

interview

mit Dr. Yves Dudli, CapVis Equity Partners AG, Zürich

„CapVis – größte Private Equity Organisation der Schweiz“

• Sie sind Partner von CapVis – was bedeutet dies, wer steht hinter CapVis?

CapVis ist nach internationalem Standard organisiert: In einen Fonds, der das Kapital hält, und eine Managementgesellschaft, die die Geschäfte führt. Die Managementgesellschaft ist mehrheitlich im Besitz der Partner. CapVis ist die größte Private Equity Organisation der Schweiz und mit ATS 2,7 Mrd. ausgestattet. CapVis betreut die Schweiz und Österreich im Verbund mit UBS Capital.

• UBS Capital fungiert als Sponsor, das heißt konkret...?

UBS Capital hält an der Managementgesellschaft wie auch am Fonds ca. 40%. Der Rest des Kapitals kommt von institutionellen Investoren. UBS Capital stehen dafür ATS 41 Mrd. zur Verfügung. Die Organisation ist global mit Teams in Europa, Nord- und Südamerika sowie in der Region Asien/Pazifik. In Europa gibt es Teams in München, Mailand, London, Paris und Den Haag. Die Zusammenarbeit mit CapVis ist sehr eng. Das Private Equity-Geschäft der UBS AG ist eines der Hauptgeschäftsfelder.

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, Gemeindeberg-Gasse 61, 1130 Wien
 Tel. 01/879 52 29, bauer@factory.co.at

Blattlinie: Informationen über Private Equity

Eigenkapital – ein beschränkender Faktor Ihrer Wachstums-Strategie?

Ihr Unternehmen befindet sich in einer anspruchsvollen Entwicklungsphase. Dank gezielter Strategien und Investitionsprogramme oder durch Kauf eines Drittunternehmens steht Ihr Unternehmen vor oder mitten in einem starken Wachstumsprozeß.

Angenommen, der damit verbundene Finanzbedarf übersteigt die selbst erarbeiteten Mittel Ihres Unternehmens und kann mit üblichen Bankkrediten nur teilweise gedeckt werden – oder die zusätzliche Verstärkung der Kapitalbasis durch die Gesellschafter ist nicht möglich oder nicht erwünscht. Für Sie als Eigentümer bzw. Manager

des Wachstumsunternehmens ergeben sich dann zwei Optionen strategischer Weichenstellung:

Defensiv

Sie passen den Wachstumsrhythmus den eigenen Möglichkeiten an – und verzichten damit auf bedeutendes Geschäftspotential.

Offensiv

Sie suchen einen geeigneten externen Eigenkapitalpartner, der die Kapitalbasis Ihres Unternehmens stärkt und auf diese Weise die volle Ausschöpfung des Wachstumspotentials sichert, ohne dabei die volle strategische Autonomie Ihrer Firma in Frage zu stellen. |

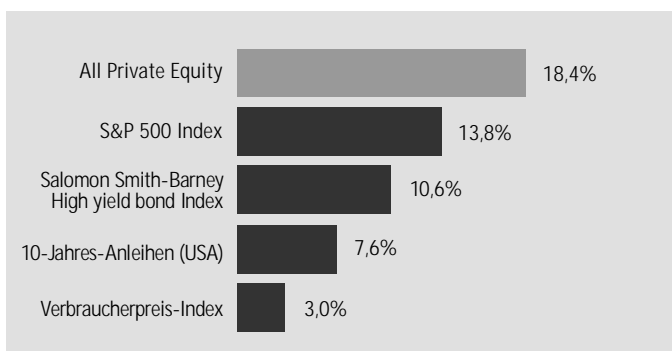


Abb. 1
 Jährlicher innerer Wertzuwachs ausgewählter Wirtschafts- und Börsenindizes im Vergleich zu Private Equity-finanzierten Unternehmen (Schnitt 1990-1999, USA)

Quelle: Financial Times

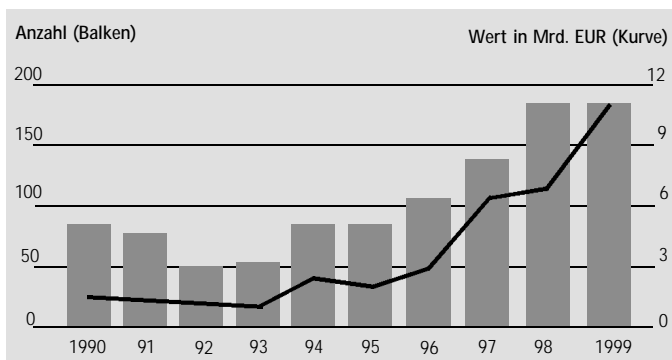


Abb. 2
 Anzahl und Wert von Private Equity Deals über 6 Mio. EUR in Europa (1990-1999)

Quelle: Centre for Management Buyouts Research/Barclays Private Equity/Deloitte & Touche

Fortsetzung von Seite 1

- Wann kommt eine Beteiligungspartnerschaft mit CapVis in Frage?

Die wichtigsten Beteiligungsansätze sind:

- 1.) Verstärkung der Kapitalbasis, z.B. Finanzierung von internem oder externem Wachstum oder finanzielle Stärkung für gezielte Vorbereitung eines Börsenganges.
- 2.) Bei Wechsel in der Gesellschafterstruktur eines Unternehmens, z.B. Verkauf im Rahmen einer Nachfolgeregelung, bei Spin-off aus Konzernen aufgrund von Fokussierung auf das Kerngeschäft oder beim Ausstieg von einzelnen Aktionärsgruppen.

- Welche Argumente sehen Sie, mit CapVis eine Partnerschaft einzugehen?

Wenn ich nicht unbescheiden sein will, muß ich sagen:

- 1.) Professionalität in der Durchführung der Transaktionen – beruhend auf 30 durchgeführten Transaktionen in den letzten Jahren im Gesamtwert von ATS 33,7 Mrd., davon allein 7 Börsengänge.
- 2.) Unternehmerische Qualität in strategischen Entscheidungen – beruhend auf engagierter Mitwirkung in zahlreichen Verwaltungsräten, aber auch Erfahrung aus unserem eigenen MBO mit Gründung von CapVis.
- 3.) Kapitalkraft auch für große Transaktionen – durch den Rückhalt eines etablierten Netzwerks der CapVis Equity Fund Investoren und natürlich durch die Zusammenarbeit mit UBS Capital: Die UBS AG ist mit Abstand weltgrößter Vermögensverwalter.
- 4.) Die langjährige Erfahrung der Teammitglieder, der Industrie-Experten und Recherchen innerhalb der UBS-Gruppe sowie dem breiten Netzwerk befreundeter Unternehmen.
- 5.) Schließlich haben wir mit Herrn Dipl. Vw. W. Quantschnigg/Modern Products eine Repräsentanz in Wien – und sind somit laufend mit dem österreichischen Geschehen verbunden.

Private Equity mit CapVis – Die Vorgangsweise Schritt für Schritt

- Sie entscheiden sich für die Weichenstellung »Wachstum« mit externer Kapitalbeteiligung.
- Sie überzeugen CapVis von der Marktstellung Ihres Unternehmens und dem Potential Ihrer Unternehmensstrategie.
- CapVis erarbeitet mit Ihnen ein partnerschaftliches Beteiligungskonzept, welches die finanziellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens, Ihre Strategie und Zielsetzung sowie die Investitionskriterien von CapVis ausgewogen ansetzt.
- Auf der Basis einer Unternehmensbewertung, welche das bisher Erreichte und das künftige Potential angemessen berücksichtigt, führt CapVis Ihrer Gesellschaft - in der Regel über eine Kapitalerhöhung - die notwendigen neuen Mittel zu.
- Als Minderheitsgesellschafter/Aktionär trägt CapVis das volle Beteiligungsrisiko und hat das partnerschaftliche Interesse daran, daß sich Ihr Unternehmen dynamisch weiterentwickelt.
- Nachdem sich das geplante Wachstum eingestellt hat, beabsichtigt CapVis die Wertsteigerung aus der Beteiligung zu realisieren - zum geeigneten Zeitpunkt und in Absprache mit Ihnen, dem Mehrheitspartner. Das Unterneh-

men hat dann die kritische Wachstumsphase erfolgreich bewältigt, und es ist auch für Sie als Mehrheitsgesellschafter ein beträchtlicher unternehmerischer Mehrwert entstanden.

- Gemeinsam wird eine Win/win-Situation geschaffen.

Modern Products bietet Ihnen Eigenkapital auf Zeit - mit CapVis Equity Partners AG, dem in diesem Bereich führenden Unternehmen der Schweiz.

30 Unternehmens-Transaktionen seit 1995, darunter 7 Börsegänge, stehen für ausgewiesene Erfahrung und Reputation. CapVis ist mit der UBS Bank AG verbunden und bietet damit weltweite Kontakte und Unterstützung. Die UBS Bank AG ist mit Abstand der weltgrößte Vermögensverwalter.

Vielleicht ist der Einstieg von CapVis in Ihr Unternehmen erst die Vorstufe eines geplanten Schritts auf den Kapitalmarkt. Zur Sicherstellung der langfristigen Unternehmensentwicklung kann die Einführung der Aktien an der Börse sinnvoll und notwendig sein. CapVis unterstützt Sie auch bei der Vorbereitung eines Going Public.

Finanzierung mit Private Equity: Beispiele aus der Praxis

Die Einsatzgebiete für Private Equity als innovativem Finanzierungs-Instrument sind breit gestreut. Die folgenden Beispiele stammen aus der jüngeren Vergangenheit und unterstreichen, daß Private Equity stets in Situationen eingesetzt wird, in welchen eine entscheidende strategische Weichenstellung nötig, aber mit herkömmlichen Instrumenten nicht zu bewältigen war. Nach dem Einstieg des Equity-Partners wurden in jedem Beispielfall neue Perspektiven und Zielsetzungen möglich.

Shareholder Buyout/ Wachstumsfinanzierung

Polytec AG, Österreich/Linz

Ausgangssituation: Design u. Produktion von **Kunststoff-Originalzubehörteilen** von Automobilen aller wichtigen Hersteller. Drei Produktionsstätten in Ö, UK und D. Umsatz ATS 1.000 Mio. mit zweistelligem Wachstum. Doch das Unternehmen muß KFZ-Herstellern in die USA und anderswo folgen, um noch rascheres Wachstum auf ATS 3-5.000 Mio. umzusetzen.

Lösung: Erwerb von 67% des Kapitals und Auskauf eines Aktionärs durch CapVis; 33% behält der geschäftsführende Gesellschafter; der damit realisierte zukünftige Mehrwert dient zur Kapitalaufstockung und sofortigen Akquisitionen in S, UK und I mit ca. ATS 750 Mio. Umsatz.

Ziel: In 3-5 Jahren konsolidierter Umsatz von ATS 4-5 Mrd. Danach Börsengang oder Verkauf an strategischen Investor.

Nachfolgeregelung/ Management Buyout

Komax AG, Schweiz

Ausgangssituation: Hersteller von **Kabel-Konfektionierungs-Maschinen**; hat seit der Gründung 1975 führende Position am Weltmarkt. Wichtigste Absatzmärkte: KFZ-Industrie, die Büro-, die Haushalts- und die Telekommunikationsindustrie. Gründer Max Koch wollte sich zurückziehen. Finanzierung des weiteren expansiven Aufbaus der Gesellschaft offen.

Lösung: Erwerb von 46% des Kapitals durch CapVis, Management erwirbt weitere 20%, 34% behält Max Koch.

Situation: Umsatz 1999 ca. ATS 1.500 Mio., EBIT ATS 225 Mio. Das Unternehmen ist heute Weltmarktführer mit Produktion in CH, Portugal und USA. **Börsengang Mitte 1997 mit Marktkapitalisierung von ATS 1,1 Mrd. – gesteigert bis Mitte Mai 2000 auf ATS 3,3 Mrd.!**

Akquisitionsfinanzierung

KCS GmbH, Österreich/Wien

Ausgangssituation: Hersteller von **Säure-Regenerationsanlagen**. Bearbeitet international ein kleines, qualifiziertes Marktsegment; Umsatz ATS 300 Mio. Der Erwerb eines Spin Off – in einem verwandten Technologiebereich – mit weltweiten Gesellschaften und einem Umsatz von ca. ATS 1.100 Mio. war aus eigener Kraft nicht durchführbar.

Lösung: Erwerb von 30% des Kapitals der fusionierten »New Company« durch CapVis; der dabei bezahlte Anteil am zukünftigen Unternehmenswert dient zur Kapitalaufstockung und ermöglicht damit den Kauf des Spin Off.

Ziel: Umsetzung des Business Plans und Anpassung der Unternehmensstrukturen; Vorbereitung zum Börsengang als weltweit agierender Konzern. Mit dem geplanten Börsengang erfolgt die Abschichtung des CapVis-Gesellschaftsanteils.

Wachstumsfinanzierung

Phonak AG, Schweiz/Stäfa

Ausgangssituation: Mit eigenem Kapital war Realisierung der großen Chancen des **Hörgeräte-Herstellers** nicht machbar: Finanzierung der großen Entwicklungsaufwendungen von analogen zu digital programmierbaren Hörgeräten; Markteinführung der vollständig digitalen Produktlinie im Oktober 1999; Umsatzwachstum in den letzten Jahren 20% p.a.

Lösung: Erwerb von 25% des Kapitals durch CapVis. Der dabei realisierte zukünftige Mehrwert dient zur Kapitalaufstockung und Umsetzung der Pläne.

Situation: Umsatz für 1999/2000 betrug ATS 2,6 Mrd., das EBIT ATS 400 Mio. Börseneinführung von CapVis durchgeführt.

Börsenkapitalisierung stieg von ATS 2,5 Mrd. (1995) auf ATS 20,7 Mrd. (Jänner 2000) und ATS 38,6 Mrd. zum 25.11.00!

Nachfolgeregelung/ Management Buyout

Disetronic AG, Schweiz

Ausgangssituation: Das Unternehmen entwickelt und produziert **medizinische Geräte**, hauptsächlich zur Behandlung von Diabetes und Wachstumsstörungen. Ein Gründungsaktionär wollte sich aus dem Unternehmen zurückziehen.

Lösung: Erwerb von 16% des Kapitals durch CapVis; der Rest ging an das Management bzw. verblieb bei den bestehenden Aktionären. Der dabei realisierte zukünftige Mehrwert dient zur weiteren Kapitalaufstockung und ermöglichte die Aktivitäten.

Ziel: Weiterer Aufbau der Gesellschaft. Umsatz 1999/2000 von ATS 2 Mrd. und EBIT von ATS 449 Mio. Börsengang Mitte 1996 mit Marktkapitalisierung von ATS 2,8 Mrd., gesteigert bis Mitte Mai 2000 auf ATS 20 Mrd., bis Mitte November auf 27,8 Mrd.!

Private Equity konkret

- Private Equity ist ein zusätzlicher **Eigenkapitalpartner auf Zeit**.
- Der Einstieg erfolgt für den Unternehmer mit einem **dem Börsengang vergleichbaren finanziellen Ergebnis** – allerdings ohne den beträchtlichen Aufwand, den ein Börsengang üblicherweise mit sich bringen würde.
- CapVis erwartet **keine Dividende**, sondern erzielt seinen Nutzen durch die Wertsteigerung des erworbenen Anteils beim Ausstieg. Die Interessen von CapVis sind somit die gleichen wie jene der Verkäufer der Unternehmens-Anteile – nämlich **Wertsteigerung des gesamten Unternehmens**.
- Das Private Equity- Kapital wird typischerweise eingesetzt für:
 - Unternehmens-Erweiterung
 - Firmenakquisition
 - Nachfolgeregelung
 - Gesellschafter-Strukturierung
 - Fokussierung auf das Kerngeschäft
 - Zwischenschritt zum Börsengang
- CapVis bietet Unterstützung beim **Aufbau des Rechnungswesens** nach IAS bzw. US GAAP.
- CapVis bietet Unterstützung beim **abschließenden Börsengang**.

FAZIT

Die Zeit der spektakulären Firmenübernahmen und -fusionen hat nach Meinung vieler Experten gerade erst begonnen:

- Auf der einen Seite konzentrieren sich weltweit Konzerne aus allen Branchen auf ihr Kerngeschäft, veräußern Geschäftsbereiche und kaufen neue hinzu.
- Auf der anderen Seite erobern mittelständische Unternehmen Auslandsmärkte durch den Kauf von Unternehmen in diesen Märkten und stärken ihre Position dadurch außerordentlich.
- Schließlich bietet sich für Geschäftsführer durch die Unternehmensnachfolge die Chance, vom angestellten Unternehmer zum beteiligten Unternehmer zu werden.

Private Equity mit CapVis ist hierbei der finanzielle Hebel, und zwar durch:

- Stärkung der Eigenkapitalbasis unter Wahrung der unternehmerischen Freiheit

- Verbesserung der Bilanzstruktur und des Cash-Flow

- Transfer von Know-how an den Unternehmer bei internationaler Partnersuche, Finanzierung, Unternehmensnachfolge

- Zugang zum internationalen, weltweiten Netzwerk von CapVis/UBS Capital

- Beim Börsengang umfassende und bankunabhängige Beratung

Eine internationale Untersuchung zeigt, daß dies nicht nur auf die auf Seite 3 dargestellten Beispiele von CapVis zutrifft, sondern daß...

- ...mit Private Equity finanzierte Unternehmen schneller wachsen: die Untersuchten um 35% p.a. mehr

- ...mit Private Equity finanzierte Unternehmen mehr Arbeitsplätze schaffen: die Untersuchten um 15% p.a. mehr

- ...mit Private Equity finanzierte Unternehmen stärker in die Zukunft finanzieren; die Untersuchten um 8,6% p.a. mehr. |