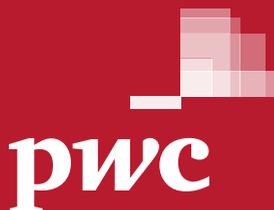




Private Equity in Familien- unternehmen

Der Beginn einer wunderbaren Freundschaft?

*Die Ergebnisse einer
Befragung von mehr als
300 Entscheidern in
Familienunternehmen.*



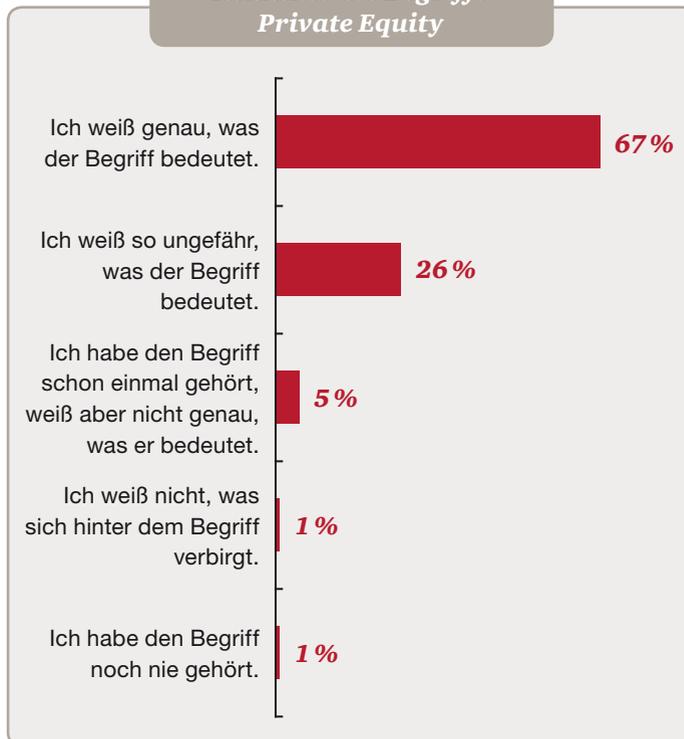


Private Equity in Familienunternehmen: Imagewandel setzt sich durch.

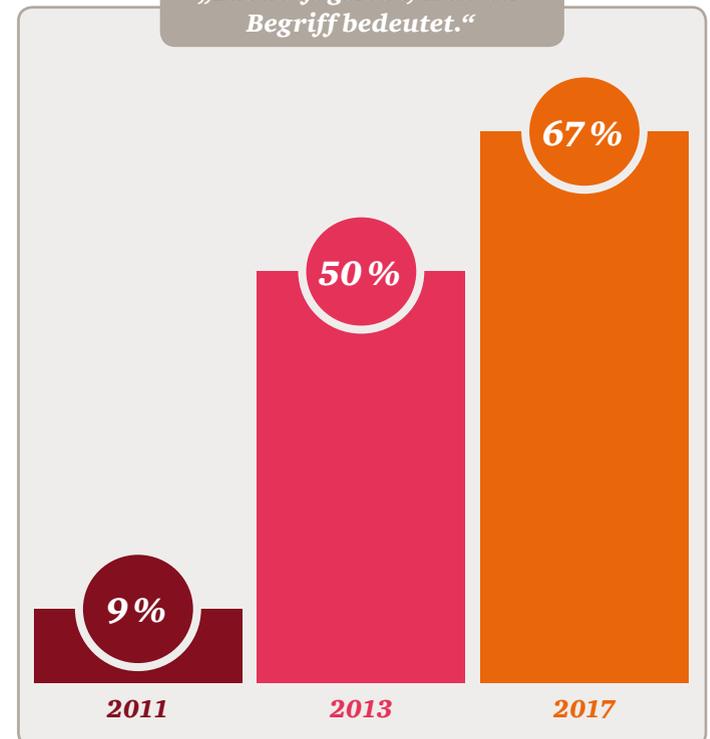
Lange Zeit mieden Familienunternehmen Finanzinvestoren wie der Teufel das Weihwasser. Doch Zeiten ändern sich – wie auch die Private-Equity-Branche: In den vergangenen Jahren hat sie ihren Ruf merklich aufge bessert und sich als wertschöpfender aktiver Gesellschafter und operativer Partner auf Augenhöhe auf dem Markt etabliert. Dieser Wandel ist an Familienunternehmen nicht spurlos vorübergegangen.

93% der Familienunternehmer kennen den Begriff und wissen, wofür die Private-Equity-Branche steht. Dass das keine Selbstverständlichkeit ist, zeigt die Entwicklung im Zeitablauf: 2011 war die damals relativ junge Industrie unter Familienunternehmern weitgehend unbekannt.

Kenntnis des Begriffs Private Equity



„Ich weiß genau, was der Begriff bedeutet.“





Unternehmer haben ihre Meinung über Private Equity grundlegend geändert.

Nicht nur das Bewusstsein über Finanzinvestoren als Kapitalgeber hat sich verändert. Auch die Meinung über ihren Mehrwert für Unternehmen hat sich erheblich gewandelt. Die Grundskepsis der vergangenen Jahre ist einem positiven Unternehmensverständnis gewichen: Private-Equity-finanzierte Unternehmen gelten bei den

befragten Entscheidern als besonders wettbewerbsfähige und überdurchschnittlich schnell und stark wachsende Marktteilnehmer, die traditionell finanzierte Unternehmen bei der Digitalisierung, Produktivität, Innovationskraft und Internationalität übertrumpfen.

Private-Equity-finanzierte Unternehmen ...

... sind innovativer.

70 %

2013: 56 %

... sind internationaler.

67 %

2013: 48 %

... sind in der Digitalisierung weiter.

63 %

2013: 48 %

... wachsen überdurchschnittlich stark und schnell.

63 %

... sind wettbewerbsfähiger.

60 %

... sind produktiver.

59 %

2013: 52 %



Familienunternehmer erkennen die Vorteile.

Dass sich das positiv in der Unternehmensleistung widerspiegelt, davon sind die meisten Familienunternehmer überzeugt: Knapp drei Viertel der Befragten sind sich sicher, dass Private-Equity-Investoren als aktive Gesellschafter dank ihres Know-hows über unternehmerische Prozesse und die

erfolgreiche strategische Ausrichtung Unternehmen operativ verbessern und ihre Gesamtleistung erhöhen. Zudem sind 61 % der Entscheider überzeugt, dass Finanzinvestoren den nachhaltigen Unternehmenserfolg anstreben.

Private-Equity-Investoren ...

72 %

... erhöhen die Gesamtleistung von Unternehmen.

... verbessern das Unternehmen operativ.

72 %

61 %

... haben den nachhaltigen Unternehmenserfolg zum Ziel.



Der Imagewandel ist gelungen.

Vor vier Jahren war dieses Verständnis noch deutlich weniger ausgeprägt. Dass dies so ist, liegt auch daran, dass Private-Equity-Investoren die Haltedauer ihrer Portfolio-unternehmen verlängert haben und das Geschäftsmodell merklich verbessern, anstatt vor allem den Hebeleffekt der Fremdfinanzierung zu nutzen und Finanzkennzahlen zu optimieren. Zudem haben Familienunternehmen dank

einiger Erfolgsbeispiele wie Douglas (Advent und CVC Capital Partner) oder Schustermann und Borenstein (Ardian) ihre Vorurteile abgebaut: So glauben auch nur noch 37%, dass Private Equity in der Öffentlichkeit einen schlechten Ruf genießt, bei den Entscheidern selbst ist das nur bei einem Drittel der Fall. Ihr vermeintliches Imageproblem und das alte Diktum der „Heuschrecke“ existiert so nicht mehr.

Private Equity ...

... ist unkompliziert.

61 %

2013: 53 %

... ist nur etwas für Experten.

41 %

2013: 51 %

... hat für mich einen schlechten Ruf.

32 %

2013: 45 %

... hat in der Öffentlichkeit einen schlechten Ruf.

37 %

2013: 50 %

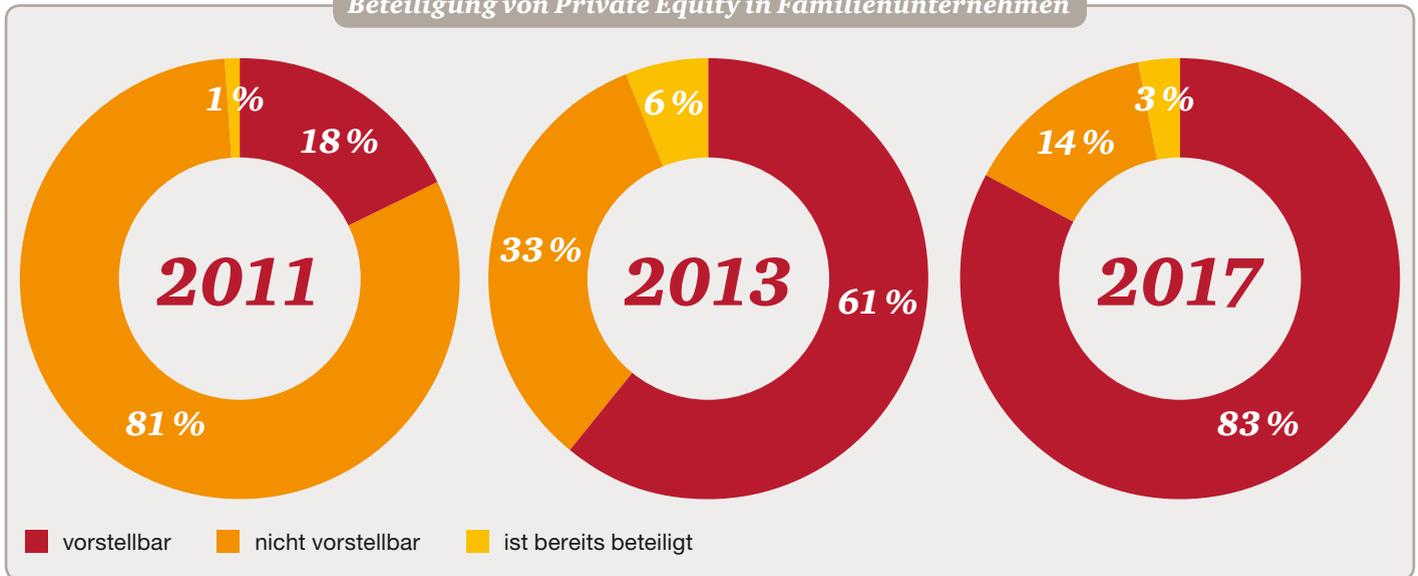


Private Equity ist eine realistische Finanzierungsalternative.

Viele Unternehmer hatten bisher noch keine Berührungspunkte mit Finanzinvestoren als Kapitalgeber. Da 98% der befragten Familienunternehmen ihre Finanzsituation als gut oder sehr gut einschätzen und 70% im letzten Jahr gewachsen sind, ist dies kaum überraschend. Mittlerweile können sich aber 83% der Familienunternehmer eine Beteiligung

durchaus vorstellen. Bei großen Familienunternehmen mit mehr als 10.000 Mitarbeitern sind es sogar 92%. 2013 waren es erst 61%, 2011 nicht mal jedes fünfte Unternehmen. Etabliert hat sich Private Equity aber noch nicht: Erst bei 3% der befragten Familienunternehmen sind bereits Private-Equity-Investoren an Board.

Beteiligung von Private Equity in Familienunternehmen





Private Equity wird weiter an Bedeutung gewinnen.

Zukünftig wird Private Equity als Finanzierungsform weiter und deutlich an Bedeutung gewinnen, in Deutschland (66%), insbesondere aber weltweit, sind sich drei Viertel der Entscheider einig. Auch aufgrund der Digitalisierung. Zumal Private Equity für Investitionen in neue Technologien und Geschäftsmodelle eine wichtige Finanzierungsalternative darstellt. Auch eine Rolle spielen wird, dass die Banken

bei der Mittelstandsfinanzierung wegen Basel III höhere Anforderungen stellen müssen. In der aktuellen Niedrigzinsphase können viele Unternehmen zwar einen Risikoaufschlag bei Krediten verkraften, bei einer Normalisierung des Zinsniveaus könnten Bankkredite aber zu teuer werden. Private Equity ist dann eine attraktive Alternative.

Private Equity wird deutlich an Bedeutung gewinnen ...



74 % global

2013: 60 %

2013: 64 %

66 % in Deutschland



61 % für Investitionen in neue Technologien und Geschäftsmodelle

2013: 60 %



Für Start-ups ist Private Equity besonders geeignet.

Besonders Start-ups profitieren von einem erleichterten Kapitalzugang durch Private Equity, sind die Entscheider überzeugt. Mehr als 70% der Unternehmer halten Private Equity insbesondere für Start-ups mit innovativen und teils risikoreichen Ideen, die häufig Schwierigkeiten bei einer traditionellen Finanzierung haben, für geeignet. Nach Überzeugung der meisten Unternehmer (67%) erhalten vor allem ertragreiche Neuankömmlinge durch ihre Unterstützung klare Wettbewerbsvorteile.

Private-Equity-Finanzierungen ...

... sind für innovative, aber auch risikoreiche Ideen geeignet.

71 %

... sorgen bei ertragreichen Neuankömmlingen für klare Wettbewerbsvorteile.

67 %

... fördern die Gründung junger Unternehmen.

64 %

Für Private Equity gibt es Branchenschwerpunkte

Daher sind Start-ups und digitale Anbieter für Private Equity auch besonders interessant. Zudem gelten schnell verändernde Branchen wie die Konsumgüterindustrie, Telekommunikation, IT und Medien als Investitionsschwerpunkte von Private Equity. Finanzdienstleister und Versicherungen bilden das Schlusslicht.

Interessante Branchen für Private-Equity-Investoren



Konsumgüterindustrie

29 %



Telekommunikation, IT und Medien

28 %



Digitalanbieter/Digital Companies

27 %



Start-ups

27 %



Automobilindustrie

26 %



Handel

24 %



Auch Familienunternehmen investieren zunehmend in Start-ups.

Start-ups sind aber nicht nur für Private-Equity-Unternehmen eine interessante Investitionsalternative. Immer mehr Familienunternehmen haben das Potenzial von Start-ups und die aus einer Zusammenarbeit entstehenden Vorteile wie Zugang zu digitalen Innovationen, neuen Technologien, neuen Märkten und Kundengruppen erkannt: Mehr als jedes

vierte Familienunternehmen hat im letzten Jahr ein Start-up gekauft oder sich finanziell daran beteiligt, um digitale Talente und die Start-up-Kultur für sich zu nutzen. Insgesamt haben 61 % der von uns befragten Familienunternehmen im letzten Jahr eine Transaktion durchgeführt.

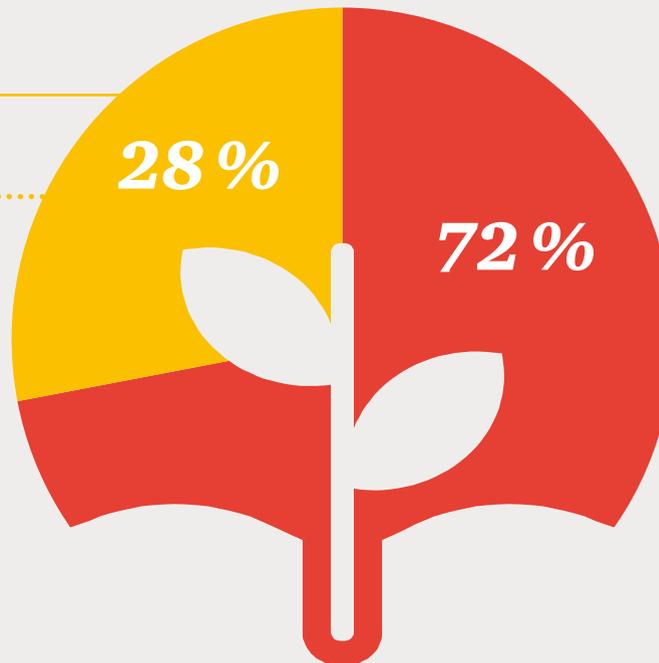
Kauf oder Beteiligung von Familienunternehmen

***Start-up-
Unternehmen***

28 %

72 %

***etabliertes
Unternehmen***



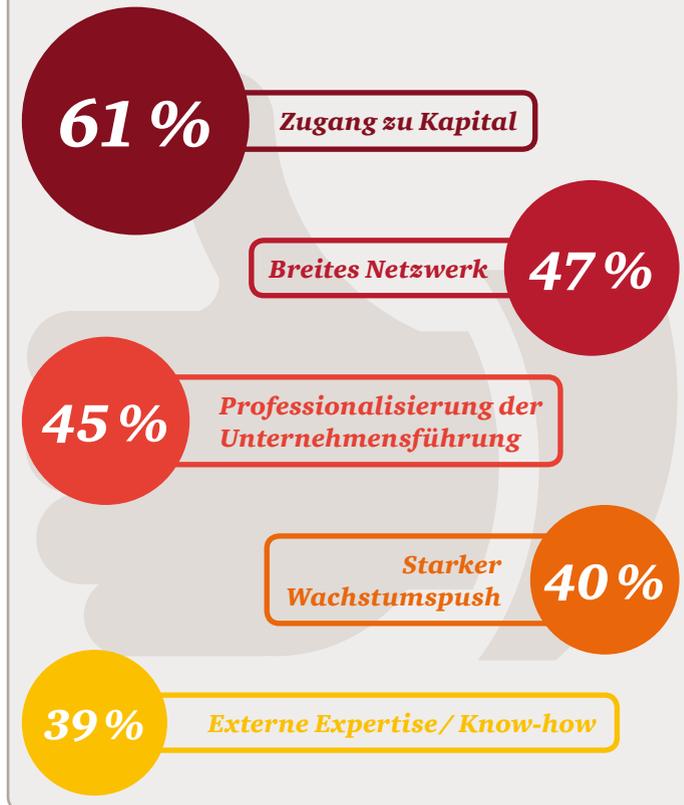


Es spricht viel für, aber auch manches gegen Private Equity.

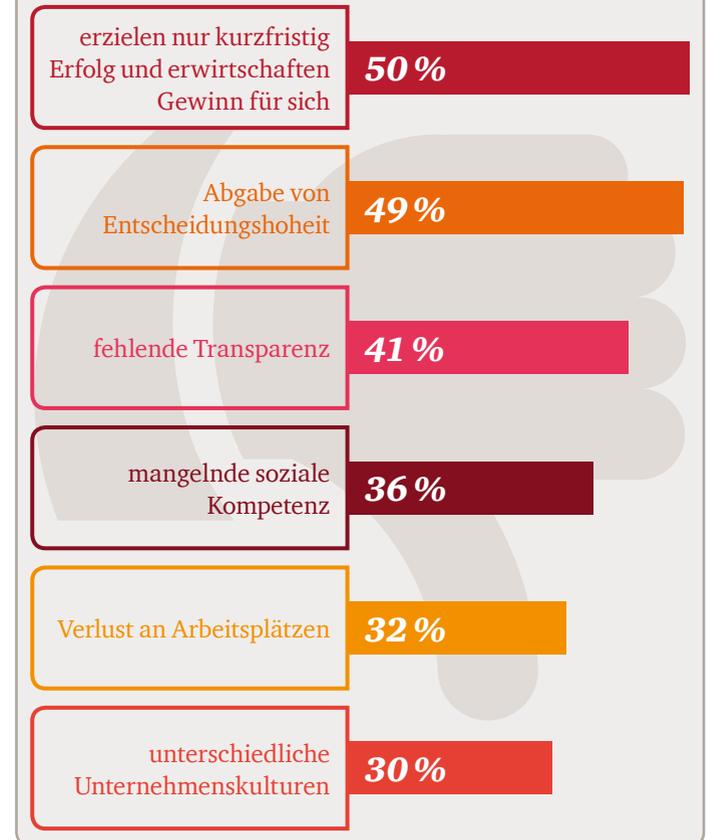
Auch wenn viele Gründe für Finanzinvestoren sprechen, eine gewisse Grundskepsis bleibt den befragten Entscheidern nach wie vor: Die Hälfte ist der Meinung, dass Private-Equity-Fonds noch immer zu kurzfristig orientiert und in erster Linie am eigenen Erfolg interessiert sind. Ebenso viele fürchten die dauerhafte Abgabe von Entscheidungskompetenz. Zudem bemängeln 41% die fehlende Transparenz.

Gleichwohl erkennen Familienunternehmer die Vorteile einer Partnerschaft mit Private Equity: 61% schätzen den verbesserten Zugang zu Kapital, 47% lockt die Aussicht auf ein breiteres Netzwerk, 45% versprechen sich von möglichen Kooperationen eine Professionalisierung der Geschäftsführung.

Das spricht für Private Equity



Das spricht gegen Private Equity





Unser Fazit.

Das Image der Private-Equity-Branche hat sich in den vergangenen Jahren komplett gewandelt. Die meisten Familienunternehmer nehmen Finanzinvestoren nicht mehr als Gefahr für das eigene Unternehmen wahr, sondern als potenziellen Partner, etwa um das Eigenkapital zu stärken oder die Nachfolge zu regeln.

Dies liegt nicht zuletzt daran, dass sich die Beteiligungsbranche selbst verändert hat: Im Gegensatz zu früher entwickeln die meisten Finanzinvestoren ihre Portfoliounternehmen inzwischen operativ weiter, statt sich in erster Linie auf den Hebeleffekt der Fremdfinanzierung zu verlassen und die Finanzkennzahlen zu optimieren.

Auch wenn sich die meisten Unternehmer mittlerweile eine Beteiligung von Private-Equity-Investoren an ihrem Familienunternehmen vorstellen können, gibt es gerade hinsichtlich der Transparenz der Finanzinvestoren noch Verbesserungspotenzial.

Die kulturellen Unterschiede zwischen Familienunternehmen und Finanzinvestoren, die 30% der Entscheider fürchten, müssen dagegen gar nicht von Nachteil sein. Im Gegenteil: Es geht darum, die Stärken des jeweils anderen zu nutzen. Dennoch sollten Finanzinvestoren ihre Ziele und Arbeitsweisen offener kommunizieren und sich zu einem langfristigen Engagement bekennen. Dann können beide voneinander profitieren.

Über die Studie

Für die Studie wurden im Juli 2017 310 Entscheider der 1. Führungsebene aus Familienunternehmen mit mehr als 100, aber weniger als 10.000 Mitarbeitern online befragt. 27% erzielen einen Umsatz von unter 100 Mio. € pro Jahr, 53% unter 500 Mio. 24% kamen aus der Industrie, aus dem Handel 15% und 13% aus dem Transport- und Logistikgewerbe.



Ansprechpartner



Dr. Peter Bartels

Geschäftsführer
Leiter Familienunternehmen und
Mittelstand
Tel.: +49 211 981 2176
peter.bartels@pwc.com



Steve Roberts

Leiter Private Equity
Tel.: +49 69 9585-1950
steven.m.roberts@pwc.com

Über PwC

PwC. Mehr als 10.300 engagierte Menschen an 21 Standorten.
1,9 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs-
und Beratungsgesellschaft in Deutschland. Partner für
Familienunternehmen und Mittelstand.