

02/2011

finanzwelt

Das Fachmagazin der Finanzbranche

Schwarz auf weiß.
Was ändert sich
für die Branche?



2011: A Year of Recovery?

Die Stimmung auf dem Branchentreff Super Return war gut und illustriert, dass nach mageren Jahren die Private Equity Investoren Zuversicht versprühen. Lokal wie auch international profitiert die Private Equity Branche vom weltwirtschaftlichen Aufschwung. Besonders mittelständische Unternehmen stehen als Kaufobjekt im Fokus. Auch der Blick über die Grenze hinweg nach Fernost lohnt, wie Eindrücke vom Übernahme- und Private Equity Markt in Indien belegen.

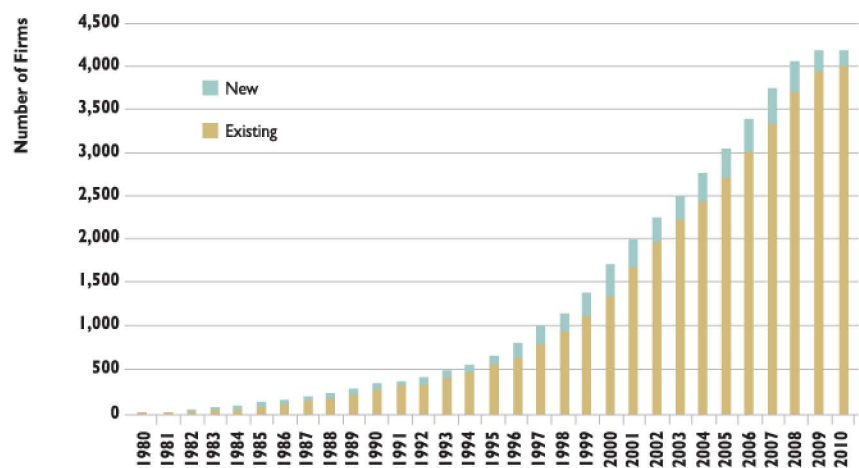
Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt hat an Fahrt zugelegt. Dies geht aus der neuesten vom Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) veröffentlichten Statistik für den deutschen Private Equity Markt hervor. Die getätigten Investitionen hierzulande stiegen gegenüber dem Vorjahr um 59 % auf 4,44 Mrd. Euro. „Das starke Wachstum muss natürlich auch vor dem Hintergrund der verheerenden Zahlen des Jahres 2009 gesehen werden. Dennoch ist das Finanzierungsumfeld wieder günstiger geworden. Institutionelle Fonds können z. T. deutliche Zuwächse beim Fundraising verzeichnen, da das Vertrauen der professionellen Anleger, insbesondere in Nordamerika, in diese Anlageklasse zurückgekehrt ist“, fasst **Klaus Ragotzky**, Geschäftsführer der FIDURA Capital Consult GmbH, die Lage zusammen. Ähnlich sieht es **Horst Güdel**, Vorstandsmitglied der in Oberhaching ansässigen RWB AG: „Auch die institutionellen Investoren wenden sich der Anlageklasse verstärkt zu, da Unternehmensbeteiligungen größtmöglichen Schutz vor der Inflation des Geldes und dem damit verbundenen Wertverlust bieten.“

Gleichwohl sind die Rekordergebnisse aus 2007 bzw. 2008 noch weit entfernt, was nicht unbedingt ein schlechtes Zeichen sein muss. Nachdem im Krisenjahr 2009 fast ausschließlich kleine Buy-Outs



Klaus Ragotzky
Geschäftsführer FIDURA Capital Consult GmbH

Anzahl der aktiven Private Equity Unternehmen im Zeitraum 1980-2010



Quelle: Preqin, Private Equity Spotlight, January 2011

verzeichnet wurden, gab es im vergangenen Jahr wieder einen zaghaften Trend zu größeren Transaktionen zu vermeiden. Dass die Banken ihre restriktive Kreditvergabe lockern, bezweifelt Güdel. „Die Strategie, mit der bei Private Equity Investitionen gute Renditen erzielt werden, basiert weniger darauf, die Investitionen stark zu hebeln und ‚Financial Engineering‘ zu betreiben. Stattdessen muss der Unternehmenswert durch Umsatz- und Gewinnsteigerung langfristig wachsen“, kommentiert der Branchenkenner. Gleichwohl hat sich die Lage zum Teil deutlich entspannt. So ist bei mittelstandsorientierten Minderheitsbeteiligungen eine Verdoppelung des Volumens auf 1,26 Mrd. Euro zu registrieren gewesen. Die BVK-Statistik zeigt eines aber sehr deutlich: Das Niveau im Venture Capital Segment verharrt auf sehr niedrigem Stand.

Zieht das Fundraising an? Sorgenfältchen bereitet die Entwicklung im Fundraising. Nachdem dieses sich bereits im Kri-

senjahr 2009 schwierig gestaltete, kam es hier auch im vergangenen Jahr nicht zur erhofften Trendwende. Die neu eingeworbenen Mittel lagen mit 0,93 Mrd. Euro nochmals signifikant unter dem schwachen Vorjahresergebnis (1,07 Mrd. Euro). Damit war das Fundraising deutscher Beteiligungsgesellschaften sehr schwach. Der Himmel über der Beteiligungslandschaft ist nicht wolkenlos, dies zeigt auch ein anderer Indikator. Die Anzahl der neuen Mitstreiter im Private Equity Markt ist 2010 zurückgegangen, wie der Datenanbieter Preqin festhält.



Horst Güdel
Vorstandsmitglied RWB AG



Dr. Joachim von Hoyningen-Huene
Prinzipal und M&A-Experte A.T. Kearney



Sönke Fanslow
Vorstand Hansa Treuhand



Norman Lemke
Vorstand RWB AG

Zunahme der Unternehmensverkäufe absehbar. Trübsal blasen ist jedoch bei den Marktteilnehmern nicht angesagt. Zuversicht herrscht beispielsweise auch bezüglich der Exit Möglichkeiten. 80 % erwarten eine Zunahme der Unternehmensverkäufe, so der BVK. Verkäufe an strategische Investoren und Börsengänge von Portfoliounternehmen werden zunehmend Chancen eingeräumt. Diese Ansicht teilt Güdel. Etwas verhaltener zeigt sich Ragotzky. „Börsengänge bleiben u. E. weiterhin schwierig und dürften eher die Ausnahme als die Regel bei Verkäufen von Portfoliounternehmen darstellen.“

Festzuhalten bleibt auch, dass die Platzierungszeit in den letzten Jahren deutlich länger geworden ist. 20,4 Monate bis zum Closing dauerte es im vergangenen Jahr, so der Datenanbieter Preqin (im Vergleich hierzu 2004: 9,6 Monate). Zukunftsträchtige Konzepte überzeugen aber nach wie vor den geneigten Investor. So liegt der FIDURA Rendite Sicherheit Plus Ethik 3 nach nur 10 Monaten Platzierungszeit bei einem Platzierungsstand von derzeit 13 Mio. Euro. „Es zeigt sich, dass unser Konzept Rendite, Sicher-

heit und Nachhaltigkeit den heutigen Anforderungen aufgeklärter Anleger voll entspricht“, erläutert Ragotzky.

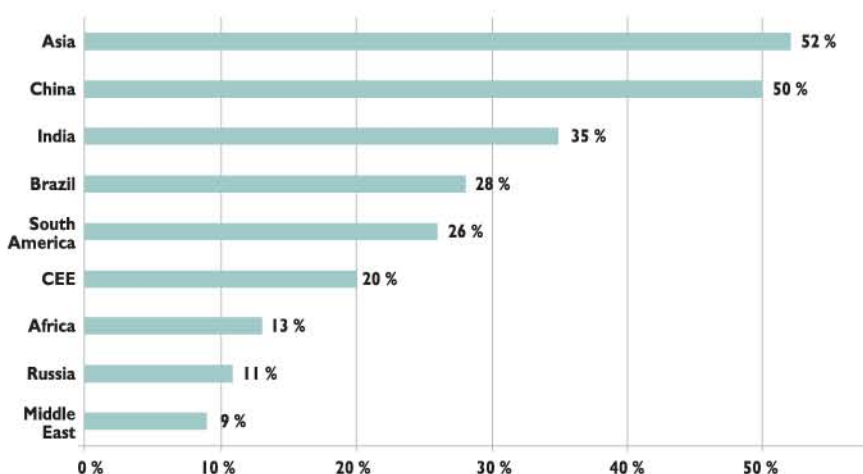
Daneben lohnt auch ein Blick nach Asien, das in den Fokus vieler Private Equity Häuser gerückt ist – Beispiel Indien. Laut Preqin gaben im Dezember letzten Jahres 70 % der Befragten an, aktuell oder in absehbarer Zeit in die Schwellenländer zu investieren. Schwellenländer sind dabei an beiden Fronten aktiv, sowohl als Käufer als auch als eigentliches Kaufobjekt. **Dr. Joachim von Hoyningen-Huene**, Prinzipal und M&A-Experte vom internationalen Beratungsunternehmen A.T. Kearney, hat vor kurzem eine Studie mit dem Fokus Mehrheitsübernahmen durch Emerging Players vorgelegt, die die Bedeutung des asiatischen Markts eindrucksvoll hervorhebt. „Im Untersuchungszeitraum 2002-2010 traten indische Unternehmen am häufigsten als Käufer unter den Schwellenländern auf – gefolgt von China, die am zweithäufigsten Unternehmen aus Industrieländern kauften. Indien hat sich deutlich früher geöffnet und agiert dezentral und marktorientierter. Allerdings

fällt auf, dass indische Unternehmen bevorzugt kleinere Akquisitionen anstreben. Im Ausland akquirieren indische Unternehmen in erster Linie in den Branchen Computer & Elektronik, Dienstleistungen, Konsum- und Investitionsgüter.“ „Von 2003 bis 2009 haben indische Unternehmen insgesamt etwa 42 deutsche Firmen übernommen oder Niederlassungen neu aufgebaut. Insgesamt haben indische Investoren seit 2003 über 400 Käufe in den Industrieländern getätigt“, illustriert **Sönke Fanslow**, Vorstand von Hansa Treuhand. Ein Trend sei abzulesen, wonach Unternehmen der Hochtechnologiebranchen im Mittelpunkt des Investoreninteresses stünden. Rund die Hälfte der indischen Ansiedlungen hat in den Bereichen Software- und IT-Branche stattgefunden.

Keine Einzelmeinungen, zumal Indien auch als Investitionsziel für die Private Equity Branche kein weißer Fleck auf der Landkarte ist. Auf den demografischen Faktor und das hohe Bildungsniveau rekurriert **Norman Lemke**, Vorstand der RWB AG, die seit 2007 mit der Special Market Fonds India-Reihe bereits knapp 60 Mio. Euro platziert hat. In Verbindung mit einem positiven regulatorischen Umfeld biete Indien erstklassige Voraussetzungen für Private Equity Investoren. Für sie werde das Land als Investitionsziel daher immer wichtiger. Mittels des jüngst geschlossenen Private Equity Partners 2 der Berenberg Private Capital und Hansa Treuhand hatten Investoren die Möglichkeit, über den Dachfonds Adveq Asia II in ein breit gefächertes Portfolio an Private Equity Fonds mit Fokus auf die Region Asien-Pazifik zu investieren. Der Fonds für institutionelle Anleger mit einem Länderanteil Indien von 25 % erzielte bereits fünf Verkäufe.

Fazit. Es wird wohl auch kein Jahr der selbsterfüllenden Träume, aber die Private Equity Industrie ist auf einem guten Weg und die Vorzeichen für einen nachhaltig positiven Trend stimmen. ■

Emerging Markets – Anziehungspunkte für Private Equity Investoren



Quelle: Preqin, Private Equity Spotlight, January 2011

Alexander Heftrich