

PRESSEINFORMATION

AlixPartners-Studie zur Mittelstandsfinanzierung in Europa

Banken bleiben die wichtigsten Geldgeber des Mittelstands, doch Unitranche-Anbieter gewinnen europaweit an Boden

- Die traditionellen Banken – mit der HSBC zum zweiten Jahr in Folge an der Spitze – dominieren noch immer die Mittelstandsfinanzierung. Dennoch sank die Zahl der Transaktionen aller sieben betrachteten Kreditinstitute im Schnitt um 4 Prozent.
- Nicht-Banken erobern größeren Marktanteil im europäischen Mittelstand. Die führenden sechs Fonds in diesem Feld konnten die Zahl ihrer Transaktionen im Schnitt um 36 Prozent erhöhen.
- Mittelstandsfinanzierung folgt dem Trend bei Großunternehmen: Refinanzierungsgeschäfte nehmen im zweiten Halbjahr 2015 ab.
- Mit 111 Deals im Jahr 2015 wächst die Bedeutung von Unitranche-Produkten in ganz Europa (ein Plus von 61 Prozent).
- Großbritannien und Irland, wo 2015 schon 54 Deals gezählt wurden, bleiben die am weitesten entwickelten Märkte für Unitranche-Finanzierung. Im Jahr zuvor gab es 32 Transaktionen dieser Art (ein Plus von 69 Prozent).
- Alcentra, Bluebay und Permira Debt Managers waren die aktivsten der beobachteten Unitranche-Kreditgeber mit einer großen Bandbreite an verschiedenen Kreditvolumen in einer Reihe von Branchen.

München, 31. März 2016 – Über die letzten 12 Monate war eine zunehmend große Vielfalt an Nicht-Banken in der Mittelstandsfinanzierung tätig. Dies gilt sowohl für das untere Marktsegment (unter 20 Millionen Euro bilaterale Verschuldung) als auch für die großen Unternehmensfinanzierungen im Mittelstandsbereich (Club-Deals oder Konsortialfinanzierungen oberhalb von 200 Millionen Euro). Das zeigt der Mid-Market-Debt-Survey des global tätigen Beratungsunternehmens AlixPartners, der gerade zum dritten Mal veröffentlicht wurde.

Noch dominieren traditionelle Banken das Geschäft mit Fremdfinanzierungen – doch ihr Vorsprung schrumpft

Trotz der Volatilität des makroökonomischen Umfelds war das Transaktionsvolumen im europäischen Mittelstandsmarkt im Jahr 2015 stabil,

getrieben nicht zuletzt von der hohen Liquidität der institutionellen Anbieter. Die Studie von AlixPartners zeigt, dass der Anteil der Fremdfinanzierungen durch Kreditgeber, die keine Banken sind, stark wächst. Dennoch wird der Mittelstandsmarkt nach wie vor von Banken dominiert, die hinter 67 Prozent der in der Studie analysierten Kreditgeschäfte stehen.

Mit 67 Deals schaffte es die HSBC, ihre Position als europaweit stärkste Mittelstands-Kreditgeberin das zweite Jahr in Folge zu halten, wenn auch der Abstand zu RBS und Lloyds geringer wurde. Die HSBC war im Jahr 2015 an 15 Prozent aller in der AlixPartners-Studie berücksichtigten Kredite beteiligt; in Großbritannien und Irland betrug ihr Anteil 27 Prozent (gegenüber 38 Prozent im Vorjahr).

Trotz einer Verzerrung der Daten durch die üblicherweise oft hastig abgeschlossenen Jahresend-Kredite im Dezember deutet laut Analyse einiges darauf hin, dass die Kreditanbieter im Jahr 2015 stärker auf Kreditqualität achteten und sich auf das Halten ihrer Marktanteile fokussierten. Nach dem ersten Halbjahr wurde über mehrere Kreditanbieter berichtet, die Transaktionen mit aggressivem Leveraging oder offensiven Preisanfragen abgelehnt hätten.

Die Nicht-Banken gewinnen als Kreditgeber an Attraktivität

Nicht-Bank-Kreditgeber, von denen einige inzwischen auch von milliardenschweren Fonds unterstützt werden, haben im Jahr 2015 deutlich Marktanteile hinzugewonnen. Die sechs Größten unter ihnen konnten die Zahl ihrer Kreditgeschäfte im Schnitt um 36 Prozent steigern. Zu ihnen gehörte beispielsweise Alcentra, das die Zahl seiner Deals im Vergleich zu 2014 um 80 Prozent steigerte, wobei der überwiegende Teil der Kreditvergaben (67 Prozent) bilaterale Unitranche-Geschäfte waren (16 Deals). Tikehau Investment Management vergab den überwiegenden Teil seiner Kredite in Frankreich (85 Prozent) und vor allem in Form von erstrangigen Finanzierungen. Sankaty Advisors und Permira Debt Managers legten besonders in der zweiten Jahreshälfte bei der Anzahl ihrer Transaktionen in Großbritannien, Deutschland und Skandinavien zu. Auch wenn Ares Management in der AlixPartners-Analyse nicht erschöpfend ausgewertet werden konnte, gilt das Unternehmen als einer der

führenden Nicht-Banken-Player für Kreditvergaben und engagierte sich 2015 in einer Reihe relevanter Transaktionen, darunter einer bilateralen Kreditlinie über 250 Millionen Euro zur Unterstützung des Buyouts des irischen Duty-free-Shopping-Dienstleisters Fintrax durch Eurazeo (Quelle: Private Debt Investor).

Das Volumen von Refinanzierungen sank, das von Unitranchen stieg

Ein weiterer deutlicher Trend des Jahres 2015 war die Abnahme der Refinanzierungs-Aktivitäten. Der Anteil der Refinanzierungen und Dividenden-Rekapitalisierung an allen Kreditgeschäften fiel signifikant und machte 2015 nur noch 27 Prozent aller Transaktionen aus. Im Vorjahr waren es noch 41 Prozent. Im Gegensatz dazu betrafen 21 Prozent der Deals im abgelaufenen Jahr die Ausweitung bestehender Kreditlinien, auch für Akquisitionen (gegenüber 17 Prozent in 2014). Darin zeigt sich das Bestreben, existierende Kredit-Engagements zu stärken und Wert aus Akquisitionssynergien und strategischem Wachstum zu schöpfen.

Die fundamentalste und noch immer andauernde Veränderung des Jahres 2015 war jedoch die wachsende Marktdurchdringung mit Unitranche-Produkten aus der Hand von Nicht-Banken – wenn auch unter zunehmender Beteiligung einiger Banken. Erstrangige Kredite blieben zwar weiterhin die häufigste Finanzierungsform im Mittelstand, ihr Marktvolumen sank jedoch im letzten Jahr von 70 Prozent auf 62 Prozent. Treiber für diesen Rückgang ist die zunehmende Verbreitung von Unitranche-Geschäften auf bilateraler Basis durch Kreditfonds, die nach der formalen Kreditgewährung schnelle Transaktionen bei geringen Risiken erlauben.

Im Jahr 2015 registrierte die Studie rund 111 Unitranche-Geschäfte (gegenüber 69 im Jahr 2014, wobei die geographische Reichweite der Erhebung gegenüber 2014 erweitert wurde). 72 Prozent davon wurden auf bilateraler Basis gewährt. Zunehmend zeigten sich größere Kreditfonds bereit, einzelne Geschäfte bis zu einem Volumen von 300 Millionen Euro zu zeichnen.

Einige Banken, darunter die Bank of Ireland, Lloyds und Macquarie, haben auf die wachsende Präsenz der Kreditfonds reagiert und sich an einigen größeren

Unitranche-Geschäften beteiligt, die dieser Analyse zugrunde liegen. Nach ersten Ankündigungen im Jahr 2014 ließ sich 2015 eine wachsende Zahl von Partnerschaften zwischen Banken und Kreditfonds beobachten (beispielsweise die Allianz der Royal Bank of Scotland mit Hermes, AIG und M&G Investments oder die informelle Partnerschaft zwischen Barclays und Ares Management). Diese Verbindungen erhöhen die Schlagkraft, operative Geschwindigkeit und die gegenseitige Kapitalnutzung in einem wettbewerbsintensiven Markt. In der zweiten Jahreshälfte 2015 stieg die Wettbewerbsintensität weiter: Mehrere neue Kreditfonds, die auf Nischenmärkte zielen, traten in den Markt ein. Dies betrifft vor allem das untere Segment des Mittelstandsmarkts. Zugenommen hat auch die geografische Reichweite der Unitranche-Kreditgeber. Die Kreditfonds dringen zunehmend in Regionen vor, die bislang von lokalen Banken dominiert wurden, wie etwa die iberische Halbinsel, die Benelux-Länder und Nordeuropa.

Jan Kantowsky, Managing Director bei AlixPartners: „Wir sehen auch weiterhin starkes Wachstum bei der Kreditvergabe durch Nicht-Banken. Dies betrifft die Zahl der Kreditfonds und Transaktionen ebenso wie die von diesen Fonds verwalteten Anlagegelder. Die Folge ist ein weiter zunehmender Wettbewerb, was tendenziell zu besseren Konditionen für Kreditnehmer führt. Für das Jahr 2016 erwarten wir weiteres Wachstum in der Kreditfinanzierung durch Nicht-Banken, weil sich Europa zunehmend in einen Finanzierungsmarkt nach US-Vorbild verwandelt. Wir glauben, dass der Wettbewerb in der Mittelstandsfinanzierung in Europa mittelfristig intensiver wird und die Zahl der klassischen Bankkredite weiter abnimmt. Künftig werden große Kreditfonds aller Wahrscheinlichkeit nach versuchen, neue Regionen zu erschließen, die bisher von lokalen Banken dominiert werden – wie etwa die Benelux-Länder, die iberische Halbinsel und Nordeuropa.“

Über die Studie

Die Studie zur europäischen Mittelstandsfinanzierung 2015 ist die dritte Ausgabe der halbjährlich stattfindenden Analyse des Mittelstandsmarkts von AlixPartners. Die Untersuchung deckt rund 80 Bank- und Nicht-Bank-Anbieter ab sowie Kreditgeschäfte mit einem Volumen von 20 Millionen bis 300 Millionen Euro. Sie

erfasst abgeschlossene Kreditgeschäfte zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2015 und erlaubt einen Rückblick auf die Deal-Aktivitäten im Gesamtjahr 2015.

Im ersten Halbjahr 2015 wurde die Studie geographisch um Skandinavien erweitert, im zweiten Halbjahr kamen auch Italien, Polen, Portugal, Spanien und die Schweiz hinzu.

Über AlixPartners

AlixPartners steht als global tätiges Beratungsunternehmen für die ergebnisorientierte Unterstützung namhafter Unternehmen in komplexen Restrukturierungs- und Turnaroundsituationen und für die Umsetzung anspruchsvoller Ertragssteigerungsprogramme. Branchenexpertise und weitreichende Erfahrung in Geschäftsprozessen in Verbindung mit tiefgreifendem Know-how der finanziellen und operativen Restrukturierung ermöglichen es AlixPartners, auf Herausforderungen in Konzernen, Großunternehmen sowie bei mittelständischen Unternehmen einzugehen. In zahlreichen Fällen haben erfahrene Manager von AlixPartners bei herausfordernden Unternehmenssanierungen interimistisch Führungsfunktionen übernommen.

AlixPartners hat mehr als 1500 Mitarbeiter in weltweit mehr als 25 Büros und ist seit dem Jahr 2003 mit eigenen Büros in Deutschland vertreten. AlixPartners ist im Web zu finden unter www.alixpartners.de

Weitere Informationen:

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION
Dr. Reinhard Saller
T +49.(0)89. 2000 30-38
F +49.(0)89. 2000 30-40
reinhard.saller@wuefling-kommunikation.de