



Private Equity Branchenbarometer 2023

Trends und Entwicklungen im Beteiligungsmarkt



Aktuelle Branchendynamiken

- Prognosen für 2023 zeigen einen vorsichtigeren Investor-Markt mit **Rückgang** des **Deal Flows** und der **Bewertungsmultiples**. Überbezahlungsrisiken fördern eine **Zunahme von Co-Investments**
- Trotz Zinsängsten halten **80%** ihr Geschäftsmodell für **robust**
- **KI-Trends** werden im Vergleich zu Zinsrisiken als **weniger bedrohlich** angesehen

Investoren sind zwar **besorgt über Marktunsicherheiten** und **höhere Zinssätze**, doch das **Grundvertrauen in die Robustheit** der Branche bleibt bestehen. **Co-Investment-Strategien** und eine **sorgfältige Auswahl von Portfolio-Unternehmen** gewinnen weiterhin an **Relevanz**.



Value Creation & Operative Hebel

- **Hohe Wachstumsraten** und **Profitabilität** rücken in den Fokus der Investoren bei der Auswahl ihrer **Targets**
- Die Fähigkeit eines Unternehmens, einen **starken Leverage** auszuhalten, wird zunehmend als **wichtiger** betrachtet
- Hauptfaktoren für eine operative Wertschöpfung sind die **Optimierung von Preisstrategien, Digitalisierung** und des **Vertriebs**

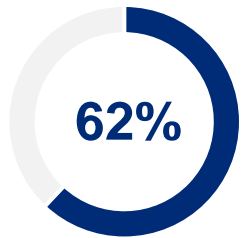
Um in einem unsicheren Marktumfeld erfolgreich zu sein, sollten sich Investoren auf **operative Hebel wie Preisstrategie und Digitalisierung** konzentrieren. EbelHofer Consultants bieten hierzu maßgeschneiderte **Beratungsansätze**, die **zur Realisierung von nachhaltigen Wachstums- und Profitabilitätszielen** beitragen.

Die Mehrheit der Investoren prognostiziert für 2023 einen Rückgang des Deal Flows und der Bewertungsmultiples. Ein zunehmender Wettbewerb erhöht sowohl das Risiko zu teuer einzukaufen als auch die Bedeutung von Co-Investments zwischen Private-Equity-Häusern.

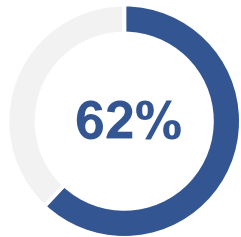
1 Aktuelle Branchendynamiken

2

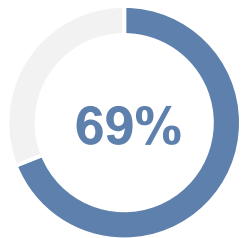
Allgemeine Marktgegebenheiten



der Investoren erwarten im Geschäftsjahr 2023 eine **Reduktion der Anzahl an Deals**.

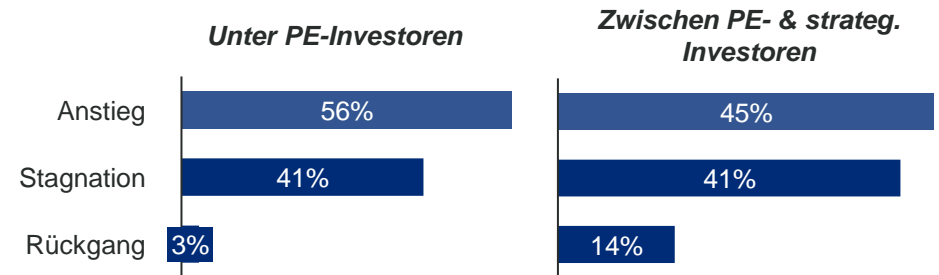


der Investoren rechnen damit, dass der **Deal Flow weiter schrumpfen** wird.

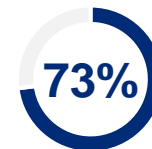


der Investoren erwarten einen **Rückgang der Multiples**.

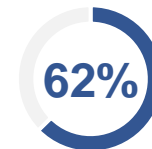
Wettbewerbsdruck



Konsequenzen aus steigendem Wettbewerb



Risiko, für attraktive Targets zu viel zu bezahlen



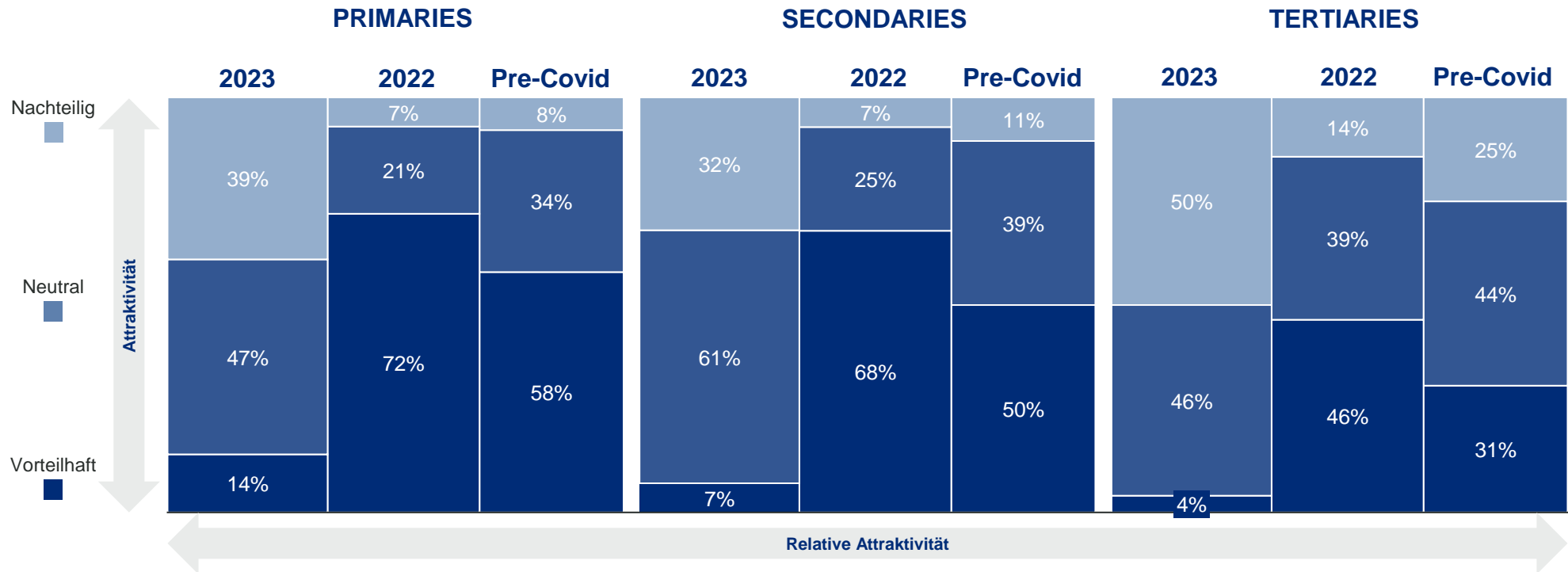
Steigende Bedeutung von Co-Investments mit anderen PE-Häusern

Für viele Portfoliounternehmen wurden hohe Kaufpreise gezahlt. Dies setzt Investoren unter Druck, in einem unsicheren Marktumfeld und wählerischen Käufern einen ausreichenden Verkaufspreis zu erzielen. Die operative Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen wird wichtiger.

1 Aktuelle Branchendynamiken

2

Attraktivität von Exits

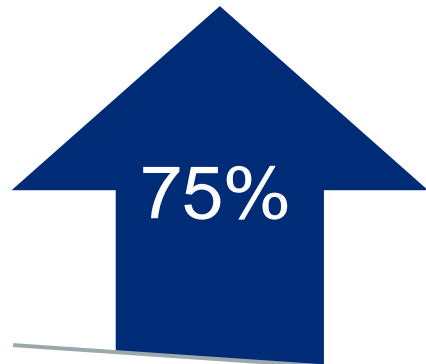


Trotz der gestiegenen Zinssätze, die von der Mehrheit der Investoren als Risiko gesehen werden, schätzen 80% der Private Equity-Häuser ihr Geschäftsmodell in Krisenzeiten als robust ein. Trends wie künstliche Intelligenz werden dabei als weniger bedrohlich eingestuft.

1 Aktuelle Branchendynamiken

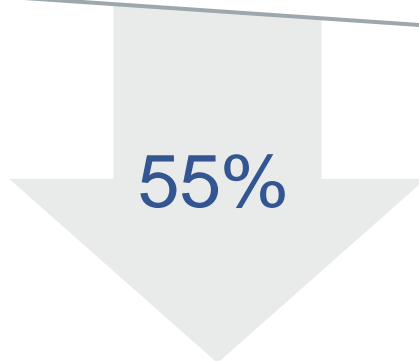
2

Zinssätze als Dealbreaker Nr. 1

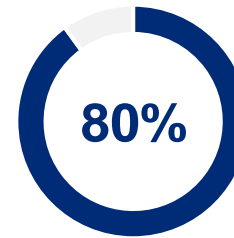


der Investoren nehmen **zu hohe Zinssätze** als größtes Risiko wahr.

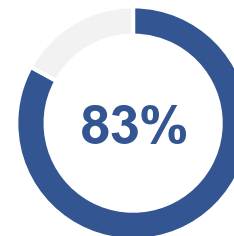
55% der Befragten bewerteten aktuelle Trends wie die **künstliche Intelligenz (KI)** als **weniger bedrohlich** für ihre Geschäftsergebnisse. Chancen wie z.B. gesteigerte Effizienz überwiegen die Risiken.



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**.

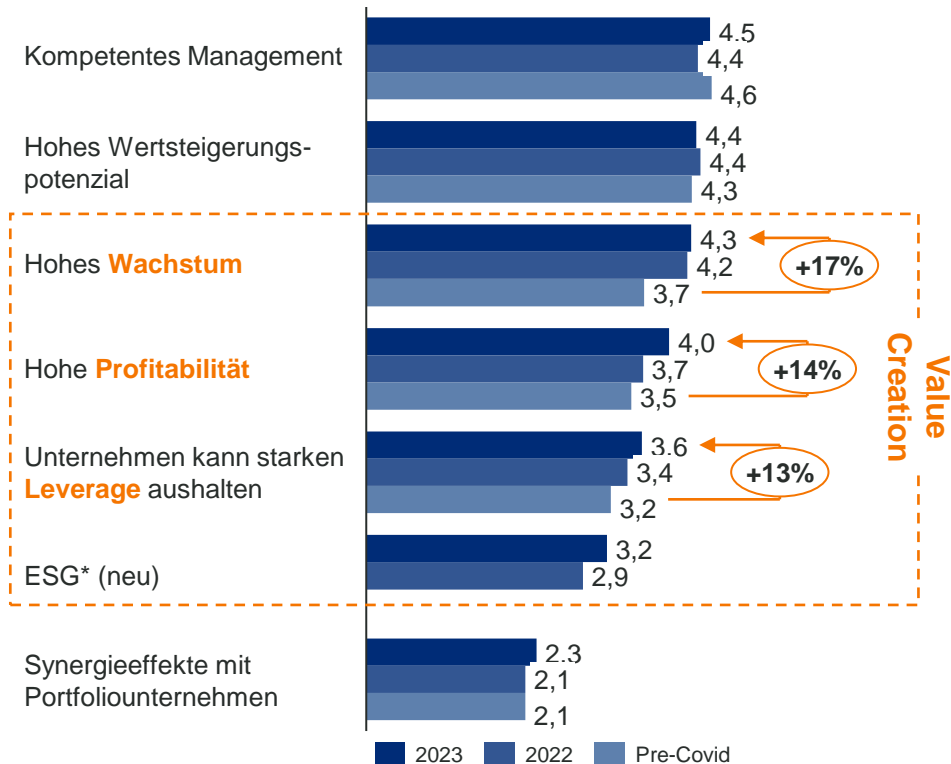


der Befragten sehen den **Post-Covid-Boom** als **beendet** und befürchten, dass sie **zurück zu „normalen“ Verhältnissen kehren** werden.

Investoren legen zunehmend Wert auf hohes Wachstum und hohe Profitabilität bei der Auswahl ihrer Targets. Die Fähigkeit eines Unternehmens, einen starken Leverage auszuhalten sowie der ESG-Bereich gewinnen ebenfalls an Bedeutung.

1 2 Value Creation & Operative Hebel

Wichtigkeit von Faktoren bei Target-Auswahl



* Environmental, Social und Governance

Unsere Pre- & Post-Deal Ansätze

Commercial Due Diligence

- Bewertung des **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** zum Heben der Potenziale
- „Menschliche Komponente“: **Buy-in** relevanter Stakeholder

Realisierung der Potenziale

- Heben von **Quick Wins**
- Abarbeitung definierter **Workstreams (profitables Wachstum)**
- Ggf. externe Unterstützung durch EbelHofer Consultants

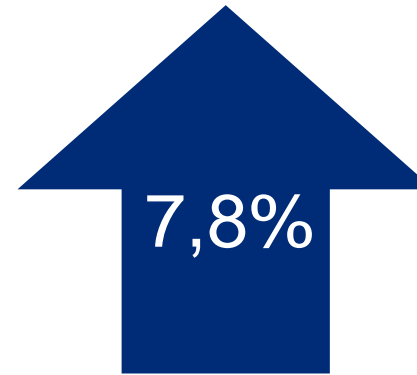
ESG-Faktoren helfen Private-Equity-Investoren, Risiken zu senken und die Rendite zu steigern. Erfahrungsgemäß verbessert ein höherer ESG-Fokus die langfristige Performance von Portfoliounternehmen (Notwendigkeit, interne ESG-Kompetenzen (Chancen & Risiken) zu stärken).

1 2 Value Creation & Operative Hebel

Key Facts zu ESG*

- Unternehmen konzentrieren sich hauptsächlich auf die Einhaltung von **ESG-Vorgaben** um **Reputationsrisiken** zu minimieren und **regulatorische Anforderungen** zu erfüllen.
- Derzeitige Ansätze gehen oft nicht über eine Risikominimierung hinaus und nutzen nicht das **volle Potenzial von ESG**, um langfristigen Mehrwert zu schaffen.
- ESG-Strategien werden oft den Portfoliounternehmen überlassen; nur die **Hälfte der Investoren agiert aktiv** - erwartet etwa regelmäßige Berichte.
- Aktuelle Studien zeigen, dass etwa eine über die Anforderungen des Lieferkettensorgfaltsgesetz hinausgehende transparente Kommunikation zu einem höheren **Markenvertrauen** der Endkunden und zu einer **erhöhten Zahlungsbereitschaft** (bis zu +34%) führt.

Potenzial von ESG**



PE-Investoren mit **starken ESG-Profilen**, erzielen durchschnittlich 7,8 Prozentpunkte **höhere Renditen**.

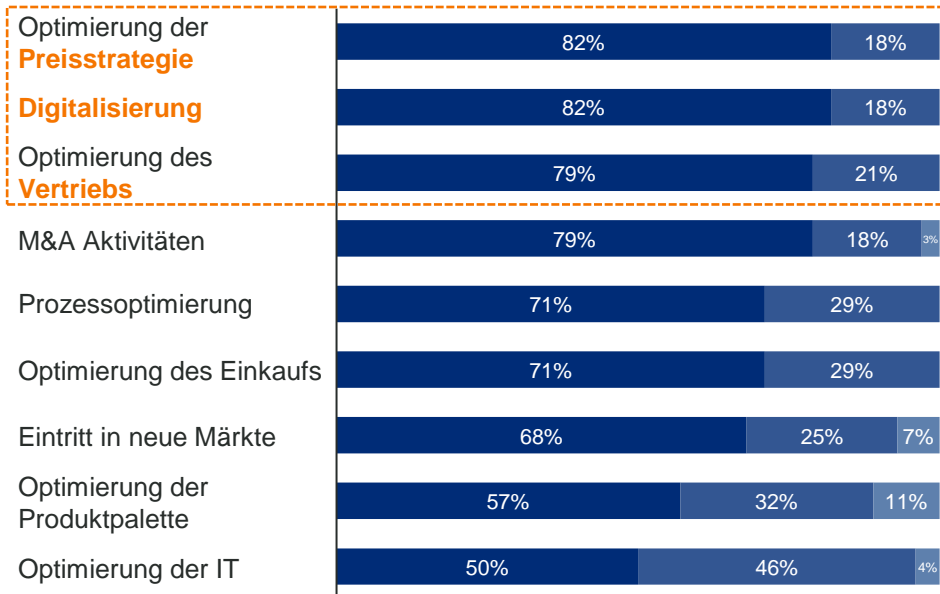
Besonders größere Fonds mit Vermögen **über 5 Milliarden Euro** profitieren stark von ESG-Fokus, mit **Renditen**, die **16,1 Prozentpunkte** höher liegen als bei Investoren mit durchschnittlichen ESG-Profilen.



In den Augen der Investoren wird das operative Wertschöpfungspotenzial von Value-Creation-Maßnahmen primär durch eine optimierte Preisstrategie, Digitalisierung und Vertrieb bestimmt. Zu diesen Themenbereichen bieten EbelHofer Consultants bewährte Beratungsansätze.

1 2 Value Creation & Operative Hebel

Potenzial verschiedener Value Creation Hebel



Hebel mit wenig Potenzial für Value-Creation: Outsourcing Personalkosten, Optimierung der IT

■ Hohes Potenzial ■ Durchschnittliches Potenzial ■ Niedriges Potenzial

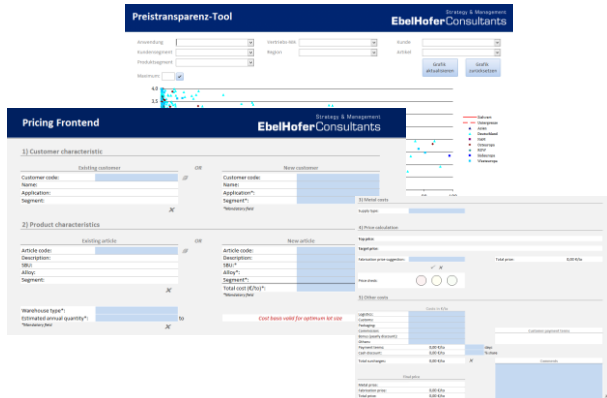
Unsere Beratungsansätze

- Pragmatische **Potenzialanalysen** im Pricing und Vertrieb (ca. 4-6 Wochen)
- Konzeption neuer Brutto- und / oder 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**
- Identifizierung und Priorisierung sofort umsetzbarer **digitaler Maßnahmen** für rasche **Wertschöpfung** (➔ ausgewählte Beispiele auf Folgeseite)

82% der Investoren erkennen die strategische Bedeutung der Digitalisierung. EbelHofer Consultants liefert maßgeschneiderte Lösungen und unterstützt Sie mit langjähriger Erfahrung etwa bei folgenden operativen Themen im Pricing und Vertrieb Ihrer Portfolio-Unternehmen.

1 2 Value Creation & Operative Hebel

1 „Reference Pricing“



2 „BattleCard“



3 „Pricing-Tool“

Kunde: 680204		Preis speichern		MA-Stunde: 50,04												
Bruttumsatz	646.285 €	Umsatz	281.741 €	Umsatz	13,3%											
Nettumsatz	590.393 €	Umsatz	281.741 €	Umsatz	13,3%											
Kategorie	DE 4	Umsatz	281.741 €	Umsatz	13,3%											
Produktgruppe 1		Preisvergleich		Manuel		Preis-entscheidung		Preis-änderung		Vollkosten		Marge		qualität		
Untergruppe	Artikelnr.	Verkaufspreis	Preis alt	pro Einheit	pro Einheit	zum d Absatz	Umsatzpreis	Nettumsatz	Vorteil	Zeispis	Preis	entscheidung	Preis-änderung	Vollkosten	Marge	qualität
72	332€	3.34€	3.34€	73.94	4.91€	11.97€	3.80€	0.0€	3.4€	3.4€	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
72	437€	4.37€	4.37€	4.91	5.29€	15.9€	4.9€	0.0€	4.9€	4.9€	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%
100	2.82€	2.82€	2.82€	2.82	3.24	9.9€	2.82€	0.0€	2.84€	2.84€	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%
2.921	411€	3.9€	4.22€	11.77	11.97	37.3€	3.7€	0.0€	4.24	4.24	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%
1.225	4.8€	4.8€	4.8€	4.8	5.74	15.9€	4.31€	0.0€	4.81€	4.81€	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%
2.708	3.8€	2.87€	3.24	4.30	4.30	10.41€	3.30€	0.0€	3.31€	3.31€	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
4.688	4.4€	4.34€	4.64	10.9	11.9	35.9€	4.29€	0.0€	4.54	4.54	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
1.200	5.0€	4.70€	5.10	15.9	15.9	48.9€	4.9€	0.0€	5.10€	5.10€	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%
6	4.82€	2.82€	4.02	4.8	4.8	9.9€	3.9€	0.0€	4.9€	4.9€	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%
60	6.7€	4.81€	6.02	6.7	6.7	14.9€	4.74€	0.0€	6.9€	6.9€	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%
1.009	4.3€	4.3€	4.3€	4.3	4.3	11.9€	4.31€	0.0€	4.31€	4.31€	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%
494	5.9€	5.77€	5.94	5.9	5.9	17.9€	5.81€	0.0€	5.81€	5.81€	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%
189	6.9€	5.90€	6.91	7.9	7.9	20.9€	6.44€	0.0€	6.91€	6.91€	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%
102	4.97€	4.82€	5.47	4.9	4.9	14.9€	4.52€	0.0€	5.12	5.12	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%
52	6.2€	5.45€	6.06	6.2	6.2	18.9€	5.81€	0.0€	6.47	6.47	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%
72	7.0€	5.94€	7.04	7.0	7.0	21.9€	6.74€	0.0€	7.24	7.24	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%
247	4.9€	4.78€	4.98	4.9	4.9	17.9€	5.61€	0.0€	5.61€	5.61€	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%
228	6.12€	5.91€	6.24	6.1	6.1	20.9€	7.30€	0.0€	6.30€	6.30€	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%
140	6.9€	6.77€	7.08	6.9	6.9	24.9€	6.44€	0.0€	7.04	7.04	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%
95	4.9€	4.81€	5.14	4.9	4.9	18.9€	5.81€	0.0€	5.12	5.12	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%
72	6.8€	6.25	6.88	7.9	7.9	24.9€	7.8€	0.0€	6.8€	6.8€	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%



Nutzung des internen Datenpools der Portfolio-Unternehmen zur Ableitung konsistenter Preisstrukturen
Ziel: Umsatz- und Profitsteigerung



Strukturierte „BattleCards“ schaffen Transparenz und unterstützen den Außendienst bei der Vorbereitung von Preisgesprächen
Ziel: Umsatz- und Profitsteigerung



Speziell für das jeweilige Portfolio-Unternehmen entwickelte Pricing-Tools erleichtern das operative Tagesgeschäft / Preisverhandlung
Ziel: Umsatz- und Profitsteigerung



29 PE-Investoren



Befragungszeitraum:

16.07.2023 - 14.08.2023



93%

der Befragten planen weniger
als 6 Beteiligungen im Jahr 2023



96%

Dealvolumen < 100 Mio. €



30-50%

FK-Quote bei mehr als 82% der von
Teilnehmern getätigten Beteiligungen



79%

mit einem Anlagehorizont
zwischen 3 und 7 Jahren

Beratungsfokus



Region / Projekterfahrung



Fokus-Branchen



Ihre Ansprechpartner



Dieter Lauszus
Partner
dieter.lauszus@ebelhofer.com



Halima Bouzardaoui
Consultant
halima.bouzardaoui@ebelhofer.com



Leonie Dönne
Consultant
leonie.doenne@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