

Interview mit Armin Bire, Adcuram

„Strategische Investoren sind ernsthafte und wettbewerbsfähige Käufer“

Die Private Equity-Fonds sind prall gefüllt. Auch viele strategische Käufer aus dem In- und Ausland befinden sich mit gut gefüllter Kasse auf Einkaufstour. Entsprechend hohe Preise werden für mittelständische Unternehmen erzielt, deren Eigentümer sich zum Verkauf entschließen.

VC Magazin: Sie waren im Herbst und Winter letzten Jahres sowohl als Käufer als auch als Verkäufer aktiv. Wie schätzen Sie das aktuelle Preisniveau im deutschen Mid Market ein?

Bire: Wir befinden uns in klaren Verkäufermärkten, das Preisniveau ist in Summe sehr hoch. Der Markt unterscheidet ziemlich stark zwischen sehr attraktiven Unternehmen, auf die sich alle stürzen und bei denen die Preise extrem hoch sind, und weniger attraktiven Unternehmen, bei denen die Bewertungen deutlich niedriger sind. Es gibt hier eine ziemlich klare Trennung, und man könnte fast sagen „the winner takes it all“.

VC Magazin: Mit den gestiegenen Kaufpreisen hat auch der Fremdkapitalanteil bei den Buyouts deutlich zugenommen. Droht hier möglicherweise eine Überhitzung des Marktes – oder ist sie bereits vorhanden?

Bire: Grundsätzlich ja, das stimmt. Der Fremdkapitalanteil bei Buyouts ist momentan sehr hoch, wir sehen aber keine Überhitzung im breiten Markt. Banken achten trotz hoher Fremdkapitalanteile sehr stark auf Qualität und auch darauf, dass der Eigenkapitaleinsatz im Verhältnis zum Kaufpreis ausreichend hoch ist.

VC Magazin: Sie haben zuletzt mehrere Investments im Bereich Fertighausbau und Bauelemente getätigt. Besteht hier durch die Nutzung von Synergien die Bereitschaft, gegebenenfalls höhere Kaufpreise zu erzielen?

Bire: Hier muss man unterscheiden zwischen den beiden Unternehmen im Bereich Fertighausbau, die wir in den letzten Jahren gekauft haben und bei denen wir heute bereits Synergien nutzen. Bei einer weiteren Akquisition könnten wir ein mögliches Synergiepotenzial einpreisen. Bei den Unternehmen der Bauelemente-Sparte wie z.B. Bayerwald Fenster und Türen, die wir von Haas erworben haben, setzen wir nicht auf Synergien zum Fertighausbereich. Das sind getrennte Stand-Alone-Investments.

VC Magazin: Die Industrieproduktion – sowohl in Deutschland wie auch weltweit – war Ende 2015 merklich rückläufig, gleichzeitig ist der Sektor bei Beteiligungsgesellschaften ein beliebtes Investitionsziel. Welche Herausforderungen ergeben sich aus dieser Konstellation, bzw. ist zu erwarten, dass sich Private Equity-Häuser umorientieren?

Bire: Produzierende Unternehmen in Deutschland in den klassischen Industrien wie Maschinenbau, Automobilzulieferindustrie und viele andere sind traditionell und historisch attraktive Unternehmen, die global agieren. Diese Unternehmen waren in der Vergangenheit und werden auch in Zukunft für viele Finanzinvestoren attraktive Targets sein, daran wird sich nichts ändern. Käufer müssen heute sicher genau darauf achten, ob diese



Armin Bire

ist Vorstand der Adcuram Group AG, einer seit 2003 in München ansässigen Industrieholding.

Unternehmen zukunftsorientiert aufgestellt sind und insbesondere in den Märkten, in denen es auch zukünftig Wachstum gibt, entsprechenden Zugang haben. Eine Umorientierung weg von klassischen produzierenden Unternehmen sehe ich nicht.

VC Magazin: In einer Reihe von Studien und Analysen wurden strategische Investoren als ernsthafte Konkurrenz für Private Equity-Häuser identifiziert. Welche Möglichkeiten haben Beteiligungsgesellschaften, sich in diesem Wettbewerb durchzusetzen?

Bire: Ich teile diese Einschätzung, strategische Investoren sind heute in vielen Situationen ernsthafte und wettbewerbsfähige Käufer. Finanzinvestoren müssen sehr stark auf die Vorzüge setzen, die sie bieten können: schnelle, professionelle Transaktion, mögliche Beteiligung des Managements, Fortführung des Geschäfts in Summe und nicht als Standort eines großen Konzerns. Die Flexibilität von Private Equity ist höher als die eines strategischen Käufers, die Interessen des Verkäufers können stärker berücksichtigt werden. Das sind entscheidende Assets im Wettbewerb um Targets.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Bire.

mathias.renz@vc-magazin.de