

15.05.2019 – 09:30 Uhr

Global Healthcare Private Equity and Corporate M&A Report von Bain / Gesundheitssektor bricht alle Rekorde

München (ots) -

Wert der Private-Equity-Deals im Gesundheitswesen steigt 2018 weltweit auf 63,1 Milliarden US-Dollar

- Mehr als die Hälfte der Investitionen entfällt auf Public-to-Private-Transaktionen
- Globales M&A-Volumen im Gesundheitssektor erreicht mit 435 Milliarden US-Dollar einen historischen Höchststand
- Hohe Bewertungen und harter Wettbewerb erfordern kreative Deal-Sourcing-Ansätze

Rekorde haben im weltweiten Geschäft mit der Gesundheit derzeit Hochkonjunktur. Auf ein herausragendes Jahr 2017 folgte ein noch besseres Jahr 2018. Mit 435 Milliarden US-Dollar war das weltweite M&A-Volumen im Gesundheitssektor so hoch wie noch nie in diesem Jahrhundert. Und Private-Equity-(PE-)Fonds haben daran großen Anteil. Ihr Transaktionsvolumen im Gesundheitswesen stieg 2018 weltweit um weitere knapp 50 Prozent auf 63,1 Milliarden US-Dollar - und damit auf den höchsten Wert seit 2006. In Europa stieg das Deal-Volumen im gleichen Zeitraum auf 17,8 Milliarden US-Dollar, was einem Anstieg um rund 40 Prozent entspricht. In der achten Auflage ihres "Global Healthcare Private Equity and Corporate M&A Report" zeigt die internationale Managementberatung Bain & Company die Ursachen dieser Rekordjagd auf, aber auch Konsequenzen, die sich daraus ergeben.

"In Zeiten einer erwarteten weltwirtschaftlichen Abkühlung und politischer Turbulenzen suchen Investoren sichere Häfen für ihr Kapital", erklärt Dr. Franz-Robert Klingan, Partner bei Bain & Company und Co-Autor der Studie. "Genau das bietet der Gesundheitssektor. Das Geschäft ist größtenteils konjunkturunabhängig, profitiert von langfristigen Trends wie der Bevölkerungsalterung und liefert weltweit seit Jahren attraktive Renditen." In der Folge sei ein enormer Wettbewerb um Übernahmekandidaten entstanden, der die Bewertungen in die Höhe getrieben habe.

Zahl der Mega-Deals wächst

Vor diesem Hintergrund nimmt die Bedeutung großer Deals mit einem Volumen von mehr als 2 Milliarden US-Dollar zu. Tatsächlich hat sich ihre Zahl 2018 verdoppelt. Die teuerste Übernahme in Europa war die des italienischen Pharmaherstellers Recordati für 7,4 Milliarden US-Dollar. Dagegen gab es im deutschsprachigen Raum eher kleinere Transaktionen, auch im Rahmen von Buy-and-Build-Strategien. So formte ein PE-Fonds aus dem Erwerb des größten deutschen Dentallabors sowie Zukäufen in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden Europas führendes Dentallabor.

Solch grenzüberschreitende Deals sind angesichts der unverändert stark national geprägten Gesundheitssysteme alles andere als Selbstläufer. Die Regulierung in den einzelnen Ländern eröffnet aber auch Chancen. In Deutschland sind dies beispielsweise die anstehende Reform der Krankenhausfinanzierung und die Präzisierung der Vorschriften für filialisierte Gesundheitsanbieter. "Deutschland steht bei der Filialisierung im Gesundheitswesen noch ganz am Anfang", stellt Branchenkenner Klingan fest. "Mit ihrem branchenübergreifenden Know-how bei Buy-and-Build-Strategien könnten PE-Fonds hier eine wichtige Rolle übernehmen und die Konsolidierung vorantreiben." Attraktive Targets finden sich etwa in der Zahnmedizin, der Augenheilkunde oder der Veterinärmedizin.

Kursrückgänge erhöhen Attraktivität börsennotierter Gesundheitsanbieter

Angesichts hoher Bewertungen und intensiven Wettbewerbs sind kreative Ansätze beim Kauf neuer Portfoliounternehmen gefragt. Neben dem Zusammenschluss in Konsortien setzt die PE-Branche derzeit insbesondere auf Public-to-Private-Transaktionen. Mit 35 Milliarden US-Dollar machten diese 2018 mehr als die Hälfte des gesamten PE-Transaktionsvolumens im Gesundheitssektor aus. Im deutschsprachigen Raum hatte bereits 2017 die Übernahme des MDAX-Unternehmens Stada durch zwei PE-Fonds viel Aufsehen erregt. Mit den gemeinhin rückläufigen Börsenkursen ist im vergangenen Jahr die Attraktivität börsennotierter Gesundheitsunternehmen noch einmal gestiegen.

Das herausfordernde Umfeld verlangt auch Anpassungen bei den PE-Fonds, die ihre Prozesse rund um Übernahmen erweitern, beschleunigen und intensivieren können. Dazu zählt die frühzeitige Definition einer wertsteigernden Strategie ebenso wie eine auf die Werthebel fokussierte, integrierte Due Diligence. Durch die aktuelle konjunkturelle Abschwächung besteht erhöhter Handlungsbedarf. Bain-Partner Klingan betont: "Investoren können sich nicht mehr auf branchenweit steigende Bewertungen verlassen. Die Zukunft gehört diszipliniert agierenden und datengetriebenen Fonds, die im Rahmen präziserer Regulierungen gemeinsam mit ihren Portfoliounternehmen systematisch wertsteigernde Strategien umsetzen."

Bain & Company

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Informationstechnologie, Organisation, Private Equity, digitaler Strategie und Transformation sowie M&A - und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin,

klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen. Bain unterhält 57 Büros in 36 Ländern und beschäftigt weltweit 8.000 Mitarbeiter, 900 davon im deutschsprachigen Raum. Weiteres zu Bain unter: www.bain.de. Folgen Sie uns: Facebook, LinkedIn, Xing, Bain Insights App.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Bain & Company Germany, Inc.
Karlsplatz 1
80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com
Tel.: +49 (0)89 5123 1246
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100828066> abgerufen werden.