

„Know-how und Kompetenz auf internationalem Standard“

Dipl. Vw. Wolfgang Quantschnigg,
 Geschäftsführer von Modern Products,
 über Argumente für Private Equity.

• Was versteht man unter Private Equity – und was kann es?

„Private Equity bezeichnet das Kapital, das ein Eigenkapitalpartner auf Zeit zur Verfügung stellt. Dieses Instrument zeigt seine finanztechnische Wirkung etwa am Beispiel Silicon Valley: Hier war Private Equity eines der drei entscheidenden Instrumente am Weg zum Erfolg – als Zwischenstufe von Venture Capital und Börsengang. Und Silicon Valley repräsentiert heute einen um 70% höheren Börsenwert als alle Unternehmen Frankreichs zusammen.“

• Welches sind die Unterschiede zu einem herkömmlichen Börsengang?

„Der Equity-Partner erwartet für seine Beteiligung keine Dividende und keine Verzinsung. Sein Nutzen entsteht aus der Wertsteigerung seines Anteils am Unternehmen, die er erst bei seinem Ausstieg realisiert. Das sorgt gleichsam automatisch dafür, daß der Equity-Partner die gleichen Interessen wie das verkaufende Unternehmen selbst verfolgt.“

Der Einstieg des Private Equity-Partners erfolgt für das Unternehmen, das Anteile verkauft, zu durchaus vergleichbaren Rahmenbedingungen und Ergebnissen wie bei einem Börsengang. Allerdings fallen alle Aufwände, die üblicherweise mit einem Börsengang zusammenhängen, weg.“

Fortsetzung auf Seite 2

Neues Kapital und Know-how für wichtige Weichenstellungen

Egal ob Expansion, Unternehmenskauf, Management Buyout oder Börsengang: Private Equity ist der - hierorts noch wenig genutzte – Hebel für Unternehmens-Entwicklung.

Das Grundprinzip dahinter ist einfach: Die Private Equity-Gesellschaft beteiligt sich auf Zeit an einem florierenden Unternehmen, üblicherweise als Minderheitsgesellschafter. Sie trägt damit das volle Beteiligungsrisiko und legt so auch im eigenen Interesse höchsten Wert auf Wachstum und Dynamik.

Vor der Beteiligung liegt ein Prozeß der Analyse und Bewertung des Betriebs. Mit dieser umfassenden Bestandsaufnahme ist zugleich eine optimale Basis für die zukünftigen Schritte gelegt. Mit dem neuen Kapital werden neue Investitionen und Weichenstellungen möglich. Dies führt zu höheren Erträgen und steigert damit den Wert der Anteile aller am Unternehmen Beteiligten. Wenn sich der Private Equity-Partner wieder aus dem Unternehmen zurückzieht, hat sowohl er als auch der Unternehmer entsprechend wertvollere Anteile in ihren Händen: Eine Win/Win-Situation für beide Partner, die hier zusammenarbeiten.

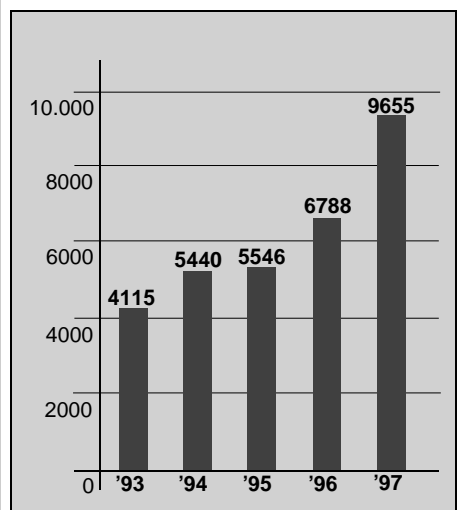
Die Private Equity-Gesellschaft ist für die vier folgenden Schlüs-

sel-Szenarien der optimale Partner:

• **1. Expansion:** Stehen bleiben heißt zurückfallen. Und das kann sich kein Unternehmen leisten. Investitionen in Technologie, Produkte und Know-how setzen aber entsprechende Finanzmittel voraus – und die sind gerade in Österreich nicht eben problemlos zu lukrieren. Die Beteiligung der Private Equity-Gesellschaft führt das nötige Kapital zu, damit in zukunftsorientierte Lösungen investiert werden kann.

Fortsetzung auf Seite 2

Jährliche Investitionen im Bereich Private Equity in Europa in Mio. Euro



Fortsetzung von Seite 1/Interview mit Dipl. Vw. Wolfgang Quantschnigg

• Wofür kann das so aufgebrauchte Kapital eingesetzt werden?

„Das neu in das Unternehmen eingebrachte Kapital wird verwendet als/für

- Development Capital (Unternehmens-Erweiterung)
- Acquisition Capital (Firmenakquisition)
- Management Buyout (Nachfolgeregelung)
- Shareholder Buyout (Gesellschafter-Strukturierung)
- Spin-Off (Fokussierung auf das Kerngeschäft)
- Börsegang (Going Public).“

• Was bietet der Equity-Partner außer seinem Kapital?

„Neben dem Eigenkapital auf Zeit bietet der Private Equity-Partner Unterstützung bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens. Üblicherweise schließt sich nach einiger Zeit der Börsegang des Unternehmens an, wobei der Private Equity-Partner wiederum Know-how und Unterstützung zur Verfügung stellt. Schlüsselfaktor dabei ist die Erfahrung des Equity-Partners: Denn für ihn sind Fragen wie Geschäftsplan, Börsegang und Due Diligence-Bewertungen quasi Alltags-Themen, weil er sich ständig damit beschäftigt. Sein Know-how und seine Kompetenz sind internationaler Standard.“

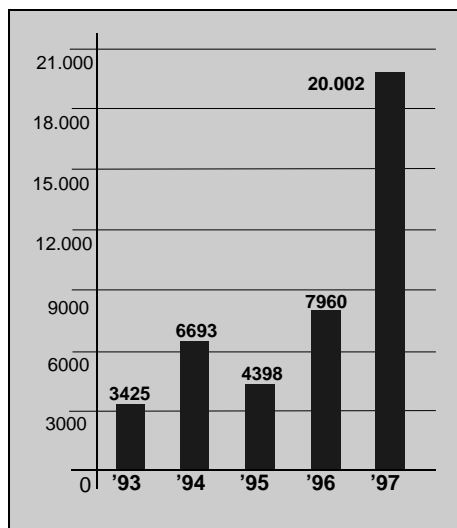
IMPRESSUM

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

Blattlinie: Informationen über Private Equity

Quellenhinweis Grafiken: EVCA Yearbook 1998, Grafik S.3 erweitert nach Zemke (1995), S.29



Durch Private Equity in Europa neu aufgebrachtes Beteiligungskapital in Mio. Euro

Fortsetzung von Seite 1/Neues Kapital und Know-how für wichtige Weichenstellungen

•2. **Kauf eines Unternehmens:** Eine besonders komplexe Form der Expansion, muß doch zunächst das Kaufobjekt sorgfältig geprüft und bewertet werden (Due Diligence). Ein so als interessant ausgewiesenes Unternehmen hat seinen Preis, der nur selten aus den laufenden Erträgen aufgebracht werden kann. Der Prozeß der Aufbringung muß sorgfältig geplant und abgewickelt werden. Denn Fehler hier können nicht nur die Übernahme, sondern auch den kaufenden Betrieb selbst gefährden. Die Private Equity-Gesellschaft bietet hier Expertise für den perfekten Finanzierungsplan.

•3. **Generationswechsel/Übergabe:** Wenn sich die dynamische Gründer-Persönlichkeit zurück-

zieht, muß die Nachfolge geregelt werden. Üblich ist hier, daß der Betrieb entweder an die Private Equity-Gesellschaft selbst ganz oder teilweise verkauft wird oder an ein Management-Team. Dieses kann entweder aus dem Betrieb selbst stammen (Management-Buyout) oder unternehmensfremd sein (Management Buyin).

Alle genannten Lösungen bringen dem Unternehmer, der sich aus seinem Betrieb zurückzieht, einen angemessenen Erlös für sein unternehmerisches Lebenswerk. Die Private Equity-Gesellschaft steht in jedem Fall beiden Seiten als kompetenter Partner bei Planung, Finanzierung und Abwicklung der Übergabe zur Seite.

•4. **Börsegang – Initial Public Offering:** Grundsätzlich handelt es sich um einen sehr tiefgehenden Schritt für ein Unternehmen, wenn es sich an breit gestreute Privatanleger wendet. Neue Verpflichtungen zu Publizität, Transparenz und Spitzenergebnissen kommen auf Mitarbeiter und Management zu.

Der wichtigste Beitrag der Private Equity-Gesellschaft besteht in einer Kapitalzufuhr noch vor dem offiziellen Börsegang. So können alle Vorbereitungen fundiert getroffen und der Erfolg des Unternehmens an der Börse abgesichert werden. ■

Private Equity: Entwicklung von Unternehmenswert und Zwischenstufe zum Börsegang

Die Übersicht zeigt die einzelnen Finanzierungsphasen. Private Equity greift insbesondere in der »Later Stage«, in der wichtige Schritte für die Unternehmenszukunft gesetzt werden.

Beteiligungsphase	Early Stage		Expansion Stage	Later Stage (PRIVATE EQUITY)	
Finanzierungsphase	Seed Financing	Start up Financing	First, Second, Third Stage Financing	Growth, IPO	Buy-Out Financing
Gewinn/Verlust					
Kapitalbedarf	sehr gering	gering	stark steigend	vielfach auf hohem Niveau	
Finanzierungsquellen	eigene Mittel/öffentliche Fördermittel		Fremdfinanzierung immer stärker	Finanzierung mit Eigen- und/oder Fremdkapital	
Verfügbarkeit von Beteiligungskapital	sehr gering	gering	zunehmende Verfügbarkeit	umfassende Verfügbarkeit	
Bedarf an Management-Unterstützung	gering	sehr hoch	sehr hoch	gering; ggf. bei strategischen oder Finanzierungsentscheidungen	

Von AR&D bis Silicon Valley: Eine kurze Geschichte von Private Equity

1946 wurde in den USA die American Research & Development (AR&D) mit Hilfe von Versicherungsgesellschaften und verschiedenen Pensionsfonds gegründet. AR&D gilt damit als die erste erwerbswirtschaftlich ausgerichtete amerikanische Venture Capital-Gesellschaft.

AR&D investierte das ihr anvertraute Kapital in junge, wachstumsorientierte Unternehmen, und zwar in Form von Eigenkapital, das in diese Betriebe eingebracht wurde. Ein Beispiel dafür war etwa Digital Equipment (DEC), bei der das Kapital für die Finanzierung von Expansionsschritten eingesetzt wurde. Das Investment legte hier den Grundstein für die Entwicklung von DEC, die binnen zehn Jahren zu einem der welt-

weit größten Datenverarbeiter wurde. Der Wert des investierten Kapitals stieg dadurch auf das Siebzigfache des ursprünglichen Betrags.

Auf dem Einsatz von Private Equity als »Hebel« in der Unternehmensfinanzierung basiert das Erfolgsgeheimnis von Silicon Valley, das eine einzigartige Ballung von Unternehmen, die mithilfe von Private Equity aufgebaut wurden, darstellt.

Stets wurden hier drei Schritte gesetzt:

1. Venture Capital zur Gründung und zum Aufbau der »Garagenunternehmen«;
2. Private Equity für die Finanzierung des nationalen und internationalen Durchbruchs;
3. Der Börsegang.

So repräsentieren alle Unternehmen von Silicon Valley zusammen heute einen kumulierten Börsenwert, der jenen aller Betriebe der europäischen Industriemacht Frankreich um 70 Prozent übertrifft. In Europa erfaßte zuerst die englische Industrie die enormen Möglichkeiten, die Private Equity bietet. Danach folgten die Niederlande und die Schweiz. Die Unternehmen, die sich dadurch in jenen Ländern etablieren konnten, eroberten in der Folge schrittweise den europäischen Markt. Im Lauf der Zeit haben sich zahlreiche nationale Gesellschaften formiert, die vielen Betrieben entscheidende Weichenstellungen ermöglicht haben. In Österreich ist der Strumpf- und Textilienhersteller Wolford eines der prominentesten und international erfolgreichsten Beispiele.

Modern Products/ Gesellschaft für Unternehmenswertsteigerung

Unsere Organisation:

- Ein Beratungsunternehmen, das nach partnerschaftlichen Prinzipien organisiert und strukturiert ist
- Internationale Ausrichtung mit Niederlassungen in Deutschland, Polen und Ungarn
- Integriert in den weltweiten Partnerverbund »Außenwirtschaft International«

Unsere Produkte und Leistungen:

- Wir präsentieren Ihnen detailliert Ihren Markt in Österreich, Deutschland, Polen, Tschechien und Ungarn
- Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Ihr »Strategisches Unternehmenskonzept«
- Wir unterstützen Sie bei Marketing und Vertrieb auf Ihrem Zielmarkt
- Wir beraten und helfen beim Aufbau von Kooperationen, beim Kauf und Verkauf von Unternehmen auf Ihrem Zielmarkt und bei Due Diligence-Prozessen
- Wir unterstützen beim Aufbringen von Eigenkapital auf Zeit für Internationalisierung, Akquisition, Nachfolgeregelung (MBO, MBI) und Börsengang
- Wir sorgen für die Steigerung der Effizienz Ihrer unternehmerischen Tätigkeiten
- Wir bieten Workshops in Ihrem Unternehmen zu den genannten Themen und Leistungen

Unsere Paradigmen:

- Die Steigerung des Unternehmens-Wertes ist das Ziel
- Die Sichtweise des Mitarbeiters als »Human Capital« ist die Voraussetzung

Unser Motto:

Die Zukunft ist nicht vorgegeben – sie wird gemacht.

Checklist für den Geschäftsplan

Der Geschäftsplan ist nicht nur bei der Gründung, sondern auch für die Zusammenarbeit mit der Private Equity-Gesellschaft eine wichtige Basis. Definieren Sie darin:

- **Das Unternehmen:** Standort, Gründungsdatum, Geschäftsgegenstand, Eigentumsverhältnisse, etwaige Beteiligungen/verbundene Unternehmen, Entwicklung, Mitarbeiterstand
- **Management:** Alter, Aufgabenverteilung, Ausbildung/Berufserfahrung
- **Technologie:** Merkmale der Produkte/Dienstleistungen, Vor- und Nachteile im Marktvergleich, aktueller Entwicklungsstand/technischer Reifegrad
- **Markt:** Bisherige und erwartete Kundenschichten, Kundennutzen, Marktpotential, erwartete Zuwachsraten, Marktvolumen mengen- und wertmäßig, Prognose des eigenen Marktanteils in einem und in fünf Jahren, Mitbewerber, Wettbewerbsstrategie, Vertrieb
- **Produktion/Leistungserstellung:** Mitarbeiter (Anzahl, Ausbildung), Investitionen, Anwendungsschwerpunkte der Produkte/Leistungen
- **Finanzierung:** Bisherige Finanzierung, gegenwärtiger und künftiger Finanzbedarf.

Lesen Sie im nächsten Private Equity-Digest (kommt per Post): Lösungen für den Generationswechsel im Unternehmen/Nachfolge-Problematik; Management Buyout; Management Buyin.

FAZIT

Die heutigen und zukünftigen Veränderungen auf den europäischen und weltweiten Märkten eröffnen viele neue Chancen.

Diese Potentiale für den zukünftigen Geschäftserfolg können offensiv genutzt werden:

- Durch den Aufbau eines signifikanten Marktanteils in den osteuropäischen Reformstaaten.
- Durch die Besetzung einer globalen Marktnische, indem ein oder mehrere Mitbewerber gekauft werden.
- Durch die erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung eines Börsengangs.
- Durch den Kauf des eigenen Unternehmens vom Eigentümer im Zuge einer Nachfolgeregelung (Management Buyout) oder eines Unternehmensverkaufs.

Private Equity bringt eine starke Hebelwirkung bei der Umsetzung von Unternehmensstrategien und -visionen sowie bei der Lösung der Unternehmensnachfolge.

Private Equity ist Eigenkapital auf Zeit und wird für rund drei bis fünf Jahre zur Verfügung gestellt.