



# **„Wachstumsfinanzierung und Unternehmensnachfolge durch Private Equity“**

München, den 18.10.2005



## Agenda

- 1. Vorstellung: Themenkreis, Referent und AUCTUS Management**
- 2. Eigenkapitalfinanzierung und Buy-out als Nachfolgechance**
- 3. Voraussetzungen für einen erfolgreichen Buy-out & Anforderungen eines Finanzinvestors**



# **1. Vorstellung: Themenkreis, Referent und AUCTUS Management**



## **Dr. Nicolas Himmelmann**

DaimlerChrysler AG – Manager Finance & Controlling, Beijing

The Boston Consulting Group - Consultant

Deutsche Bank e-Millennium Fund – Investment Manager

**AUCTUS Management – Investment Director**



## **AUCTUS mit umfassender Erfahrung & Kompetenz im Mittelstand**

- > 20 Jahre Private Equity/Venture Capital
- 30 Investments mit € 800 Mio. Transaktionsvolumen
- € 400 Mio. von führenden Investoren eingeworben
- 3 erfolgreiche Fonds gegründet und aufgebaut

### *Besondere Erfahrung im Mittelstand*

- Mittelstand Schwerpunkt der Investitionen bereits in der Vergangenheit
- 14 M&A Transaktionen über € 200 Mio. Volumen
- 10 Jahre Beratertätigkeit für Mittelständler

### *Tätigkeit für andere Top-Fonds und Gesellschaften*

- Apax Partners, Granville Baird, Wellington Partners, Merrill Lynch, BCF, PwC, BCG, DaimlerChrysler, Deutsche Bank, Procter & Gamble ...
- Branchenübergreifende Investition in profitable Unternehmen mit einem Umsatz von € 10 - € 125 m Umsatz

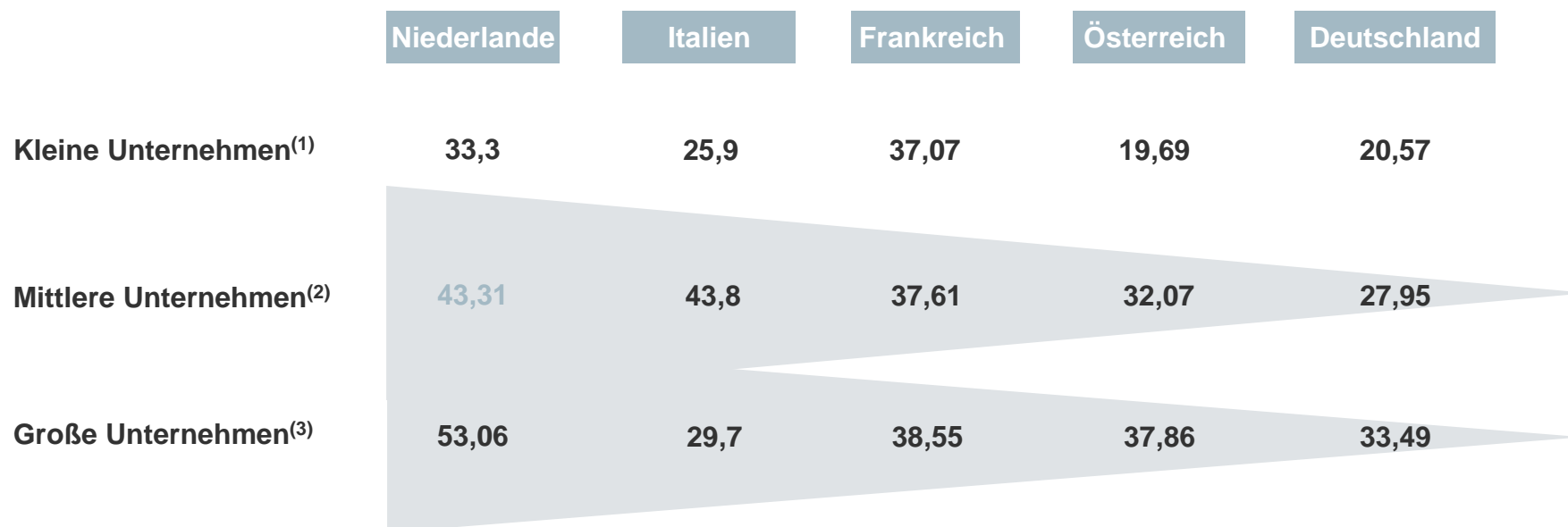


## **2. Eigenkapitalfinanzierung und Buy-out als Nachfolgechance**

# Aus sich heraus sind deutsche Unternehmen vor allem im Mittelstand nicht stark genug kapitalisiert

- Große Unternehmen und Wettbewerber in Europa mit besserer Eigenkapitalausstattung -

Eigenkapital-Quoten mittelständischer Unternehmen im Maschinenbau  
- internationaler Vergleich -



(1) Klein: Umsatz unterhalb € 7 Mio.

(2) Mittel: Umsatz zwischen € 7 Mio. - € 40 Mio.

(3) Groß: Umsatz über € 40 Mio.

Quelle: BACH-Datenbank, Europäische Kommission



## Es gibt jedoch ein breites Spektrum an alternativen Finanzierungsformen

- **Verkauf** des nicht betriebsnotwendigen Vermögens (Immobilien etc.)
- Ausnutzung der **Bilanzspielräume**:
  - ❖ Factoring/Forfaitierung, Leasing, Konsignationslager, Bürgschaften
  - ❖ Asset-backed Finanzierungen, Kreditversicherung, Kautionsversicherung
  - ❖ Nutzung der Pensionsrückstellungen
- Alternative **Fremdkapital**formen, z.B. Bonds
- Mischformen **Eigen-/Fremdkapital**:
  - ❖ Mezzanine Darlehen
  - ❖ Stille Beteiligung
  - ❖ Fördermittel
  - ❖ Genussscheine, Wandelanleihen, Optionsanleihen
- **Eigenkapitalpartner / ,Private Equity‘**



## ... sowie vielfältige Formen der Eigenkapitalfinanzierung

- Öffentliche Kapitalmärkte (Aktienbörsen)
  
- Verschiedene Arten des Beteiligungskapitals:
  - ❖ Start-up Finanzierung (neue Unternehmen) → VC
  - ❖ Expansionsfinanzierung (Wachstumsunternehmen)
    - Entwicklung und Vertrieb neuer Produkte
    - Eintritt in neue Märkte
    - Finanzierung von Unternehmensakquisitionen
  - ❖ Management Buy-outs (MBO; MBI; oft Nachfolge)
  - ❖ Spin-offs (Shareholder Value-Prinzip)

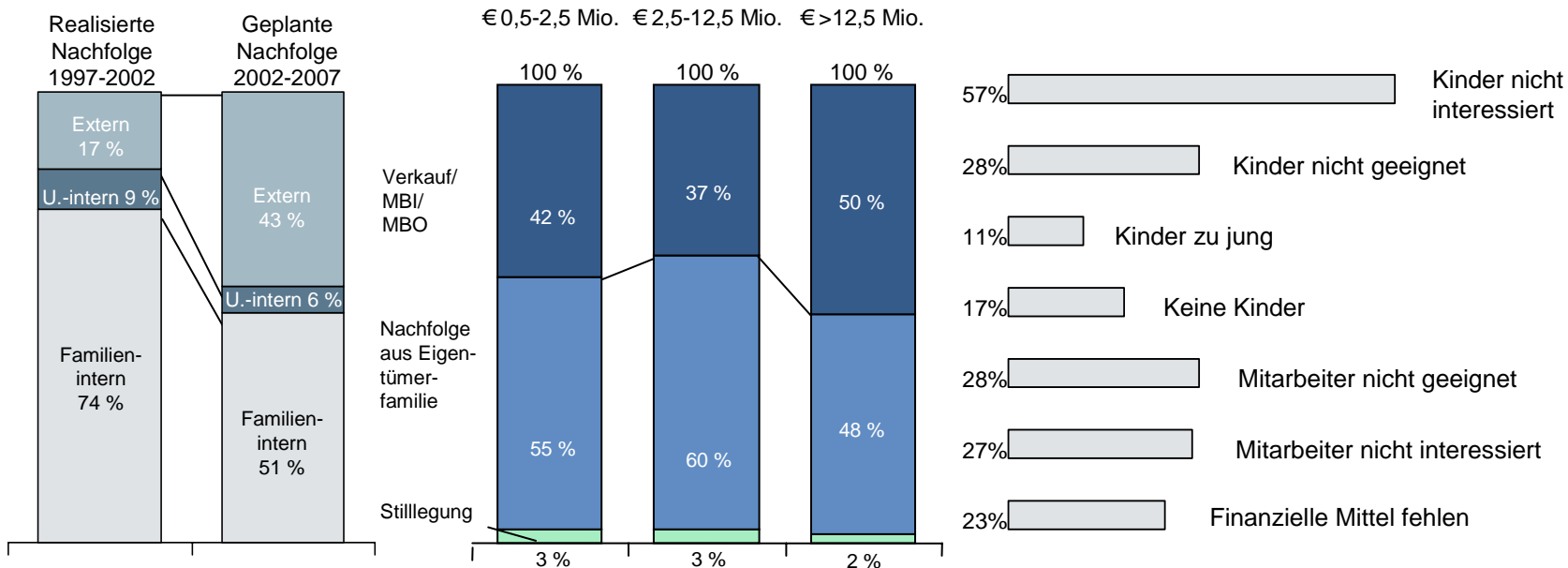
# Finanzierung von familienexterner Nachfolge in Form von Unternehmensverkauf, MBI und MBO gewinnt massiv an Bedeutung

- Zukünftig fast 50 % der gesamten Unternehmensnachfolgen familienextern -

Anteil externer Unternehmensnachfolge steigt

Oberhalb von €12 Mio. Umsatz steigende Bedeutung externer Nachfolge

Gründe für externe Nachfolge



Quelle: LBBW 2003/IFM 1999

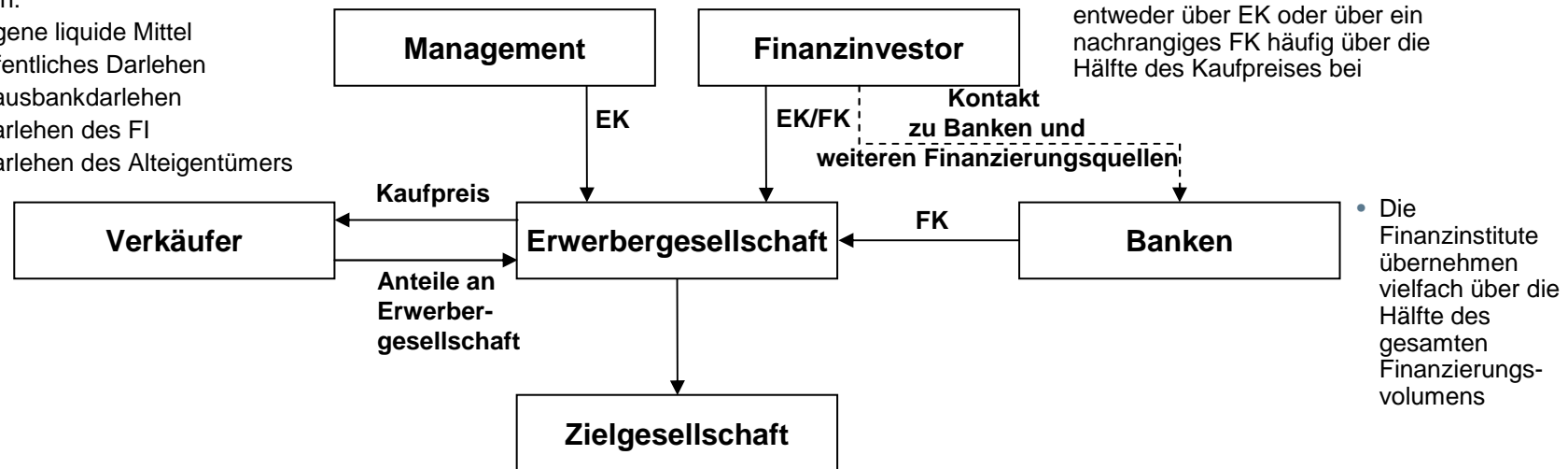
## Externe Finanzinvestoren beteiligen sich an MBOs/MBIs und treten selbst als direkter Erwerber auf

Charakteristika	Familieninterne Unternehmensnachfolge	Unternehmensinterne Nachfolge (MBO)	Unternehmensexterne Nachfolge		Verkauf an Wettbewerber
			MBI	Finanzinvestor	
Initiator der Transaktion auf Käuferseite	Absprache innerhalb der Familie	Management (intern)	Management (extern)	Finanzinvestor	Wettbewerber
Finanzierung	Vielfach keine Finanzierung notwendig (außer Steuer / Auszahlung Erben)	Finanzierung des Kaufpreises mit EK von Management und Finanzinvestor sowie zusätzlichem FK			Finanzierung des Kaufpreises durch strategischen Erwerber
Bedeutung externer Finanzinvestoren	<b>Niedrig</b> (außer in Fällen notwendiger kompensatorischer Qualitäten)	<b>Hoch</b>			<b>Niedrig / mittel</b>

## Bei der Struktur des Buy-outs dient der Finanzinvestor als ein wesentlicher Kapitalgeber sowie als ein wichtiger Netzwerkvermittler alternativer Finanzierungsquellen

- Das Management finanziert sich durch:

- eigene liquide Mittel
- öffentliches Darlehen
- Hausbankdarlehen
- Darlehen des FI
- Darlehen des Alteigentümers



- Der Finanzinvestor steuert entweder über EK oder über ein nachrangiges FK häufig über die Hälfte des Kaufpreises bei

- Die Finanzinstitute übernehmen vielfach über die Hälfte des gesamten Finanzierungsvolumens

- Akquisitionen der Zielgesellschaft durch eine für diesen Zweck gegründete Zweckgesellschaft / Erwerbengesellschaft
- Finanzierung des Kaufpreises durch Eigenkapital und Fremdkapital
- Finanzierung zusätzlich durch Verkäufendarlehen möglich
- Eigenkapital des Managements meist zu Vorzugskonditionen ("envy-ratio")



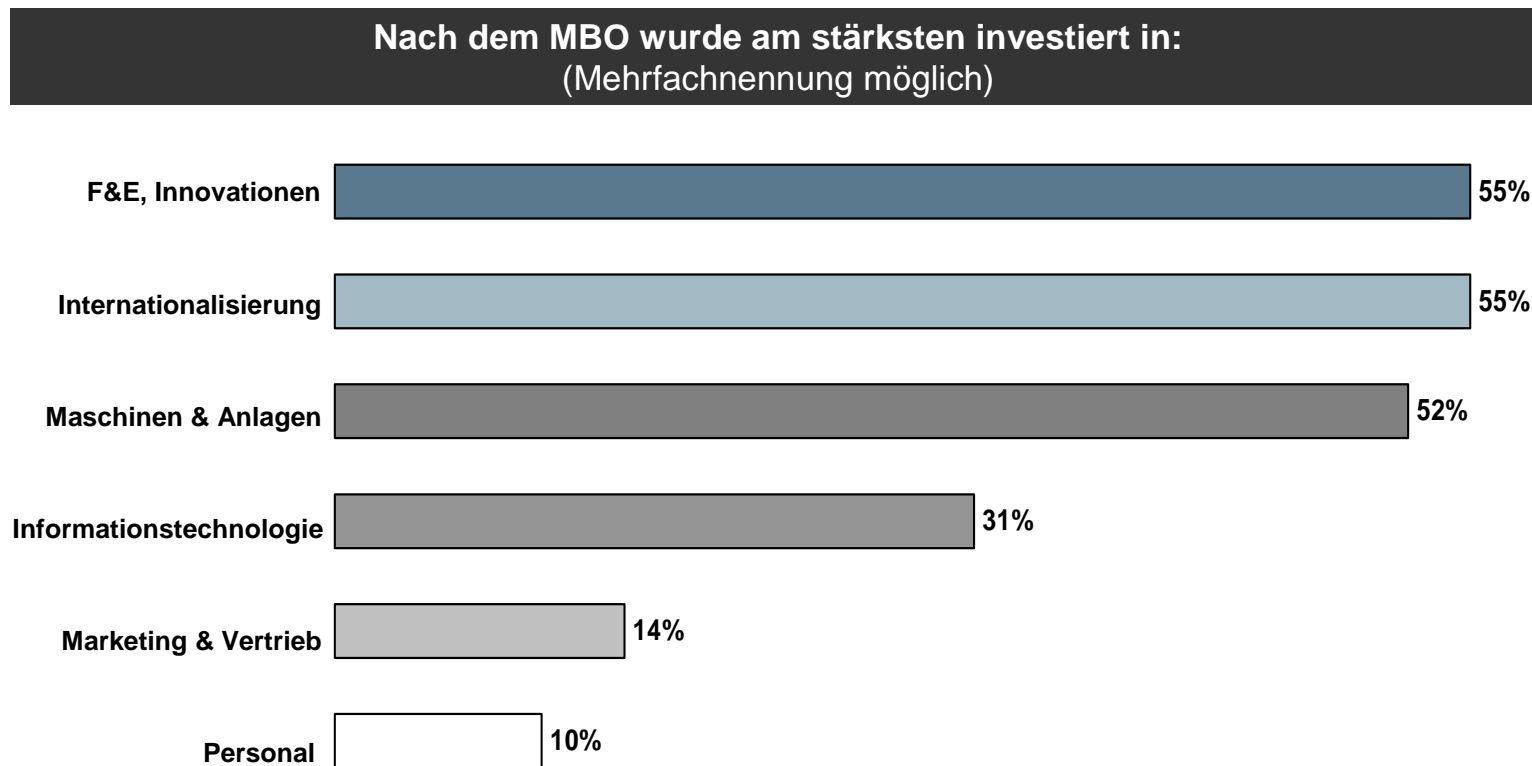
### **3. Voraussetzungen für einen erfolgreichen Buy-out & Anforderungen eines Finanzinvestors**



## Eine Weitergabe des Unternehmens an ein internes oder externes Management - gestärkt durch einen Finanzinvestor - bringt Vorteile für alle beteiligten Parteien

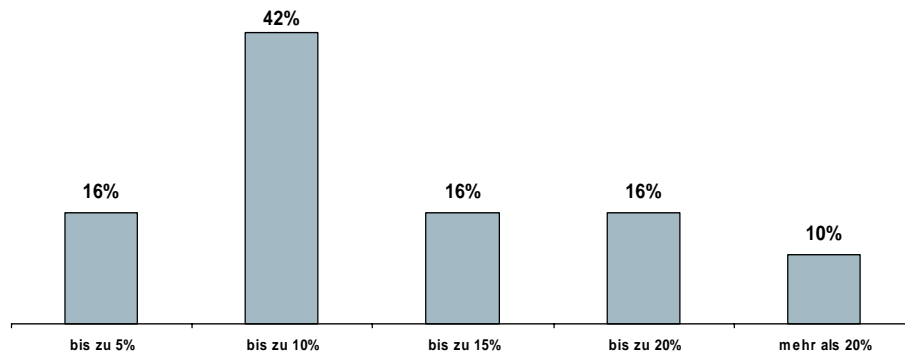
Vorteile von MBO/MBI und Verkauf an Finanzinvestor		
Verkäuferseite	Käuferseite	
	Management	Investor
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Teilausstieg denkbar</li><li>▪ Kein Verkauf an Wettbewerber notwendig</li><li>▪ Einbindung des Managements möglich (MBO)</li><li>▪ Keine Kartellprobleme</li><li>▪ Erhöhtes Wachstumspotential durch zusätzlichen Finanzinvestor</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Management wird Unternehmer mit dynamischem Wertsteigerungspotential</li><li>▪ Eingeschränktes Risiko durch bekanntes Geschäftsmodell (MBO) und limitiertes EK-Risiko</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Interessengleichheit mit Management<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Entwicklungsziele</li><li>❖ Exitziele</li></ul></li><li>▪ Starke Position durch Mehrheitserwerb<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Gesellschafter</li><li>❖ AR / BR Mandate</li></ul></li></ul>

## Der Investitionsstau wird durch den Einsatz von Investitionen in profitablen Projekten nach dem MBO abgebaut



# MBO als Erfolgsmodell – Umsatz und Ertragskraft werden vielfach gesteigert

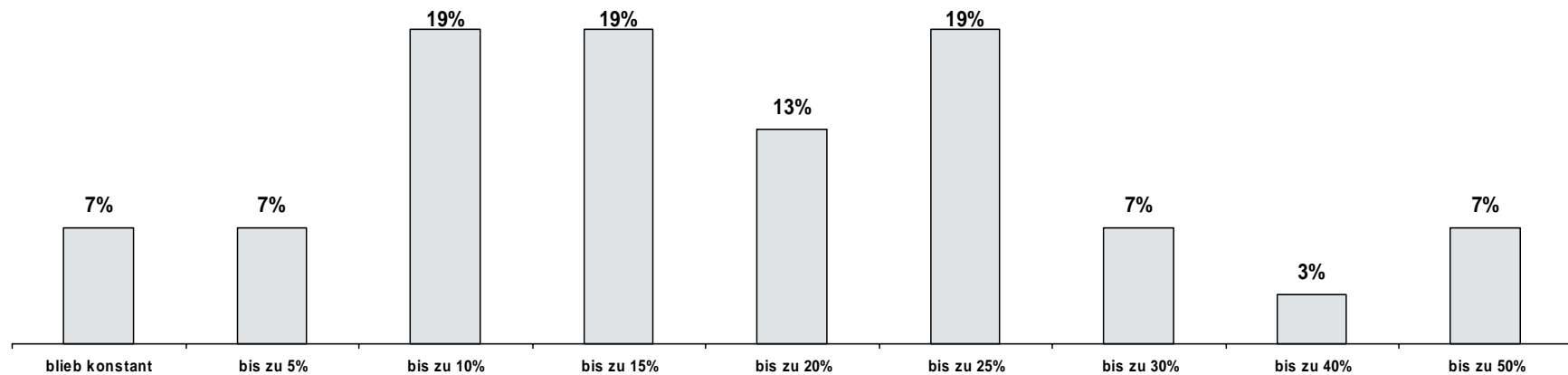
**Durchschnittliche Umsatzsteigerung pro Jahr seit dem MBO**



Umsatz und Gewinn verbesserten sich seit dem MBO in den meisten Fällen überdurchschnittlich.

Zum Vergleich: Von 1995 bis 2001 stieg laut statistischem Bundesamt der jährliche Umsatz des verarbeitenden Gewerbes im Schnitt um 2,1 %.

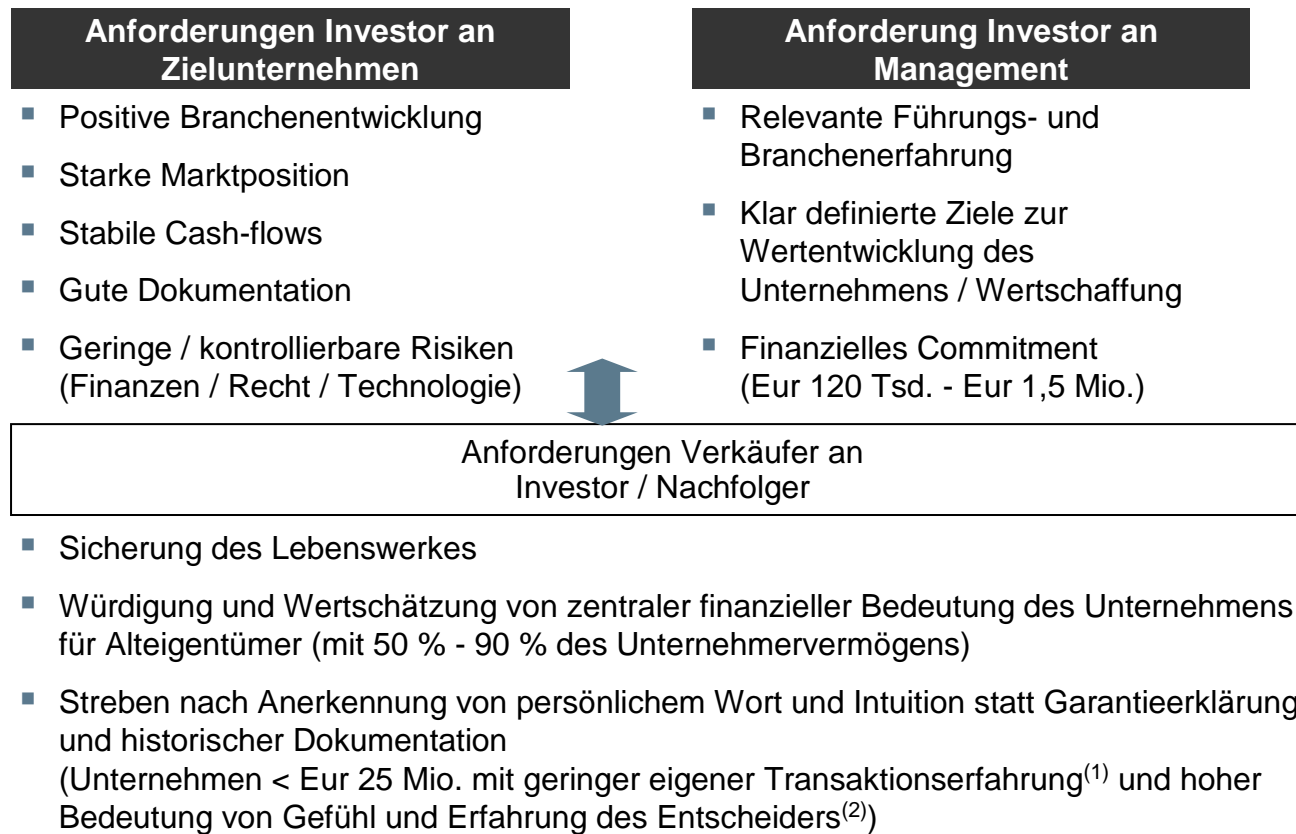
**Durchschnittliche Gewinnsteigerung pro Jahr seit dem MBO**



Quelle: „MBO als Nachfolgelösung“, Finance/F.A.Z./Deutsche Beteiligungs AG, April 2002

# Die Anforderungen externer Finanzinvestoren richten sich primär auf die Eignung des Zielunternehmens sowie des Managements

- Verständnis der Prioritäten des Verkäufers wichtig -



(1) 23 % haben in den vergangenen 3 Jahren Unternehmen oder Unternehmensteil gekauft (DZ Bank Mittelstandsumfrage)

(2) Handlungsmotto der Entwicklung von Strategien: Gefühl und Erfahrung 63 %, Analyse 32 % (DZ Bank Mittelstandsumfrage)



## Prozessmerkmale einer Eigenkapital-Beteiligung bei AUCTUS

- Prüfungsprozess ca. 3 bis 6 Monate bis zum Vertragsabschluss
- Struktur: (a) Kapitalerhöhung oder/und (b) Kauf von Gesellschafteranteilen
- Kapitalzufuhr von € 1 bis zu 10 Millionen in Form von Stammkapital, Rücklage und als nachrangiges Gesellschafterdarlehen
- Erwerb von 10 bis 100% der Anteile des Unternehmens (Direktbeteiligung)
- Beteiligung des Top Managements zwischen 5% und 20%
- Wesentliche Mitspracherechte des Investors
- Meist komplette Neuverhandlung und -gestaltung der Bankenfinanzierung
- Mittelverwendung: Vertrieb, Produktion, Kauf von Wettbewerbern etc.
- In den meisten Fällen Veräußerung des Anteils der Beteiligungsgesellschaft nach 5 bis 10 Jahren: (a) an den Mehrheitseigentümer, (b) an das Management, (c) zusammen mit Mehrheitseigentümer und Management an einen Dritten (Konkurrent oder neuen Eigenkapitalfonds) oder (d) Gang an die Börse



## Kontaktinformationen

Dr. Nicolas Himmelmann

AUCTUS Management GmbH

Brienner Straße 7

80333 München

Tel.: 089 – 210 197 - 30

Fax: 089 – 210 197 - 31

[himmelmann@auctus.com](mailto:himmelmann@auctus.com)