

PRIVATE EQUITY BRIEF



➔ Risikobereitschaft lohnt sich

Verbesserungspotential für die Finanzierung von Innovationen in Deutschland

Eine leistungsstarke Forschungslandschaft, weltweiter Export der Technologie und die hohe Innovationsorientierung der Industrie – das sind ganz klar die Stärken des deutschen Innovationssystems. Allerdings muss noch mehr in Bildung und Innovation investiert werden, vor allem im Bereich wissensbasierter Hightech-Gründungen.

Die deutsche Wirtschaft definiert sich in hohem Maße durch Spitzentechnologie. Damit das so bleibt, müssen junge Technologieunternehmen, die sich am Markt etablieren und eigene Erfahrungen sammeln wollen, dieselbe Chance erhalten, wie die heute erfolgreichen Branchen mit ihren inkrementellen Innovationen. Beide Sparten müssen deshalb gleichermaßen gestärkt werden. Ein gesunder Wettbewerb zwischen bestehenden Strukturen und neuen, zukunftsweisenden Ansätzen sichert die ständige Überprüfung des gesamten volkswirtschaftlichen Kapitalstocks auf seine Relevanz für Märkte von morgen.

Neugründungen sorgen in außerordentlichem Maße für den Wissens- und Technologietransfer zwischen Hochschulen,

Forschungseinrichtungen und der Wirtschaft: die Basisinnovationen, neueste Forschungserkenntnisse und der radikale Fortschritt der Technologie werden von den jungen Unternehmen optimal aufgenommen und umgesetzt. Start-ups sind deshalb wichtig für die Weiterentwicklung der deutschen Wirtschaft.

Der Innovationsdialog der Bundesregierung hat sich in seiner Sitzung vom 7. April diesen Jahres mit dem Hemmnis der Gründungsfinanzierung explizit auseinandergesetzt und sich hierbei ausdrücklich für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen ausgesprochen. Hierzu bedarf es ergänzender Instrumente über das klassische Spektrum der von Fremdkapital dominierten Unternehmensfinanzierung hinaus. Die bereits bestehenden Einrichtungen der öffentlichen Hand zur Stimulation des Gründungsgeschehens werden als notwendig und volkswirtschaftlich bedeutungsvoll anerkannt, weitere Maßnahmen zur Stärkung des privaten Angebots an Wagniskapital wurden eingehend diskutiert. Diese prüfen nun die zuständigen Ministerien.

[weiter auf Seite 2](#)

➔ Risikobereitschaft lohnt sich ...

Für die Umsetzung der AIFMD-Richtlinie wird ein Zeitraum von zwei Jahren angesetzt. Alle interessierten Parteien sind herzlich eingeladen, diesen Prozess zu befördern und im Sinne einer verbesserten Unternehmensfinanzierung zu beflügeln.

Branchenimmanente Kernthemen hierbei sind die Regelungen zum Verlustvortrag und zur Mindestbesteuerung, die Steuertransparenz von Fondsvehikeln sowie die Umsatzsteuer auf Managementleistungen. Aus makroökonomischer Sicht sind die regulativen Auflagen für Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen ebenso relevant. Die sogenannten Regeln nach Basel III und Solvency II machen die Wagniskapitalfinanzierung außerordentlich unattraktiv gegenüber der Finanzierung öffentlicher Titel wie zum Beispiel Staatsanleihen oder anderer Institutionen. Ein definierter Risikoaufschlag für Wagniskapital, der in Anbetracht der jüngsten Diskussion um die notleidende Staatsfinanzierung künstlich und unangemessen anmutet, muss dringend an den tatsächlichen Risikogehalt angepasst werden.

Neben den eher vom Kapitalmarkt bestimmten Themen besteht aber auch kultureller und klimatischer Verbesserungsbedarf zwischen den am Innovationsgeschehen beteiligten Parteien. So müssen Corporates lernen, noch besser mit den Ängsten junger Unternehmer bezüglich des Know-how-Transfers umzugehen. Dies gilt auch für Corporate Venture Capital. Forschungseinrichtungen können ihre Mitarbeiter ohne Zweifel noch mehr motivieren, kluge Ideen zum beiderseitigen Nutzen zu entwickeln und zu vermarkten.

Bessere fachliche Vorbereitung für die potentiellen Gründer und wohlwollende Unterstützung bei der Unternehmenslenkung wären ebenfalls wertvolle Beiträge zur Hebung der Innovationskultur.

Innovation ist das kontrollierte Brechen vorhandener Regeln. Das will nicht nur gelernt sein, sondern sollte auch jeden Tag aufs Neue zugelassen werden.



von Dr. Peter Terhart, Vorstand S-Refit AG, Vorstandsvorsitzender Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und Mitglied im Innovationsdialog der Bundesregierung

Erfolge von Private Equity und Portfoliounternehmen

Derby Cycle: Elektroräder auf dem Vormarsch

Bei steigenden Sprit-Preisen, dem Chaos um den Kraftstoff E 10 und langen Staus im Dickicht der Großstadt wird das Umsteigen auf ein Fahrrad noch attraktiver. Die ohnehin schon boomende, wenn auch stark wetterabhängige Branche bekommt weiteren Rückenwind. Auch das gestiegene Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein vieler Menschen trägt dazu bei, dass das Fahrrad in Deutschland zum absoluten Trendthema avanciert. Insgesamt 69 Millionen Räder rollen laut dem Zweirad-Industrie-Verband (ZIV) inzwischen auf Deutschlands Straßen, 30 Millionen davon regelmäßig. Das sind gute Nachrichten – auch für den Cloppenburg



Fahrradhersteller Derby Cycle. Das Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2009/2010 einen Umsatz von mehr als 173 Mio. Euro erzielt und ist damit Deutschlands umsatzstärkster Fahrradhersteller. Im boomenden Segment der E-Bikes hat Derby Cycle die führende Marktstellung erreicht.

Vom kleinen Familienunternehmen zum deutschen Marktführer

Wegbegleiter bei diesem Erfolg des einstigen Familien-

unternehmens war über viele Jahre die Beteiligungsgesellschaft Finatem. Vor vier Jahren begann Derby Cycle mit der ersten Serienproduktion von E-Bikes und setzte damit einen wichtigen Grundstein für den heutigen Erfolg in diesem Segment. Zudem sollten die Bekanntheit des Konzerns international gesteigert, der europaweite Radvertrieb ausgebaut und Distributionspartner gewonnen werden. Finatem war hierbei stets ein starker Partner, der neben Kapital auch wertvolles Know-how für die Expansion mitbrachte. Ergebnis für Derby Cycle: eine führende Position am Markt und ein Anstieg der Mitarbeiterzahl von 360 auf rund 550.

Als Heinrich Kalkhoff vor über 90 Jahren den Grundstein für den heute so erfolgreichen Konzern legte, hätte er sich vermutlich nicht träumen lassen, welche innovativen Wege das Unternehmen später einschlagen würde. Vom einstigen Fahrradreifen- und Gebrauchträderverkauf steigerte sich die Firma stetig. 1988 wurden schließlich die Derby Cycle Werke gegründet, Fahrradmarken wie Rixe und Focus wurden in den Konzern integriert. Im Jahr 2007 begann die Serienproduktion

der Elektrofahrräder. Heute bieten die batteriebetriebenen Räder mit Geschwindigkeiten von bis zu 25 oder 40 km/h alltagserprobte Elektro-Mobilität. Die Batterietechnologie hat sich stets weiterentwickelt, sodass heute mit einer Akku-Ladung bis zu 140 Kilometer Reichweite möglich sind und sich die Lebensdauer alleine im vergangenen Jahr auf 1.100 Ladezyklen verdoppelt hat. Und auch das Image hat sich stark gewandelt: Galten die Elektroräder vor einigen Jahren noch als Fahrräder für die reifere Generation, entdecken mittlerweile auch immer mehr Pendler den Vorteil dieses Fortbewegungsmittels. Statt verschwitzt und außer Atem im Büro anzukommen, fahren die Elektroradnutzer entspannt und gemütlich morgens zur Arbeit. Die Zahl der E-Bike-Käufer nimmt immer mehr zu: Im letzten Jahr hatten von 431.000 verkauften Derby Cycle Rädern 44.000 einen Elektroantrieb.

Die Zukunft liegt in den Pedalen Mathias Seidler, Vorstandsvorsitzender von Derby Cycle, ist überzeugt, dass Derby Cycle und Finatem in den vergangenen Jahren gemeinsam den richtigen Weg gewählt haben. „Wir haben uns auf den Fachhandel konzentriert und gezielt in die Themen E-Bike und Internationalisierung investiert. Der Erfolg gibt uns Recht.“ Ein weiterer Schritt in diese Richtung erfolgte am 4.2.2011 – an diesem Tag ging Derby Cycle an die Börse und legte als erster Börsengang des Jahres einen guten Start hin. Davon will Derby Cycle künftig profitieren: International möchte der Fahrradhersteller noch mehr mitmischen und weiter investieren, zum Beispiel in die Entwicklung der E-Bikes oder der Karbon-Technologie sowie in die internationalen Vertriebsstrukturen.

Meinungen



Professor Dietmar Harhoff, Leiter Institut für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship (INNO-tec) an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU); Direktor des LMU Entrepreneurship Center; Berater der Bundesregierung als Vorsitzender der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)

Wagniskapital – Endlich Nägel mit Köpfen machen

Deutschland in der Vergangenheit mehrere

Deutschland ist das Land der Ideen, aber leider noch nicht das Land der Umsetzung von Ideen in Innovationen. Zu viele exzellente Ideen werden nicht in Jobs und Wertschöpfung umgesetzt – vor allem, weil es an Kapital für die Frühphasenfinanzierung fehlt. Das Argument, in Deutschland sei halt das Industrielabor der dominante Innovationsmechanismus – Gründungen seien also nicht erforderlich – stellt nur die Beobachter zufrieden, die nicht sehen wollen, dass

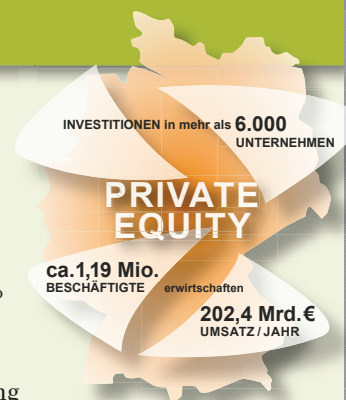
Schlüsseltechnologien trotz guter Ausgangspositionen bei den Ideen in der Umsetzung verschlafen hat. Eine Politik, die es sich leistet, einerseits massiv in Grundlagenforschung und Ideengenerierung zu investieren, dann aber nicht konsequent auch Gründungen als Umsetzungsmechanismus nutzt, ist unausgewogen und nicht effektiv. Seit 2008 hat die Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) in ihren Gutachten darauf aufmerksam gemacht, dass Deutschland hinsichtlich der Rahmenbedingungen für Wagniskapital einen der hinteren Rangplätze in Europa belegt. Das muss sich ändern. Die Umsetzung der AIFM-Richtlinie in nationales Recht bietet einen Anlass, endlich wettbewerbsfähige Bedingungen zu schaffen. Diese Chance sollte nicht vertan werden.

Barometer



Private Equity in der deutschen Wirtschaft

- Investitionsvolumen von Private Equity-Gesellschaften in deutsche Unternehmen im Jahr 2010: 4,44 Mrd. € in 1.300 Unternehmen
- Zahl der Private Equity-finanzierten Unternehmen, in die deutsche Beteiligungsgesellschaften derzeit investiert sind: >6.000
- Anteil der Umsätze von Private Equity-finanzierten Unternehmen am Bruttoinlandsprodukt: 8,1 %
- Anzahl der Beschäftigten in Private Equity-finanzierten Unternehmen: 1,19 Mio.
- Weltweit stehen Private Equity-Gesellschaften über 900 Mrd. € für Investitionen zur Verfügung



Fakten



Private Equity im Detail

Studie belegt: Mit Private Equity schneller auf Erfolgskurs

Private Equity-finanzierte Unternehmen nach der Wirtschaftskrise bedeutend schneller als jene mit traditioneller Finanzierung, wie eine Studie der A.T.-Kearney-Unternehmensberatung zeigt. Der Umsatzrückgang während der Wirtschaftskrise war bei den Private Equity-finanzierten Unternehmen mit 3,8 % sehr viel geringer als bei Unternehmen ohne diese Art der Finanzierung. Diese mussten nämlich einen Rückgang von durchschnittlich 9,1 % verzeichnen. Vor allem in den langsam wachsenden Branchen Chemie, Konsumgüter und Retail, Manufacturing und Dienstleistungen konnten sich die Portfolio-Unternehmen seither besser behaupten.

Untersucht wurde die wirtschaftliche Performance der vergangenen vier Jahre von 100 Unternehmen in Großbritannien, Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Skandinavien. Dabei wurde deutlich: Mit Private Equity finanzierte Unternehmen, die von ihrer Beteiligungsgesellschaft

Zurück auf die Erfolgspur – das schaffen

vielen Freiraum erhalten und in Eigenverantwortung agieren, erholten sich besser als die traditionell finanzierten Firmen. Wenn die Beteiligungsgesellschaft als „Supervisor“ fungiert, eine Unternehmensstrategie ausarbeitet und ein klares Programm vorgibt, entwickeln sich die Unternehmen besonders profitabel und treten äußerst wachstumsstark auf. Das liegt laut der Untersuchung daran, dass sich die Supervisoren im Gegensatz zu den sogenannten „Operator“-Fonds nicht in operative Abläufe und Entscheidungen einbringen. Mit mehr Entscheidungsfreiheit verhalten sich die Portfolio-Unternehmen diszipliniert und beginnen, wie Eigentümer zu denken und zu handeln. Das begrenzte Beteiligungskapital wird effektiv und gut durchdacht eingesetzt. Die finanziellen Kennzahlen bestätigen, dass mit Private Equity finanzierte Unternehmen den aktuellen konjunkturellen Aufschwung besser nutzen: Sie haben einen höheren Anteil an Outperformern (31 % gegenüber 25 %) und einen geringeren Anteil als die Vergleichsgruppe an Underperformern (20 % gegenüber 28 %).



Mehr Informationen unter: www.wir-investieren.de

Fragen ?

Gestellte und ungestellte Fragen zu Private Equity

Was genau bedeutet „Private Equity“?

Antwort: Private Equity ist der englische Begriff für das deutsche Wort Beteiligungskapital. Private Equity-Gesellschaften investieren in Unternehmen und profitieren vom Gewinn, während sich dem Unternehmen neue Möglichkeiten zur Weiterentwicklung eröffnen. Denn „Beteiligungskapital“ ist mehr als nur das Zurverfügungstellen von Kapital.

Private Equity-Fonds investieren auch Zeit und viel Know-how. Sie entwickeln Unternehmensstrategien, planen Expansionen und optimieren Arbeitsprozesse. Auch die weitreichenden Netzwerke, über die Beteiligungsgesellschaften verfügen, können für die Unternehmen sehr hilfreich sein. Kurzum: Sie nehmen aktiv Einfluss auf ihre Unternehmen und machen die dortigen Manager zu Unternehmern. Man könnte Private Equity deshalb auch als unternehmerisches Kapital oder gar intelligentes Kapital bezeichnen. Unterschiedlich ist auch der Beteiligungszeitraum – von drei bis hin zu zehn Jahren können die Firma und ihre Beteiligungsgesellschaft miteinander verbunden sein und voneinander profitieren.

Für die verschiedenen Lebensphasen eines Unternehmens gibt es differenzierte Formen von Private Equity – von Wagniskapital für junge Unternehmen bis zu klassischen Buy-Out-Finanzierungen. Vor allem Jungunternehmer mit originellen Ideen haben oft Schwierigkeiten, mit ihren Visionen die klassischen Geldgeber zu überzeugen. Hat sich ein Unternehmen bereits einen Namen gemacht und möchte sich vergrößern, neue Sparten hinzufügen oder auch international expandieren, kann Wachstumskapital dabei helfen. Auch hier gilt, dass nicht nur die finanziellen Mittel für größere Produktionshallen oder logistische Lösungen zur Verfügung gestellt werden, sondern gleichzeitig auch das nötige Wissen von den Beteiligungsgesellschaften geliefert wird. Die dritte Variante des Beteiligungskapitals stellt die klassische Buy-Out-Finanzierung dar. Dabei beteiligt sich die Gesellschaft mehrheitlich an einem nicht-börsennotierten Unternehmen, um dieses nach einiger Zeit gewinnbringend zu verkaufen. Der Konzern erhält dadurch die Gelegenheit, sich neu zu strukturieren und mit dem zur Verfügung stehenden Beteiligungskapital erfolgreich zu wirtschaften. In diese Gruppe fallen auch die sogenannten Large Buy-Outs in Milliardenhöhe.



Mehr Fragen und Antworten finden Sie auf unserer Website unter: www.wir-investieren.de