

2017 – ETT TOPPÅR FÖR PRIVATE EQUITY

- ÖKANDE INVESTERINGAR
- STARKA EXIT-MARKNADER
- ATTRAKTIVA AVKASTNINGAR
- HETA MARKNADER FÖR KAPITALANSKAFFNING
- ÖKADE STRUKTURELLA UTMANINGAR

Bain & Companys nionde årliga rapport om private equity-marknaden föreslår större M&A-affärer för att hjälpa till att minska den massiva summan av 633 miljarder US-dollar i ännu ej investerat kapital

Stockholm – 26 februari 2018 – Den globala private equity-branschen hade ett nytt bra år 2017, med ökande utköps- (buyout) och exitvärden. Växande entusiasm hos investerarna skapade de största utköpsfonderna någonsin i USA, Europa och Asien, vilket bekräftar branschens goda framtidsutsikter. Men det intensifierade också trycket på förvaltare (*General Partners*) att hålla kvar de goda tiderna under den senaste tidens marknadsvolatilitet. Dessa är de viktigaste slutsatserna från Bain & Company, världens ledande rådgivare till private equity-investerare, i företagets nionde årliga *Global Private Equity-rapport*, som släpptes i dag.

”Investerarnas entusiasm för private equity fortsätter, och branschen översvämmas av investeringsvilligt kapital. Detta är både en välsignelse och en förbannelse. Fonderna har gott om likvida medel, men konkurrensen om bra affärer är stenhård”, säger Timo Kairi, partner på Bain & Company Nordic.

Från ett nordiskt perspektiv kommenterar Timo Kairi det gångna året:

”När tillgångar säljs till allt högre priser, måste private equity-investerare använda rätt due diligence-processer som återspeglar t.ex. storleken av en ekonomisk nedgång, eller det snabbt föränderliga digitala landskapet.”

Likvida medel fortsatte att strömma in till tillgångsklassen under hela 2017 – 701 miljarder US-dollar till private equity-bolagen globalt matchade nästan den hittills högsta nivån som sattes föregående år. Utköpsfonderna gick i spetsen och tog in 301 miljarder, hela 27 procent mer än 2016. Denna totalsumma drog fördel av det rekordstora antalet stora utköpsfonder (med över 5 miljarder US-dollar) som stängdes under året. Samtliga av de tio största fonderna som stängdes under året drog in mer kapital än beräknat, och de kunde enkelt ha fått in ännu högre belopp.

Samtidigt har branschens oförmåga att sätta pengarna i arbete lika snabbt som likvida medel har anskaffats skapat ett problematiskt resultat – pengar som man inte lyckats investera. I slutet av 2017 hade utköpsfonderna den största mängden ej investerat kapital någonsin, 633 miljarder US-

dollar (varav 286 miljarder i megautköpsfonder), med sammanlagt kapital som ökat med 12 procent årligen under de senaste fem åren.

Att minska den stora mängden ännu ej investerat kapital kommer att kräva fler och större affärer. Det råder dock ingen brist på tillgångar. Under 2017 köptes och såldes över 38 000 företag i hela världen, till ett uppskattat värde av 3,3 biljoner US-dollar. Problemet är att private equity-bolagens del av denna stora marknad förra året bara var 13 procent mätt i värde och 8 procent av antalet affärer. Den bästa möjligheten för private equity-bolagen att sätta stora mängder likvida medel i arbete är att ta en större del av den stora M&A-marknaden genom att göra fler stora M&A-affärer.

”Denna strukturella obalans är utan tvekan branschens största utmaning, och den beror på den starka konkurrensen kring varje affär som ger ett ständigt ökande tryck uppåt på tillgångspriserna”, säger Timo Kairi.

”Under kommande år kommer detta, tillsammans med stark konkurrens och hotet om en eventuell lågkonjunktur, att kräva att private equity-fonderna skapar portföljbolagsvärden från insidan och ut, genom bättre ledarskap och utförande, eller så tvingas man acceptera medelmåttiga resultat. Vi kan också se fler M&A-baserade affärer, inklusive buy-and-build-transaktioner som fortsätter att vara en viktig ingrediens, liksom fler, djärvare och större M&A-affärer”, säger Timo Kairi.

I sökandet efter nya metoder för att sätta likvida medel i arbete, försvårades förvaltarnas (General Partners) arbete av fler olika faktorer – höga värderingsmultiplar, hård konkurrens och osäkra makroekonomiska utsikter som försvårar beräkningarna av framtida värden. Ny forskning från Cambridge Associates visar att hälften av alla utköp i dag sker till värden som överstiger 11 gånger EBITDA. Dessa faktorer får fonderna att bli allt mer selektiva, och i vissa fall har de avstått från affärer. Men när mängden likvida medel fortsätter att öka, så ökar också pressen att använda dem och att göra affärer, vilket testar branschens förmåga att behålla den egna disciplinen.

Samma krafter som komplicerade affärsförhandlingarna 2017 skapade också utmärkta villkor för exits. Exitvärden vid utköpsaffärer uppgick till 366 miljarder US-dollar, med 2017 som det tredje bästa året någonsin, medan antalet exits ökade med 3 procent. Alla vanliga exitkanaler – försäljning till strategiska köpare, transaktioner mellan investerare och börsnoteringar – har ökat både i antal och värde globalt.

Data har visat på en mycket stark exit-marknad förra året, men också att private equity-bolagen får arbeta allt hårdare och under längre tid för att skapa värde. [Bain & Companys rapport](#) noterade att innehavsperioden för företag i riskkapitalbolagens portföljer nu närmar sig ett nytt normalt värde på cirka fem år. Det femåriga medianvärdet för 2017 bekräftade bara denna slutsats. Under branschens glansdagar, före kriserna, var medianvärdet för innehavstiden för portföljbolagen mindre än fyra år, och cirka 40 procent av alla private equity-bolagens exit-affärer skedde inom mindre än tre år. Under senare tid har dessa ”quick flips” minskat till hälften, till cirka 20 procent, och antalet kommer sannolikt att fortsätta vara ganska lågt.

Den globala private equity-marknaden 2017 i siffror:

- Affärernas värde ökade med 19 procent till 440 miljarder US-dollar 2017, vilket speglar den ökade genomsnittliga storleken på varje affär och den strida strömmen av stora utköp från börsen.
- Antalet utköp globalt var i princip oförändrat under 2017, en ökning med bara 2 procent till 3 077 affärer – en minskning med 19 procent jämfört med 2014, som hade det högsta antalet affärer under den nu aktuella konjunkturen. För första gången har Bain & Company inkluderat add-on-transaktioner i sina investeringsjämförelser, eftersom de nu utgör hälften av antalet utköpsaffärer.
- Förvaltare (General Partners) hade mer likvida medel än någonsin tidigare, det vill säga ännu ej investerat kapital: 516 miljarder US-dollar öronmärkta för utköp i början av 2017. Skyhöga värderingar och hård konkurrens om tillgångarna, speciellt från företagsköpare, gjorde det mycket svårt för private equity-bolagen att hitta och vinna affärer.
- Exitvärden vid utköpsaffärer uppgick till 366 miljarder US-dollar, vilket gjorde 2017 till det tredje bästa året någonsin, medan antalet exits ökade med 3 procent. Alla vanliga exit-kanaler – försäljning till strategiska köpare, transaktioner mellan investerare och börsnoteringar – har ökat både i antal och värde globalt.
- Medianvärdet för innehavstiden vid utköp har stadigt legat på fem år. Tack vare den robusta lånemarknaden har ”dividend recaps” fortsatt att vara en gynnsam strategi för att få mer utdelning i närtid snarare än senare.
- Utköpsfonder drog till sig 301 miljarder US-dollar, en ökning med 27 procent nytt kapital jämfört med 2016.

För mer information, kontakta:

Nada El Saadi, Nordic Marketing Manager

Tel: 076-891 01 13

E-post: Nada.ElSaadi@Bain.com

###

Om Bain & Companys Private Equity-verksamhet

Bain & Company är den ledande konsultpartnern till private equity-branschen och dess aktörer. Konsultverksamheten kring private equity hos Bain & Company har ökat 13-faldigt under de senaste 15 åren och utgör nu cirka en fjärdedel av företagets globala verksamhet. Bain & Company har ett globalt nätverk med över 1 000 erfarna medarbetare som hjälper PE-kunder. Företagets verksamhet är mer än tre gånger så omfattande som för det näst största konsultföretaget inriktat på PE-företag.

Om Bain & Company

Bain & Company är det managementkonsultföretag som världens affärsledare vänder sig till när de vill nå resultat. Bain & Company ger kunder råd i frågor om strategi, verksamhet, teknik, organisation, kapitalinvesteringar samt fusioner och förvärv, inhämtar praktiska kunskaper som kunderna kan agera utifrån och överför färdigheter som skapar varaktiga förändringar. Företaget samordnar sina incitament med kundernas genom ett resultatbaserat arvode. Bain & Companys kunder har utvecklats 4 gånger bättre än börsen. Företaget grundades 1973, och nu har Bain &

Company 55 kontor i 36 länder. Företagets djupa expertis och kundernas verksamheter täcker alla industri- och ekonomisektorer. För mer information, se: www.bain.com. Följ oss på Twitter på @BainAlerts.