



Studenten können sich in Frankfurt in die Geheimnisse des Beteiligungskapitalmarktes einweisen lassen. Foto: Archiv

Bildung: Universität Frankfurt

Neuer Lehrstuhl für Private Equity

VDI nachrichten, Düsseldorf, 2. 5. 08, sta –

Die Private-Equity- und Venture-Capital-Gesellschaft 3i ermöglicht der Uni Frankfurt eine neue Stiftungsprofessur. In Lehre und Forschung soll die gesamte Bandbreite des Themas Beteiligungskapital behandelt werden. „Wir haben ein besonderes Interesse, das Verständnis für den gesellschaftlichen Beitrag von Private Equity zu fördern“, so Dr. Stephan Krümmer, Partner und Managing Director des Unternehmens.

Für die personelle und sachliche Ausstattung der neuen Professur stellt 3i über einen Zeitraum von sechs Jahren 200 000 € jährlich zur Verfügung. Voraussetzung dafür ist eine positive externe Evaluation nach drei Jahren. Danach ist eine Entfristung der Professur möglich. Sie soll nun schnellstmöglich mit einer Persönlichkeit besetzt werden, die hervorragende Forschungs- und Lehrleistungen im Bereich Private Equity vorweisen kann.

3i ist ein börsennotiertes, weltweit führendes Private-Equity-Unternehmen für Mehr- und Minderheitsbeteiligungen an mittelständischen Firmen.

Die Goethe-Universität gewann am 1. Januar 2008 mit der Rückkehr zu ihren historischen Wurzeln als Stiftungsuniversität ein einzigartiges Maß an Eigenständigkeit. sta

www.3i.com/germany
www.uni-frankfurt.de

VDI nachrichten, Aachen, 2. 5. 08, sta –

Die Unternehmensbeteiligungsgruppe der Sparkassen in der Region Aachen, Krefeld und Mönchengladbach hat sich auf die Finanzierung von Mittelständlern im westlichen Nordrhein-Westfalen spezialisiert. Pro Kunde investiert sie bis zu 3 Mio. €. Die Zielunternehmen sollten zwischen 10 Mio. € und 50 Mio. € Umsatz erwirtschaften. Das Engagement ist branchenunabhängig. Angestrebt wird eine gleichberechtigte Partnerschaft. Anlage- oder Exit-Druck gibt es laut Vorstand Horst Gier nicht.

VDI nachrichten: Herr Gier, hat der deutsche Mittelstand noch immer Angst vor Private-Equity-Gesellschaften, den vermeintlich bösen Heuschrecken?

Gier: Tatsächlich stoßen wir nach wie vor auf große Verunsicherung. Familienunternehmen befürchten, ihre Eigenständigkeit zu verlieren, wenn sie einen Finanzierungspartner an Bord holen. Außerdem sorgen sie sich um den ihnen aufgebürdeten Schuldenberg. Alle kennen die Fälle, in denen Übernahmen mit einem Fremdkapitalanteil von über 80 % finanziert wurden. Und alle wissen um die Gefahr solcher Deals: Mitunter wurden die akquirierten Firmen von der resultierenden Zinslast erdrückt.

VDI nachrichten: Wie gewinnen Sie das Vertrauen potenzieller Kunden?

Gier: Zunächst mal lehnen wir Mehrheitsbeteiligungen strikt ab. Das ist auch in unserer Satzung dokumentiert. Unsere Geschäftspartner sollen in ihren Unternehmen das Sagen behalten. Schließlich kennen sie sich auf ihren Märkten am besten aus. Wir möchten allerdings als gleichberechtigter Partner akzeptiert werden. Unser Gegenüber sollte erkennen, dass wir gleiche Ziele verfolgen: Wir wollen beide, dass sich das finanzierte Unternehmen bestmöglich entwickelt.

Sorgen vor untragbaren Zinslasten müssen sich unsere Kunden nicht machen. Unsere Transaktionen werden stets mit mindestens 50 % Eigen-

kapital durchgeführt. Nicht selten stammen sogar zwei Drittel der eingesetzten Mittel aus unserer eigenen Kasse.

Außerdem legen wir großen Wert auf Kontinuität und Nachhaltigkeit. 2008 sind wir seit 20 Jahren am Markt aktiv. Ich bin von Anfang an dabei. Und das Investmentteam ist seit acht Jahren unverändert. Bei uns geht es nicht ausschließlich um finanzmathematisches Kalkül. Wir streben eine emotionale Nähe zu unseren Kunden an.

Ein weiterer großer Unterschied zu angelsächsisch geprägten PE-Fonds ist die Tatsache, dass wir ein Evergreen-Fonds sind. Wir haben also nicht eine vorgegebene Laufzeit von zehn bis zwölf Jahren. Dementsprechend kennen wir weder einen Anlage- noch Exit-Druck. Wir können uns unsere Geschäftspartner sorgfältig auswählen und sie solange unterstützen, wie es nötig ist.

VDI nachrichten: Aber Ihre Geschäftspartner – sechs Sparkassen aus der Region – wollen auch Rendite sehen...

Gier: Natürlich. Wir sind – trotz allem – kein Wirtschaftsförderverein. 15 % Rendite sollten für uns drin sein.“ Foto: S-UBG



H. Gier, S-UBG-Vorstand: „Wir sind – trotz allem – kein Wirtschaftsförderverein. 15 % Rendite sollten für uns drin sein.“ Foto: S-UBG

VDI nachrichten: Zahlen bitte...

Gier: Im Durchschnitt über alle Deals verlangen wir eine Rendite von 15 %. Im langjährigen Mittel haben wir das auch erreicht. Wir wollen Gewinn machen, um neu investieren zu können. Unsere Mission ist, Lösungen für Unternehmer zu bieten, damit die ihre großen Ziele wie Nachfolgeregelung oder internationale Expansion erreichen können.

VDI nachrichten: In welcher Form beteiligen Sie sich an Ihren Portfoliounternehmen? Zu welchen Gelegenheiten?

Gier: Wir bieten sowohl offene als auch stille Beteiligungen an. Verwendungs-

zwecke der Mittel sind beispielsweise Expansionsfinanzierungen, Management-Buy-outs oder Management-Buy-ins im Zuge von Nachfolgeregelungen.

VDI nachrichten: Auf welchen Wegen steigen Sie wieder aus?

Gier: Wir betreiben Exits grundsätzlich nur in Absprache mit dem Mehrheitsgesellschafter. Wie er im Detail aussieht, steht zu Beginn einer Beteiligung noch nicht fest. Vertraglich festgelegt wird lediglich, dass wir nach fünf bis sieben Jahren gemeinsam über Exit-Strategien nachdenken werden. Die Börse spielte dabei zuletzt keine große Rolle. Eher streben wir an, unsere Anteile an einen strategischen Partner zu veräußern.

VDI nachrichten: Was bieten Sie Ihren Kunden außer Kapital?

Gier: Unser Know-how aus inzwischen über 100 Beteiligungen. Außerdem ein Netzwerk aus Sachverständigen verschiedenster Disziplinen. Darunter sind neben Fachleuten für Marketing und Vertrieb etwa auch Experten für Technologie. Wir kooperieren eng mit der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule, der RWTH in Aachen. Diese Netzwerkpartner gehen in die Unternehmen und entwickeln mit dem Management Antworten auf anstehende Fragen. Wir öffnen die Mittelständler für eine strategische Beratung. Einmal jährlich wird sogar ein Strategieworkshop durchgeführt.

VDI nachrichten: Wie groß ist Ihr Mittelstandsfonds und was sind die Investitionskriterien?

Gier: Der Fonds hat ein Volumen von 40 Mio. €. Interessenten sollten einen strategischen Plan vorlegen können, aus dem hervorgeht, wo das von uns investierte Kapital sinnvoll eingesetzt wird. Es muss uns möglich sein, eine gemeinsame Strategie zu entwickeln. Wir wollen schließlich mit Hand und Herz dabei sein. sta

Bezüglich der Branchen sind wir offen. Die Umsatzgröße unserer Zielunternehmen sollte idealtypischer Weise zwischen 10 Mio. € und 50 Mio. € liegen. Ausnahmen von dieser Regel sind aber möglich. Pro Fall wollen wir maximal 3 Mio. € aus eigener Kasse investieren. Größere Kapitalbedürfnisse können wir aber in Kooperation mit verschiedenen Partnern befriedigen. Beispielsweise arbeiten wir eng mit der KfW zusammen. Das erlaubt uns Engagements von bis zu 5 Mio. €.

Geografisch konzentrieren wir uns auf das Gebiet unserer Gesellschafter. Das deckt den westlichen Teil von NRW ab. S. ASCHE
www.s-ubg-aachen.de

Beteiligungen der S-UBG AG

Die Aachener S-UBG AG ist u.a. auch an folgenden Firmen beteiligt:

- Paion AG, Aachen (Entwicklung und Vertrieb von Arzneimitteln und medizinischen Produkten, insbesondere für Schlaganfallpatienten).
- Die KSK Industriellackierungen GmbH & Co.KG, Geilenkirchen (Lackierungen und Beschichtungen hochwertiger Kfz-Teile).
- Atecom GmbH, Aachen (Entwicklung und Vertrieb von Hard- und Software im Bereich der Telekommunikation)
- WS Quack + Fischer GmbH, Viersen (Herstellung und der Vertrieb von Kartonagen und Verpackungen aller Art).
- Dr. Babor GmbH & Co. KG, Aachen (Entwicklung, Herstellung und Vertrieb kosmetischer Produkte mit Wirkstoffen aus der Natur sowie Dienstleistungskonzepte für Kosmetikinstitute).

Weitere Portfoliounternehmen der S-UBG sind auf der Internetseite des Unternehmens gelistet. sta



Großdrehteile, etwa Walzen für die Papierherstellung, sind ein Spezialgebiet der Carl Krafft & Söhne GmbH & Co.KG aus Düren. Die Dürener wuchsen in den letzten Jahren stark – nicht zuletzt dank der Unterstützung durch die Aachener S-UBG AG. Foto: Krafft

Private Equity: Dürener Maschinenfabrik vertraut S-UBG

„Wir haben von der Kompetenz des Kapitalgebers profitiert“

VDI nachrichten, Düren, 2. 5. 08, sta –

Die bereits 1870 gegründete Carl Krafft & Söhne GmbH & Co.KG aus Düren ist heute Spezialist für Walzen, Zylinder und Trommeln. Als in den 90er-Jahren neue Werkhallen und ein Anbau an den Bürotrakt gebraucht wurden, suchte das Familienunternehmen nach Kapitalgebern. Die Hausbank der Firma, die Sparkasse Düren, stellte den Kontakt zur Sparkassenbeteiligungsgesellschaft S-UBG AG her. Nach kurzen Verhandlungen stellten die Aachener eine Stille Beteiligung (Mezzanine) zur Verfügung, um das finanzielle Fundament für die neuen Gebäude zu schaffen. Krafft-Geschäftsführer Eberhard Hess (68) erinnert sich: „Unser Ziel war es, die Eigenkapitaldecke zu stärken, auch um Folgefinanzierungen über klassische Darlehen zu erleichtern. Außerdem haben wir von Anfang an auf die Managementunterstützung der S-UBG gebaut, die uns ein Bankkredit einfach nicht bieten konnte.“

Um weiter zu wachsen, bot sich den Dürener 1999 eine besondere Gelegenheit: Der ortsansässige Mitbewerber für Großwalzen, Kelzenberg + Co., befand sich in Schwierigkeiten und nahm Kontakt mit der S-UBG auf. Die Aachener Investoren schlugen Hess eine Übernahme von Kelzenberg vor und begleiteten ihn schließlich auch bei der Umsetzung und Finanzierung. Diese Übernahme bedeutete einen enormen Wachstumsschub und eine Erweite-

rung des Portfolios im Bereich Großwalzen. Durch die Übernahme bedingt, stockte die S-UBG die bestehende Stille Beteiligung auf und übernahm zusätzlich 10 % der Anteile an der Gesellschaft, die sie bis heute hält.

Künftig sollen die Geschäfte von Michael Hess, Sohn des aktuellen Unternehmenschefs, allein geleitet werden. Auch er bewertet die Zusammenarbeit mit den Aachenern als angenehm und konstruktiv: „Als familienfremder Gesellschafter gibt die S-UBG Anstöße von außen und stellt kritische Fragen. Diese Impulse sind mir sehr wichtig, da die S-UBG über den Tellerrand hinaus denkt und uns auch mit ihren übrigen Portfoliounternehmen vergleichen kann.“ Aus dem Tagesgeschäft halte sich der Investor heraus.

Ein regelmäßiges Reporting sei der S-UBG allerdings wichtig. Außerdem stellt Hess junior fest: „Eine stille Beteiligung ist natürlich teurer als ein klassisches Darlehen.“ Die Vorteile dieser Finanzierungsart mit Eigenkapitalcharakter würden aber klar überwiegen. Die Carl Krafft & Söhne GmbH & Co. KG hat heute 110 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von ca. 20 Mio. €.

Die S-UBG hält aktuell weniger als 20 % der Firmenanteile. Vorstand Horst Gier könnte sich als Exit-Szenario ein sogenanntes Buy Back vorstellen. Dabei kauft die Unternehmerfamilie die Anteile vom Kapitalgeber zurück. sta