

12.05.2016 - 14:48 Uhr

Private Equity-Branche setzt verstärkt auf operative Wertsteigerung und greift dafür auf externe Experten zurück

Köln (ots) -

Private Equity-Gesellschaften entdecken das operative Geschäft: Wie die Unternehmensberatung INVERTO meldet, investieren Beteiligungsmanager wieder verstärkt in Projekte zur operativen Wertsteigerung bereits bestehender Beteiligungen. Insbesondere Vorhaben zur Einkaufsoptimierung stünden den Beratern zufolge derzeit so hoch im Kurs wie seit dem Boomjahr 2008 nicht mehr. Hauptgrund für diese Entwicklung seien der wachsende Renditedruck, das Fehlen vielversprechender neuer Übernahmeziele, gerade in Deutschland, und die starke Hebelwirkung, die Einkaufsoptimierung auf die Unternehmen entfalten könnten. Das Kölner Beratungshaus stützt diese Einschätzung auf eine explorative Untersuchung des eigenen Geschäfts - zu den Kunden gehören neben mittelständische Unternehmen aus Industrie und Handel auch zahlreiche namhafte Private Equity-Gesellschaften.

Den INVERTO-Untersuchungen zufolge setzen Beteiligungsmanager derzeit vermehrt auf Einkaufsprojekte, um ihre Renditeziele zu erreichen. Der Schwerpunkt sei damit zu erklären, dass diese vergleichsweise hohen Wertsteigerungen in kurzer Zeit und ohne großes Risiko möglich sind. Insbesondere bei "Secondaries", Unternehmen, die zuvor bereits von einem Finanzinvestor gekauft und optimiert wurden, bevor sie an ihren jetzigen Eigentümer verkauft wurden, ist der Bedarf an tiefgreifender Expertise besonders hoch, denn die niedrig hängenden Früchte wurden bereits gepflückt. Aufgrund ihrer tiefen Marktkenntnis erreichen die externen Einkaufs-Experten häufig weitere Reduzierungen der Beschaffungskosten in Höhe von 6 bis 8% - teilweise sogar mehr. Diese wiederum wirken unmittelbar auf das EBITDA und somit den Verkaufswert des Unternehmens.

PEs starten immer komplexere Projekte in Einkauf

Den INVERTO-Zahlen zufolge beauftragen Beteiligungsmanager neben Due-Diligence-Prüfungen und Projekten zur Bedarfsbündelung oder Neuverhandlung inzwischen vermehrt strategische Einkaufsprojekte zur Steigerung der Leistungsfähigkeit und zur Senkung der Prozesskosten.

Die Gründe für diese Entwicklung bestehen INVERTO zufolge darin, dass viele in Deutschland gekaufte Beteiligungen bereits weitgehend optimiert seien, weshalb (Neu-)Eigentümer Effizienzsteigerungen nur noch mit strategischen Einkaufsvorhaben erreichen könnten. Diese erfordern aber umfangreiches, oft auch fertigungstechnisches Know-how sowie hohen Personaleinsatz - und genau dafür fehlen den Einkaufsorganisationen der Private-Equity-Gesellschaften die notwendigen Ressourcen.

Thibault Pucken erklärt: "Einige Beteiligungsfirmen haben während der vergangenen Jahre eigene operative Einheiten aufgebaut oder sogar Inhouseberatungen etabliert, um auch komplexe Themen bearbeiten zu können. Doch der durch die derzeitige Marktlage hervorgerufene Handlungs- und Optimierungsdruck ist zu groß, als dass sie ihn intern bewältigen können - deshalb setzen viele Verantwortliche wieder verstärkt auf externe Unterstützung."

Unverhältnismäßig hohe Kosten bräuchten die Private-Equity-Gesellschaften aber keineswegs fürchten, rechnet Thibault Pucken vor: Einkaufsvorhaben würden häufig erfolgsabhängig vergütet, und ihre Wirkung auf das Betriebsergebnis und den Verkaufserlös der Beteiligungen sei so groß, dass PE-Investoren ein Vielfaches der Beratungskosten als Erlös erzielen können.

Thibault Pucken ist Partner und Berater bei der INVERTO AG, einer auf Einkauf und Supply Chain Management spezialisierten Unternehmensberatung aus Köln. In dieser Rolle unterstützt er seit vielen Jahren große und mittlere Private Equity-Gesellschaften bei der Beschaffungsoptimierung ihrer Beteiligungen.

Kontakt:

Melanie Burkard-Pispers
Leiterin Marketing & Kommunikation
Lichtstraße 43i
D-50825 Köln
Telefon +49 221-485 687-141
E-Mail: mburkard@inverto.com
www.inverto.com