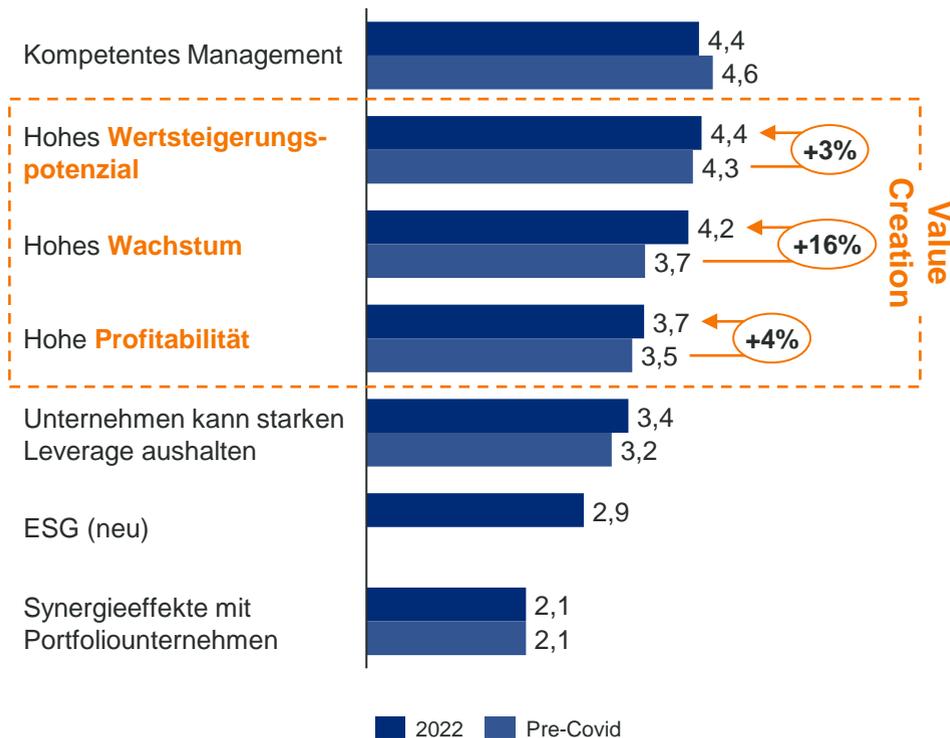


der Befragten erwarten, dass sich in bevorstehenden **Nachkrisen-Zeiten attraktive Transaktionsmöglichkeiten** ergeben werden.

Der zunehmende Wettbewerb und exogene Risiken motivieren Investoren zu einer stärkeren Selektion der Ziele nach erfolgsversprechenden Faktoren. Auch die Bedeutung des Upside-Potenzials zur Wertgenerierung ist weiter erhöht - hier gilt es sowohl Pre- und & Post-Deal anzusetzen.

① ② Value Creation & Operative Hebel

Wichtigkeit von Faktoren bei Target-Auswahl



Unsere Pre- & Post-Deal Ansätze

Commercial Due Diligence

- Bewertung **Status Quo** aus kommerzieller Sicht
- Bewertung **exogener** und **endogener Erfolgsfaktoren**
- Identifikation von **Post-Deal Upside Potenzialen**

Potenzialanalyse

- Dezierte Analyse und **Identifikation von Handlungsfeldern**
- Entwicklung von **Roadmaps**
- „Menschliche Komponente“: **Buy-in** relevanter Stakeholder

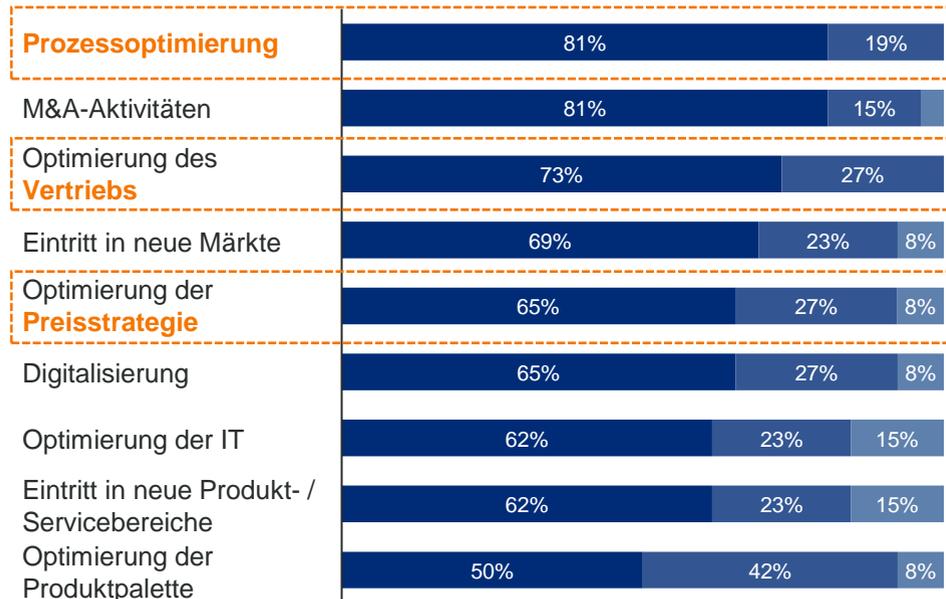
Realisierung der Potenziale

- Heben von **Quick Wins**
- Abarbeitung diverser **Workstreams**
- Ggf. externe Unterstützung durch EbelHofer

In den Augen der Investoren wird das Wertschöpfungspotenzial zu einem großen Teil durch die Optimierung von Prozessen, Vertrieb und Preisgestaltung bestimmt. Zu diesen Themen bieten EbelHofer Consultants interessante Beratungsansätze.

1 2 Value Creation & Operative Hebel

Potenzial verschiedener Value Creation Hebel



Hebel mit wenig Potenzial für Value Creation: Optimierung des Einkaufs, Restrukturierung, ESG, Outsourcing, Financial Engineering

■ Hohes Potenzial ■ Durchschnittliches Potenzial ■ Niedriges Potenzial

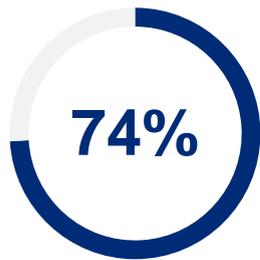
Unsere Beratungsansätze

- Pragmatische **Potenzialanalysen** im Pricing und Vertrieb (ca. 4-6 Wochen)
- Konzeption neuer Brutto- und Netto-**Preissysteme** sowie **Innovations-Pricing**
- Harmonisierung **internationaler Preisstrukturen**
- Überprüfung und ggf. Neuausrichtung der **Vertriebsorganisation** (Struktur, Kapazitäten, Kompetenzen)
- Definition / Überarbeitung der **auf die Marktseite ausgerichteten Prozesse** (SOLL versus IST, Effizienz, ...)
- Optimierung der **Vertriebsvergütung / Incentive-Systeme**
- ...

Einen potenziellen Wettbewerbsvorteil sehen die Investoren in der Optimierung der operativen Stellhebel. Insbesondere die Stärkung der digitalen Vertriebsaktivitäten und kurzfristige Preisanpassungen spielen hier eine entscheidende Rolle.

① ② Value Creation & Operative Hebel

Operative Hebel als Kriseninstrument



74% der Investoren **sehen operative Stellhebel als wichtiges Element**, um schneller als andere aus der Krise zu kommen.

Beispiele



Sicherung von **Liquidität / Kosten-Reduktion**



Stärkung digitaler Vertriebs-Aktivitäten, z.B. Remote-Selling



Kurzfristige **Preis-Anpassungen**

Unsere Beratungsansätze & Tool-Unterstützung

Kurzfristiges Krisenmanagement & langfristig profitables Wachstum durch pragmatische Ansätze & Tools für Vertrieb und Pricing

Produkt- & Kunden-segmentierung	Pricing von Ersatzteilen	Battlecard / Verhandlungsvorbereitung
Value Pricing	Pricing von Innovationen	Wettbewerbsanalysen
Price Increase Management	Internationales Pricing	KPI-Reports
Pricing von Services	Preismonitoring	...



31 PE-Investoren



Befragungszeitraum:

18.01.2022 - 21.02.2022



80%

der Befragten planen weniger als 6 Beteiligungen im Jahr 2022



97%

Dealvolumen < 100 Mio. €



30-50%

FK-Quote bei mehr als 58% der von Teilnehmern getätigten Beteiligungen



62%

mit einem Anlagehorizont von mindestens 5 Jahren

Beratungsfokus



Region / Projekterfahrung



Fokus-Branchen



Ihre Ansprechpartner



Dieter Lauszus
Partner
dieter.lauszus@ebelhofer.com



Dr. Helen Christmann
Manager
helen.christmann@ebelhofer.com

Auszeichnungen



Standorte

Köln An der Wachsfabrik 10
50996 Köln
T: +49 2236 38383-0
F: +49 2236 38383-33

München Sonnenstraße 19
80331 München
T: +49 89 5998 9033-0
F: +49 89 5998 9033-9