

## Pressemitteilung

Celerant Studie zum Private Equity Markt / keine Kehrtwende im Jahr 2009 /  
Healthcare und Telekoms als attraktivste Investitionsziele / Fokus auf  
Bestandsportfolio

### **Private Equity Branche trotz der Krise – Suche nach Übernahmezielen geht weiter**

Düsseldorf, 18. November 2008 – Totgesagte leben länger: Wie eine aktuelle Studie der Implementierungsberatung Celerant Consulting unter 222 PE-Unternehmen ergab, suchen 44 Prozent der Befragten nach wie vor nach neuen Übernahmezielen. Dabei herrscht derzeit eine „neue Bescheidenheit“, denn 42 Prozent dieser wären auch bereit, Deals einzugehen, die bis dato im Hinblick auf das Transaktionsvolumen zu klein gewesen wären.

„Die Private Equity Branche weiß“, so Stephan Orth, Geschäftsführer Deutschland, „dass sie sich verändern muss. Unklarheit hingegen herrscht über das „wie“. Außerdem zeigte sich, dass sie derzeit das Management ihrer Portfolio-Unternehmen besonders kritisch beobachten.“ Und die Investoren wissen, woher schlechte Ergebnisse kommen: 36 Prozent der Befragten machen das Management für schlechte Betriebsergebnisse verantwortlich. „Angesichts der Tatsache, dass die letzten 10 Jahre von einem vergleichsweise guten wirtschaftlichen Umfeld geprägt waren“, weiß Orth, „dürften die nächsten zwei Jahre wie eine Wasserscheide endgültig gutes von schlechtem Management trennen. Dazu wird auch gehören, dass gute Manager erkennen, welche Skills ihnen fehlen und wo sie diese extern hinzukaufen können.“

Da aufgrund der Finanzkrise der Zugang zu neuen Krediten versperrt ist, sind die PE Unternehmen gezwungen, sich auf ihre Portfolio-Unternehmen zu konzentrieren. Bei den meisten Firmen heißt das in erster Linie Steigerung der betrieblichen Leistungsfähigkeit durch bessere Prozesse und Operations, wobei die Verlagerung auf Operational Excellence für die meisten PE-Firmen etwas komplett Neues ist.

„Die Ergebnisse“, so Orth, „bestätigen zweierlei. Erstens wird das derzeit trübe Gesamtumfeld noch für einige Zeit zu den Realitäten der Branchen gehören, zweitens kümmern sich PE Firmen jetzt verstärkt um ihr Portfolio und stellen dabei fest, dass es um das Management nicht immer zum Besten steht.“ Die Firmen kehren aber derzeit auch deshalb so fleißig vor ihrer eigenen Tür, weil sie wissen, dass es im Falle einer Marktbelebung jenen Häusern am leichtesten fallen wird, an frisches Kapital zu kommen, die in der Krisenzeit ihre bestehenden Portfolios am erfolgreichsten geführt haben.

## **Die deutsche Lust am Untergang**

Im Rahmen der Studie wurden auch die Erwartungen über die Marktentwicklung abgefragt. In diesem Punkt zeigen sich die deutschen Befragten besonders pessimistisch: Denn während 71 Prozent der Franzosen optimistisch sind, dass sich der Markt in den nächsten 18 Monaten erholen wird, glauben daran nur 32 Prozent der deutschen Private Equity Profis.

Auf die Frage, welches Investitionsverhalten PE-Firmen angesichts der derzeitigen Marktentwicklung vorsehen, ergab die Studie folgende „Hitliste“: 75 Prozent wären bereit mehr Eigenkapital in Übernahmeziele einzubringen (increasing equity/debt ratio), zwei Drittel (66 Prozent) hingegen warten zur Zeit lieber ab als sich in finanzielle Abenteuer zu stürzen, 45 Prozent wären bereit Deals in geographisch neuen Märkte zu tätigen und 44 Prozent wären sogar bereit sich außerhalb der bisher üblichen Sektoren zu engagieren. „Kurzfristig“, so Jochen Vogel, PE-Profi bei Celerant, „sollten die PE-Häuser und die Unternehmen in deren Portfolio sich darauf konzentrieren, die Operational Performance zu verbessern – und zwar in erster Linie weniger durch radikale Kostensenkungen als durch Fokus auf exzellente Prozesse. Unternehmen, die dies berücksichtigen, sind für den kommenden Aufschwung bestens positioniert.“

Die Tatsache, dass nicht sofort investiert wird, bedeutet jedoch nicht, dass die Brautschau nicht weiterginge. So wurde auch abgefragt, welche Branchen derzeit als besonders attraktiv für Investitionen gelten. An der Spitze steht dabei mit 46 Prozent der Gesundheitsbereich gefolgt von der Telekommunikation mit 36 Prozent. Ein Problem stellen allerdings die monetär sehr hohen Eintrittsbarrieren in diese zwei Märkte dar, da es den meisten PE Häusern derzeit am notwendigen Kleingeld mangelt. Vogel: „Dem entspricht im übrigen die Aussage von 42 Prozent der PE-Firmen, dass sie auch bereit wären, sich auf kleinere Deals einzulassen.“

### **Über die Studie:**

Im Rahmen der Studie zu Status und Zukunft der Private Equity Branche sprach Celerant Consulting, die global tätige Implementierungsberatung mit Fokus auf betrieblichen Prozessen, mit 222 PE-Firmen in den USA und Westeuropa. Ziel der Studie war es, herauszufinden, wo der Private Equity Markt steht, welche Entwicklung für das nächste Jahr erwartet wird und welche Investitionsziele die Firmen derzeit im Auge haben. In Deutschland sprach das Unternehmen mit 31 Unternehmenslenkern.

**-Ende-**

**Wenn Sie weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an:**

*Dr. Michael Siemer*

*westend medien GmbH*

*Stephanienstr. 26, 40211 Düsseldorf*

*Tel.: +49 211 175 2085 0, Fax: +49 211 175 2085 17*

*E-Mail: [michael.siemer@westendmedien.de](mailto:michael.siemer@westendmedien.de)*

oder besuchen Sie unsere Website unter <http://www.celerantconsulting.com>

## **Über Celerant Consulting**

Celerant Consulting zählt zu den führenden globalen Managementberatungen und ist spezialisiert auf nachhaltige Veränderungen betrieblicher Prozesse. Das Beratungshaus arbeitet in einer Vielzahl von Branchen. Weltweit hilft Celerant Top-Unternehmen bei der Steigerung ihrer betrieblichen Leistungsfähigkeit; Kern dieses Ansatzes ist Closework®.

Dabei arbeiten die Berater eng mit den Kundenmitarbeitern vor Ort zusammen und erzielen so nachhaltige und messbare Ergebnisse. Auf diese Weise macht Celerant langfristige Verhaltensänderungen zu einem Leitmotiv der Unternehmenskultur und schafft damit die Voraussetzungen für nachhaltigen Wandel.

Von Celerant durchgeführte Projekte führten im Jahr 2007 zu Kosteneinsparungen in Höhe von 600 Mio. Euro bei den Kunden des Beratungsunternehmens. In den letzten 20 Jahren hat sich Celerant zum größten unabhängigen Consulting-Unternehmen mit Fokus auf Implementierungsberatung entwickelt. Im Jahr 2007 erzielte Celerant einen Umsatz von 110 Millionen Euro.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter: [www.celerantconsulting.com](http://www.celerantconsulting.com)