

## PRESS RELEASE

---

### **Banken dominieren die Finanzierung im Mittelstand, während Unitranche-Anbieter Atempause einlegen**

#### **AlixPartners-Studie zur Mittelstandsfinanzierung in Europa zum ersten Halbjahr 2016**

- Im ersten Halbjahr 2016 gewannen vorrangige Bankdarlehen Marktanteile zurück – 23 Prozent mehr Bankfinanzierungen, 25 Prozent weniger Kreditvergaben seitens Nicht-Banken.
- Die zehn größten Banken-Kreditgeber legten im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 um 23 Prozent zu.
- Die zehn größten Nicht-Banken-Kreditgeber, angeführt von Ares, stärkten ihre Position ebenfalls: 38 Prozent mehr Deals im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015. Insgesamt nahm der Anteil der Nicht-Bank-Kreditbeteiligungen aber ab.
- Unitranche-Deals gingen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2015 signifikant zurück – um 25 Prozent. Großbritannien und Frankreich bleiben weiterhin die stärksten Unitranche-Märkte: 71 Prozent aller europäischen Unitranche-Deals wurden im ersten Halbjahr dort abgeschlossen.

**München, 20. Oktober 2016** – Über die letzten sechs Monate dominierten Banken die Mittelstandsfinanzierung. Sie waren an 74 Prozent aller beobachteten Transaktionen in Europa beteiligt. Dies gilt für alle Marktsegmente, von kleinen bilateralen Krediten unter 20 Millionen € bis zu großen syndizierten Krediten über 200 Millionen €. Dies zeigt der halbjährlich veröffentlichte Mid-Market-Debt-Survey des global tätigen Beratungsunternehmens AlixPartners. Eine Wende gegenüber den Jahren 2014 und 2015, in denen Nicht-Banken immer mehr Marktanteile an sich ziehen konnten.

#### **Senior-Kredite gewinnen Marktanteile in der Mittelstandsfinanzierung**

Angesichts sich verschlechternder makroökonomischer Indikatoren im Verlauf des ersten Halbjahrs 2016 bevorzugten mittelständische Unternehmen wieder konservativere Kredite und die Zahl der Mittelstands-Kreditvergaben mit Bankbeteiligung wuchs gegenüber dem zweiten Halbjahr 2015 um 23 Prozent. Dieser Zuwachs wurde teilweise durch die Zunahme kleinerer Kredite getrieben, die konservativere Bedingungen anziehen. Zudem traten Banken der Konkurrenz durch Private Debt Funds entschiedener entgegen, indem sie wettbewerbsfähigere und flexiblere Kreditbedingungen entwickelten.

Das Transaktionsvolumen im europäischen Mittelstandsmarkt stieg in der ersten Hälfte 2016 leicht an – 225 Kreditvergaben im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zu 216 im zweiten Halbjahr 2015. Nach Ausschluss der auf Anfang Januar fallenden, oft hastig abgeschlossenen Jahresend-Kredite zeigte sich im ersten Halbjahr 2016 eine deutlich kürzere Kreditpipeline, was wahrscheinlich an der Unsicherheit im Vorfeld des Brexit-Referendums lag. Den Deal noch vor dem Referendum abzuschließen, schien auch eine Rolle bei den 55 noch im Juni gezeichneten Krediten zu spielen – eine Zahl, die weit über allen anderen Monaten lag.

Wie in den vorangegangenen AlixPartners-Studien führt auch diesmal die HSBC die Liste der Kreditgeber für den Mittelstand an. Im ersten Halbjahr 2016 vergab sie europaweit 62 Mittelstandskredite, davon 39 in Großbritannien. RBS war mit 31 Deals der zweitaktivste Player Großbritanniens, gefolgt von Lloyds mit 21 Deals.

Nur eine der Top-10-Banken in der Mittelstandfinanzierung erweiterte ihr Mittelstandskredit-Portfolio im ersten Halbjahr 2016 weniger stark als im Halbjahr zuvor. Die Kreditvolumina der Banken legten zu, die Anzahl der Kreditvergaben der Top 10 wuchs gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 um 23 Prozent. SMBC und ING steigerten die Zahl ihrer Kreditabschlüsse deutlich und beteiligten sich an größeren syndizierten Club-Deals wie Comdata, Bité oder Education Personnel.

Die AlixPartners-Studie zeigt auch, dass Banken sowohl das untere als auch das obere Segment der Mittelstandsfinanzierung dominierten. Banken waren an 61 Prozent aller Kreditvergaben unter 50 Millionen € beteiligt und führten 81 Prozent der Deals über 150 Millionen €. Insgesamt folgte die Mittelstandsfinanzierung weiter dem Trend zu kleineren Krediten, im ersten Halbjahr 2016 lagen 58 Prozent aller Kredite unter 100 Millionen €.

### **Die Rückkehr des Buy-Outs**

Der seit 2015 zu beobachtende Trend des Rückgangs der Refinanzierungs-Aktivität setzte sich fort. In der ersten Hälfte 2016 machten Refinanzierungen 20 Prozent aller Deals aus, im vorhergehenden Halbjahr waren es noch 27 Prozent gewesen. Dafür standen wieder Buy-Outs auf der Agenda. Sie machten 47 Prozent der beobachteten Deals aus, gegenüber 41 im zweiten Halbjahr 2015.

Vorrangige Kredite profitierten davon, dass die Unternehmen eine übermäßige Verschuldung angesichts von Makro-Unsicherheiten wie China, Ölpreis und anstehendem Brexit-Referendum zu vermeiden suchten.

### **Große Debt Funds etablieren sich, doch insgesamt gehen Nicht-Bank-Beteiligungen um 25 Prozent zurück**

Obwohl die Top 10 der Debt Funds um 38 Prozent mehr Deals zeichneten als im zweiten Halbjahr 2015 und um sechs Prozent mehr gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 ging die Zahl der Finanzierungs-beteiligungen von Nicht-Banken im Gesamtmarkt um 25 Prozent zurück.

Etablierte Fonds wie Ares und Tikehau IM haben ihren Dealcount eindrucksvoll gesteigert und im ersten Halbjahr an 16 beziehungsweise 14 Deals teilgenommen.

Die Fonds scheinen nach den Rekordjahren von 2014 und 2015 selektiver geworden zu sein, zudem konzentrieren sich einige Player darauf, neue Gelder einzusammeln. Außerdem haben wettbewerbsfähigere Senior-Finanzierungen der Banken einiges Kreditvolumen absorbiert. Eine Ausnahme war Muzinich & Co, die unterstützt von einem neuen Großbritannien-Fonds im ersten Halbjahr 2016 acht Deals abschloss, darunter auch eine Tranche der Busaba Eathai-Refinanzierung im Juni.

### **Unitranche-Volumina sinken, da die Banken Senior-Kredite pushen**

Traditionell dominieren „All-Senior“-Kredite die Mittelstandsfinanzierung. Trotz Verlusten in den Jahren 2014 und 2015 waren im zweiten Halbjahr 2015 noch immer 61 Prozent der Deals vorrangig besichert. Im ersten Halbjahr 2016 schafften es die Banken, ihr Senior-Geschäft wieder auf 71 Prozent aller Transaktionen auszuweiten. Hauptleidtragender waren die Unitranche-Kredite, die im selben Zeitraum um 25 Prozent zurückgingen und im ersten Halbjahr 2016 nur noch 17 Prozent des Markts ausmachten, gegenüber 23 Prozent im zweiten Halbjahr 2015.

Alcentra und Ares sind die Marktführer für Unitranche-Kredite, dies betrifft sowohl bilaterale als auch syndizierte „Club“-Finanzierungen. Andere Fonds wie Tikehau IM und Hayfin sind weiterhin stärker bei Senior-Finanzierungen aktiv, Seite an Seite mit den Banken. Insgesamt vergaben Nicht-Banken im ersten Halbjahr dieses Jahres 65 Prozent ihrer Mittel in Form von Senior-Krediten.

Ares war mit 16 abgeschlossenen Transaktionen in Großbritannien, Frankreich, Benelux, Skandinavien und anderen Regionen der aktivste Nicht-Bank-Kreditgeber im ersten Halbjahr 2016, acht davon waren als Unitranchen strukturiert.

Großbritannien und Frankreich sind weiterhin die am stärksten durchdrungenen Unitranche-Märkte, in denen in der ersten Hälfte dieses Jahres 71 Prozent der so strukturierten Transaktionen stattfanden. Fortschritte machen zudem die Märkte Skandinavien (4 Deals), Benelux (4 Deals) und Schweiz (2 Deals).

Jan Kantowsky, Managing Director bei AlixPartners: „Der Markt der Mittelstandsfinanzierung bleibt weiterhin sehr wettbewerbsintensiv. Der Druck der Nicht-Banken auf den Markt ermöglichte den Kreditnehmern im ersten Halbjahr 2016 von vorteilhaften All-Senior-Krediten zu profitieren. Während 2015 das Jahr der Nicht-Banken war, gehörte die erste Hälfte 2016 dem Wiederaufleben der Bankaktivitäten, vor allem gestützt durch aggressive Darlehens-Vergabeziele und wachsende Nachfrage nach vorrangigen Krediten. Weil die Banken das Volumen über Senior-Kredite hochtrieben, brachen die Unitranche-Kredite um ein Viertel ein – allerdings bleiben die großen Fonds wie Ares, Tikehau IM und Alcentra mit zahlreichen Transaktionen in ganz Europa weiter aktiv. Die Verschiebung in Richtung Senior-Kredit ist vielleicht auch ein Indikator für weichere Unternehmensbewertungen, mit weniger Leverage.“

Peter Neubacher, Director bei AlixPartners: „In der ersten Hälfte dieses Jahres erlebten wir eine Rückkehr der traditionellen Bankfinanzierung. Doch die Nicht-Banken werden versuchen, in den nächsten sechs bis zwölf Monaten zurückzukommen, sowohl in Konkurrenz zu Banken also auch in Zusammenarbeit mit ihnen. 2016 könnte leicht ein Jahr der zwei Hälften werden, wenn der Appetit der Banken während des zweiten Halbjahrs aufgrund des makroökonomischen Drucks in der Folge des Brexits nachlässt. Dann könnten längerfristige Nicht-Bank-Produkte wieder attraktiv werden, gerade für Kreditnehmer mit starken Geschäftsmodellen und längerfristigen Risiken.“

### **Über die Studie**

Die Studie zur europäischen Mittelstandsfinanzierung 2016 ist die vierte 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. Januar und dem 30. Juni 2016 und erlaubt so einen Überblick über die Entwicklung und Dynamik der Kreditvergaben an Mittelstandsunternehmen.

### **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](http://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@wuelfing-kommunikation.de](mailto:reinhard.saller@wuelfing-kommunikation.de)