

PRIVATE EQUITY BRIEF



➔ Gesetzliche Regelungen schaffen Klarheit

Die Wirtschafts- und Finanzmarktkrise hat eine eklatante Schwäche deutscher Unternehmen offenbart: die meisten haben viel zu geringe Eigenkapitalquoten. In Zeiten, in denen Fremdkapital knapp und teuer ist, erweist sich das als handfester Nachteil. Kann man nämlich nicht genug Eigenkapital nachweisen, wird es sehr schwierig, Fremdkapital zu erträglichen Konditionen zu erhalten. Die Unternehmensfinanzierung steht auf der Kippe – wenn dann noch Aufträge ausbleiben und der Umsatz zurückgeht, stehen die Unternehmen vor dem Abgrund. Das Thema Eigenkapital wird deshalb in den nächsten Jahren eines der wichtigsten Themen für die deutschen Unternehmen bleiben. Sie alle werden Maßnahmen ergreifen, um ihre Eigenkapitalbasis zu stärken. Private Equity ist dabei eine mögliche Finanzierungsform. Im Prinzip gibt es für jeden Finanzierungsanlass die passende Private Equity-Finanzierung: junge Technologieunternehmen benötigen Wagniskapital (Venture Capital), ambitionierte Unternehmen, die expandieren wollen, benötigen dafür Wachstumskapital – und findet sich bei einem Familienunternehmen kein passender Nachfolger, muss man das Unternehmen nicht an einen Mitbewerber, sondern kann es an eine Private Equity-Gesellschaft verkaufen – das Unternehmen bleibt dann eigenständig.

Private Equity kommt auch dann als Unternehmenskäufer in Frage, wenn sich Großunternehmen von ihren Randbereichen trennen wollen. So wurde die Deutschland AG mit tatkräftiger Unterstützung von Private Equity entflochten.

Deutschland ist hochinnovativ, deutsche Unternehmen sind international wettbewerbsfähig – doch das Innovations- und Wachstumspotential deutscher Unternehmen ist noch lange nicht ausgeschöpft. Hier kann Private Equity helfen. Weltweit verfügen Private Equity-Gesellschaften über 750 Mrd. €, die sie investieren können – auch in Deutschland. Gemessen an der Wirtschaftskraft unseres Landes finden hierzulande allerdings nur sehr wenig Private Equity-Investitionen statt. Vor allem, weil wir zu wenige deutsche Private Equity-Gesellschaften haben. Grund: mangelnde Rahmenbedingungen. Bereits seit langem setzt sich der BVK dafür ein, dass hierzulande ein Kapitalmarktrahmen zur Regulierung der deutschen Private Equity-Branche geschaffen wird. Deutsche Fondsstrukturen sind international nicht wettbewerbsfähig, sie werden von den Kapitalgebern der Fonds, den institutionellen Investoren, nicht akzeptiert. Das ist verheerend für ein Geschäft, das weniger national oder gar regional, sondern sehr international ist. Denn die großen institutionellen Investoren – also Pensionskassen, Stiftungen, Versicherungen – sitzen in Nordamerika, Asien und Australien. Die mangelnden Rahmenbedingungen in Deutschland haben zur Folge,

Weiter auf Seite 2

➔ Gesetzliche Regelungen schaffen Klarheit

Fonds im Ausland aufliegen müssen, um den internationalen Investoren für sie akzeptable Fondsstrukturen anbieten zu können – das alles ist mit einem enorm hohen Aufwand verbunden, den man eigentlich lieber in Portfoliounternehmen investieren würde.

Es geht der Branche nicht um Steuergeschenke oder Subventionen. Es geht lediglich darum, den bisherigen Regulierungsrahmen, der stark fragmentiert ist und weitgehend auf

dass viele deutsche Private Equity-Gesellschaften ihre

Verwaltungsanweisungen des Bundesfinanzministeriums beruht, auf eine gesetzliche Ebene zu heben: Eine gesetzliche Fixierung und Vereinheitlichung bisheriger Verwaltungspraxis. Alle anderen Fondsarten in Deutschland haben eine derartige gesetzliche Grundlage. Es liegt an der Private Equity-Branche verantwortungsvoll in Deutschland zu investieren – es liegt aber an der Politik hierfür den Rahmen vorzugeben.

Der Vorschlag des BVK zur Schaffung eines einheitlichen Kapitalmarktrahmens für die deutsche Private Equity-Branche kann auf der Internetseite www.bvkap.de abgerufen werden.

Dr. Hanns Ostmeier | Präsident des BVK

Erfolge von Private Equity und Portfoliounternehmen

WAGNISKAPITAL

Inventux Technologies AG: Investition in eine saubere Zukunft



Genau 83 Seiten umfasste der Businessplan, der bei der Capital Stage AG, einer auf erneuerbare Energien und Umwelttechnologien spezialisierten börsennotierten Beteiligungsgesellschaft, im April 2007 eintraf. Das Vorhaben war ambitioniert: Aufbau einer Produktion von technologisch fortschrittlichen Dünnschicht-Photovoltaikmodulen auf Siliziumbasis mit einer Kapazität von jährlich 33 MW. Die vier Gründer hatten zuvor bei einem marktführenden deutschen Fenster- und Fassadenhersteller sehr erfolgreich die Solarsparte aufgebaut. Capital Stage-Vorstand Felix Goedhart und sein Team waren nach mehreren Treffen mit dem Managementteam vom Konzept und den handelnden Personen überzeugt.

Die Capital Stage AG beteiligte sich im Oktober 2007 an dem damaligen Startup-Unternehmen. Ein halbes Jahr später stieg auch die Conetwork Erneuerbare Energien Holding GmbH & Co. KGaA als Investor ein. Die Wahl des Firmensitzes fiel, aufgrund guter Fördermöglichkeiten und eines bestehenden Solarclusters, auf Berlin. Am 17. April 2008 erhielt Inventux im Rahmen des „Tool-Move-In“ seine ersten Produktionsanlagen vom Technologiepartner Oerlikon. Im Anschluss begannen die Mitarbeiter von Inventux und Oerlikon mit der Installation der großen Beschichtungs- und Strukturierungsmaschinen, mit denen im Reinraum die mikromorphen Dünnschicht-Solarmodule

hergestellt werden. Der Fabrikaufbau gelang in Rekordzeit. Bereits am 4. Dezember 2008 eröffnete Inventux in einem feierlichen Akt die Fabrik. Die über 100 Mitarbeiter und 250 geladenen Gäste verfolgten an diesem Tag die Entnahme des ersten Moduls vom Produktionsband. Inventux startet somit als erstes Unternehmen in Europa die Produktion leistungsstarker mikromorpher Dünnschicht-Solarmodule.

Zukunftsfähige Dünnschichttechnologie

Die Technologie von Inventux nutzt durch sogenannte Tandemzellen sowohl das sichtbare als auch das unsichtbare Sonnenlicht, um es in Strom umzuwandeln. Dementsprechend liefern die Module auch bei Schwachlicht noch gute Stromerträge. Der Wirkungsgrad (das Verhältnis von einfallender Sonnenenergie zu erzeugtem elektrischen Strom) beträgt anfänglich mehr als 8 % und soll in den nächsten Jahren kontinuierlich auf über 10 % gesteigert werden. Auf der Rohstoffseite ist Inventux durch die sehr geringen Schichtdicken unabhängig von potentiellen Engpässen auf den weltweiten Rohstoffmärkten. Die integrierte Fertigung und die hohe Ausbeute ermöglichen substantielle Kostensenkungen für die Solarstromproduktion.

Schritt in eine grüne Zukunft Auch die Ökobilanz fällt besonders günstig aus. In weit weniger als zwei Jahren erzeugt ein Inventux Modul mehr Energie, als zu seiner Produktion benötigt wird. Zudem können allein mit der geplanten Fertigungsmenge des ersten Jahres 7.500 Vier-Personenhaushalte mit Ökostrom versorgt werden. Somit liefert Inventux einen Beitrag, die Solarenergie zu einer kosteneffektiven Alternative im Vergleich zu konventionell erzeugtem Strom zu machen. Das Firmenmotto lautet nicht umsonst: „Energize the earth - buy the sun.“ Inventux verfolgt das Ziel, innerhalb der nächsten Jahre zu den fünf innovativsten und größten Unternehmen der Photovoltaik-Dünnschichtindustrie zu gehören. Die Photovoltaikindustrie darf auf weitere Kapazitäten und Innovationen hoffen. Für den Eigenkapitalgeber, der Inventux bereits sehr früh vertraut hat, stehen die Chancen gut, ein besonders erfolgreiches Investment getätigt zu haben.

MEHRHEITSBETEILIGUNG

JUNG Pumpen: Mit Export-Fokus zum internationalen Unternehmen



Wenn man zu einem Termin beim Entwässerungsspezialisten JUNG Pumpen nach Steinhagen in Westfalen eingeladen wird, kann es bei einer mittäglichen Ankunft passieren, dass man anstatt in den Besprechungsraum in die Kantine geführt wird. Auffallend hell und freundlich ist es dort, bei modernster Ausstattung. Die Kantine ist eine der zahlreichen Neuerungen in dem 1924 gegründeten Traditionsunternehmen, das 2004 von der Beteiligungsgesellschaft 3i übernommen wurde. Bis dahin war die amerikanische Masco Corporation Eigentümer, entschied sich aber vor fünf Jahren zum Verkauf.

In unruhigen Zeiten Stabilität geschaffen

„Die Belegschaft hatte große Sorgen um die Zukunft des Unternehmens“ berichtet der heutige Geschäftsführer Helmut Schweitzer, der das Unternehmen 1991 übernahm. „Und auch ich war anfangs skeptisch gegenüber dem Einstieg eines Finanzinvestors“. Doch schon bald haben sich die Zweifel zerstreut. Heute sagt Schweitzer über die Zeit mit 3i: „Private Equity war zu 100 Prozent die richtige Entscheidung“. Seitdem hat sich JUNG Pumpen nämlich in vielerlei Hinsicht positiv entwickelt. „Ich fand es nach den Strapazen um die neue Eigen-

„Die Belegschaft hatte große Sorgen um die Zukunft des Unternehmens“ berichtet der heutige Geschäftsführer Helmut Schweitzer, der das Unternehmen 1991 übernahm.

„Und auch ich war anfangs skeptisch gegenüber dem Einstieg eines Finanzinvestors“. Doch schon bald haben sich die Zweifel zerstreut. Heute sagt Schweitzer über die Zeit mit 3i: „Private Equity war zu 100 Prozent die richtige Entscheidung“. Seitdem hat sich JUNG Pumpen nämlich in vielerlei Hinsicht positiv entwickelt. „Ich fand es nach den Strapazen um die neue Eigen-

tümerschaft wichtig, etwas für die Mitarbeiter zu tun.“ 3i hat dies unterstützt und sofort 120.000 € für die Modernisierung der alten Kantine zur Verfügung gestellt. „Die neuen Eigentümer haben uns in unserer Unternehmensphilosophie ausdrücklich unterstützt und nach vorne gebracht“, so Schweitzer.

Mit 3i kamen neue finanzielle Mittel und eine strategische Ausrichtung, die JUNG Pumpen zu mehr Wachstum verhalf. So hat sich der Umsatz in der Zeit von 3i um 11 Prozent erhöht. Neben Investitionen von 800.000 € in den Maschinenpark und die Prozesstechnik hat das Führungsteam den Fokus vor allem auf den Export gelegt – bisher war das Unternehmen zwar national gut aufgestellt, der Exportanteil lag jedoch unter fünf Prozent. Gemeinsam mit 3i wurde der Wandel zum internationalen Unternehmen vollzogen, dazu wurden 30 neue Mitarbeiter eingestellt. Ergebnis: Der Exportanteil stieg auf 12 % an. Ein neuer Fokus lag auf Osteuropa: „Auf Anraten von 3i haben wir sechs Leute in Polen eingestellt und auch Tochtergesellschaften in Ungarn, Tschechien und der Slowakei gegründet“ berichtet Schweitzer.

Kundennähe durch klares Standortbekenntnis

Seit inzwischen mehr als 80 Jahren werden in den Produktionshallen in Steinhagen

Pumpensysteme hergestellt – ein klares Bekenntnis also für den Standort Deutschland. „Made in Germany“ steht bei JUNG Pumpen für den Anspruch auf Qualität. „Unsere Kunden verlangen genau danach“, sagt Schweitzer. Von den 330 Mitarbeitern arbeiten allein 40 im Service, Bestellungen werden zentral innerhalb von 24 Stunden verschickt.

Im Jahr 2007 verkaufte 3i das Unternehmen an die amerikanische Pentair Inc., ein strategischer Investor auf dem Feld der Wassertechnologie. Schweitzer hält das für die richtige Entscheidung: „Dass JUNG Pumpen letztlich in einen strategischen Hafen eingelaufen ist, war wichtig. Und es war der richtige Zeitpunkt, vorher hätte dieser Schritt keinen Sinn gemacht. Nach der Zeit mit 3i war das Unternehmen 2007 in Deutschland gefestigt, wir haben unser Ziel erreicht.“ Pentair behält die strukturelle Ausrichtung von JUNG Pumpen bei und profitiert von dem Kauf, weil es so in Deutschland Fuß fassen konnte.

WACHSTUMSFINANZIERUNG

H + L hydraulic GmbH: mit erfahrener Private Equity-Partner zum Neuanfang



net. All das hat die Beteiligungsgesellschaft DZ Equity Partner aus Frankfurt am Main mitgebracht, als sie im Jahr 2000 bei der H + L hydraulic GmbH einstieg.

Was macht ein erfolgreiches Unternehmen aus? Ein zentraler Faktor ist eine gute Unternehmensführung, die sich durch langjährige Erfahrung, nachhaltiges und verlässliches Engagement sowie Verständnis für unternehmerische Erfordernisse auszeichnet.

Das Unternehmen aus Rutesheim bei Böblingen gibt es seit mehr als 40 Jahren. Das „H“ im Firmennamen steht für Gründer Hans Hartmann und das „L“ für Franz Lämmle. H + L hydraulic ist spezialisiert auf die Entwicklung und die Produktion von hydraulischen Systemen und Komponenten für Stanz-, Werkzeug- und Drahtbearbeitungsmaschinen. Die beiden Gründer waren sich jedoch nicht immer

einig – insbesondere bei strategischen Entscheidungen über die Ausrichtung des Unternehmens. Das Unternehmen erwirtschaftete zwar stabile Umsätze in der Größenordnung von 20 Mio. €, jedoch kam die geplante Internationalisierung des Unternehmens nie recht voran.

Fehlende Einigkeit gefährdete Unternehmen

Im Jahr 2000 wurde bei H + L hydraulic entschieden, dass sich etwas ändern muss. Das Unternehmen sollte wachsen, doch alleine war es dazu nicht

in der Lage. Der Schub musste von außen kommen. Die Wahl

fiel auf DZ Equity Partner, einen stabilen und verlässlichen Partner. Dies war ein Segen für das Unternehmen, denn kurz nach dem Einstieg der Kapitalbeteiligungsgesellschaft im Jahr 2000 verstarb mit Hartmann auch der zweite Unternehmensgründer. Wäre zu diesem Zeitpunkt noch kein erfahrener Finanzinvestor an Bord gewesen, wäre das Unternehmen möglicherweise von einem Konkurrenten aufgekauft und der Standort geschlossen worden. So aber konnte ein weiterer Partner gesucht werden, der den Standort erhalten und die Internationalisierung sogar beschleunigen würde.

Bei DZ Equity Partner stimmte das Gesamtpaket

Bald wurde man fündig: Bei der Voith Turbo GmbH & Co. KG, einem der Unternehmensbereiche der schwäbischen Voith-Gruppe. Ausschlaggebend für die Wahl unter den vielen Interessenten war

nicht der Kaufpreis, sondern das Gesamtpaket im Interesse des Standortes, das die Erfolgsfaktoren des Unternehmens und die unternehmerische Gestaltungskraft der Eigentümerfamilien mit einbezog. Als auch diese Übernahme im Jahr 2004 operativ abgeschlossen war, wurden alle Hydraulik-Prozesse von Voith Turbo in Rutesheim konzentriert und die Gesellschaft in Voith Turbo H + L Hydraulic GmbH & Co. KG (VTHL) umbenannt. Wie angestrebt wuchs das Unternehmen deutlich. Wesentlichen Anteil an der mitunter langwierigen Erfolgsgeschichte schreibt Geschäftsführer Jürgen Maier der Beteiligungskultur der DZ Equity Partner GmbH zu: „DZ Equity Partner war immer am langfristigen Ziel des Unternehmens interessiert, nie ging es um kurzfristige Profite. Bei der Umsetzung trugen wir die Verantwortung, ohne dabei alleine gelassen zu sein. Diese Art der Partnerschaft hat uns enorm gestärkt.“

Fakten

Private Equity im Detail

Private Equity: insgesamt positiver Einfluss

Der wirtschaftliche und soziale Einfluss von Beteiligungsgesellschaften ist

grundsätzlich positiv – zu diesem Ergebnis kommt die überwältigende Mehrzahl der Studien in Europa und weltweit über die Auswirkungen von Private Equity in den vergangenen drei Jahrzehnten. Per Strömberg, Professor der Finanzwissenschaften an der Stockholm School of Economics und Direktor des Institute for Financial Research (SIFR), hat diese Studien noch einmal genau ausgewertet und die Ergebnisse zusammengestellt. Es gibt keinen wissenschaftlichen Beleg dafür, dass Engagements von Private Equity-Gesellschaften, etwa durch den Einsatz von Fremdkapital, die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Portfoliounternehmen behindern. Vielmehr haben die Aktivitäten von Beteiligungsgesellschaften einen positiven Effekt auf die Wirtschaftssituation in Zeiten einer Rezession, in der der Zugang zu Kapital erschwert wird.

Rahmenbedingungen: Deutschland benachteiligt

Die steuerlichen Rahmenbedingungen für Private Equity sind in

Deutschland in den vergangenen Jahren nicht freundlicher, sondern eher restriktiver und in ihrer Anwendung sehr komplex geworden. Zu diesem Ergebnis kommt eine vom BVK bei der Beratungsgesellschaft Deloitte in Auftrag gegebene Studie „Steuerliche Rahmenbedingungen für Private Equity in Deutschland – wettbewerbskonform?“. Deutschland hängt im internationalen Vergleich klar hinterher, mit dem Ergebnis, dass es weniger Private Equity-Fonds und damit auch weniger Private Equity-Investitionen hierzulande gibt. Die Studie untersucht rechtliche Rahmenbedingungen für Private Equity-Fonds und wichtige steuerliche Regelungen für Unternehmen im internationalen Vergleich.



Beide Studien finden Sie unter www.bvkap.de

Barometer

Private Equity in der deutschen Wirtschaft

- Investitionsvolumen von Private Equity-Gesellschaften in deutsche Unternehmen im Jahr 2008: 8,4 Mrd. € in 1.140 Unternehmen
- Zahl der Private Equity-finanzierten Unternehmen, in die deutsche Beteiligungsgesellschaften investiert haben: 6.400
- Anteil der Umsätze von Private Equity-finanzierten Unternehmen am Bruttoinlandsprodukt: 8,5 %
- Anzahl der Beschäftigten in Private Equity-finanzierten Unternehmen: 1,2 Mio.
- Weltweit stehen Private Equity-Gesellschaften über 750 Mrd. € für Investitionen zur Verfügung

