

www.pwc.de

Private Equity Exit-Report

Januar 2004 bis April 2017

Management Summary

Die Private Equity-Branche befindet sich im Umbruch. Portfoliounternehmen bleiben länger im Besitz der Private Equity-Gesellschaften, die sich mittlerweile als aktiver Gesellschafter und operativer Partner auf dem Markt etabliert haben. Gegenstand des vorliegenden Reports ist eine Analyse der Exit-Aktivitäten von deutschen und internationalen Private Equity-Gesellschaften und ihren deutschen Portfoliounternehmen.

Das Zusammenspiel des niedrigen Zinsumfelds und der erheblichen liquiden Mittel, die Private Equity-Gesellschaften momentan zur Verfügung stehen, schafft eine ideale Grundlage für Investitionen und Exits gleichermaßen. Da operationelle Verbesserungen zunehmend im Fokus der Private Equity-Gesellschaften stehen, verlängert sich auch die Haltedauer von Portfoliounternehmen stetig. Der Zeitpunkt des Verkaufs ist somit trotz der wahrscheinlich idealen Rahmenbedingungen ein entscheidender Punkt im Bezug auf die Wertmaximierung des Investments.

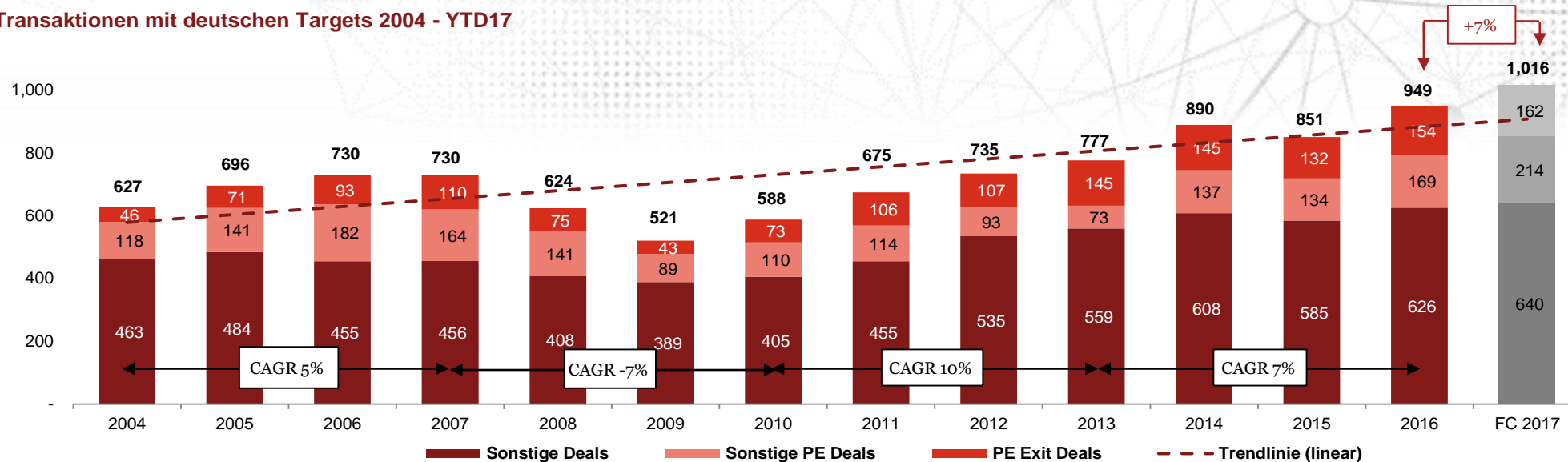
Allerdings gibt es keine Multiple Arbitrage mehr: Private Equity-Gesellschaften ist es nicht mehr ohne weiteres möglich Unternehmen zu kaufen und nach einer Haltedauer von zwei bis drei Jahren durch eine Preiserhöhung mit Gewinn zu verkaufen. Viele Verkaufsprozesse scheitern an den unterschiedlichen Preisvorstellungen zwischen Verkäufer und Käufer. Dies gilt vor allem für Assets, die vor der Finanzkrise zu einem zu relativ hohen Preis gekauft wurden. Gleichzeitig steigt der Druck auf Private Equity-Häuser ihre Verwaltungsgebühren, in der Regel zwei Prozent des Fondsvolumens, zu reduzieren. Dadurch erhöht sich auch der Druck erfolgreiche Transaktionen durchzuführen.

Deal Markt Deutschland Übersicht & Breakdown



Deal mit deutschen Targets nehmen seit 2009 kontinuierlich zu

Transaktionen mit deutschen Targets 2004 - YTD17



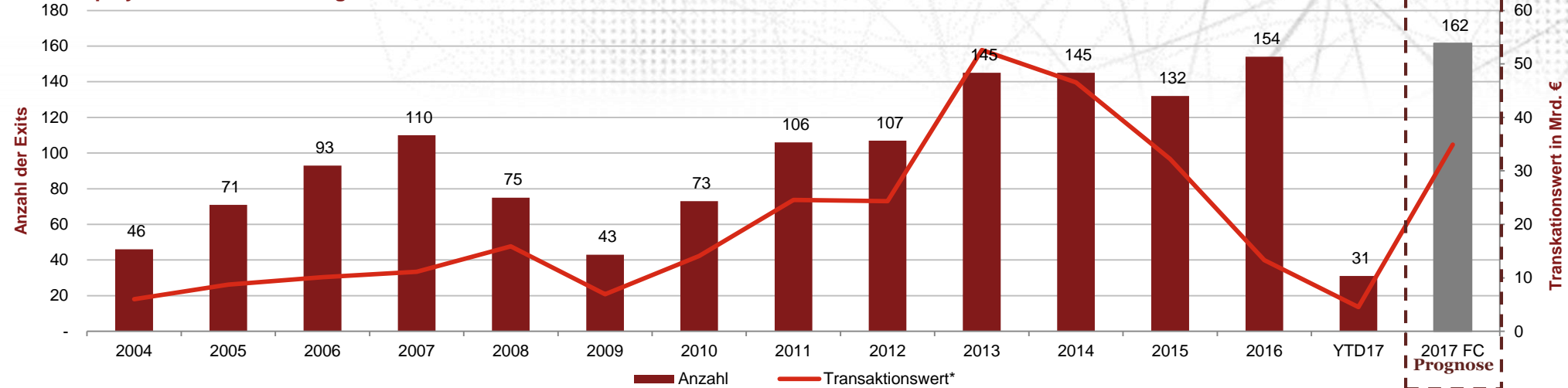
Die Anzahl der Transaktionen in Deutschland nimmt seit 2010 kontinuierlich zu. Bereits in 2012 wurde mit 733 Deals das Vorkrisenniveau von 2007 übertroffen. Mit 12 Prozent Wachstum gegenüber 2015 schloss das Jahr 2016 mit 949 Transaktionen ab. Ausgehend von 2013 ergibt sich damit eine kumulierte Wachstumsrate von 7 Prozent bei den Deals mit deutschen Targets.

Eine Prognose für 2017 ist derzeit schwierig, da in den ersten vier Monaten eines Jahres grundsätzlich weniger Transaktionen abgeschlossen werden. Laut unseren Analysen wird das Jahr 2016 mit sieben Prozent übertroffen und Private Equity sowie Corporate Deals weiter wachsen. Deutschland hat sich als sicherer Hafen für Investitionen innerhalb Europas etabliert. Auch die politische Stabilität und positive Einstellung Deutschlands gegenüber der EU werden den Markt weiter beflügeln, sodass sich Private Equity-Häuser verstärkt auf Investitionen in Deutschland fokussieren.

Das Jahr 2017 ist darüber hinaus stark von politischen Veränderungen geprägt. Während in den ersten Monaten des Jahres Wahlen in Frankreich und den Niederlanden stattfanden, wird sich auch die deutsche Bundestagswahl im September auf die Anzahl der Transaktionen auswirken. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Wahlen, beispielsweise Änderungen der Zollvereinbarungen oder die Abschottung eines Landes (Brexit) treffen vor allem international agierende Unternehmen. Der Investmenthorizont für Private Equity beträgt hier etwa fünf Jahre, daher ist es diesen Unternehmen nicht möglich die Auswirkungen abzuwarten und einen Exit zu verzögern. Abhängig von dem Ausgang der Wahlen erwarten wir zwei überdurchschnittlich starke Quartale.

Deutsche Private Equity Exits

Private Equity Exits deutscher Targets 2004 - YTD17



Die Transaktionen in Deutschland steigen konstant und führen zu einer Erhöhung des Bestandsportfolios von Unternehmen, die von Private Equity-Gesellschaften gehalten werden. Erfahrungsgemäß steigt damit auch die Anzahl der Exits, wodurch mit einem weiteren Zuwachs bei der Dealanzahl zu rechnen ist.

Die Rahmenbedingungen für Transaktionen in Deutschland sind positiv: Banken zeigen eine deutliche Finanzierungsbereitschaft, es sind hohe Geldbestände vorhanden, das Zinsniveau ist weiterhin niedrig und die Bewertungen sind positiv. Die Voraussetzungen für einen Verkäufermarkt sind gut. Für 2017 rechnen wir mit einer Anzahl von 162 Exits, wobei diese Zahl aufgrund der positiven Rahmenbedingungen voraussichtlich übertroffen wird. Wir gehen davon aus, dass der Transaktionswert nach einem schwächeren 2016 in diesem Jahr weiter steigen wird. Eine Prognose ist schwierig, da bei einer Mehrheit der Transaktionen kein Transaktionswert veröffentlicht wird. Allerdings rechnen wir in 2017 mit einer steigenden Anzahl von IPOs, deren Transaktionswerte veröffentlicht werden.

Exit-Deals in Deutschland

Gesamtwert und Zahl der Transaktionen seit 2014

	2014					2015					2016					2017			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	YTD	FC
Anzahl der Deals	21	33	42	49	145	34	38	26	34	132	29	37	43	45	154	21	10	31	162
Gesamtwert der Transaktionen (Mrd. €)	9.2	8.4	16.1	12.9	46.6	21.0	3.8	5.3	2.7	32.8	1.6	3.5	3.6	4.6	13.3	1.4	4.5	5.9	34.9

In 2014 wurden viele Exit-Deals durch IPOs abgewickelt. Dieser IPO-Boom führte in 2014 zu einem hohen Gesamtwert der Transaktionen, der in den Folgejahren nicht wieder erreicht wurde. Bis zum nächsten IPO-Fenster wird ein solcher Transaktionswert voraussichtlich auch nicht wieder erreicht werden. Wir rechnen jedoch mit einer Zunahme der IPO-Aktivitäten zwischen 2017 und 2018, sodass der Transaktionswert zukünftig weiter steigen könnte.

Top-10 Exit-Deals 2014-2017*

Die 10 größten Exit-Deals nach Deal-Volumen

Datum der Investition	Datum des Exits	Name des Targets	Name des Verkäufers	Exit Type	Haltedauer	Name des Käufers	Deal-volumen in Mrd. €	Primary Industry
November 04	August 15	Tank & Rast	Terra Firma Capital Partners	Sale to GP	10,6	ADIA, Allianz Capital, Borealis, Munich Re	3,9	Retail & Consumer
Juni 12	Dezember 16	BSN Medical GmbH	EQT, Montagu Private Equity	Trade Sale	4,5	Svenska Cellulosa	2,7	Healthcare & Pharma
Februar 10	April 14	Flint Group	CVC	Trade Sale	4,1	Goldman Sachs & Koch Industries	2,2	Industriegüter
Juli 08	Dezember 16	Xella	Goldman Sachs Merchant Banking Division, PAI Partners	Sale to GP	8,3	Lone Star Funds	2,2	Materialgüter
Mai 14	Februar 17	Mauser	Clayton Dubilier & Rice	Trade Sale	2,7	Bway Corporation	2,2	Industriegüter
November 12	Juni 16	Dematic	AEA Investors, Teachers' Private Capital	Trade Sale	3,6	KION Group GmbH	1,9	Industriegüter
Januar 10	Juni 15	Synlab	BC Partners, FutureLAB, Synlab	Sale to GP	5,4	Cinven	1,8	Healthcare & Pharma
Juli 07	Oktober 14	Rocket Internet	Global Founders, Kinnevik, Holtzbrinck, u.a.	IPO	7,2	Streubesitz	1,4	TMT
Dezember 12	Mai 16	SynteractHCR	Celerity Partners, Gryphon Investors, Ticonderoga Private Equity	Sale to GP	3,4	Amulet Capital Partners	1,4	Healthcare & Pharma
Mai 06	Juni 14	Minimax	IK Investment Partners	Sale to GP	8,0	Intermediate Capital Group, Kirkbi A/S	1,3	Industriegüter

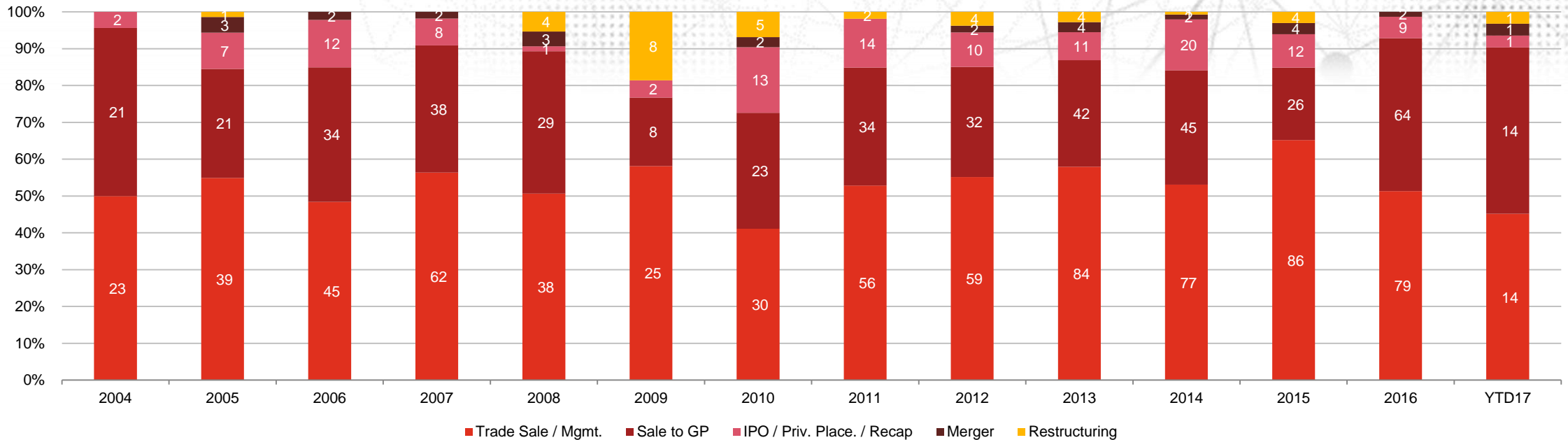
*Exits mit bekanntem Transaktionsvolumen

Exit-Strategien seit 2004



Exit-Strategien seit 2004

Exit Strategien nach Art des Exits 2004 - YTD17

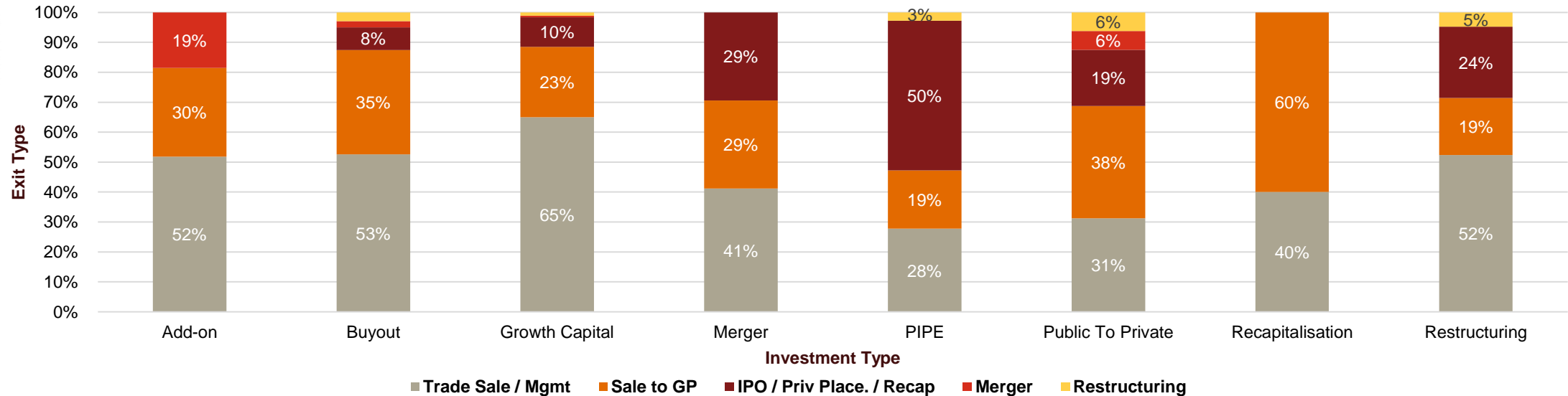


In Deutschland zeichnet sich ein klarer Trend zum Verkauf an Strategen sowie andere Finanzinvestoren als Exit-Strategie ab. Seit 2004 macht der Verkauf an Strategen im Durchschnitt 53 Prozent und der Verkauf an andere Finanzinvestoren 33 Prozent der Exits aus. Noch deutlicher wird diese Entwicklung bei der Betrachtung einzelner Zeitabschnitte. In 2013 wurde bei 58 Prozent der Exits an Strategen verkauft, in 2015 erreichte diese Form der Exit-Strategien ihren Höchststand mit 86 Exits beziehungsweise 65 Prozent. Private Equity hat sich zunehmend als aktiver Gesellschafter in Unternehmen etabliert, sodass Strategen gerne auf von Private Equity gehaltenen Unternehmen zurückgreifen. Der Verkauf an andere Finanzinvestoren hat in 2016 einen Höchststand erreicht: Insgesamt wurden 64 Unternehmen von Private Equity zu Private Equity verkauft. Damit machte diese Exit-Strategie 42 Prozent aller Exits aus.

Bedingt durch die globale Finanzkrise waren 19 Prozent aller Deals in 2009 Restrukturierungen. Mit 7 Prozent Restrukturierungstransaktionen waren auch in 2010 die Nachwirkungen der Finanzkrise spürbar. Die Börse gewinnt für Transaktionen bei den Finanzinvestoren auch in den Jahren nach 2010 an Bedeutung. In 2010 wurden 18 Prozent und in 2011 13 Prozent der Transaktionen an der Börse abgewickelt. Der Höchststand der über die Börse abgewickelten Exits wurde in 2014 gemessen: Es fanden 20 börsenbezogene Exit-Transaktionen statt, 10 davon IPOs.

Exit-Strategien seit 2004

Exit Type by Investment Type



Restrukturierungsfälle, die von Private Equity-Gesellschaften übernommen werden, enden erfolgreich: 52 Prozent der Restrukturierungsfälle wurden nach einem erfolgreichen Turnaround an Strategen und 19 Prozent an andere Finanzinvestoren verkauft. Insgesamt wurden sogar 24 Prozent dieser Fälle an die Börse gebracht.

Der Verkauf an Strategen ist mit 53 Prozent aller Private Equity-Exits bei den Investment Arten die dominanteste Exit-Strategie im Zeitraum von 2004 bis YTD17. An zweiter Stelle steht mit einem Anteil von 32 Prozent der Verkauf an andere Private Equity-Investoren.

Auch bei Mergers (30%) sowie der PIPE Investments (50%) werden die meisten Verkäufe an der Börse getätigt – entweder als IPO oder Private Placements. Darüber hinaus werden 19 Prozent aller Public-to-Private sowie zehn Prozent der Growth Capital Investments an der Börse platziert.

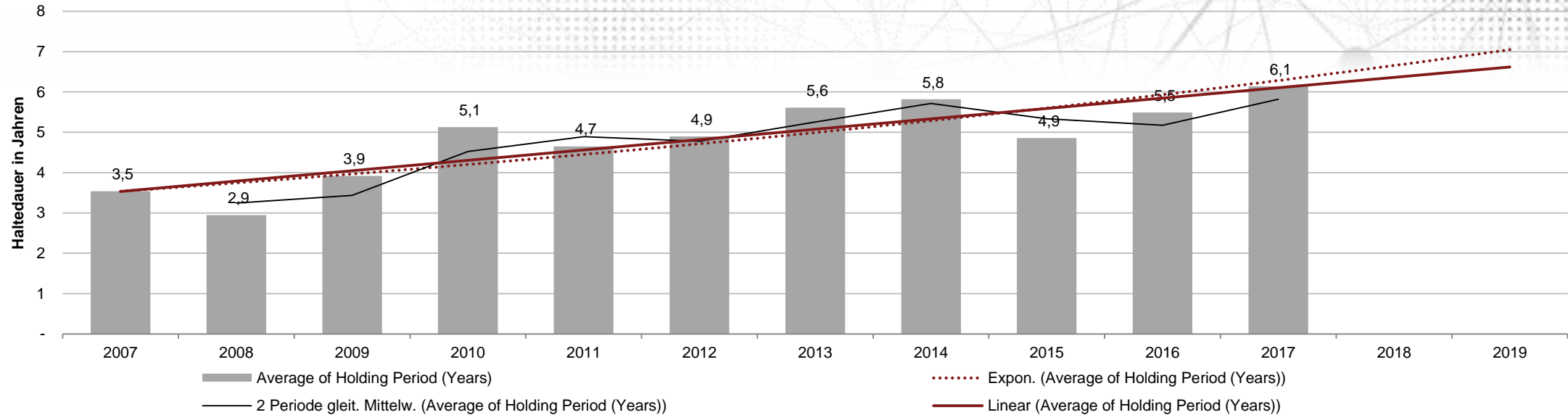
Rekapitalisierungen werden in den meisten Fällen an andere Finanzinvestoren weitergereicht (60%), während die restlichen 40 Prozent an Strategen veräußert werden.

*Entwicklung der historischen
Haltedauer nach Branchen
und Prognose*



Haltedauer in Jahren 2007 bis YTD 2017

Haltedauer der Targets in Jahre 2007 - YTD 2017



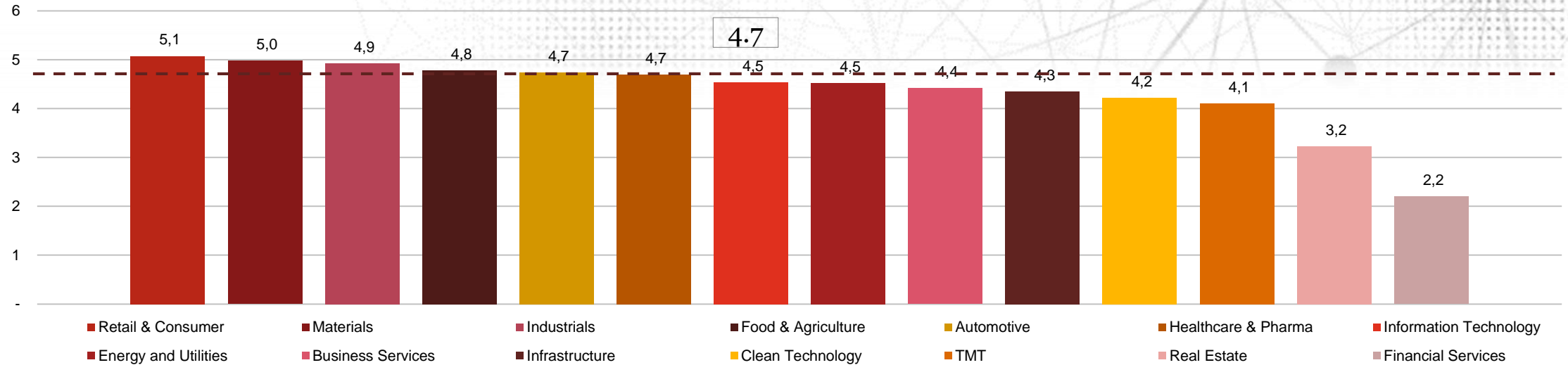
Private Equity-Häuser setzen zunehmend auf Wertsteigerungen und operative Verbesserungen. Das spiegelt sich in der Haltedauer von Portfoliounternehmen wieder. Bis 2014 betrug die Haltedauer durchschnittlich 4,6 Jahre. Mittlerweile stieg die Haltedauer auf 4,7 Jahre an. Ausgehend von den letzten 10 Jahren beträgt die Haltedauer durchschnittlich sogar 4,9 Jahre und könnte bis 2019 auf bis zu 7 Jahre ansteigen.

Derzeit weisen Private Equity-Fonds einen hohen Kapitalbestand auf, es mangelt jedoch an Investitionsobjekten. Das setzt die Private Equity-Häuser zunehmend unter Druck, neue Investments tätigen zu müssen, um das zur Verfügung gestellte Kapital arbeiten zu lassen. Der Investitionsdruck in Kombination mit der steigenden Anzahl von Transaktionen zwischen den Private Equity-Häusern führte zu einer leichten Reduzierung der Haltedauer in 2015 und 2016. Allerdings gehen wir von einer Verlängerung der durchschnittlichen Haltedauer in 2017 aus.

Extrapoliert man diesen Trend, wird sich dieser Zustand weiterhin verschlechtern und vertiefen. Bei einer linearen Fortschreibung des Trends wird die Haltedauer in zwei Jahren bei etwa 6,2 Jahren liegen. Sollten sich die wirtschaftliche Rahmenbedingung verschlechtern, wird sich dieser Trend exponentiell entwickeln und die durchschnittliche Haltedauer 6,5 Jahre und mehr betragen.

Haltedauer nach Branchen

Haltedauer von Private Equity Portfolio Unternehmen bei Exits 2004 - YTD 2017



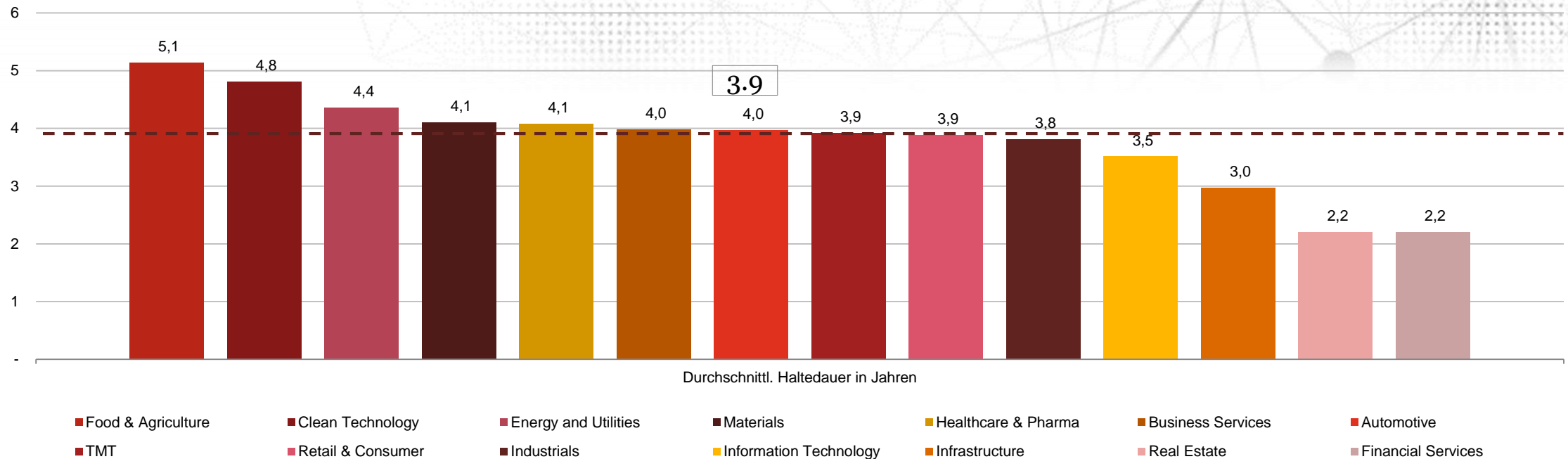
Im Vergleich zu 2014 hat Retail & Consumer Infrastructure hinsichtlich der Haltedauer den ersten Platz abgerungen, wobei die Haltedauer von Retail & Consumer unverändert bei 5,1 Jahren liegt. Dagegen ist die durchschnittliche Haltedauer bei Infrastructure im gleichen Zeitraum auf 4,8 Jahre gesunken, da mehrere Assets veräußert wurden.

Viele Private Equity-Häuser haben stärker diversifiziert und mehr als nur Buyout Fonds aufgelegt, um mit der Kapitalflut sowie dem steigenden Investitionsdruck umzugehen. Einige von ihnen sind in Debt gegangen oder haben Fonds mit langfristigen Anlagezielen oder Real Estate Fokus aufgesetzt. Insbesondere für solche Fonds sind Infrastructure Assets interessant. Diese Assets haben infolgedessen in den letzten Jahren schneller den Inhaber gewechselt und somit zu der niedrigeren Haltedauer (4,3 Jahre) beigetragen. Darüber hinaus haben die niedrigen Zinsen in vielen Städten zu einem Immobilienpreisboom geführt. Private Equity-Fonds haben dies genutzt und verstärkt in Immobilien investiert, die sie größtenteils bereits wieder veräußerten. Ein Aspekt, der ebenfalls zur gesunkenen Haltedauer beitrug.

Private Equity-Gesellschaften haben die Financial Services erst in den letzten Jahren als schnell wachsenden Sektor für sich entdeckt. Die getätigten Investments können hier schneller realisiert werden, was wiederum die niedrigste Haltedauer von lediglich 2,2 Jahren im Branchenvergleich erklärt.

Haltdauer nach Branchen

Haltdauer von Private Equity Portfolio Unternehmen für Investitionen ab 2007

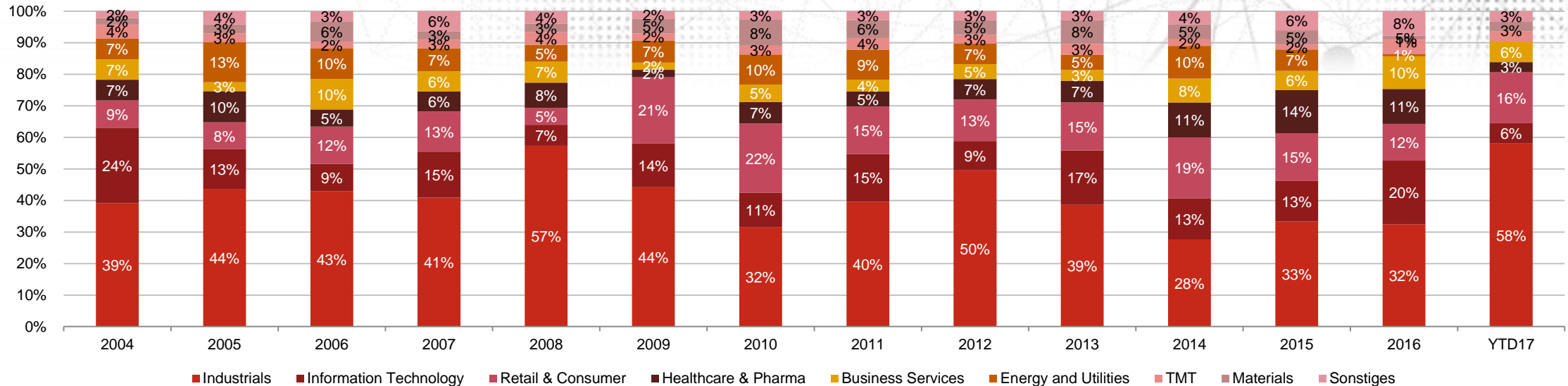


Die Private Equity-Branche ist insgesamt reifer, professioneller und raffinierter geworden. Die durchschnittliche Haltdauer der getätigten Investitionen der letzten zehn Jahre beträgt 3,9 Jahre im Vergleich zu 4,7 Jahre bei eine Gesamtportfoliobetrachtung.

Die Investitionen werden inzwischen professioneller und durchdachter durchgeführt und sind nicht mehr bereit jeden Preis zu zahlen. Private Equity-Gesellschaften machen sich bereits beim Einstieg umfangreiche Gedanken, wo die Equity Story hinführen soll und wie das Potenzial der Investition entfaltet werden kann.

PE Exit nach Branchen 2004 bis YTD 2017

Private Equity Exits nach Branchen 2004 - YTD17



In Deutschland ist der Bereich Industrials weiterhin hoch im Kurs und hat im Zeitraum von 2004 bis YTD17 den höchsten Anteil an den Portfolios von Private Equity-Häusern. Der Tiefstand der Branche lag in 2014 bei 28 Prozent, da sehr viele Unternehmen in 2011 veräußert wurden. Der Anteil wächst seit 2014 wieder kontinuierlich und könnte in 2017 einen neuen Höchststand erreichen.

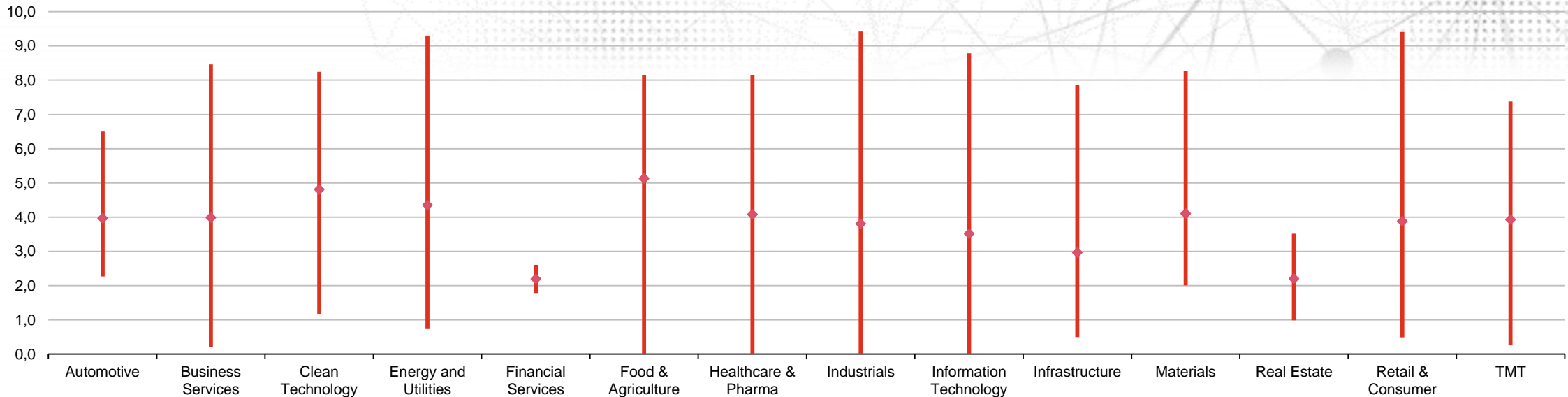
Die Branchen Information Technology und Business Services sind weiter auf dem Vormarsch und werden von der Digitalisierung und der Disruption bestehender Geschäftsmodelle beflügelt. In 2016 wurden mit einer Anzahl von 31 Exits bei Information Technology so viele Transaktionen verzeichnet wie nie zuvor. Der Sektor Business Services profitierte ebenfalls von diesem Trend und schloss mit insgesamt 16 Exits ab.

Healthcare & Pharma gewinnt seit 2012 an Bedeutung: Der Anteil dieses Sektors an den Exits stieg von 5 Prozent in 2011 auf 14 Prozent in 2015. Noch deutlicher wird der Anstieg in absoluten Zahlen: Die Anzahl der Deals stieg bei Healthcare & Pharma von 5 Exits in 2011 auf 17 Exits in 2016. Megatrend in diesem Sektor ist und bleibt der demografische Wandel.

Auch Energy & Utilities Assets wurden in 2016 öfter verkauft – mit 7 Exit-Transaktionen hat Energy & Utilities einen Anteil von 5 Prozent an den Exits in 2016.

PE Exit nach Branchen HiLo nach Investment Date

Haltedauer nach Branchen von Investments ab 2007 bis YTD17 (Min, Max, Avg)



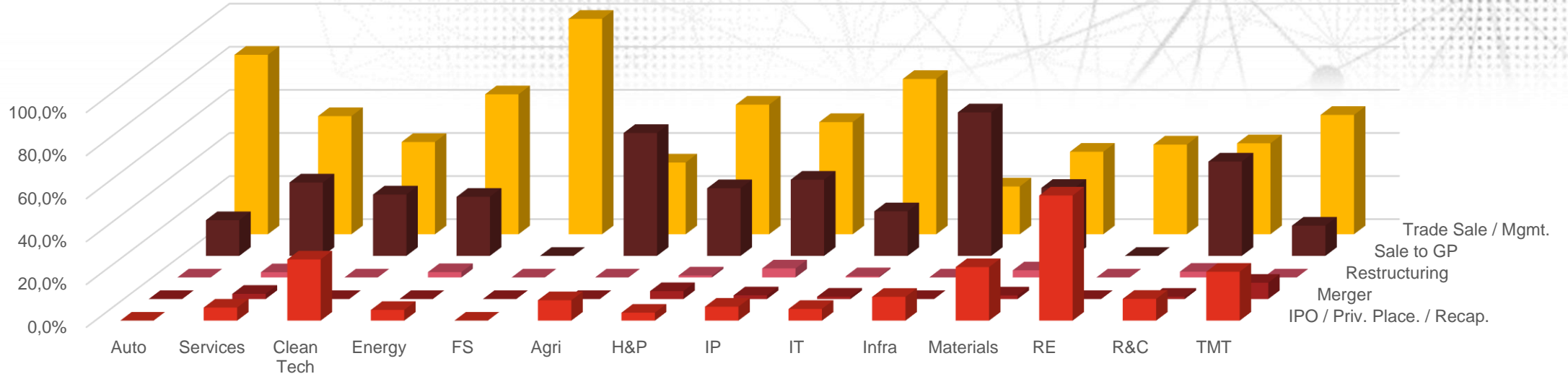
Bei der durchschnittlichen Haltedauer von Private Equity-Investments ist, abhängig von dem Zeitraum der Investition, ein Abwärtstrend erkennbar: Werden alle Investments ab 1975 in der Auswertung berücksichtigt, liegt die durchschnittliche Halterdauer bei 4,7 Jahren. Wird der Zeitraum weiter begrenzt auf Investments ab 2000, sinkt die Haltedauer auf 4,4 Jahre. Beschränkt man den Zeitraum auf die letzten 10 Jahren, sinkt die durchschnittlichen Haltedauer sogar auf 3,9 Jahre.

Viele Private Equity-Gesellschaften haben mit einigen „Altlasten“ aus der Zeit vor der Finanzkrise zu kämpfen. Diese Assets führen zu längeren Halteperioden. Investitionen werden inzwischen durchdachter und professioneller durchgeführt. Private Equity-Gesellschaften sind keine Käufer um jeden Preis mehr – was vielleicht noch vor der Krise teilweise der Fall war.

Die größten Schwankungen hinsichtlich der Haltedauer – zwischen fast zehn Jahren bis unter einem Jahr – weisen die Sektoren Industrials, Energy & Utilities sowie Retail & Consumer auf. Demgegenüber liegen Real Estate und Financial Services in Bezug auf die Haltedauer weit unter dem Durchschnitt und zeigen die geringsten Schwankungen.

Exit-Arten nach Branchen*

Private Equity Exits nach Branchen und Exit Type 2004 - YTD17



An der Börse wurden im Zeitraum von 2004 bis YTD17 am häufigsten Assets aus den Branchen Real Estate, Clean Technology, Technology, Media & Communications sowie Materials veräußert. Im Bereich Financial Services wurden die Investments am häufigsten an strategische Käufer (100%) veräußert, gefolgt von den Branchen Automotive (83%), Information Technology (72%) und Healthcare & Pharma (60%).

An andere Private Equity-Gesellschaften wurden vor allem die Assets aus den Bereichen Infrastructure (67%), Agriculture (57%) sowie Retail & Consumer (44%) verkauft.

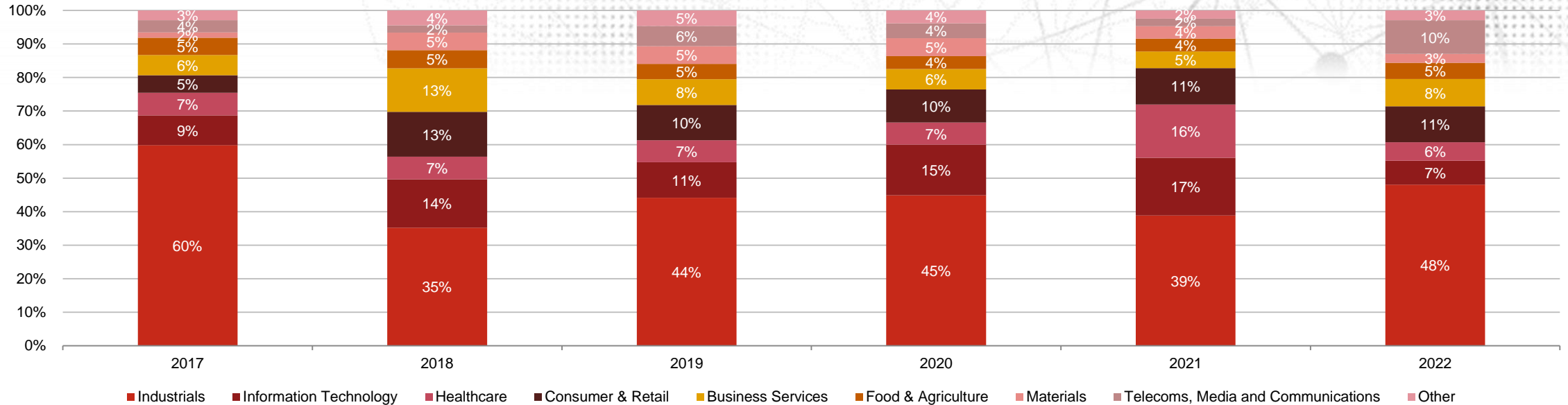
Die Mehrzahl der Mergers fanden hingegen in den Branchen Technology, Media & Telecommunications, Healthcare & Pharma sowie Business Services statt.

Restrukturierungen waren im Zeitraum von 2004 bis YTD17 am häufigsten im Bereich Industrials notwendig und haben zum Ausstieg der Finanzinvestoren geführt.

*Branchen auf 100% gesetzt

Voraussichtlicher Exit nach Branchen*

Voraussichtliche Exits in % von Jahreszahl in den nächsten Jahren aufgegliedert nach Branchen*



In 2017 erwarten wir wieder einen Anstieg bei den Industrial Exits. Unserer Einschätzung nach befinden sich derzeit in den Portfolios der Private Equity-Häuser noch einige Investments, die bereits sehr lange gehalten wurden und bei denen die günstige Marktsituation genutzt werden könnte, um einen Exit anzustreben. Diese Transaktionen haben in den letzten Jahren einen geringen Anteil an den Exits ausgemacht. Das ist auch an der Ist-Zahl bis April 2017 ersichtlich: Bereits jetzt kommen 58 Prozent aller Exits in diesem Jahr aus dem Bereich Industrials.

Information Technology Assets werden in 2018 voraussichtlich 14 Prozent aller Exits ausmachen und damit in 2020 und 2021 weiter Treiber für Private Equity-Exits sein.

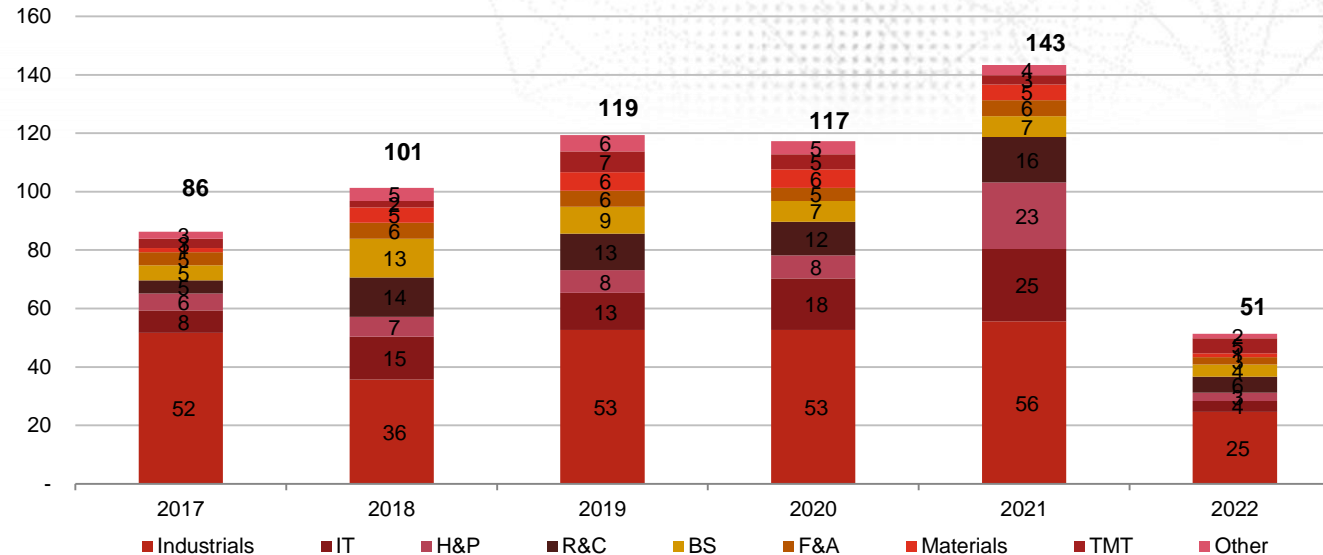
Assets aus den Bereichen Retail & Consumer sowie Business Services werden in 2018 vermehrt vermarktet werden.

Die Exits bei Healthcare & Pharma werden in den nächsten Jahren konstant bei 7 Prozent liegen. In 2021 wird sich allerdings die Anzahl der Transaktionen im Bereich Healthcare & Pharma deutlich erhöhen. Darüber hinaus werden Assets aus Technology, Media & Telecommunications in 2022 an Bedeutung gewinnen.

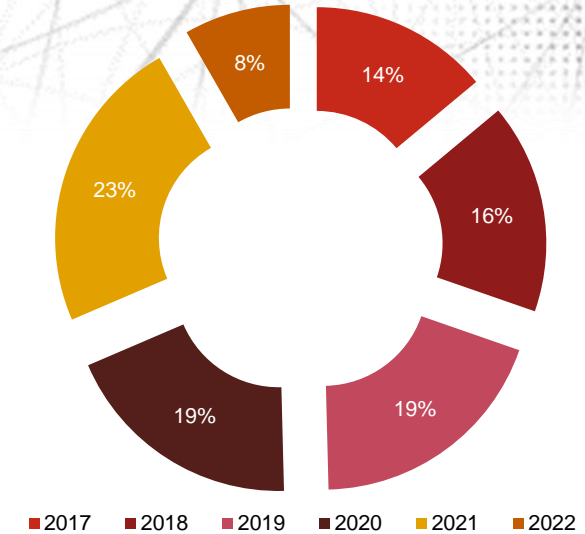
*Errechnet mithilfe durchschnitt. Haltedauer

Voraussichtliche Exits von Secondary Buyouts nach Branchen und Jahren*

Voraussichtliche Exits in den nächsten Jahren aufgegliedert nach Branchen*



Exit Maturity 2017 - 2022



Der Großteil der aktuell gehaltenen Portfolios (ausgenommen die „Altlasten“ aus der Krisenzeit) der Private Equity-Häuser sind mittlerweile relativ jung. Das spiegelt sich in der wachsenden Bedeutung der Exit-Art „Sale to GP“ in den letzten Jahren wieder.

Somit wären nur 14 Prozent der Unternehmen innerhalb dieser Portfolios in 2017 reif für einen Exit. Diese Anteile wachsen in den kommenden Jahren, wobei sie sich bis 2021 mit 23 Prozent fast verdoppeln und ihren Höhepunkt erreichen. In 2021 rechnen wir daher mit einer größeren Exit-Welle seitens der Private Equity-Gesellschaften.

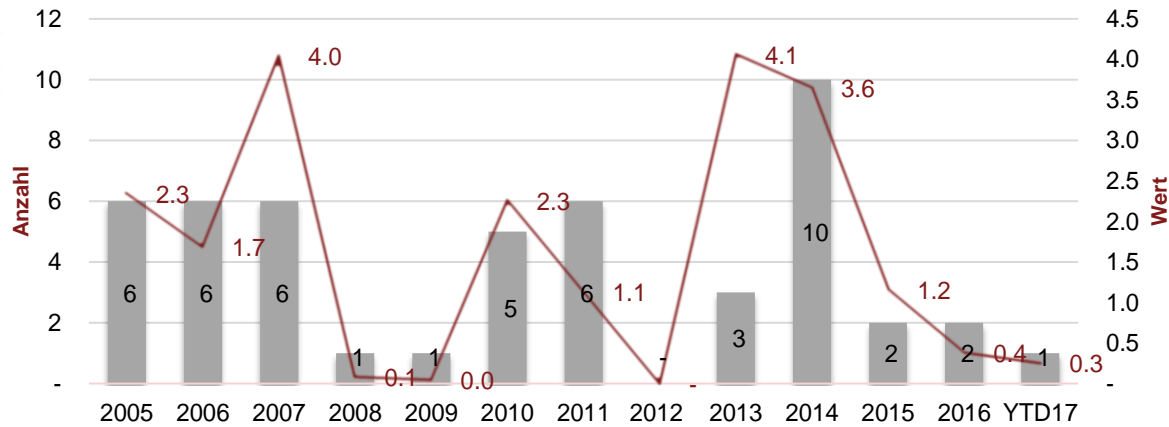
*Diese Berechnungen erschließen sich auf Basis einer errechneten durchschnittlichen Haltedauer und beziehen sich nur auf die Secondary Buyouts und das momentane PE Portfolio.

IPO Exits

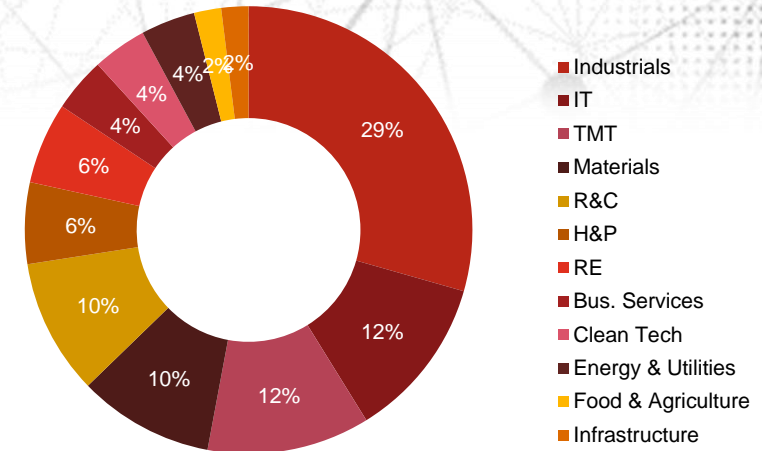


Exit-Art ,IPO‘ seit 2004

Anzahl und Wert von IPOs von Private Equity Portfoliounternehmen



IPOs aufgegliedert nach Branchen



Der Höhepunkt, der über die Börse abgewickelten Exits wurde in 2014 gemessen.

Seitdem gab es sehr wenige IPOs. In 2015 und 2016 wurden lediglich zwei IPOs von Finanzinvestoren als Exit-Option bevorzugt und durchgeführt. In 2016 wurden viele Assets über einen „Dual Track“ Prozess veräußert. Allerdings sind diese Assets letztendlich an andere Finanzinvestoren oder strategischen Käufer gegangen.

Trotz der guten Marktlage sind wir der Meinung, dass die Börsen in Kontinentaleuropa momentan auf Hochtouren laufen. Einige Finanzinvestoren, die den Ausstieg aus ihren Assets für 2017 planen, werden sich vermehrt mit der Hoffnung auf höhere Preisspannen an die Börse wenden. Bedingt durch die zu erwartenden Wahlen in Großbritannien im Juni 2017 sowie in Deutschland im September 2017, kann sich dieses Fenster durchaus bis in das Jahr 2018 erstrecken.

Alle IPOs* seit 2014

Datum der Investition	Datum des Exits	Name des Targets	Name des Investors	Exit Type	Haltedauer in Jahren	Deal-volumen in Mrd. €	Primary Industry
Juli 07	Oktober 14	Rocket Internet	Global Founders, Kinnevik, Holtzbrinck, u.a.	IPO	7,2	1,4	TMT
November 13	Oktober 15	Scout24	Blackstone Group, Hellman & Friedman	IPO	1,8	1,0	TMT
Juli 12	Oktober 14	Zalando	Global Founders, Kinnevik, Holtzbrinck, u.a.	IPO	2,2	1,0	Retail & Consumer
Juli 09	Juni 14	Monier Group Services GmbH	Apollo, TowerBrook Capital & Invita AG	IPO	4,9	0,5	Materials
Dezember 12	Oktober 14	TLG Immobilien	Lone Star Funds	IPO	1,8	0,4	Real Estate
Januar 15	März 16	Senvion SE	Centerbridge Capital Partners	IPO	1,2	0,3	Clean Tech
April 11	Juli 14	Orion Engineered Carbons	Rhône Capital & Triton	IPO	3,2	0,3	Materials
November 15	März 17	Aumann GmbH	MBB Industries	IPO	1,3	0,3	Industrials
Juli 08	April 14	Stock Spirits Group	Oaktree	IPO	5,7	0,3	Retail & Consumer
April 13	Mai 14	SLM Solutions	Deutsche Private Equity	IPO	1,1	0,2	Information Technology
April 10	Mai 14	Stabilus	Triton	IPO	4,1	0,1	Industrials
November 11	September 16	Va-Q-tec	Zouk Capital	IPO	4,8	0,1	Industrials
April 07	September 14	Affimed	Life Sciences Partner, BioMed, OrbiMed Advisors	IPO	7,3	0,0	Healthcare & Pharma
Juni 07	Oktober 14	Probiodrug	IBG, TVM Capital, HBM BioVentures AG	IPO	7,2	0,0	Healthcare & Pharma

*Exits mit bekanntem Transaktionsvolumen

Methodik



Methodik

Dieser Report ist eine Analyse der Exit-Aktivitäten von deutschen und internationalen Private Equity-Gesellschaften und ihren deutschen Portfoliounternehmen.

Die der Analyse zugrundeliegenden Daten stammen aus den Datenbanken Preqin und mergermarket. Die Daten umfassen alle in den jeweiligen Zeiträumen angekündigten Deals, bei denen die Portfolio-Unternehmen aus Deutschland stammen.

Die Analyse umfasst alle angekündigten Exits, einschließlich Trade Sale, Sales to General Partner, Börsengänge, Fusionen, Verkauf an das Management (MBO/LBO), Restructuring (Kauf aus der Insolvenz) und Private Placements zwischen dem 1. Januar 2004 und dem 30. April 2017. Die Investitionsdatum der einzelne Investments geht bis 1975 zurück. Als Private Equity-Deals werden Deals bezeichnet, bei denen eine Private Equity-Gesellschaft oder ein Private Equity-Fonds direkt als Käufer oder als Teil einer Käufergruppe auftrat oder bei denen der Deal über ein Special Purpose Vehicle (SPV) abgewickelt wurde, bei dem eine Private Equity-Gesellschaft als Muttergesellschaft auftritt.

This publication includes information obtained or derived from a variety of publicly available sources. PwC has not sought to establish the reliability of these sources or verified such information. PwC does not give any representation or warranty of any kind (whether express or implied) as to the accuracy or completeness of this publication. The publication is for general guidance only and does not constitute investment or any other advice. Accordingly, it is not intended to form the basis of any investment decisions and does not absolve any third party from conducting its own due diligence in order to verify its contents. Before making any decision or taking any action, you should consult a professional advisor.

© 2017 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Alle Rechte vorbehalten. „PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

Kontakt



Ansprechpartner



Steve Roberts

Partner, Leiter Private Equity in PwC Deutschland

Tel.: +49 69 9585-1950

E-Mail: steven.m.roberts@de.pwc.com