

imaa | Institute for Mergers,
Acquisitions & Alliances

&

ProventisPartners.
FOR WHAT TRULY COUNTS

Private Equity Blitzumfrage Reaktionen auf SARS-CoV-2

März 2020

Private Equity als Impfstoff gegen ökonomische Kriseninfektion?

Vorwort

Der Corona-Virus Covid19 oder SARS-CoV-2, wie die medizinisch korrekte Bezeichnung lautet, hat sich längst von einer virologischen auch zu einer wirtschaftlichen Pandemie entwickelt. An den Aktienmärkten sind seit nunmehr drei Wochen drastische Kursabstürze zu beobachten. Diese haben bei Anlegern reelle Werte vernichtet. Eine Erholung der Aktienwerte ist auch aufgrund der ungewissen Dauer des derzeitigen Zustandes zumindest in der Mittelfrist nicht in Sicht.

Wie in anderen Ländern der Welt beobachtet werden konnte, sind die Gesundheitssysteme mit der Versorgung behandlungsbedürftiger Erkrankter schnell überfordert. Als Gegenmaßnahme hat die Politik scharfe Einschränkungen des öffentlichen Lebens verordnet, welche die Anzahl an Neuinfektionen geringhalten sollen.

Diese Beschränkungen – frei unter dem Motto #westayhome – haben indes jedoch zu einer Infektion der deutschen Wirtschaft geführt: Geschäfte und Läden bleiben geschlossen, die Kundschaft sitzt zu Hause; kurzum der Umsatz bleibt aus. Besonders Kleingewerbetreibende und Mittelständler, welche nicht auf großen Geldreserven sitzen und auf stetige Einnahmen zum Bezahlen ihrer Rechnungen angewiesen sind, werden hart getroffen und fürchten um ihre Existenz. Doch auch bei Großunternehmen zeigt sich die starke Beeinträchtigung, da zentralen Lieferketten, welche zu Zeiten der Globalisierung längst bis nach China reichen, massiv gestört sind.

Gleichzeitig erhalten die meisten M&A Beratung und Investmentbanken täglich Schreiben von Private Equity Investoren mit dem Duktus: „Wir sind weiterhin für Sie da“. Und nicht im Stil der aktuell sich häufenden „Wir sind auch im Home-Office-Spam-Mails“ vieler Unternehmen und CEOs, sondern mit der Aussage weiterhin investieren zu wollen.

Ob und in welchem Umfang Private Equity Investoren den sofort verfügbaren „Impfstoff für ökonomisch Kriseninfektionen“ für den Mittelstand bereit halten, war Gegenstand dieser Blitzumfrage, die das IMAA, Institute for Mergers, Acquisitions & Alliances zusammen mit Proventis Partners vom 19.-20.03.2020 durchgeführt hat.

Unser Fazit: mindestens die Hälfte der in der DACH-Region tätigen Investoren sehen die Chance in der Krise und werden weiterhin kräftig investieren.

Wir wünschen uns allen, dass es sich ökonomisch doch nur um eine Übergangserscheinung handelt und wir in Kürze vor allem gesund und mit viel frischer Energie mit den Aufräumarbeiten beginnen können!

Ihr
Prof. Dr. Christopher Kummer, IMAA, Wien
und
Jan Pörschmann, Proventis Partners, München

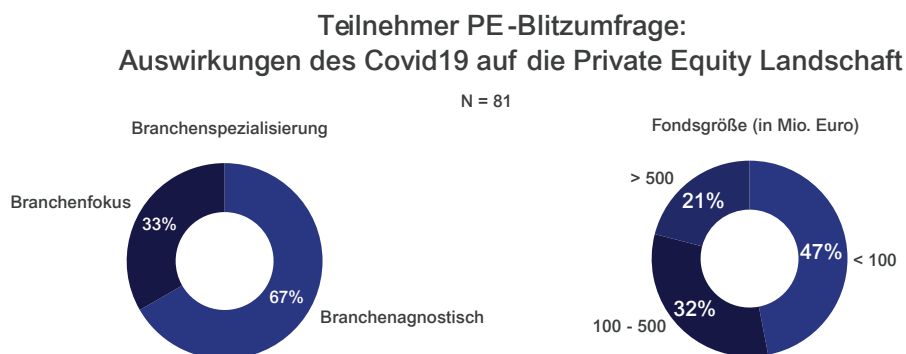
Die wesentlichen Ergebnisse im Überblick

- ▶ Über 85% der Befragten rechnen mit einem BIP-Rückgang in Folge der Pandemie, 72% prognostizieren sogar einen Konjunkturrückgang von mehr als 1,0%.
- ▶ Laut Investorenschätzung gehören zu den Branchenverlierern: Fahrzeugbau und -zubehör, Maschinen- & Anlagenbau, Transport, Logistik und Touristik sowie Textil & Bekleidung.
- ▶ Die Branchengewinner erwarten Private Equity Investoren in den Sektoren: Pharma, Nahrungs- und Genussmittel sowie Telekommunikation.
- ▶ 70% der Teilnehmer sehen starke Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse.
- ▶ Gleichzeitig rechnen immerhin 65% der Teilnehmer, dass es nur einen kurzfristigen Rückgang von M&A-Transaktionen geben wird.
- ▶ Beim Investitionsverhalten spaltet sich der Markt in zwei Lager: 50% wollen die Chance nutzen und investieren. Die andere Hälfte will die Transaktionen vorerst zurückstellen.
- ▶ Als Reaktion auf das neue Marktumfeld wollen 60% der Investoren ihre Vertragsmechanismen (Kaufpreisfindung, Working-Capital, etc.) variabilisieren.
- ▶ Die Mehrheit der Teilnehmer will sowohl vorerst konjunkturell gefährdete Branchen meiden als auch auf die Supply-Chain-Sicherheit bei Neu-Engagements achten. Eine schärfere Prüfung der Supply-Chain-Sicherheit wollen vor allem Investoren mit mittelgroßen Fonds vornehmen.
- ▶ Weitere Auswirkungen auf die Investmentpolitik, welche von den Befragungsteilnehmern genannt wurden, sind verminderte Verfügbarkeit von Fremdkapital in der Akquisitionsfinanzierung, zeitliche Verzögerung in den Deal-Prozessen, sowie mehr Fokus auf bestehende Portfoliounternehmen.

Studienaufbau

In dem Zeitraum vom 19. - 20. März wurden in der DACH Region ein Panel von insgesamt 400 Private Equity Professionals per E-Mail zur Teilnahme an der Online-Befragung eingeladen. Vollständig ausgefüllte Fragebögen sind von 81 Experten in die Auswertung eingeflossen.

Das Teilnehmer-Panel setzt sich hinsichtlich Branchenspezialisierung und Fondsgröße wie folgt zusammen:



In insgesamt elf Fragen äußerten sich die Teilnehmer zu den drei Fragegruppen:

- 1) Gesamtwirtschaftliche Lage
- 2) Auswirkungen auf laufende M&A Prozesse
- 3) Auswirkung auf zukünftiges Investitionsverhalten

Gesamtwirtschaftliche Lage

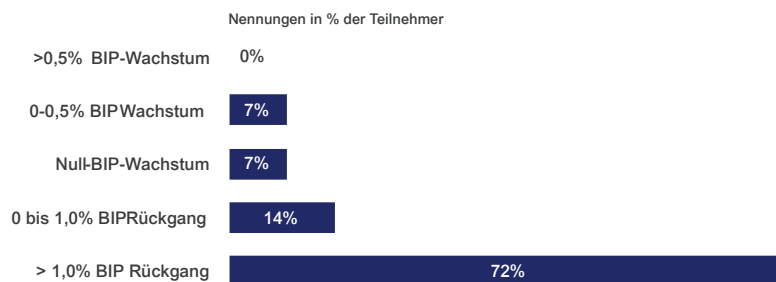
Frage 1: Wie schätzen Sie die kurzfristigen Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung in der DACH Region ein?

Insgesamt betrachten die PE-Professionals das konjunkturelle Umfeld in der Kurzfrist als äußerst prekär.

Die überwiegende Mehrheit der Teilnehmer (86% aller Befragten) rechnet mit einem BIP Rückgang in der DACH Region und 72% sogar mit einer Negativentwicklung von mehr als einem Prozent.

Beachtlich ist, dass immerhin 7% der Befragungsteilnehmer der Auffassung sind, dass es zu einem kurzfristigen Konjunkturrückgang mit Aufholeffekt, bis zum Jahresende also mit einem effektiven BIP-Wachstum, kommen wird. Ebenso viele Investoren meinen, dass sich Covid19 dermaßen auf die Wirtschaft auswirkt, dass die DACH ein Null-BIP-Wachstum erleben wird.

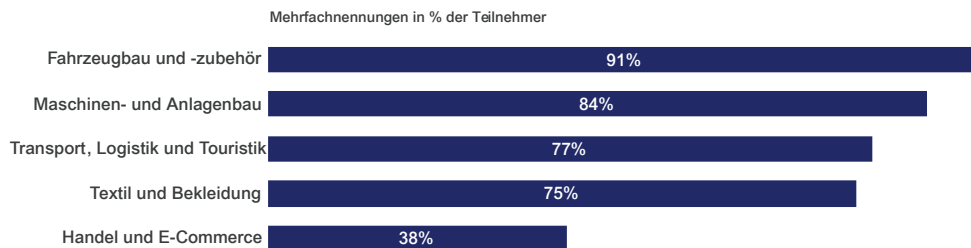
Covid19 kurzfristige Auswirkungen auf wirtschaftliche Entwicklung in DACH-Region



Frage 2: Welche Branchen werden am ehesten negativ beeinflusst?

Im Hinblick auf die Branchen, welche durch Covid19 vermeintlich negativ bzw. positiv beeinflusst werden, bestätigen die Antworten der Investoren die Meldungen, welche derzeit auch in den Medien zu verfolgen sind. So sind durch die Beeinträchtigungen der globalen Lieferketten vor allem die Fertigungsindustrien negativ betroffen. Für Fahrzeugbau und -zubehör prognostizieren 91% der Befragten einen negativen Einfluss, 84% sehen einen negativen Einfluss im Maschinen- und Anlagenbau. Vermutlich durch das Öffnungsverbot im Einzelhandel bedingt schreiben 75% der Investoren der Textil- und Bekleidungsbranche eine negative Entwicklung zu. Und auch in der Branche für Transport, Logistik und Touristik sehen 77% der Teilnehmer negative Einflüsse, wohl bedingt durch die Reiseverbote und Unterbrechungen in den Lieferketten.

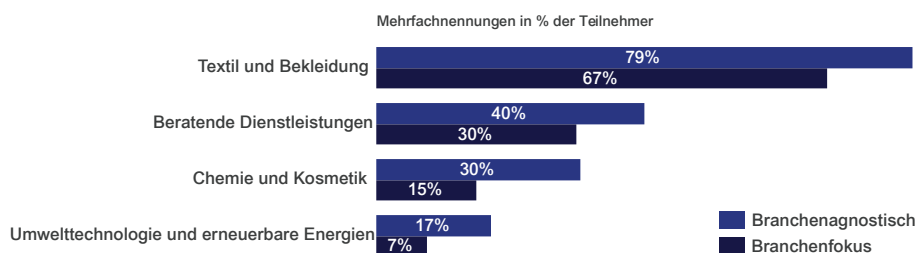
Covid19 Branchenverlierer



Auffällig ist in diesem Zusammenhang zudem die Beobachtung, dass branchenagnostische Investoren die negativen Einflüsse im Schnitt etwas stärker einschätzen als die branchenfokussierten Investoren. So liegt die Nennungsquote in den einzelnen Branchen bei diesen branchenagnostischen Investoren durchschnittlich um 5% höher als bei den Branchenspezialisten. Besonders stark sind diese Abweichungen in den beratenden Dienstleistungen sowie der Umwelttechnologie (Abw. jeweils 10%-Punkte), in Textil und Bekleidung (Abw. 13 %-Punkte) und in der Chemie- und Kosmetikbranche (Abw. 15 %-Punkte).

Covid19 Branchenverlierer

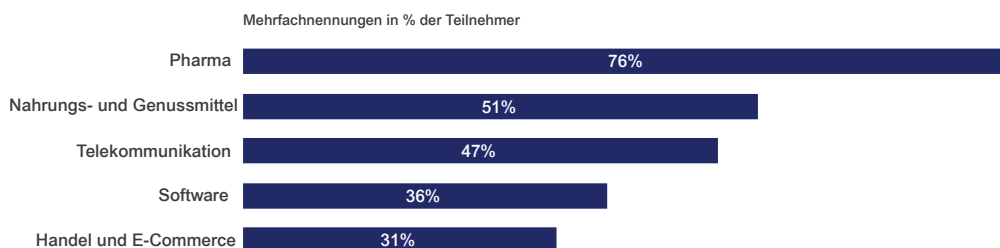
Gegenüberstellung nach Investor-Branchenspezialisierung



Frage 3: Welche Branchen werden am ehesten positiv beeinflusst?

Nach Ansicht der Teilnehmer sind es vor allem drei Branchen, in denen sich ein positiver Einfluss von Covid19 zeigen könnte. Die größten Krisengewinner erwarten fast drei Viertel der Teilnehmer in der Pharma-Branche. Außerdem sprechen 47% der Befragten der Telekommunikationsbranche potenziell positive Entwicklungen zu, wie derzeit unter anderem an den Kursentwicklungen von Playern wie Zoom zu beobachten ist. Auch die Nahrungs- und Genussmittelbranche kann nach Auffassung 51% der teilnehmenden Investoren als Gewinner hervorgehen. Das könnte an einem steigendem Konsumverhalten bezogen auf Essenslieferdienste aber auch dem Nahrungsmittelseinzelhandel liegen.

Covid19 Branchengewinner



Eine Zwitterrolle nimmt indes die Branche Handel und E-Commerce ein, welche mit 38% der Befragten sowohl zu den potenziellen Verlierern als auch mit 31% zu den häufiger genannten Gewinnern gezählt werden kann. Zurückzuführen ist das vermutlich darauf, dass der stationäre Einzelhandel in vielen Fällen wohl Umsatzeinbrüche erleben wird, während der Onlinehandel im Gegenzug ein Hoch erleben dürfte.

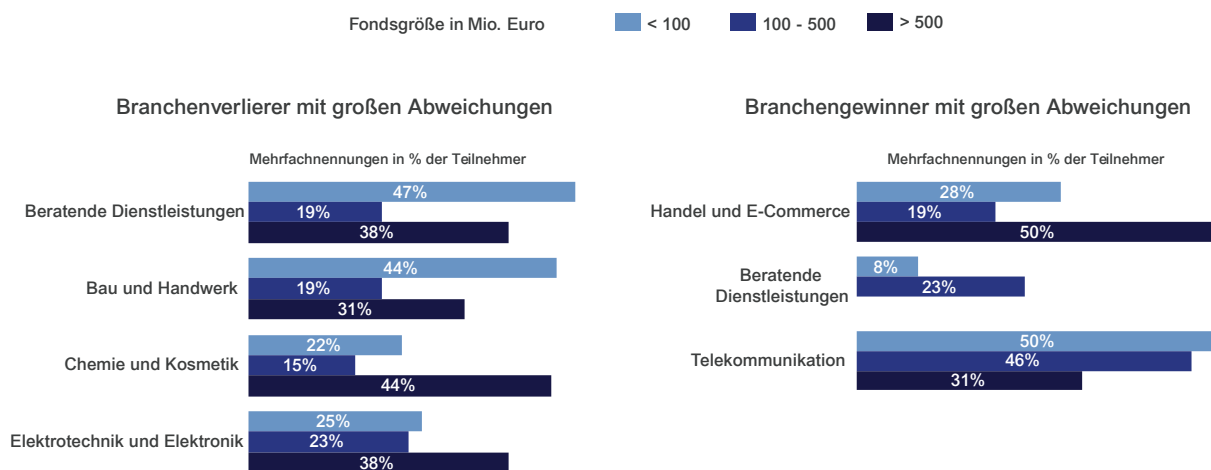
Solch prominente Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen von Befragungsteilnehmern ergeben sich auch im Hinblick auf die Fondsgröße.

Demnach schätzen die Teilnehmer, welche für mittelgroße Fonds (100 – 500 Mio. Euro Fondsvolumen) die negativen Folgen für die beratenden Dienstleistungen sowie für Bau und Handwerk deutlich geringer ein als Investoren kleiner (< 100 Mio. Euro Fondsvolumen) oder großer Fonds (> 500 Mio. Euro Fondsvolumen). Der negative Einfluss auf die Branchen Chemie und Kosmetik sowie Elektrotechnik und Elektronik wird von den großen Fonds Professionals deutlich stärker erachtet als von den Kollegen kleinerer Fonds.

Dagegen sind die Investoren großer Fonds im Vergleich mit ihren Kollegen deutlich optimistischer gestimmt, was die positive Entwicklung im Bereich Handel und E-Commerce angeht; 50% der Investoren bei großen Fonds sehen hier beachtliche Chancen.

Covid19 Beeinflusste Branchen

Gegenüberstellung nach Fondsgröße



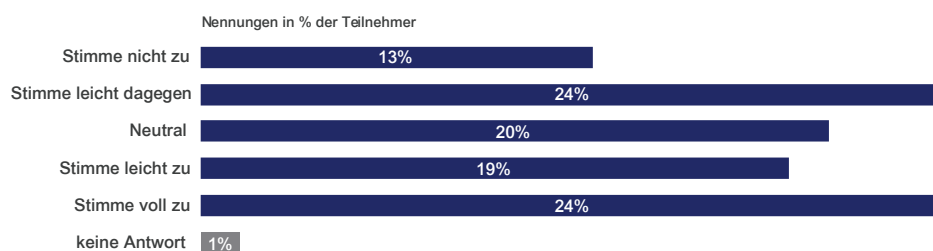
Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse

Bei der Bewertung der Auswirkungen auf die laufenden M&A-Prozessen wurden die Teilnehmer gebeten ihre Einschätzung auf einer Skala von 1 (stimme nicht zu) bis 5 (stimme voll zu) abzugeben.

Frage 4: Einschätzung zu „Wir werden alle Zukäufe zurückstellen und abwarten, wie sich die Lage weiterentwickelt“

In der aktuellen Lage ist das Teilnehmerfeld zwiegespalten: 43% der Teilnehmer planen sich aktuell zurückzuhalten, während 20% neutral eingestellt sind und 37% eher gegen einen Transaktionsstopp tendieren. Besonders deutlich fällt die Einstellung gegen einen Deal-Freeze bei den Investmentprofessionals bei großen Fonds aus – 46% dieser Befragungsteilnehmer sprechen sich gegen Transaktionsstundungen aus.

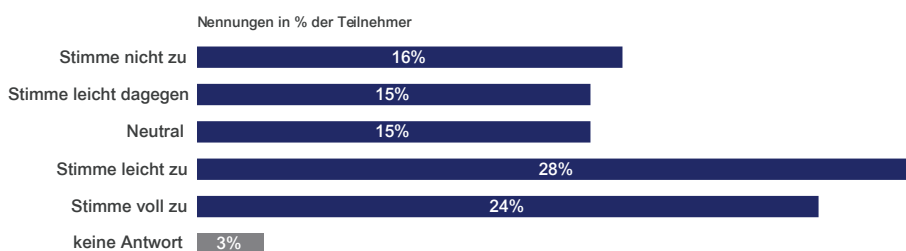
Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse: „Zurückhaltung von neuen Zukäufen“



Frage 5: Einschätzung zu „Wir werden die Chancen nutzen und günstig einkaufen“

Die meisten der befragten PE-Professionals sehen in der Corona-Krise sogar Chancen, besonders günstig zukaufen zu können; über 50% der Befragten stimmen dieser Aussage leicht oder sogar voll zu. Dagegen stehen lediglich 31% der Teilnehmer, welche eher keine Chancen für ihr Geschäft sehen. Wiederum sind 20% der Teilnehmer ambivalent in ihrer Meinung.

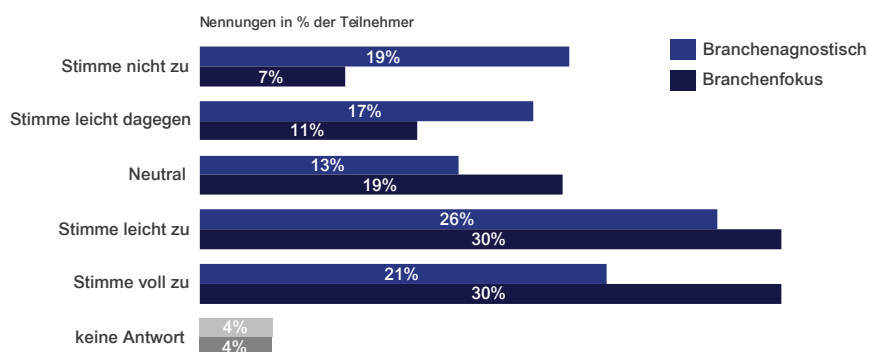
Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse: „Chancen nutzen und günstig einkaufen“



Nach Auswertung der Investorentypen zeigt sich, dass PE-Häuser mit Branchenfokus noch deutlich mehr Chancen sehen als Fonds ohne Branchenschwerpunkt: Nur 18% der Investoren mit Branchenfokus sehen keine Chancen in der jetzigen Sonderphase gegenüber 36% der Branchenagnostiker. Dagegen sehen 60% der Branchenspezialisten Chancen, günstig einzukaufen, wohingegen bei den Generalisten „nur“ 47% positiv gestimmt sind. Die Ergebnisse lassen vermuten, dass dies an einer besseren Einschätzungskraft der Branchenspezialisten auf die Auswirkungen von Corona auf ihre Zielbranchen liegt.

Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A- Prozesse: „Chancen nutzen und günstig einkaufen“

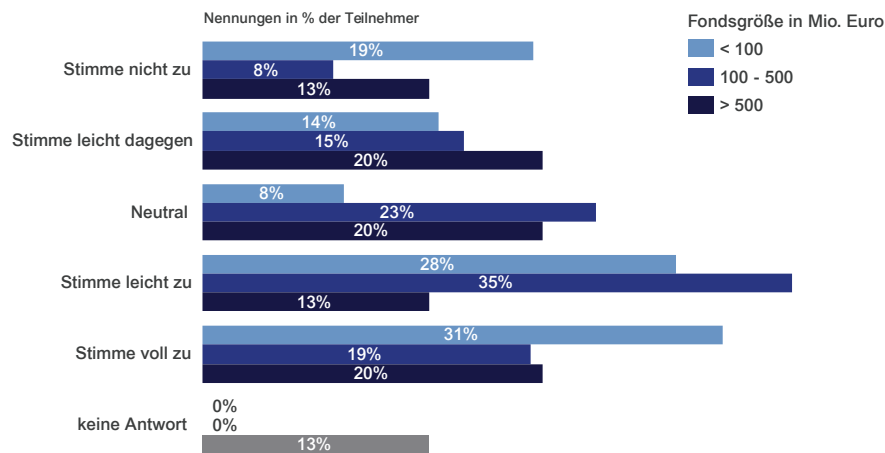
Gegenüberstellung nach Investor-Branchenspezialisierung



Auch in Bezug auf Fondsgrößen ergeben sich in diesem Punkt Unterschiede: So würden nur 33% der Professionals bei großen Fonds der Aussage zumindest leicht zustimmen, man werde die Chancen nutzen und günstig einkaufen. Bei den kleinen und mittelgroßen Fonds ist das jeweils ein deutlich größerer Anteil (58% bzw. 54%).

Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse: „Chancen nutzen und günstig einkaufen“

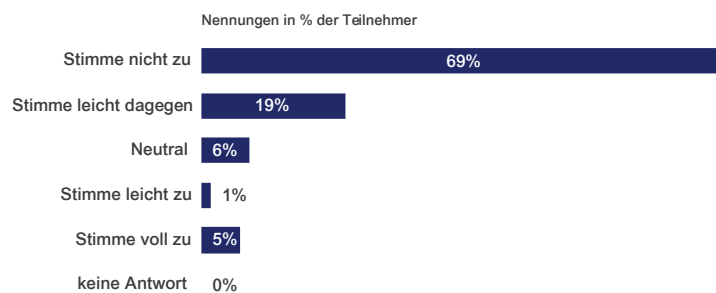
Gegenüberstellung nach Fondsgröße



Frage 6: Einschätzung zu „Wir sehen keinen oder nur wenig Einfluss von Corona auf unsere laufenden Prozesse“

Einig sind sich alle Befragten jedoch in dem Punkt, dass sich Corona auf ihre laufenden Prozesse auswirkt: 88% der Teilnehmer widersprechen der Aussage leicht oder vollkommen, sie sähen keinen oder nur wenig Einfluss von Corona auf ihre Prozesse. Diese Verteilung ist über alle Subgruppen der Investoren gleich zu beobachten.

Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse: „Kaum bis wenig Einfluss durch Corona“

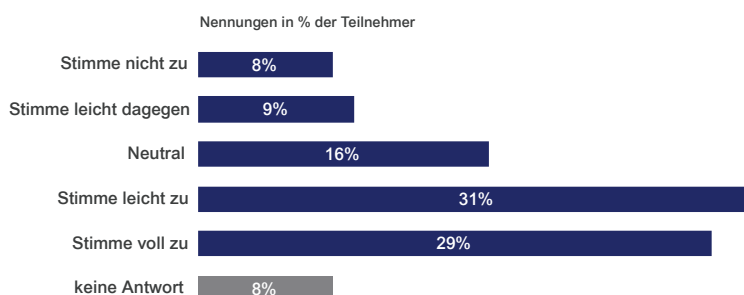


Frage 7: Einschätzung zu „Wir werden unsere Vertragsmechanismen (Kaufpreisfindung, Working-Capital, MAC Klauseln) stärker variabilisieren.“

Die Investoren wurden auch noch danach gefragt, ob sie als Antwort auf Corona ihre Vertragsmechanismen in laufenden Prozessen verstärkt variabilisieren wollen. Solche Vertragsmechanismen können sich unter anderem in der Bestimmung des Kaufpreises wiederfinden – indem ein größerer Anteil des Preises an die zukünftige Unternehmensentwicklung gekoppelt wird oder indem erweiterte Anpassungen des Working Capitals vorgenommen werden, das nun bei vielen Betrieben in Folge des ausbleibenden Geschäfts deutlich belastet werden dürfte.

Unter den Befragten stimmten so einer Variabilisierung der Vertragsmechanismen 31 % leicht zu und weitere 29% voll zu. Immerhin 16% der Teilnehmer antworteten mit „Neutral“ auf die Frage und zusammen 17% wollen ihre Vertragsmechanismen eher nicht oder definitiv nicht variabilisieren. Eine neutrale Einstellung zu Vertragsmechanismusvariabilisierungen kann in diesem Kontext durchaus als „Einzelfallvorgehen“ interpretiert werden.

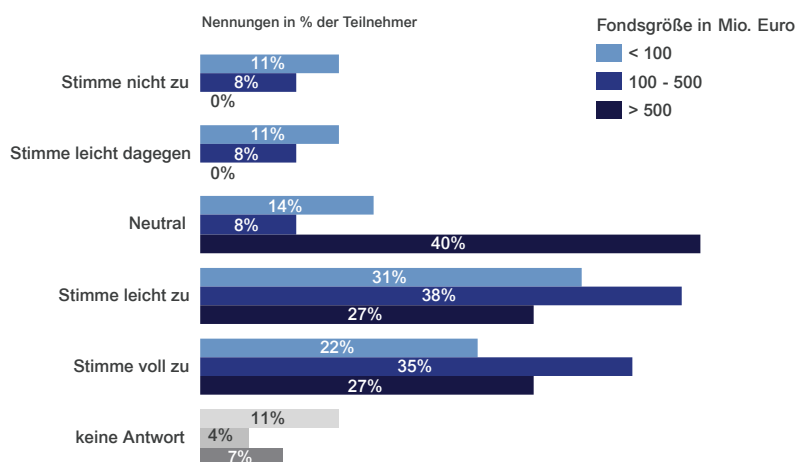
Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse: „Vertragsmechanismen verstärkt variabilisieren“



Vor diesem Hintergrund beobachten wir interessante Unterschiede in der Vertragsvariabilisierung in den verschiedenen Fondsgrößenklassen: Bei den kleinen und mittelgroßen Fonds wollen 22% bzw. 16% der Professionals ihre Vertragsmechanismen eher nicht variabilisieren; bei den großen Fonds stimmte kein einziger Experte dagegen, sie zu variabilisieren. Stattdessen wollen bei diesen großen Fonds 40% ihre Vertragsmechanismen „neutral“ variabilisieren – also vermutlich im Einzelfall entscheiden. Ein weiterer großer Unterschied zeigt sich bei den mittelgroßen Fonds, wo über 70% der Befragten einer tendenziellen Variabilisierung der Vertragsmechanismen zustimmen, während dies bei den anderen Fondsgrößen nur etwa jeweils die Hälfte tat.

Covid19 Auswirkungen auf laufende M&A-Prozesse: „Vertragsmechanismen verstärkt variabilisieren“

Gegenüberstellung nach Fondsgröße

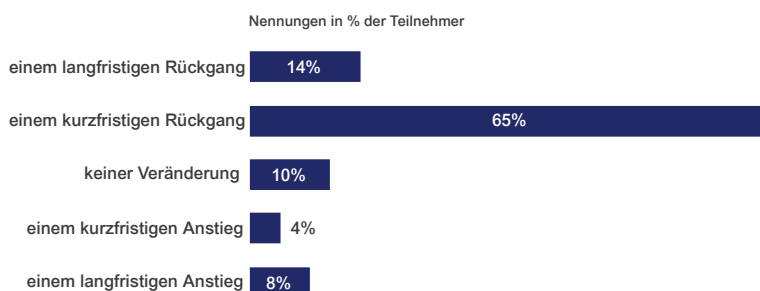


Auswirkung auf zukünftiges Investitionsverhalten

Frage 8: Einschätzung zu „Bei Transaktionen in unserem Zielscope gehen wir von folgender Entwicklung aus ...“

Die Befragten bewerten die Corona-Situation mit 65% der Teilnehmer überwiegend als ein Umfeld, welches nur zu einem kurzfristigen Rückgang von Transaktionen in ihrem Scope führen wird. Nur 14% der Investoren erwarten eine langfristige Reduktion im Dealflow. Dementgegen stehen 12% der Befragungsteilnehmer, welche kurz- oder langfristig dennoch von einem Transaktionsanstieg ausgehen. Das könnte sich durch eine gestiegene Anzahl von Distressed-Transaktionen erklären lassen.

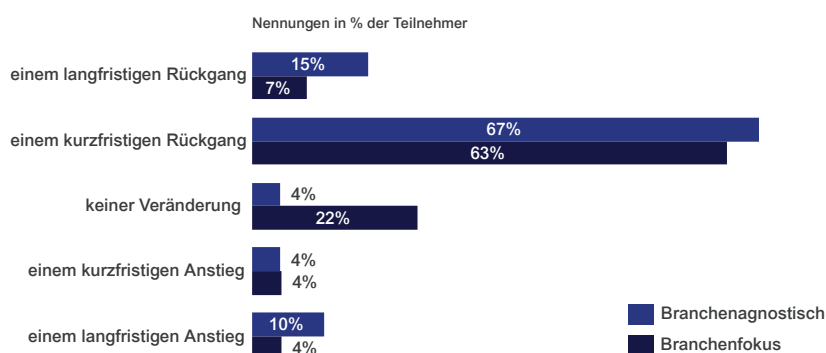
Covid19 Erwartete Entwicklungen im Transaktions-Zielscope



10% der Investoren vermuten hingegen keine Veränderung der Transaktionen in ihrem Zielscope. Hier gilt es noch zu ergänzen, dass der Anteil an Befragten, die keine Veränderung erwarten, bei den Branchenspezialisten mit 22% deutlich höher ist als bei den Branchenagnostikern mit 4%. Diese Spezialisten scheinen sich in Branchen zu bewegen, welche von der Corona-Krise vermeintlich verschont bleiben.

Covid19 Erwartete Entwicklungen im Transaktions-Zielscope

Gegenüberstellung nach Investor-B ranchenspezialisierung



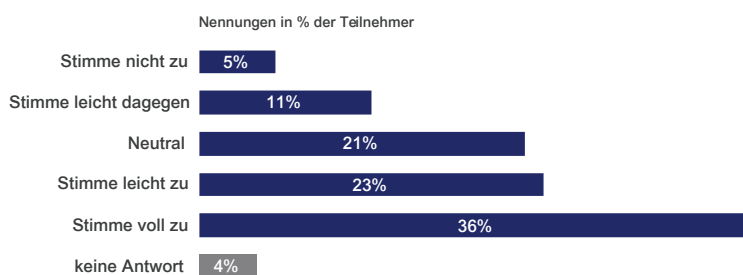
Auswirkungen auf die zukünftige Investmentpolitik

Bei der Bewertung der Auswirkungen auf die zukünftige Investmentpolitik wurden die Teilnehmer gebeten ihre Einschätzung auf einer Skala von 1 (stimme nicht zu) bis 5 (stimme voll zu) abzugeben.

Frage 9: Einschätzung zu „Wir werden vorerst konjunkturell gefährdete Branchen meiden.“

Mehr als die Hälfte der Befragten wird in der nahen Zukunft konjunkturell gefährdete Branchen meiden – 23% der Teilnehmer wollen tendenziell eine solche Investment-Politik fahren; 36% stimmen der Aussage sogar voll zu. Dementgegen stehen lediglich 16% von Investoren, welche ihre Strategie dahingehend nicht anpassen wollen; ein Fünftel haben eine neutrale Haltung, welche auch hier als Tendenz zur Einzelfallentscheidung gedeutet werden kann.

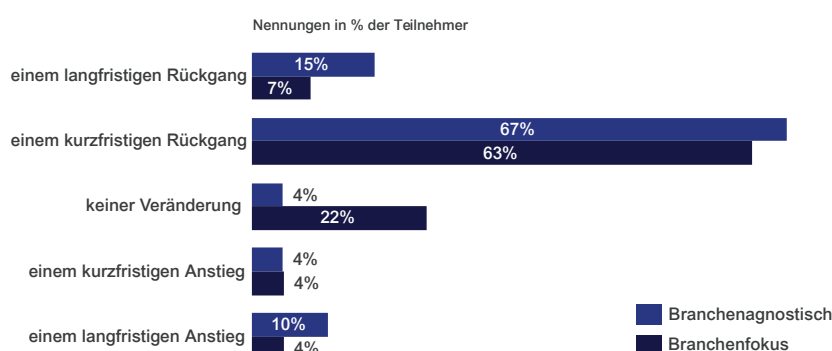
Covid19 Auswirkungen der Entwicklungen im Transaktionsscope auf eigene Investmentpolitik: „Konjunkturell gefährdete Branchen vorerst meiden“



Eine leicht davon abweichende Verteilung ergibt sich in der Gruppe der Investoren mit Branchenfokus. Unter diesen wollen nur 4% ihre Investment-Politik in Bezug auf gefährdete Branchen nicht ändern, aber auch nur 26% wollen gefährdete Branchen deutlich meiden. Dazwischen ergibt sich ein Feld von 67% der Branchenspezialisten, welche gefährdeten Branchen gegenüber neutral stehen oder diese leicht meiden wollen. Hier zeigt sich eventuell eine etwas schwächere branchenbezogenen Risikoaversion bei den Spezialisten im Vergleich mit den Branchenagnostikern.

Covid19 Auswirkungen auf PE-Investmentpolitik „Konjunkturrell gefährdete Branchen vorerst meiden“

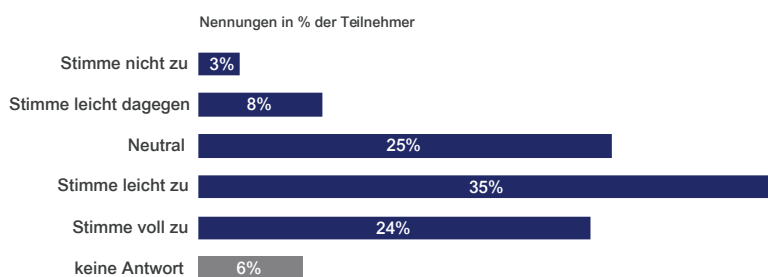
Gegenüberstellung nach Investor-Branchenspezialisierung



Frage 10: Einschätzung zu „Wir werden besonders auf die Supply-Chain-Sicherheit bei Neu-Engagements achten.“

Vor dem Hintergrund der Supply-Chain-Komplikationen, welche sich derzeit für viele Unternehmen in fertigen Industrien ergeben, die in Verknüpfung mit chinesischen Zulieferern stehen, wurden Investoren auch nach einer verschärften Prüfung eben dieser Supply-Chain-Sicherheit bei Neu-Engagements gefragt.

Covid19 Auswirkungen auf PE-Investmentpolitik „Supply-Chain-Sicherheit bei Neu-Investments besonders prüfen“

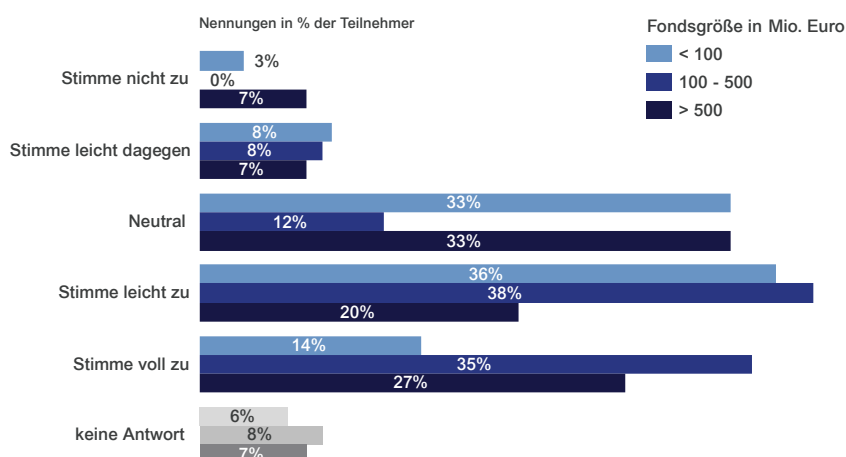


Insgesamt scheinen PE-Professionals zukünftig verstärkt auf die Sicherheit von Wertschöpfungsketten achten zu wollen: Unter allen Befragten antworteten nur 11%, kein besonderes Augenmerk auf Wertschöpfungsketten legen zu wollen. Ein Viertel der Teilnehmer stand einer solchen besonderen Betrachtung neutral gegenüber. Demgegenüber stehen ganze 35% der Investoren, welche etwas mehr auf die Supply-Chain-Sicherheit achten wollen, weitere 24% wollen sogar deutlich verschärft prüfen.

Auffällig ist in diesem Kontext die Gruppe der Investoren mit mittelgroßen Fonds. Diese wollen verglichen mit ihren Kollegen deutlich stärker auf die Sicherheit der Wertschöpfungsketten achten (38% stimmen leicht zu, 35% stimmen voll zu). Diese Abweichung von den anderen Investorengruppen ist ggf. darauf zurückzuführen, dass sich in der Gruppe der Investoren mit mittelgroßen Fonds besonders viele mögliche Targets befinden, welche der Definition von großen mittelständischen Fertigungsbetrieben entsprechen, die besonders stark von Supply-Chain-Mechanismen betroffen sind.

Covid19 Auswirkungen auf PE-Investmentpolitik „Supply-Chain-Sicherheit bei Neu-Investments besonders prüfen“

Gegenüberstellung nach Fondsgröße



Frage 11: „Sehen Sie weitere Auswirkungen auf Ihre Investmentpolitik?“

Schließlich gaben wir den Befragten die Möglichkeit, Auswirkungen von Covid19 auf ihr Geschäft in einem Freitextfeld aufzuführen. Von den 81 Befragten gaben 13 Teilnehmer weitere Auswirkungen an.

Die Antworten lassen sich grob in drei Ausprägungen zusammenfassen: 5 der Antworten lassen auf eine verringerte Verfügbarkeit von Fremdkapital für die Transaktionsfinanzierung deuten. Weitere 5 der Antworten lassen auf zeitliche Verzögerungen in Transaktionsprozessen schließen. Außerdem gaben 3 der Teilnehmer an, sich zukünftig verstärkt auf die bestehenden Portfoliounternehmen konzentrieren zu wollen.

- Allokation der Finanzmittel mit Fokus auf bestehende Engagements vor Neu-Investments.
- Höherer Eigenkapitalbedarf, niedrigerer Leverage, Rückzug von Banken (Fremdkapitalgebern).
- Deutlich geringere Transaktionskassen bedeuten künftig wenige Transaktionen und deutlich längere Fristen.
- Zurückhaltung und Cash nur zur Stärkung bestehender Investments.
- Verfügbarkeit von Fremdfinanzierungen?
- Moderatere Finanzierungsstrukturen.
- Investitions- / Akquisitionsfinanzierungsprozesse dürften schwieriger und langwieriger werden. Höhere underlyings (LTV Ratio).
- Alles sehr abhängig vom Bankenumfeld.
- Wir sehen zukünftig eine Reduzierung der Multiples und eine Verschiebung der Kaufpreise in Earn-outs, um den unterschiedlichen Interessen von Verkäufer und Käufer gerecht zu werden.
- Kurzfristig (einige Wochen bis Monate) kompletter freeze. Danach Hoffnung auf chancenreiche Investments.
- Kurzfristig viel Ablenkung durch das Portfolio und starke Einschränkungen da wir komplett WFH sind. Danach alles wieder normal.
- Verzögerungen im Dealflow, da viele Verkäufer aktuell nicht auf den Markt gehen. Wirtschaftliche Konsolidierung der bestehenden Portfoliounternehmen nach Corona
- Diesen Fragebogen sollten Sie um den Bereich Healthcare erweitern. Dort wird es im ambulanten und stationären Bereich erhebliche Umbrüche geben ... öffentliche Hand, traditionelle Betreiber wie Kirche und Hilfsdienste- Malteser, Johanniter etc. sowie institutionelle Investoren werden gemeinsam die ärztliche und Krankenhausversorgung in die nächste Qualitätsstufe heben müssen.

Über das Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances

Das Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA) ist ein global tätiger Think Tank rund um das Thema Fusionen & Akquisitionen, Post Merger Integration und Unternehmensbewertung. Gegründet 2004 bietet es:

- Schulungen und Trainings online und vor Ort
- Erstellung und den Austausch von Best Practices
- Möglichkeit zur persönlichen und digitalen Vernetzung
- Forschung und Publikationen



Prof. Dr. Christopher Kummer (*1975) ist Begründer und Präsident des Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances. In seiner Laufbahn war er u.a. als Forscher, Professor, Dozent oder Gastprofessor am International Institute for Management Development (IMD), Grenoble Ecole de Management, Harvard Business School, Hult International Business School, Technische Universität Berlin und Webster University tätig. Er ist häufig eingeladenen Sprecher an Konferenzen und gefragter Experte der nationalen und internationalen Presse, wie z.B. Bloomberg, Dow Jones, Financial Times, NZZ und Reuters. Seine Publikationen sind in verschiedenen Sprachen erschienen.

Über seine akademische Tätigkeit hinaus unterstützte Prof. Kummer Unternehmen bei ihren Wachstumsplänen, der Strategieformulierung sowie der Umsetzung von Akquisitionen, Unternehmensverkäufen, Investorengewinnung und Allianzen. Er unterstützte Regierungen und Nichtregierungsorganisationen bei Überlegungen zu den Chancen und Risiken von M&A. Er führte eine spezialisierte M&A Practice bei der weltweit größten Professional Services Firm und Executive Search Mandate für Aufsichtsräte und Vorstände bei einer spezialisierten Executive Search Firma.

Über Proventis Partners

Proventis Partners ist eine partnergeführte M&A-Beratung, deren Auftraggeber mehrheitlich Konzerne, mittelständische Familienunternehmen sowie Private Equity Fonds sind. Mit 30 M&A Beratern gehört Proventis Partners zu den größten unabhängigen M&A Beratungen in der DACH-Region, mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Zürich. Die Branchen-Schwerpunkte der Partner umfassen Industrials, Business Services, Consumer & Retail, TMT, Healthcare sowie Energy, in denen die Partner auf in Summe über 300 erfolgreich abgeschlossener Transaktionen mit einem kumulierten Transaktionswert von 10 Milliarden Euro zurückschauen. Durch die exklusive Mitgliedschaft bei Mergers Alliance - der international führenden Partnerschaft von M&A-Spezialisten, die seit 2010 weltweit über 800 Transaktionen in einem Gesamtwert von rund 40 Milliarden US-Dollar realisiert haben - bietet Proventis Partners eine Marktabdeckung in den weltweit führenden Wirtschaftszentren. Über die 20 Mitglieder der Mergers Alliance, mit über 200 M&A Professionals in 40 Büros, hat Proventis Partners für die Mandate einen direkten Zugang lokalen Entscheidern in Europa, Nordamerika, Lateinamerika, Asien und Afrika.



Jan Pörschmann (*1970) ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Proventis Partners GmbH in München. Die Branchenexpertise von Jan Pörschmann liegt in den Sektoren TMT und Gesundheitswesen. Insgesamt hat er in den letzten 20 Jahren an die 100 Transaktionen erfolgreich begleitet. Neben seinen industriellen Kontakten verfügt Jan Pörschmann über ein umfangreiches persönliches Kontaktnetzwerk zu europäischen Private Equity und Venture Capital Gesellschaften sowie zu renommierten Family Offices. Neben der Tätigkeit bei Proventis ist er als Gastdozent an Universitäten tätig und Mitglied verschiedener Beiräte. Vor Gründung von Proventis Partners war Jan Pörschmann Mitglied des Vorstands bei einer banknahen Venture Capital Gesellschaft. Davor war er fünf Jahre in leitenden Positionen bei dem amerikanischen Technologiekonzern 3M in Neuss und Paris tätig. Jan Pörschmann studierte Betriebswirtschaftslehre an der European Business School in Oestrich Winkel, begleitet von Auslandsaufenthalten in den USA, Großbritannien und Argentinien.