

PRIVATE EQUITY

Rasante Entwicklung

Boomender Private-Equity-Markt im Nahen Osten

Die Entwicklung der Private-Equity-Branche im Nahen Osten entspricht der Deutschlands in den 90er Jahren. Aber das Wachstum ist so rasant, dass sich die Investoren in einem wahren Schlaraffenland wiederfinden.

Von Arno Fuchs und Verena Risse

Unabhängig von den teilweise dramatischen Entwicklungen an den amerikanischen und europäischen Kapitalmärkten vollzieht sich am Arabischen Golf, in der Levante und der Türkei (zusammen Naher Osten) eine sehr dynamische Entwicklung im Bereich Private Equity. Die Private-Equity-Branche des Nahen Osten ist zwar noch eine relativ junge Industrie, entwickelt sich aber mit bereits über 50 Fonds sehr dynamisch. Allein in den letzten drei Jahren wurde im Nahen Osten ein Gesamtvolumen von mehr als 18 Milliarden US-Dollar eingesammelt, das sich aktuell in der Investitionsphase befindet. Weitere 12 bis 15 Milliarden US-Dollar befinden sich aktuell im Fundraising oder sind als weitere Fondsinvestments angekündigt.

Diese Entwicklung ist kaum verwunderlich, denn in Volkswirtschaften, die seit Jahren zweistellig wachsen und zudem durch eine breite Basis von Familienunternehmen gekennzeichnet sind, ist Private Equity die „natürliche“ Lösung für Wachstumskapital und Buy-and-Build-Strategien. Passenderweise steht es auch in harmonischem Einklang mit den Anforderungen an islamisch korrekte Investitionsformen.

Die Region des Nahen Osten umfasst 23 Länder, deren Gesamtbevölkerung nur wenig kleiner ist als die der EU. Die Bevölkerung wächst mit

3 Prozent p.a. Aufgrund volkswirtschaftlicher Wachstumsraten zwischen 5 und 10 Prozent je nach Land wird sich der Absatzmarkt Naher Osten innerhalb der nächsten acht Jahre verdoppelt haben. Profiteure, und somit Ziele der Private-Equity-Branche, sind vor allem Unternehmen in Konsumgüterbranchen.

Das Instrument der Akquisitionsfinanzierung steckt jedoch noch in den Kinderschuhen. Regionale Banken haben Non-Recourse-Finanzierungen bisher nur für Projektfinanzierungen genutzt. Akquisitionsfinanzierungen ohne dingliche Sicherheiten als ein Vielfaches des künftigen EBITDA oder Free Cashflow des Zielunternehmens etablieren sich erst langsam. Wenige Großtransaktionen wurden bis dato von internationalen Banken mit entsprechendem Know-how strukturiert. Der überwiegende Teil der Beteiligungen betrifft Transaktionen von bis zu 150 Millionen US-Dollar, die teilweise mit sehr hohen Eigenkapitalanteilen finanziert werden. Da diese Transaktionsgrößen von den internationalen Großbanken (noch) nicht bedient werden, müssen die lokalen Private-Equity-Firmen die regionalen Banken erst beim Aufbau einer Akquisitionsfinanzierungsexpertise unterstützen. Eine Entwicklung, die der in Deutschland in den 90er Jahren gleicht.

Die aktuellen Turbulenzen der Finanzmärkte werden das überaus rasante Entwicklungstempo der Private-Equity-Industrie im Nahen Osten zwar etwas bremsen, jedoch sicherlich nicht zum Stillstand führen. Die Verlangsamung ist aber gleichzeitig eine exzellente Gelegenheit für den Aufbau einer qualifizierten, krisengeschulten Finanzierungsliga von Investoren und Banken. Vor dem Hintergrund eines makroökonomischen „Schlaraffenlandes“, das reich an Investitionsmöglichkeiten ist, sollten Traumrenditen zu erwarten sein, die die niedrigen respektive negativen Renditeerwartungen in den USA und in Europa um ein Vielfaches übersteigen. ←



Das Burj al Arab
in Dubai

Foto: iStock



Arno Fuchs ist CEO und **Verena Risse** Partner Middle East, Dubai, der FCF Fox Corporate Finance GmbH in München.

arno.fuchs@fcfcompany.com

verena.risse@fcfcompany.com