

interview

mit Dipl. Vw. Wolfgang Quantschnigg,
Modern Products

„Die wahre Revolution steht noch bevor“

• *Teilen Sie die pessimistische Einschätzung zum 21. Jahrhundert?*
»Skepsis zum Millennium ist unangebracht. Das nächste Jahrhundert wird Wohlstand bringen. Allein bis zum Jahre 2020 errechnen Prognostiker ein Gesamt-Wachstum der deutschen Wirtschaft um 50%! Die neuen Bundesländer werden den Anschluß an den Rest der Bundesrepublik finden. Österreich ist wie immer im Gefolge mit dabei.«

• *Österreich ist eine Sache – die weltweiten Prognosen sind nicht so rosig...*
»Auch weltweit stehen die Chancen auf Wachstum gut – wenn Länder die Chancen der Globalisierung nützen. Der freie Fluß von Gütern, Dienstleistungen, Kapital, Wissen und Arbeitskräften, verbunden mit der Informationstechnik, wird die Entwicklung in der Triade USA, Europa und Japan rasch vorantreiben. Der deutschsprachige Raum als Europas Mitte wird davon besonders profitieren. Die neuen Informationstechniken bieten erstmals aber auch Ländern, die bisher unter natürlichen Standortnachteilen litten (Abgeschiedenheit, ungünstiges Klima oder Rohstoffmangel), völlig neue Chancen.«

Fortsetzung auf Seite 2

IMPRESSUM

Herausgeber:

Modern Products, Dipl. Vw. Wolfgang Quantschnigg,
Kaasgrabengasse 69, 1190 Wien
Tel. 01/320 13 58, office@modern-products.at

Konzept, Redaktion & Gestaltung:

Mag. Robert Bauer/PR & Text,
Gemeindeberggasse 61, 1130 Wien
Tel. 01/879 52 29, bauer@factory.co.at

Blattlinie: Informationen über Private Equity

Quellen S.3: management berater, OECD; Option
S.4: management berater, Frost & Sullivan

Private Equity: Starke, moderne Unterstützung verwirklicht Ihre Unternehmensziele!

Nicht nur in der Gründungsphase ist Mangel an Kapital die häufigste Ursache an vergebenen Chancen – auch zur offensiven Bewältigung der Herausforderungen und Chancen, die sich laufend stellen, ist Eigenkapital Voraussetzung.

Dies gilt besonders angesichts der heutigen Verschmelzung der EU zu einem Wirtschaftsraum: Euro, Denken in Regionen, rasche Logistik, neue Kommunikationsmittel. Außerdem nicht zu vergessen: Die steigende Nachfrage und damit Chancen in den Ländern Mittel-Ost-Europas.

Um große Ziele zu erreichen, wird zunehmend eine neue Partnerschaft zwischen Anlegern und Unternehmen gefunden: Risikokapital. Ein spezialisierter starker Partner beteiligt sich am Eigenkapital eines – meist (noch) nicht – börsennotierten Unternehmens. In den USA ist der Private Equity Kapital-Markt seit langem eine Milliardenindustrie. Aber auch Österreich kann bereits erfolgreiche Beispiele aufzeigen, wie etwa BWT, SEZ, Wolford, Steiner, Palfinger oder Libro.

Einer der kompetentesten Partner ist hierbei die CapVis Equity Partners AG, Zürich, eine Tochter der UBS Capital. Die UBS AG ist der weltweit größte Vermögensverwalter. CapVis bietet mittelgroßen, noch nicht börsennotierten Unternehmen Beteiligungspartnerschaften vor einer bedeutenden Weichenstellung. In Österreich wird CapVis von Modern Products vertreten.

Private Equity gleicht einem starken Hebel in der Hand des Unternehmers. Er kann damit außerordentliche Potentiale wecken und die weitere Dynamik des Unternehmens prägen, beispielsweise durch:

• **Development Capital:** Das Unternehmen steht in einer Phase starken Wachstums und erhält in kurzer Zeit ein Marktgewicht, mit dem die Konkurrenz

nicht gerechnet hat. Wachstum muß vorfinanziert werden. Ein Mitteleinschuß in Form einer Kapitalerhöhung bildet dazu die notwendige und solide Grundlage.

• **Acquisition Financing:** Durch die entschlossene Übernahme eines Mitbewerbers werden die Karten im Markt neu verteilt: Der Firmenkauf mit einer adäquaten Kapitalverstärkung verhilft dem Unternehmen zur weiteren Verbesserung der Marktstellung oder sogar zur Marktführerschaft.

• **Management Buyout:** Mit der Unterstützung eines Beteiligungspartners übernimmt das bewährte Firmenmanagement 'sein' Unternehmen. Damit wird unter Wahrung der unternehmerischen Identität ein Nachfolgeproblem gelöst oder eine beabsichtigte Trennung von einer Muttergesellschaft herbeigeführt.

• **Shareholder Buyout:** Management of Change auch innerhalb des Gesellschafterkreises: Eine Gesellschafter-Umschichtung durch eine neue Kapitalpartnerschaft führt oft auch zu einer neuen Firmendynamik.

• **Going Public:** Mit einem Kapitalpartner sichert man den finanziellen Rückhalt, um den Gang an die Börse zielgerichtet, professionell und sorgfältig vorzubereiten. Die Kapitalöffnung wird das Firmenpotential voll zur Entfaltung bringen und dem Unternehmen eine neue Dimension erschließen.

Die Auflösung der Partnerschaft auf Zeit erfolgt nach drei bis sechs Jahren und folgt einem bereits zu Beginn der Partnerschaft gemeinsam festgelegten Szenario.

Fortsetzung von Seite 1

- *Ist die Globalisierung bereits voll realisiert?*

»Ihr Potential ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Der Abbau der Handelshemmnisse kommt seit einiger Zeit leider nur schleppend voran. Die Arbeitsmärkte sind weiter unbeweglich und die Kapitalmärkte international noch viel zu wenig integriert. Sensibilität und Macht der Konsumenten erlauben nicht mehr, daß jemand eine Monopolstellung ausnützt. Eigenkapital bekommt immer stärkere Bedeutung, wie auch der resultierende Anspruch auf höhere Renditen. Neue Finanzierungsformen wie Private Equity werden dadurch forciert. Die neue Revolution ist aber nicht die beschriebene Globalisierung; diese ist bloß die Auswirkung des Ausgleichs an Arbeit, nicht durch Wirtschaftshilfe, sondern im wesentlichen verursacht durch die freien Kapitalströme.«

- *Staatliche Regelung versus Eigeninitiative – wo liegt die Zukunft?*

»Ein neues Gleichgewicht zwischen individueller und staatlicher Verantwortung wird gefunden – unter der Prämisse, daß die Interaktion der Individuen, die zuerst an sich denken, zu effizienten Lösungen führt. Wie der Einzelne dadurch in den Vordergrund tritt, werden Gewerkschaften, Volksparteien, Kirchen und der Sozialstaat in den Hintergrund treten.«

- *Was kommt auf das einzelne Unternehmen zu?*

»Die neue Revolution – Internet, Gentechnik, Biotechnologie. Das Internet führt zu einer Neudefinition der wirtschaftlichen Zusammenarbeit auf allen Gebieten, damit aber auch des sozialen und vielleicht auch politischen Modells. Ein Beispiel einer derartigen Revolution: Um 1900 besaß kaum ein Amerikaner einen PKW, aber 1928 hatten bereits 80% der städtischen Bevölkerung ein Auto. Warum?

Hausbanken = Risikokapital?

Die bedeutende Rolle der Banken bei der Finanzierung von Unternehmen ist ein Charakteristikum unserer Volkswirtschaft. In internationalen Vergleich der Industriestaaten ist sie aber ein Unikum.

Der internationale Wettbewerb um die Gunst des Aktionärs (Stichwort Shareholder Value) hat eine grundlegende Wende initiiert. Typische Risiken werden höher bewertet.

Der Erfolg der Unternehmen (ja, der ganzen Volkswirtschaft) wurde stets im engen Zusammenhang mit den langfristigen Beziehungen zwischen Hausbank und Unternehmung gesehen. Diese Einschätzung mag ihre Berechtigung haben; der Erfolg des Hausbankprinzips gilt allerdings nur für die Vergangenheit.

Die Banken wehren sich heftig gegen

den Begriff des Rückzugs und sprechen lieber von notwendigen Veränderungen im Firmenkundengeschäft. Das Kreditgeschäft ist aber in einem gravierenden Umbruch, der die Hausbankentradition z.T. zu Fall bringen wird. Ausgelöst haben diesen Umbruch zwei Phänomene:

- Der in Zukunft extrem rasch ansteigende Anteil an der Dienstleistungs- bzw. Brain-Industrie am Brutto-Inlandsprodukt ist mit klassischer Kreditsicherung nicht unter einen Hut zu bringen.
- Der Eigentümerwechsel weg vom

Kostenreduktion und Finanzierung spielten zusammen: Henry Ford hatte die Fließbandtechnik erfunden – und General Motors das Ratengeschäft. War die Kostenreduktion dank Ford gewaltig, so ist sie durch das Internet geradezu unglaublich: Zwischen 70 und 98% der Distributionskosten! Daraus resultiert, daß e-Commerce 1995 bei 0 war, für 2004 aber bereits auf 8.000 Millionen Euro in Europa geschätzt wird und danach erst recht explodieren wird. Die wirklich große Veränderung gibt es aber im business-to-business mit den genannten Kostenreduktionen, wo ganze Mittler-Branchen überflüssig werden, und andererseits mit neuen Marktplätzen/Börsen, wo auch kleine Unternehmen ihre Produkte weltweit anbieten können – bei weltweiten Produkt/Preis-Vergleich.« (Siehe auch Infos Seite 3.)

- *Wer bringt neues Kapital für neue Unternehmen?*

»Die neuen Finanzierungsformen Venture Capital, Private Equity und die Wachstumsbörse schaffen Unter-

nehmen bisher unvorstellbare Möglichkeiten. Finanziert auf Basis von Ideen, Businessplänen, geplanten Umsätzen und Marktanteilen, nicht gegen Sicherheit von Maschinen, Forderungen und Grund und Boden. Ein aktuelles Beispiel: AOL übernimmt Time Warner – AOL hat bei 4,7 Mrd. Euro Umsatz eine Börsenkaptalisierung von 139,5 Mrd. Euro! Dies entspricht einem KGV von 284! Das übernommene Unternehmen hat einen fast 6fachen Umsatz von 26,8 Mrd. Euro, aber eine Börsenkaptalisierung von nur 79,5 Mrd. Euro.«

- *Ihr Resümee?*

»Wir sind Zeugen einer neuen Revolution, die viel umfassender und tiefgreifender ist als die industrielle Revolution am Anfang dieses Jahrhunderts. Der Unternehmer soll daher seine Tätigkeit auf jeden Fall im Umfeld dieses raschen Wandels überdenken. Die Differenz zwischen 'Soll' und 'Ist' zu erkennen ist das Entscheidende! Alles weitere bekommt man dann wieder in den Griff.«

Staat hin zum international disponierenden Aktionär. Dieser bleibt nur wohlgesonnen, wenn seine Aktien dauerhaft im Wert steigen. Voraussetzung dafür: Die Geschäfte der Institute sind insgesamt erfolgreich. Allerdings verschärfen heute niedrige Zinsmargen, die immer wieder notwendigen Ausbuchungen und nicht zuletzt das internationale Rating den Druck auf den Ertrag.

Um dieser Malaise Herr zu werden, setzen die privaten Banken an zwei Punkten an. Erstens versuchen sie, ihren Unternehmenskunden neben dem klassischen Kredit auch Produkte zu verkaufen, mit denen sie über Provisionen gut verdienen.

Zweitens werden die Banken über kurz oder lang bei der Bereitstellung von Geld wieder teure Konditionen verlangen – Preise eben, die viel mehr als früher ihrer Einschätzung des Risikos, das mit der Kreditvergabe verbunden ist, entsprechen. Dabei ist abzusehen, daß die Anpassung für einen großen Teil der mittelständischen Industrie an internationale Gepflogenheiten sehr schmerzhaft werden wird.

Die an der Kreditlastigkeit krankende Unternehmenslandschaft – lange wurde ja in Österreich Eigenkapital steuerlich arg benachteiligt – wird gesunden müs-

Private Equity - Gutes Geschäft mit Spitzenrenditen

Stellen Anleger Kapital bereit, heißt das noch lange nicht, daß es sinnvoll eingesetzt wird. Wer über die letzten zehn Jahre in Europa in Private Equity investierte, konnte jährlich Renditen von 10 bis 30% erzielen – sofern er mit den Besten zusammengearbeitet hat.

Private Equity-Unternehmen investieren das in einem Fonds angelegte Kapital als Eigenkapital in Industrieunternehmen. Dieses wird dabei je nach konkretem Investment durch Beteiligung von Fremdkapital zusätzlich um 50 bis 70% ergänzt bzw. verstärkt (Leverage-Effekt).

Anfang der 90er-Jahre stellten in der USA Anleger knapp 2 Mrd.

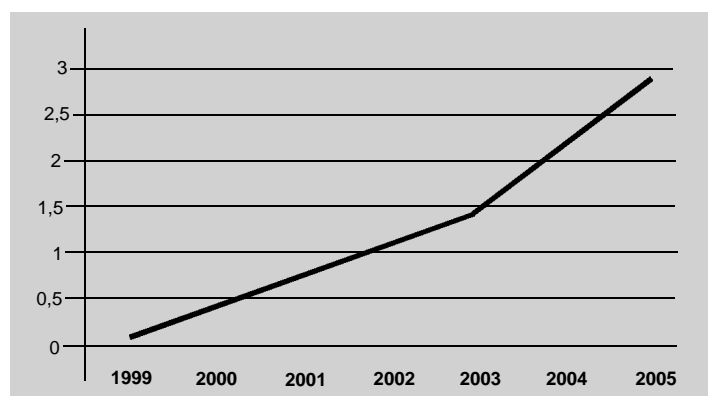
Dollar zur Verfügung. 1998 waren es schon 19 Mrd. (Beteiligungen im Gesamt-Ausmaß von 38 bis 47 Mrd. Dollar). In Großbritannien waren es 1998 bereits Beteiligungen von 14 bis 18 Mrd. ATS. Eingeleitet wurde der Trend zur Kapitalbereitstellung in Private Equity in den 70er-Jahren in den USA von Familien, gefolgt von Universitäten mit ihren Stiftungen. Ihr stets sehr gezieltes Vorgehen und eine konsequente Umsetzung der Anlagenstrategie führten zu ausgezeichneten Resultaten: Einerseits erzielten die Anleger Returns von bis zu 30%, und andererseits wurde damit das Wirtschaftswunder 'Silicon Valley' geschaffen. Auch das aktuelle kleine Wirtschaftswunder USA basiert bis zu 50% auf im Silicon Valley geschaffenen Technologien (Software, Internet, e-Commerce, Neue Medien etc.) und damit wiederum auf "Private Equity".

sen. Die internationale Verflechtung läßt gar keine andere Wahl. So schmerzhaft dieser Prozeß für das eine oder andere Unternehmen wird, so wünschenswert ist sein Ergebnis: die seit langem geforderte Entflechtung von Kreditwirtschaft und Industrie einerseits und andererseits die Voraussetzung zur Errichtung geeigneter Finanzinstrumente zur Errichtung neuer Brain-Industrien à la USA.

Auswirkungen des Internet auf Distributionskosten (in Euro).

	Traditionelle Abwicklung	Internet-Abwicklung	Einsparung in Prozent
Flugtickets	8	1	87%
Bank-Transaktionen	1,08	0,13	89%
Rechnungen begleichen	2,22	0,65	71%
Lebensversicherung	400-700	200-350	50%
Softwaredistribution	15	0,2-0,5	98%

Weltweiter E-Commerce-Umsatz (in Billionen Euro).



Der Börsegang-Boom, gekoppelt mit Erkenntnissen aus der Portfoliotheorie (Anlagen in Private Equity korrelieren wenig mit traditionellen Anlagen) hat die gewaltige Entwicklung bereitgestellten Kapitals weiter unterstützt.

'Returns' im 'Upper Quartile' werden nur von den besonders erfolgreichen Private-Equity-Gesellschaften erzielt: Eine ansprechende Bewertung bei einem Börsegang erreichen nur die besten drei Unternehmen eines Marktsegments. Nur wenige operativ tätige Managementteams, die ihre Firmen so an die Spitze bringen, sind verfügbar. Der Spitzenplatz ist Ihnen nur sicher, wenn sie von einem genauso qualifizierten Investmanager begleitet, finanziert und betreut werden.

Europäischer e-Commerce-Markt in Millionen Euro

Jahr	Umsätze in Mio Euro	Umsatzwachstumsrate in Prozent
1995	0,0	–
1996	5,5	–
1997	35,8	553,9
1998	128,2	258,0
1999	326,7	154,9
2000	727,6	122,7
2001	1.482,6	103,8
2002	2.786,9	88,0
2003	4.921,2	76,6
2004	8.080,6	64,0

FAZIT

Was in den nächsten 2 Jahren den Erfolg sichert

Die Ökonomie der Zukunft basiert auf der Entwicklung neuer Technologien und dem freien Kapital, das diese Entwicklung ermöglicht (ausgedrückt in den Finanzierungsformen Venture Capital, Private Equity und in der Wachstums-Börse). Beide haben den USA den längsten Aufschwung ihrer Geschichte gebracht und verhelfen neuen Technologien zu immer rascherem Durchbruch. Der Boom wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen. Die USA als größter Importmarkt der Welt bleiben Europa damit erhalten.

Die Wirtschaft in den Krisenländern Asiens hat – rascher als von den meisten Experten erwartet – auf den Wachstumspfad zurückgefunden. Länder wie Südkorea und Thailand werden laut OECD wieder mit Wachstumsraten von 6,5% bzw. 5,0% aufwarten. In Japan hat die Wirtschaft die Talsohle mittlerweile durchschritten.

Die Konjunktur im Euroland, wo Österreich den allergrößten Teil seiner Exporte absetzt, gewinnt an Schwung. Die EZB rechnet mit Wachstumsraten von 3% pro Jahr.

Für den österreichischen Unternehmer heißt das: Je größer und globaler der Markt, desto spezialisierter und damit konzentriert auf die Kernstärke muß das Unternehmen sein, dabei aber global arbeiten. Mit diesem Mix kön-

nen die Skaleneffekte bei Produktion, Technologie-Führerschaft, Marketing und Mitarbeiterrekrutierung genützt werden.

Für ein diversifiziertes Unternehmen hingegen wird der Platz immer enger. Das durchdachte strategische Unternehmenskonzept wird zum wichtigsten Erfolgsfaktor.

Wenn große Abnehmer ihre Produktionen, Vertriebsstrukturen internationalisieren, muß der Lieferant mitziehen. Globale Präsenz ist gefordert.

Kunden wollen sicher gehen, wenn sie einen Auftrag vergeben. So wird auch das kleine Unternehmen ohne massives Marketing und PR bei seiner Zielgruppe nicht auskommen.

Shareholder Value, Economic Value Added, Business Plan, Eigenkapital werden zur Basis für marktgerechte Erträge. Ein Börsegang kann zum richtigen Zeitpunkt diese Arbeit vergolden und dem Unternehmen eine neue Dimension eröffnen.

Wachsen kann schließlich nur, wer exzellente Mitarbeiter rekrutieren und auch halten auch. Mitwirkung der Ausübenden bei Strategie und Effizienz bringt jeden Einzelnen Vision, Zugehörigkeit und freiwillige Verpflichtung und damit dem Unternehmen Erfolg. Unternehmertum ist wieder in.