

PRIVATE EQUITY BRIEF



➔ Investitionsstandort Deutschland

Warum deutsche Unternehmensfinanzierer Geld im Ausland sammeln müssen.

Private Equity-Gesellschaften investieren in deutsche Unternehmen. Sie finanzieren damit Wachstum, das diese Unternehmen weltweit wettbewerbsfähig macht. Woher stammt dieses Kapital? Es stammt von professionellen Anlegern aus der ganzen Welt. Über die „Gelenkstelle“ Private Equity fließt dieses in Deutschland dringend benötigte Kapital in heimische Unternehmen.

Versicherungen, Banken und Pensionskassen setzen auf Private Equity

Versicherungen, Banken, Pensionskassen – sie alle gehören zu der Gruppe der professionellen Anleger, die auch institutionelle Investoren genannt werden. Sie legen das ihnen von ihren Kunden anvertraute Geld gebündelt auf dem Kapitalmarkt an. Dieses Geld muss dann „arbeiten“, mit dem Ziel sich zu vermehren. Denn die Kunden erwarten schließlich eine angemessene Verzinsung. Eine mögliche Anlage für diese professionellen Anleger ist die Investition in einen Private Equity-Fonds.

Die wichtigste Rolle weltweit spielen dabei die Pensionskassen im angelsächsischen, aber auch im asiatischen Raum. Sie legen Geld auf dem Kapitalmarkt an, um eine möglichst hohe Rendite für die Pensionsgelder zu erzielen. In Deutschland gibt es aufgrund unseres umlagefinanzierten Rentensystems nur wenige berufsständische Versorgungskassen. Deshalb müssen heimische Private Equity-Fonds ihr Kapital in hohem Maß auch bei ausländischen Investoren einwerben.

Warum muss ein deutscher Private Equity-Manager in Asien um Kapital werben?

Der Wettbewerb um das Kapital dieser Investoren ist enorm. Denn bei diesen professionellen Anlegern sprechen jedes Jahr tausende Fondsmanager aus der ganzen Welt vor. Nicht nur Private Equity-Manager, sondern auch Manager von Immobilienfonds, Geldmarktfonds, Infrastrukturfonds und viele mehr.

[Weiter auf Seite 2](#)

➔ Investitionsstandort Deutschland ...

Um die deutschen Beteiligungsmanager bei ihrem Fundraising zu unterstützen, hatte der BVK seine Mitglieder im Januar nach Asien eingeladen. Sieben Beteiligungsmanager reisten gemeinsam mit Vertretern des BVK nach Hongkong und Tokio, um vor Ort den Kontakt zu institutionellen Investoren zu knüpfen. Zur Delegation gehörten auch Harald Keller, CFO bei Wellington Partners, einer in München ansässigen Venture Capital-Gesellschaft und Marco Brockhaus, Geschäftsführer von Brockhaus Private Equity aus Frankfurt am Main.

Brockhaus weiß, wie hoch der Kapitalmangel in Deutschland ist und orientiert sich deshalb auch auf dem asiatischen Markt: „Wir streben im nächsten Fonds einen Anteil von 10-15 % asiatischer Investoren an, um unsere Basis weiter zu diversifizieren. Die Reise nach Hongkong und Tokio hat einen ersten Eindruck vermittelt, welches großes Potential an Investorengeldern dort vorhanden ist.“

Immerhin ist das Interesse im Ausland am Investitionsstandort Deutschland sehr groß. Insbesondere für japanische Kapitalgeber scheint der deutsche Investitionsstandort derzeit attraktiv zu sein. Schließlich ist Deutschland aus der

globalen Finanz- und Wirtschaftskrise gestärkt hervorgegangen und verzeichnet wieder ein robustes Wirtschaftswachstum.

Den asiatischen Markt persönlich kennen zu lernen sieht Harald Keller deshalb als klaren Vorteil: „Durch die Teilnahme an der Roadshow habe ich einen besseren Einblick in die Investitions-Ziele und -Kriterien von asiatischen Investoren bekommen. Dies wird die Auswahl und Ansprache potentieller Investoren in Hongkong und Tokio zum Zeitpunkt des nächsten Fundraisings wesentlich erleichtern.“

Politische Rahmenbedingungen ausbaufähig

Angesichts des Interesses ausländischer Investoren an Investi-

tionen in Deutschland ist es nun umso wichtiger, wettbewerbsfähige Fondsstrukturen zu schaffen. Hier ist auch die Politik gefragt. Denn Anleger werden nur dann Kapital in deutsche Fonds investieren, wenn diese regulativ wettbewerbsfähig sind. Dafür ist zentral, neben der auf EU-Ebene beschlossenen AIFM-Regulierung auch ein wettbewerbsfähiges steuerrechtliches Umfeld auf nationaler Ebene zu implementieren. Europa braucht Wachstum. Wachstum braucht Kapital. Europa braucht mehr Private Equity.

Erfolge von Private Equity und Portfoliounternehmen

Mit Beteiligungskapital an die Spitze: Teufel steigt zur europäischen Nummer eins im Direktvertrieb von Lautsprechern auf

Die Referenzen des Lautsprecherherstellers Teufel können sich sehen lassen. Philips, JVC, RTL, ProSieben – die Liste der namhaften Unternehmen, die auf Teufel-Technologie

vertrauen, ist lang. Und das nicht ohne Grund: Teufel arbeitet kontinuierlich an innovativen

Ideen, um seine Position im Markt auszubauen: 1996 zum Beispiel präsentierte Teufel als erstes deutsches Unternehmen Lautsprecher mit einer THX-Lizenz, einem sehr anspruchsvollen Qualitätsstandard für die Wiedergabequalität von Heimkinoanlagen. Mittlerweile bietet das Berliner Unternehmen das weltweit größte THX-Lautsprecherprogramm und hat neben den Audioprodukten einen Rundumservice für seine Kunden geschaffen. Heute ist Teufel die europäische Nummer eins im Direktvertrieb von Lautsprechersystemen.

Mit einer innovativen Idee fing alles an: Hochwertige Lautsprecherboxen zum Selbstbauen. Firmengründer Peter Tschimmel setzte diese Idee 1979 in die Realität um und gründete das Unternehmen Lautsprecher Teufel. Die Firma entwickelt sich unter der Führung Tschimmels prächtig. Um den nächsten Wachstumsschritt – vor allem die Expansion ins europäische Ausland – voranzutreiben und die Nachfolge zu



regeln, entschied sich Tschimmel 2006, die auf den Mittelstand fokussierte, international tätige Private Equity-Gesellschaft Riverside an Board zu holen.

Die Entscheidung für Beteiligungskapital hat sich gelohnt: Mit dem Einstieg von Riverside wurde nicht nur die Nachfolge des Unternehmensgründers geregelt. Unter der Führung des heutigen Geschäftsführers Thorsten Reuber wurde auch dank der internationalen Vernetzung und Erfahrung von Riverside verstärkt in neue Produktentwicklungen, Marketingaktivitäten und die Internationalisierung investiert. So hat sich nicht nur der Umsatz seit 2006 mehr als verdoppelt. Auch die Mitarbeiterzahl hat sich seit dem Einstieg von Riverside von 26 auf 72 fast verdreifacht (Stand Juni 2010). Heute liefert Teufel seine Lautsprechersysteme nach ganz Europa und ist zum Marktführer im Direktvertrieb von Lautsprechersystemen geworden.

Nach vier Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit mit Riverside wurde Teufel im Jahr 2010 an den europäischen Private Equity-Investor HgCapital veräußert. HgCapital verfügt über eine große Expertise im Direktvertrieb und langjährige Erfahrungen mit ähnlich aufgestellten Unternehmen. Ziel ist es, gemeinsam mit dem neuen Eigentümer den Wachstumskurs fortzusetzen und das Portfolio weiter auszubauen. So hat Teufel bereits Ende vergangenen Jahres das Unternehmen Raumfeld GmbH erworben und damit seine Produktpalette beim Audio Streaming erweitert. Mit dieser Technologie kann der Nutzer Musik in jedem Raum seiner Wohnung hören, ohne zusätzliche Kabel zu verlegen. Auch ein Heimkino mit bis zu zehn Lautsprechern für Surround-Sound wird möglich.

Meinungen



Klaus-Peter Flosbach, MdB
Finanzpolitischer Sprecher der
CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Junge Unternehmen brauchen Beteiligungskapital

Die Koalition hat sich als Ziel die „Bildungsrepublik Deutschland“ gesetzt. Dazu werden insbesondere Anstrengungen im Bereich Forschungs- und Technologieförderung verstärkt, zur Erweiterung des Forschungsstandorts Deutschland. In diesem Zusammenhang ist für die Koalition der Ausbau von privatem Beteiligungs- und Wagniskapital nach wie vor ein wichtiger Teilbereich.

Auf europäischer Ebene wurde im November 2010 die AIFM-Richtlinie in ihrer endgültigen Form verabschiedet. Im Deutschen Bundestag wird mit einer Gesetzesvorlage im April oder Mai diesen Jahres und ersten Verhandlungen noch vor der Sommerpause gerechnet. Die Koalition prüft derzeit, inwiefern sich Maßnahmen zum Ausbau von privatem Beteiligungs- und Wagniskapital sowie Business Angels in diese Vorlage noch einbauen lassen. Es ist für uns außerordentlich wichtig, jungen Unternehmen vermehrt Beteiligungskapital zur Verfügung zu stellen. Ein funktionierender Beteiligungsmarkt ist für die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft von entscheidender Bedeutung.

Barometer



Private Equity in der deutschen Wirtschaft

- Investitionsvolumen von Private Equity-Gesellschaften in deutsche Unternehmen im Jahr 2010: 4,44 Mrd. € in 1.300 Unternehmen
- Zahl der Private Equity-finanzierten Unternehmen, in die deutsche Beteiligungsgesellschaften derzeit investiert sind: >6.000
- Anteil der Umsätze von Private Equity-finanzierten Unternehmen am Bruttoinlandsprodukt: 8,1 %
- Anzahl der Beschäftigten in Private Equity-finanzierten Unternehmen: 1,19 Mio.
- Weltweit stehen Private Equity-Gesellschaften über 900 Mrd. € für Investitionen zur Verfügung



Fakten

Private Equity im Detail

UK-Studie: Private Equity-Markt bedeutender als Börse

Der Private Equity-Markt hat die Börse als bedeutendste Kapitalquelle für mittelständische Unternehmen in Großbritannien abgelöst. Dies ist das Ergebnis einer Studie des britischen Anbieters für Finanzkommunikation Equus, der das Finanzierungsgeschehen an beiden Märkten in den Jahren von 2005 bis 2010 ausgewertet hat. Demnach zeigte sich die Finanzierungsfähigkeit des Private Equity-Marktes in der jüngsten Rezession und der darauf folgenden Erholung deutlich robuster als die der Börse. Zwar gingen die Private Equity-Investitionen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise zurück, gleichzeitig brach aber das IPO-Volumen von mittelgroßen Unternehmen deutlich stärker ein. Beim Alternative Investment Market (AIM) und der London Stock Exchange (LSE) wurden im Auswertungszeitraum insgesamt 194 mittelständische Unternehmen (jeweiliges IPO-Volumen zwischen 10 Mio. und 100 Mio. Pfund)

gelistet, die dabei 6,6 Mrd. Pfund einnehmen konnten. Im Vergleich dazu hat die Private Equity-Branche in 539 vergleichbare Unternehmen investiert – Gesamtvolumen: 13,8 Mrd. Pfund.

Dieser direkte Vergleich zeigt: Die Beteiligungsgesellschaften haben nahezu drei Mal so viele mittelständische Unternehmen unterstützt wie über die Börse finanziert wurden. Zudem haben sie die doppelte Summe investiert. Damit hat sich Private Equity als bevorzugtes Finanzierungsinstrument insbesondere für Wachstumsfinanzierungen mittelständischer Unternehmen in Großbritannien etabliert. Hierzu trägt sicherlich auch die Tatsache bei, dass Großbritannien über ein kapitalgedecktes Altersvorsorgesystem verfügt, und damit einen großen Teil der über Private Equity-Fonds bereitgestellten Gelder im eigenen Land generiert.




Mehr Informationen unter: www.wir-investieren.de

Fragen ?

Gestellte und ungestellte Fragen zu Private Equity

 **Welche deutschen Unternehmen werden mit Private Equity finanziert?**

 **Antwort:** Tom Taylor, Fielmann, Premiere und MTU – das sind nur einige Beispiele der vielen deutschen Unternehmen, die mit Private Equity finanziert werden. Vor allem der Mittelstand profitiert von Beteiligungskapital, bekannte Namen wie Rodenstock und Rossmann nutzen Private Equity als Finanzierungsform.

Beteiligungsgesellschaften unterstützen Firmen in drei Segmenten: mit Venture Capital werden Start-ups bei der Gründung finanziert, Wachstumskapital ermöglicht die Expansion des Unternehmens und mit Buy-Out-Finanzierungen können mittelständische Firmen ihre Nachfolge regeln oder eine Lösung für schwierige Finanzierungsrunden finden.

Neue Ideen in erfolgreiche Projekte umzusetzen erfordert nicht nur kluge Köpfe, sondern auch finanzielle Mittel.

Der Mobilfunkanbieter Blau.de oder auch EnOcean haben sich mit Beteiligungskapital zu florierenden Unternehmen entwickelt.

Die Produktpalette vergrößern, das Unternehmen ausbauen, den internationalen Markt erobern – auch dafür braucht es Investitionen, die Private Equity in Form von Wachstumskapital liefern kann. Die Progroup AG oder auch die Drogeriekette Rossmann konnten mittels Private Equity expandieren und sich einen Namen machen.

Besonders attraktiv können in wirtschaftlich schweren Zeiten Buy-Outs sein: Die Grohe AG steht durch eine Mehrheitsbeteiligung heute wieder auf stabilen Beinen, ebenso lohnte sich die Buy-Out-Beteiligung für die Cognis AG, die mit Know-how und Investitionen gestärkt wurde.



Mehr Fragen und Antworten finden Sie auf unserer Website unter: www.wir-investieren.de