

**ET STIGENDE ANTAL INVESTERINGER, STÆRKE EXIT-MARKEDER,  
ATTRAKTIVE AFKAST OG SOLID FUNDRAISING-AKTIVITET BETØD, AT 2017  
VAR ET GODT ÅR FOR PRIVATE EQUITY, MEN DET UNDERSTREGEDE OGSÅ  
BRANCHENS STRUKTURELLE UDFORDRINGER**

*Bain & Companys niende årlige private equity-rapport indikerer, at der skal flere M&A-baserede handler i stor skala til for at reducere den enorme beholdning på 633 mia. USD i uudnyttet kapital.*

**København – 26. feb. 2018** – Den globale private equity-branche (PE) kunne fremvise endnu et godt år i 2017, hvor både buyout-værdien og exits kunne fremvise en solid vækst.

Virksomhederne endte på det bedste femårige resultat for fundraising i branchens historie, da limited partners (LP) fortsatte med at reagere på PE's gode præstation i forhold til andre aktivklasser ved at oversvømme markedet med ny kapital. Stigende begejstring fra investorerne medførte de største buyout-fonde, man nogensinde har oplevet i USA, Europa og Asien, og understregede for alvor branchens udsigter de kommende år. Det medførte dog også ekstra pres på de generelle partnere (GP) for at holde dampen oppe set i lyset af den seneste markedsvolatilitet.

Det er de primære konklusioner fra Bain & Company, som er verdens førende rådgiver for PE-investorer, i virksomhedens niende årlige *Global Private Equity Report*, der blev lanceret i dag.

"Investorenes begejstring for private equity varer ved, hvilket betyder, at der er masser af penge i omløb i branchen. Det er både godt og skidt," sagde Martin Tørnæs, partner Bain & Company Nordic. "Fondene har masser af penge, de kan bruge, men der er hård konkurrence om handlerne. Der finder et rekordstort antal handler sted, og det er derfor vigtigere end nogensinde før med den rette due diligence."

Bain & Company konkluderede, at der fortsat blev tilført store pengestrømme til aktivklassen i 2017. De 701 mia. USD i PE-kapital, der blev rejst på globalt plan, var næsten lig med det hidtidige højdepunkt fra forrige år. Buyout-fondene førte an og stod for 301 mia. USD, hvilket var en stigning på hele 27 procent i forhold til 2016. Det er et signal om, at investorenes begejstring tager til. Denne total bar præg af det rekordstore antal megabuyout-fonde (på over 5 mia. USD), der lukkede i løbet af året. En af indikatorerne for investorenes ekstraordinære begejstring i 2017 var, at alle de 10 største fonde, der lukkede i løbet af året, fik rejst mere end deres mål, og de kunne nemt have rejst endnu større beløb.

Samtidig skaber branchens manglende evne til at sætte pengene i arbejde lige så hurtigt, som de kommer ind, en anden problematik – dry powder. Ved udgangen af 2017 sad buyout-fonde på rekordhøje 633 mia. USD i uudnyttet kapital (hvoraf 286 mia. USD var i megabuyout-fonde) med en total, der var steget med 12 procent om året de sidste fem år.

En reduktion af den enorme beholdning af uudnyttet kapital vil kræve, at der sker flere og større handler. Der er ingen mangel på aktiver i omløb. I 2017 blev der opkøbt og solgt over 38.000 virksomheder rundt om i verden til en anslået værdi af 3,3 billioner USD. Problemet er, at private equity-andelen af dette robuste marked sidste år kun udgjorde 13 procent rent værdimæssigt og 8 procent af antallet af handler. Den mest indlysende mulighed for at få private equity til at sætte store kapitalbeløb i arbejde er at inddrage en større andel af det enorme M&A-marked ved at foretage flere M&A-baserede handler i stor skala.

"Denne strukturelle ubalance er uden tvivl branchens største udfordring og skyldes stor konkurrence om handlerne, hvilket lægger et konstant pres på aktivpriserne i opadgående retning," sagde Martin Tjørnæs. "De kommende år vil dette kombineret med stærk konkurrence og truslen om en mulig økonomisk nedtur kræve, at PE-fondene skaber porteføljeselskabsværdi, der kommer indefra – via bedre ledelse og udførelse – eller indstiller sig på et middelmådigt afkast. Vi kan også komme til at opleve flere M&A-baserede handler, herunder buy-and-build-transaktioner, der fortsat er en stabil faktor i handler, samt mere, dristig M&A i stor skala."

I deres søgen efter metoder til at få pengene til at arbejde blev GP'erne hæmmet af flere faktorer – mange store værdiansættelser, stor konkurrence og usikre makroøkonomiske udsigter, der komplicerer fremtidige værdiberegninger. Ny forskning fra Cambridge Associates har vist, at halvdelen af alle buyouts i dag sker til mere end 11 gange EBITDA. Disse faktorer pressede fondene til at være selektive og betød i nogle tilfælde, at de forblev på sidelinjen. Der ophobes dog fortsat dry powder, og fondene er under stadig større pres for at handle, hvilket sætter branchens disciplin på prøve.

De samme kræfter, som i 2017 besværliggjorde handler, betød, at tidspunktet var perfekt til exit. Den buyout-baserede exit-værdi lød på 366 mia. USD, det tredjebedste år nogensinde, mens exit-antallet steg med 3 procent. Alle de primære exit-kanaler – salg til strategiske købere, sponsor til sponsor-transaktioner og IPO'er – oplevede stigninger både antals- og værdimæssigt på globalt plan.

Uanset hvor stærkt exit-miljøet var sidste år, indikerer tallene også, at PE-virksomhederne arbejder mere og længere for at skabe værdi. [Bain & Companys 2017-rapport](#) konkluderede, at holdingperioderne for virksomheder i PE-fondsporteføljen var ved at lægge sig fast på omkring fem år. Medianen på fem år i 2017 understregede denne konklusion. I branchens storhedstid før krisen var den gennemsnitlige holdingperiode for porteføljevirkomheder under fire år, og PE-virksomhederne gennemførte omkring 40 procent af alle buyout-handler på under tre år. Senest faldt disse hurtige handler til det halve, til omkring 20 procent, og tallet vil sandsynligvis forblive lavt.

Bain & Company har identificeret tre områder, hvor de førende i branchen opbygger ny kapacitet, så de kan klare sig i et stadig mere krævende miljø:

- For det første finpudser de deres færdigheder inden for lederskabsvurdering, så de lærer hurtigt at identificere det rette team og udfylde rollerne med egnede talenter til formålet, lige fra ledelsen til frontlinjen.

- For det andet er de klar over vigtigheden af at generere omsætningsvækst ved at hjælpe virksomheder med at opbygge kommercielle kompetencer i verdensklasse. En smart kombination af initiativer til bedre at kunne segmentere kunderne, øge salgseffektiviteten og tilbyde skarpere priser kan give EBITDA et løft på op til 15 procent.
- Sidst, men ikke mindst, lærer de at gennemskue den digitale hype og vurdere, hvordan ny teknologi kan ændre due diligence-processen, og hvordan virksomheder kan skabe værdi i holdingperioden. De virksomheder, der mestrer disse færdigheder, har størst sandsynlighed for at klare sig bedre end gennemsnittet, da det bliver sværere for hvert år at levere et højt afkast.

### **Det globale private equity-marked i 2017 i tal**

- Handelsværdien steg med 19 procent til 440 mia. USD i 2017, hvilket afspejler de gennemsnitlige handlers stigende størrelse og en strøm af store handler, hvor virksomheder tages af børsen.
- Antallet af globale buyout-handler var stort set uændret i 2017 og steg kun med 2 procent til 3.077 handler. Dette var et fald på 19 procent i forhold til 2014, hvor handelsaktiviteten toppede i den nuværende økonomiske cyklus. For første gang inkluderede Bain & Company tillægstransaktioner i sine investerings sammenligninger, da de nu udgør halvdelen af buyout-handelsmarkedet efter antal.
- GP'er sad på rekordhøje niveauer af dry powder – 516 mia. USD øremærket til buyouts i starten af 2017. Tårnhøje værdiansættelser samt stor konkurrence om aktiverne, især fra virksomhedskøbere, gjorde det meget vanskeligt for PE-virksomheder at finde og vinde handler.
- Den buyout-baserede exit-værdi lød på 366 mia. USD, det tredjebedste år nogensinde, mens exit-antallet steg med 3 procent. Alle de primære exit-kanaler – salg til strategiske købere, sponsor til sponsor-transaktioner og IPO'er – gav stigninger både antals- og værdimæssigt på globalt plan.
- Den median holdingperiode for buyouts forblev stabil på fem år. Takket være de robuste gældsmarkeder forblev udbytterekapitalisering en foretrukken strategi til at sælge ud af beholdningen i en fart.
- Buyout-fondene stod for 301 mia. USD, hvilket er en enorm stigning på 27 procent i fundraising i forhold til 2016.

### **Kontaktperson for medierne**

Nada El Saadi, Nordic Marketing Manager

Tel: 076-891 01 13

E-post: Nada.ElSaadi@Bain.com

###

### **Om Bain & Companys private equity-virksomhed**

Bain & Company er den førende rådgiver for private equity-branchen (PE) og dens interessenter. Private equity-rådgivning hos Bain & Company har oplevet en forøgelse på tretten gange i løbet af de sidste 15 år og udgør nu omkring en fjerdedel af virksomhedens globale aktiviteter. Bain & Company har et globalt netværk bestående af over 1.000 erfarne medarbejdere, der rådgiver PE-

klienter. Virksomhedens PE-afdeling er mere end tre gange så stor som den næststørste rådgivningsvirksomhed, der servicerer PE-virksomheder.

Bain & Companys arbejde med PE-virksomheder spænder over fondstyper – buyout, infrastruktur, fast ejendom samt gælds- og hedgefonde – og mange af de mest fremtrædende institutionelle investorer, f.eks. statsejede investeringsfonde, pensionsfonde, legatfonde og familieejede investeringsselskaber. Bain & Company hjælper sine klienter med et bredt udvalg af målsætninger, herunder generering af handel, due diligence, afvikling af opkøb, løbende værdiforøgelse, exit, virksomhedsstrategi og drift samt institutionel investorstrategi.

### **Om Bain & Company**

Bain & Company er virksomhedsrådgivningsfirmaet, som verdens erhvervsledere henvender sig til, når de ønsker resultater. Bain & Company rådgiver kunder om strategi, drift, informationsteknologi, organisation, private equity, digital forvandling og strategi samt fusioner og opkøb, så der opnås en praktisk indsigt, som klienterne agerer ud fra, og der overføres færdigheder, som får ændringerne til at være ved. Virksomheden har samme incitament som klienterne, da honoraret afhænger af klienternes resultater. Bain & Companys klienter har udkonkurreret aktiemarkedet 4 til 1. Bain & Company blev grundlagt i 1973 og har 55 kontorer i 36 lande. Virksomhedens omfattende ekspertise og klientportefølje omfatter alle brancher og økonomiske sektorer. Yderligere oplysninger kan fås ved at besøge: [www.bain.com](http://www.bain.com). Følg os på Twitter @BainAlerts.