

# Kapital und Know-how für Global Equity Partners den Mittelstand

**Beteiligungsgesellschaften sind nicht nur zuverlässige  
Geldgeber, sondern auch wertvolle Ratgeber.**

Global Equity Partners (GEP), Österreichs führende unabhängige Investmentgesellschaft bei Eigenkapitalfinanzierungen, ist seit zehn Jahren am Markt etabliert. Das Unternehmen sitzt in Wien und unterhält Tochtergesellschaften in München und Zürich. Mit einem veranlagten Kapital von rund 550 Millionen Euro zählt die GEP auch zu den führenden mitteleuropäischen Investmenthäusern und erwirtschaftete bisher für seine Kapitalgeber im europäischen Vergleich überdurchschnittliche Jahresrenditen von 20 bis 25 Prozent.

Bereits 1999 realisierte die GEP mit den Börsengängen der „BETandWIN.com“ und dem Trade Sale der „Global Data Trade“ die ersten erfolgreichen Exits. Das Unternehmen konzentrierte sich auf drei Geschäftsbereiche: Eigenkapitalfinanzierung von Wachstums- und Hightech-Unternehmen, Mittelstand- und Industrieunternehmen sowie Immobilien.

Im Bereich Industrie & Mittelstand beteiligt sich Buy\_Out Central Europe II – alleine oder mit Partnern – mehrheitlich an etablierten Gewerbe- und Industrieunternehmen mit signifikanten Wertsteigerungspotenzialen, wobei auch ein längerfristiges Engagement möglich ist. Der Bereich Wachstums- und Hightech-Finanzierung (aktueller Fonds Central European\_Growth IV) steigt in einer früheren Phase bei kleineren Unternehmen ein und übernimmt in den meisten Fällen Minderheitsanteile. Insgesamt führte das Global Equity Partners-Team seit Gründung sechs Portfoliounternehmen an die Börse und realisierte neunzehn Trade Sales.

a3ECO hat sich mit BuyOut Central Europe II-Vorstand Herbert Roth, Growth-Vorstand William Rees und Associate Partner Alexander M. Swoboda über die Praxis der Private Equity-Finanzierung unterhalten.

**a3ECO:** Was sind die Voraussetzungen, um von GEP Eigenkapital zu bekommen?

**Herbert Roth:** Bezogen auf die Branchen haben wir einen breiten Fokus, wobei wir nur den Finanzdienstleistungsbereich und den Immobilienbereich ausschlie-

Vorstand  
Herbert Roth: „Wir investieren nicht in klassische Sanierungsfälle“



ßen, für die wir eine eigene Gesellschaft haben. Erforderlich ist jedenfalls ein expansionsfähiges Geschäftsmodell. Ebenso wichtig ist für uns, dass uns die Unternehmerpersönlichkeit und die Güte des Managements überzeugen. Was die Unternehmensgröße betrifft, sind für unser Mittelstandssegment Gesellschaften mit einem Umsatz von 30 bis 300 Millionen Euro interessant.

**William Rees:** Im Wachstumssegment konzentrieren wir uns auf die Bereiche Telekom, Software, Internet, Services, aber auch „Old Economy“-Engineering. Es gelten im Prinzip die gleichen Kriterien wie für das Mittelstandssegment, wobei wir uns bereits Unternehmen mit

Growth-Vorstand  
William Rees:  
„Wir sind aktive Investoren und arbeiten mit“



zwei, drei Millionen Euro Umsatz ansehen. Weniger als eine Million sollte es aber nicht sein. Die Obergrenze liegt bei etwa 30 Millionen. Dort beginnen unsere Mittelstandaktivitäten. Gemeinsam decken wir also das ganze Spektrum ab.

**a3ECO:** Das trifft auf viele Unternehmen zu ...

**Alexander M. Swoboda:** Wir legen auch bei jungen Unternehmen Wert darauf, dass sie bereits am Markt aktiv sind, die Produkte bewiesen haben, dass sie funktionieren und dass es eine Nachfrage gibt. Wichtig ist für uns außerdem, dass das Unternehmen gewisse Alleinstellungsmerkmale besitzt: d. h. entweder patentierte Technologien oder ein nicht reproduzierbares, besonders gutes Mitarbeiterteam.

**a3ECO:** Was sind typische Geschäftsfälle?

**Herbert Roth:** Ein klassischer Fall ist die Unternehmensnachfolge. Wenn ein Unternehmer sich beispielsweise in ein paar Jahren zurückziehen will und keine Nachfolger hat. Dann können wir helfen, die strategische Positionierung des Unternehmens festzulegen, ein Managementteam zusammenzustellen, einen Mehrwert zu generieren und schließlich das Unternehmen für einen spätern Verkauf vorzubereiten. Wir werden aber auch häufig in Restrukturierungssituationen angesprochen. Wir investieren nicht in klassische Sanie-

rungsfälle. Wenn die Problembereiche jedoch bereits aktiv angegangen wurden und sich das Unternehmen aus eigener Kraft aus dem Ärgsten herausgelöst hat, dann wird eine Unterstützung durch uns denkbar.

Alexander M. Swoboda: Generell ist Private Equity, also Eigenkapital, für alle Unternehmen interessant, die in eine viel versprechende Wachstumsphase eintreten wollen und die nächsten Schritte nicht selbst finanzieren können,

Alexander M. Swoboda, Associate Partners: „Win-Win-Situation für alle beteiligten Partner“



weil Banken bei der Kreditvergabe zögern. Das kann beispielsweise eine Auslandsexpansion sein. Oder, wenn ein neues Produkt entwickelt wurde und funktioniert, kann der Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebssystems finanziert werden. Das bietet dann oft so hohe Wertsteigerungschancen, dass sich für die beteiligten Partner eine Win-Win-Situation ergibt. Das funktioniert aber leider nicht immer, denn hohe Erträge sind eben auch mit hohem Risiko verbunden. Manche unserer Investitionen sind auch schon gescheitert.

William Rees: Eine aktuelle Investition ist zum Beispiel die 2005 gegründete Kufsteiner Firma Smapper Technologies, die eine einzigartige Lösung zum intelligenten Management unstrukturierter Daten entwickelt hat. Das sind Dateien in Formaten wie Word, Excel, Powerpoint, PDF, mp3 etc., die nicht in einer Datenbank organisiert sind. Das trifft im Schnitt auf rund 80 Prozent aller Unternehmensdaten zu. Smapper, deren Gründer zuvor bei Network Appliance gearbeitet haben, optimiert unternehmensweit die Datenhaltung. Dadurch können erstaunliche Kostensenkungen erreicht werden. Zwei DAX-Unternehmen haben das System von Smapper bereits im Einsatz. Die Beteiligung an Smapper ist das zweite Investment des Wachstumsfonds Central European Growth IV und wurde im Juli 2007 gemeinsam mit dem SAP-Gründer Hasso Plattner eingegangen. Hasso Plattner hält die Smapper-Technologie, wie wir, für weltweit einzigartig. Wir haben 3,5 Millionen Euro investiert und halten jetzt wie Plattner 26 Prozent. Geplant ist, die anstehende Wachstumsphase zu begleiten und um 2011 über einen Börsengang oder einen Trade Sale auszustiegen.

a3ECO: Abgesehen vom Geld, was kann GEP noch beitragen?

Alexander M. Swoboda: Wir sind aktive Investoren, beteiligen uns aber nicht direkt am operativen Geschäft. Gerade in Phasen mit starkem Wachstum ist für

die meisten Unternehmen jedoch unser Finanz-Know-how besonders wichtig, dazu unsere Erfahrungen im Marketing und Vertrieb. In Summe vereint unser Buy-Out- und Wachstums-Team über 100 Mannjahre an internationaler Industrie- und Beteiligungsmanagement-Erfahrung. Darüber hinaus verfügen wir über ein starkes Netzwerk, das viele Möglichkeiten eröffnet, besonders im Verkauf und im Personalbereich. In der Vergangenheit haben wir schon häufig sehr gute Manager an unsere Unternehmen vermittelt. Smapper unterstützten wir beispielsweise spezielle

a3 E C O Wissen

Begriffe aus der Welt des Private Equity

**Early Stage:** Die Finanzierung erfolgt in der Frühphasenentwicklung von Unternehmen und wird zur Finanzierung der Konzeption bis zum Start der Produktion und Vermarktung verwendet.

**Brückenfinanzierung:** Eine „Kapitalspritze“, die Unternehmen auf ihren Börsengang vorbereiten soll.

**Buy-out:** Finanzinvestoren und das Management übernehmen eine Firma oder Teile davon.

**Due Diligence:** Bezeichnet eine umfassende Prüfung des Unternehmens durch einen Finanzinvestor, bevor dieser eine Finanzierungsentscheidung trifft.

**Spin-off:** Bezeichnung, wenn eine Firma eine Sparte oder eine Abteilung ausgliedert.

**Track Record:** „Erfolgsgeschichte“ einer Beteiligungsgesellschaft bzw. eines Unternehmens, eines Managers oder auch Unternehmers.

**Vintage-Jahr:** Die Zeit, in der das erste Geld in einen Buy-out-Fonds investiert wird.

**Exit:** Der Ausstieg eines Finanzinvestors.

a3 E C O Info

Private Equity-Terminologie

Bei „Private Equity“ (PE) handelt es sich um privates Beteiligungskapital, das entweder als unterbewertet betrachtete etablierte Unternehmen mehrheitlich und mit hoher Fremdfinanzierung übernimmt (Leveraged Buy Out, LBO) oder bei jungen Wachstumsunternehmen (Venture Capital, Seed Finance, Early Stage Finance) einsteigt, wobei auch Minderheitsbeteiligungen üblich sind. Nach etwa drei bis fünf Jahren wird versucht, mit Gewinn auszustiegen. Ursprünglich wurden die Mittel bei vermögenden Privathaushalten und bei institutionellen Anlegern (also an privaten statt an öffentlichen Märkten, daher „private“) beschafft. Heute ist PE über börsennotierte PE-Fonds und Investmentfonds auch für Kleinanleger zugänglich. Der Verkauf (Exit) erfolgt zumeist über ein IPO („Initial Public Offering“), den erstmaligen Gang an eine Börse, oder über einen „Trade Sale“ den Verkauf an ein Industrieunternehmen.

Programmierer aus dem CEE-Raum zu finden, da das Unternehmen in Österreich keine geeigneten Personen ausmachen konnte.

**Herbert Roth:** Zuerst geht es aber meistens darum, einen klaren Überblick über die Finanzen zu bekommen, da tun sich vor allem kleinere Unternehmen oft schwer, weil sie sich voll auf das operative Geschäft konzentrieren. Zusätzlich helfen wir bei der strategischen Ausrichtung und bei der Finanzstruktur. Generell ermöglichen wir den Unternehmen, die oft stark fokussiert sind und ein wenig zur Betriebsblindheit neigen, über den Tellerrand hinaus zu schauen.

**a3ECO:** Was sind die Knackpunkte beim Einstieg?

**Alexander M. Swoboda:** Wie Sie sich denken können, geht es vor allem um den Preis. Wir wollen hohe Renditen und die Unternehmer wollen einen hohen Preis für ihr Unternehmen, das ist beim Einstieg ein natürlicher Widerspruch. Darum vereinbaren wir oft, den tatsächlichen Einstiegspreis nicht anhand der Ergebnisse der Vergangenheit zu bestimmen, sondern auf Basis der Ergebnisse des ersten Jahres nach dem Einstieg. Werden dann die Ziele übertroffen, bessern wir nach und umgekehrt. Es hat sich zudem bewährt, sehr viel im Vorhinein vertraglich zu regeln. Insbesondere sagen wir von Anfang an, dass wir nach drei bis sechs Jahren auch wieder aussteigen wollen und wie wir uns das vorstellen. Allgemein gilt, je klarer die Strategien und Interessenlagen abgeklärt werden, umso besser.

**a3ECO:** Wie gestaltet sich die laufende Zusammenarbeit?

**William Rees:** Das ist natürlich abhängig von den jeweiligen Erfordernissen und es dauert ein wenig, bis sich die Zusammenarbeit eingespielt hat. In so gut wie allen Fällen sind wir aktive Investoren. Das heißt, es gibt zum Beispiel ein Mal die Woche einen Jour-fix, bei dem wir – durchaus auch telefonisch – kurz absprechen, wo das Unternehmen steht und wie wir es unterstützen können. Das dauert fünf Minuten bis zu einer Stunde. Mindestens alle zwei bis drei Monate setzen wir uns für einen halben Tag zusammen.

**a3ECO:** Wie und wann erfolgt der Ausstieg?

**Herbert Roth:** Im Schnitt steigen wir nach drei bis sechs Jahren wieder aus. Der Ausstieg aus einem Beteiligungsunternehmen ist für einen Private Equity-Investor genauso wichtig wie der Einstieg. Erscheint eine Veräußerung der Unternehmensbeteiligung sinnvoll oder notwendig, werden alle Verwertungsmöglichkeiten geprüft und gemeinsam mit dem Unternehmen die bestmögliche Variante gewählt. Im Vorfeld des Exits wird das Portfoliounternehmen auf unterschiedliche Ausstiegs-Szenarien vorbereitet. Der Ausstieg erfolgt im Regelfall über einen Börsengang oder einen Verkauf an einen strategischen Partner.

**Alexander M. Swoboda:** Bei Wachstumsunternehmen sind große Industrieunternehmen oft erst dann bereit, in neue Technologien einzusteigen, wenn sie ihre erste Bewährungsprobe bestanden haben. Dann zahlen sie aber auch recht anständige Preise. Für uns als Eigenkapitalgeber bedeutet das,

dass es in der Entwicklungs- und Wachstumsphase kaum Ausschüttungen gibt, sondern die Erträge reinvestiert werden müssen. Daraus folgt auch, dass das Ertragswachstum nicht in erster Linie entscheidend ist, sondern die Umsätze und eine nachhaltig abgesicherte Position im Markt. Unser Ziel ist es auf jeden Fall, dass unsere Unternehmen innerhalb von spätestens zwei Jahren zumindest operativ einen neutralen Cash-flow erreichen.

**a3ECO:** Ist GEP von der aktuellen Finanzkrise betroffen?

**Herbert Roth:** Der Private Equity-Aspekt der Krise betrifft vor allem die Finanzierungen der Mega-Übernahmen des Vorjahres. Da haben viele Banken Finanzierungen an Private Equity-Unternehmen vergeben, die sie dann nicht, wie geplant, verkaufen konnten und in die eigenen Bücher nehmen mussten. Diese Kredite wurden – wie sich inzwischen herausgestellt hat – zudem zu sehr günstigen Konditionen vergeben, so dass die Banken ernsthafte Probleme damit haben und bei fremdfinanzierten Übernahmen nun extrem vorsichtig geworden sind. Das ist aber nicht unser Geschäftsmodell. Wir finanzieren konservativer und mit weniger Fremdkapital. Für uns ergeben sich durch die Krise sogar Chancen. Denn die Banken scheinen bei der Unternehmensfinanzierung allgemein etwas zurückhaltender zu werden. Als Folge wird unser Eigenkapital von Unternehmen als Finanzierungsform noch stärker nachgefragt. □

Sie suchen nach dem Schlüssel, wie man Mitarbeiter besser motivieren kann? **Wir haben mehrere – in allen Größen.**

Nutzen Sie unsere individuellen Finanzierungslösungen für **Firmenfahrzeuge** und den besten Service beim **Fuhrparkmanagement**. Mehr unter 01 71601-8085 oder per E-Mail: [fuhrparkmanagement@rl.co.at](mailto:fuhrparkmanagement@rl.co.at)

[www.raiffeisen-leasing.at](http://www.raiffeisen-leasing.at)

Leasing

