

## PRESS RELEASE

---

### **Banken wieder mit mehr Geschäft, aber Kreditfonds etablieren sich**

#### **AlixPartners-Studie zur Mittelstandsfinanzierung in Europa**

- Europäisches Umfeld für Mittelstandskredite verbessert sich trotz politischer Unsicherheiten weiter und ist nun so kreditnehmerfreundlich wie seit 2007 nicht mehr
- Die Banken konnten über das gesamte Jahr 2016 mittelständisches Kreditgeschäft zurückgewinnen
- Die Gründe für diese Entwicklung liegen vor allem bei den Kunden, die günstige Marktbedingungen nutzten, um nachrangige durch erstrangige Kredite zu ersetzen und ihre Verschuldung zu verringern
- Die zehn größten Kreditfonds konnten ihre Position stärken und sind häufiger in Syndikaten vertreten
- Großbritannien bleibt wichtigster Unitranche-Markt, aber Frankreich holt auf

München, 10. Mai 2017 – Trotz wachsender geopolitischer Spannungen befand sich die europäische Mittelstandsfinanzierung über das gesamte Jahr 2016 hinweg im Aufwind und bewegt sich nun auf ein Niveau zu, wie es seit 2007 nicht mehr erreicht wurde. Dies zeigt der halbjährlich veröffentlichte Mid-Market-Debt-Survey des global tätigen Beratungsunternehmens AlixPartners. Die Deal-Aktivität stieg um 1 Prozent auf 460 Deals zwischen 20 Millionen Euro und 300 Millionen Euro.

„Das letzte Jahr war von beträchtlichen politischen Umbrüchen gekennzeichnet“, sagt Jan Kantowsky, Managing Director bei AlixPartners. „Dennoch blieben die Kreditmärkte freundlich und boten den Kreditnehmern immer bessere Bedingungen, mit sinkenden Zinsen und verringerten Anforderungen an Sicherheiten. Derzeit gibt es wenig Anzeichen für ein Anziehen der Konditionen, da das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage fortbesteht. Aber wir beobachten eine zunehmende Vorsicht in einigen Branchen, wie etwa Verbraucher und Einzelhandel, und wir glauben, dass mittelfristig die Wahrscheinlichkeit der Kreditausfälle steigt.“

Refinanzierungen und Dividendenausschüttungen waren das Ziel von 31 Prozent der Kreditvergaben im Jahr 2016, im Vorjahr waren es 32 Prozent gewesen. Bei den Kreditvergaben über 300 Millionen Euro war dieser Anteil deutlich höher. Auch der Anteil der Buy-Out-Kredite blieb mit 43 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit 44 Prozent annähernd gleich. In Großbritannien verursachte der Brexit einen Rückgang der Buy-Out-Aktivitäten.

Traditionell dominieren klassische „All-Senior“-Bankkredite die Mittelstandsfinanzierung. In den Jahren 2014 und 2015 konnten Unitranche- und Mezzanine-Kreditgeber stark wachsen und

erreichten 2015 27 Prozent des mittelständischen Kreditmarkts, der Anteil der Bankenkredite sank auf 66 Prozent. 2016 konnten die Banken jedoch wieder deutlich Terrain zurückerobern: Im letzten Jahr waren 71 Prozent der Kreditvergaben erstrangige Bankverbindlichkeiten. Der Marktanteil der Unitranche-Kredite ging in diesem Zeitraum von 23 Prozent auf 19 Prozent zurück, der Anteil der Mezzanine-Kredite sank von 4 Prozent auf 2 Prozent.

Dieser Rückgang scheint eher vom Trend der Kreditnehmer getrieben zu sein, als von den Aktivitäten der Banken: Viele schienen bemüht, nachrangige Leverage-Strukturen durch die zunehmend wettbewerbsfähiger werdenden erstrangigen Bankdarlehen zu ersetzen, was auch in einigen kleineren Transaktionen unter 20 Millionen Euro zu beobachten war. Wegen der wachsenden makroökonomischen Risiken in Europa verringerten einige Private-Equity-Fonds ihren Leverage und nutzten attraktive Angebote der Banken.

Die Zahl der Unitranche-Deals fiel europaweit von 120 im Jahr 2015 auf 93 im vergangenen Jahr. Obwohl die Mehrzahl der Unitranche-Deals auch weiterhin in Großbritannien abgeschlossen wurde – 2016 waren es 47 Prozent der von der Studie erfassten Deals – konnte Frankreich aufholen. Hier stieg die Zahl der Deals von 22 auf 25, getrieben durch Tikehau IM (6 Deals) und Alcentra (5 Deals).

Bei den Nicht-Banken zeigte sich in den letzten 12 Monaten eine Entwicklung hin zu wachsender Diversität und Volumen im Kreditgeschäft, verbunden mit immer größeren Fonds der reiferen Nicht-Banken. Bei geschätzten 55 Milliarden an verfügbarem Kapital und einem zunehmenden Wettbewerb unter den Nicht-Bank-Kreditgebern haben einige Fonds versucht, sich durch Spezialisierung abzuheben, so zum Beispiel Beechbrook Capital mit einem Fokus auf kleine britische Unternehmen ohne Private-Equity-Sponsor oder IPF Partners durch die Konzentration auf Healthcare.

Der Anteil der europäischen Kredit-Vergaben über 150 Millionen Euro sank von 31 Prozent im Jahr 2015 auf 21 Prozent im Jahr 2016. In diesem Bereich waren jedoch Nicht-Banken aktiver als Banken und konnten in beiden Jahren an rund der Hälfte dieser Deals partizipieren – das liegt vor allem daran, dass sie zunehmend an syndizierten Deals teilnehmen.

Trotz der zunehmenden Anzahl privater Fonds vereinen die großen Kreditgeber unter den Nicht-Banken immer mehr Geschäft auf sich. Die zehn größten Anbieter steigerten ihren Marktanteil von 51 Prozent im Jahr 2015 auf 60 Prozent im Jahr 2016. Die europaweit aktivsten Fonds sind hier Tikehau IM (38 Deals), Ares (27 Deals), Alcentra (18 Deals) sowie Muzinich und HayFin (je 13 Deals).

„Obwohl sich die Banken mit erstrangigen Krediten Marktanteile zurückgeholt haben, wuchsen die privaten Kreditfonds auch 2016 weiter, sowohl in ihrer Zahl als auch in ihrem Fondsvolumen,“ kommentiert Peter Neubacher, Director bei AlixPartners. „Der Rückgang der Unitranche-Deals kann auch eine Reaktion der Kreditnehmer sein, die einen vorsichtigeren Ansatz bezüglich ihres Leveragings verfolgen – bei steigenden makroökonomischen Unsicherheiten und unter Ausnutzung der Bemühungen der Banken, sich Marktanteile zu sichern. Trotz allem sind die größeren Kreditfonds im Geschäft geblieben, indem sie größere Unitranche-Strukturen von mehr als 200 Millionen Euro alleine oder auf Club-Basis finanzierten und so in das Feld der größeren

syndizierten Mittelstandsfinanzierungs-Deals vordrangen.“

### **Über die Studie**

Die Studie zur europäischen Mittelstandsfinanzierung 2016 ist die fünfte Ausgabe der halbjährlich stattfindenden Analyse des Mittelstandsmarkts von AlixPartners. Die Untersuchung deckt rund 90 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 31. Dezember 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

[alixpartners@wuelfing-kommunikation.de](mailto:alixpartners@wuelfing-kommunikation.de)

[www.wuelfing-kommunikation.de](http://www.wuelfing-kommunikation.de)