

Horst Gier
Harald Heidemann
 sind Vorstandsmitglieder der
 S-UBG in Aachen.

In der Krise erwachsen neue Chancen

Private-Equity-Markt entwickelt sich in der Krise antizyklisch

Mit der Finanzkrise sind die Geschäfte deutscher Unternehmen eingebrochen. Auftragsrückgang, Stellenstreichungen und Insolvenzen werden zunehmend Normalität. Das Szenario erinnert an die Kapitalmarktkrise nach 2001, geht aber noch darüber hinaus. Eigenkapital ist Mangelware, und die Zurückhaltung mancher Banken im Kreditgeschäft erschwert es Unternehmen, sich frisches Kapital zu beschaffen. Private-Equity-Gesellschaften bieten hier eine Alternative. Sie sind nicht nur Kapitalgeber, sondern helfen zusätzlich mit Expertise im Management und beim Umbau von Unternehmen.

Durch die Finanzkrise hat sich aber auch der Handlungsspielraum für Private Equity verschlechtert. So erwartet etwa der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) deutliche Einschnitte im Beteiligungsgeschäft in nächster Zeit. Aktuelle Zahlen des BVK belegen vor allem, dass die eingeworbenen Mittel („Fundraising“) der Fonds rückläufig sind. Das Kapitalvolumen, das die Private-Equity-Gesellschaften 2008 von Investoren erhielten, um es in Unternehmen zu investieren, sank von 5,7 Mrd. Euro 2007 auf 1,9 Mrd. Euro, also um zwei Drittel.

Anders sieht es dagegen bei den Investitionen aus, die mittel- bis langfristig geplant werden. Dabei verzeichneten die Beteiligungsfonds ein Plus von 5 % gegenüber 2007. Insgesamt stellten die in Deutschland tätigen Beteiligungsgesellschaften 2008 1 140 deutschen Unternehmen insgesamt 8,4 Mrd. Euro zur Verfügung.

Wachsende Nachfrage

Nach Auffassung der S-UBG sehen die Entwicklungschancen für Beteiligungsgesellschaften je nach Marktsegment, Geschäftsmodell oder auch Innovationsorientierung durchaus positiv aus. Die Nachfrage nach Private Equity wächst im Mittelstand weiter. Trotz der Wirtschaftskrise wird das Instrument der Beteiligungsfinanzierung weiter an Bedeutung gewinnen. Die Gründe dafür sind sehr unterschiedlich, maßgeblich spielen zum einen die anhaltende Globalisierung und das veränderte Finanzierungsumfeld eine Rolle, zum anderen auch der steigende Bedarf an Nachfolgelösungen. Daher ist es erklärte Absicht der S-UBG, entgegen dem allgemeinen Stimmungstief am Markt neue Investmentchancen bei gut aufgestellten

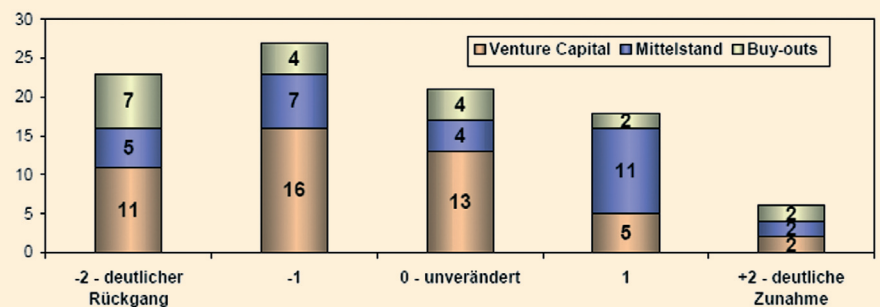
Unternehmen zu nutzen und antizyklisch zu investieren.

Da Unternehmen schwierige Geschäftsjahre erwarten müssen, hat sich die S-UBG

überdies vorgenommen, ihre Portfoliounternehmen in den nächsten Jahren verstärkt zu betreuen. Dass sie mit dieser Absicht nicht alleine dasteht, belegen die Zahlen des BVK.

ABBILDUNG 1

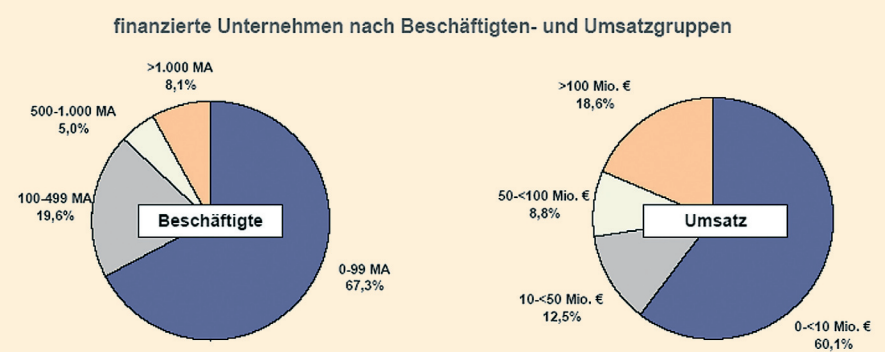
Investitionserwartungen 2009 von Kapitalbeteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK/ Mitgliederbefragung: Private-Equity-Prognose 2009 - Einschätzungen der deutschen Beteiligungsgesellschaften zur Marktentwicklung

ABBILDUNG 2

Investitionen kleiner und mittlerer Firmen



Quelle: Quelle: BVK/PEREP Analytics: Der deutsche Beteiligungsmarkt 2008 und Ausblick auf 2009

Die Erfolgsgeschichte einer Insolvenz

Sparkassen sind Mittelstandsinstitute, die mittelständische Unternehmen in ihren Regionen nicht nur mit Krediten, sondern auch mit Private Equity versorgen. Dazu nutzen sie Beteiligungsunternehmen wie die S-UBG in Aachen, an der die Sparkassen Aachen, Krefeld, Mönchengladbach, Euskirchen, Düren und Heinsberg beteiligt sind. Unabhängig von der aktuellen Finanzmarktkrise unterstützen sie damit sehr wirkungsvoll ihre Firmenkunden. Ein aktuelles Beispiel dafür bieten die beiden Technologieunternehmen Lancom Systems GmbH und devolo AG, die sich mit der finanziellen Hilfe der S-UBG zu führenden Anbietern in ihren Bereichen entwickelt haben. Die Gründungs- und Entwicklungsgeschichte dieser beiden Unternehmen zeigt, dass auch unsichere Zeiten Chancen für Unternehmen bieten. Die ELSA AG war seit ihrer Gründung 1989 in der Datenkommunikation und Computergrafik ein Hoffnungsträger der deutschen Technologiebranche. 1998 ging sie dann an die Börse. ELSA trat in den Boomjahren des Neuen Markts stellvertretend für eine Reihe junger Hightech-Firmen einen Siegeszug an, der ihren Börsenkurs in die Höhe trieb. Als die Börsenblase dann 2001 platzte,

kam das Unternehmen wie so viele andere auch ins Strudeln und musste 2002 schließlich Insolvenz anmelden. „Wir sahen aber gute Chancen, das vorhandene Wissen und einige erfolgreiche Produkte zu retten“, erinnert sich Heiko Harbers, der damalige Leiter des Geschäftsbereichs Consumer Datenkommunikation bei ELSA und heutiger Vorstand der devolo AG. Trotz Krise erahnten er und Ralf Koenzen, der den Bereich Communications Systems leitete und heute die Lancom Systems GmbH führt, großes Potenzial für einige Produkte. Ein Management-Buyout beider Geschäftsbereiche und die Neugründung zweier eigenständiger Unternehmen erwiesen sich als eine sinnvolle Lösung. Ein Team von jeweils 26 Mitarbeitern der ELSA, eine Auswahl an vielversprechenden Produkten, Know-how und eine Portion Mut bildeten das Fundament für die Gründung von devolo und Lancom im Mai 2002. Doch ohne zusätzliches Kapital hätten sich die beiden jungen Firmen auf dem angeschlagenen, von vielen Wettbewerbern umkämpften Markt nicht halten können. Daher musste ein Investor gefunden werden, der das Vorhaben mittragen und den Umbau begleiten würde. Nach Gesprächen mit vier

Beteiligungsunternehmen entschieden sich Koenzen und Harbers unabhängig voneinander schließlich für die Partnerschaft mit der S-UBG, die bereits die ELSA AG unterstützt hatte. Lancom und devolo überzeugte vor allem das Konzept der Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft, nur als Minderheitsgesellschafter aufzutreten und dem Unternehmer die Entscheidungsgewalt zu überlassen. Für die S-UBG sprachen zudem ihre Erfahrungen im Private-Equity-Geschäft seit 1988 und ihre regionale Vernetzung. Rund 1,3 Mio. Euro Expansionskapital flossen devolo in der ersten, bislang einzigen Finanzierungsrunde zu. Auch die Lancom realisierte ihre Wachstumspläne mit rund 1 Mio. Euro, die die S-UBG zusammen mit weiteren Investoren einbrachte. Die Folgejahre bescherten beiden Unternehmen neue Produkte, mehr Kunden und auch internationales Wachstum. Heute ist Lancom zweitgrößter deutscher Anbieter von Kommunikationslösungen im Bereich Network Connectivity, Voice over IP (VoIP) und Wireless Local Area Network (WLAN). devolo ist inzwischen weltweit zum Marktführer im Bereich der Inhome-Powerline-Kommunikation aufgestiegen.

Danach investierte 2008 die deutsche Beteiligungsbranche 1,4 Mrd. Euro Expansionskapital, um ihre bestehenden Portfoliounternehmen gegen die Auswirkungen der Krise zu wappnen. Damit verdoppelte die Branche ihr Vorjahresergebnis im Bereich Expansionskapital.

Strategische Zusammenarbeit

Die S-UBG stand auch den beiden High-tech-Firmen devolo und Lancom (s. Infobox) von Anfang an als strategischer Partner beratend zur Seite. Längst sind jedoch der Neue Markt und seine Gesetze Vergangenheit, denen ihr „Mutterunternehmen“ zum Opfer gefallen war. Statt auf schnelles, meist kostspieliges Wachstum setzt Lancom heute auf einen nachhaltigen und kontinuierlichen Expansionskurs. Das Unternehmen hat sich daher auf ganz bestimmte Produkt- und Kundensegmente spezialisiert. „Darüber hinausgehende Träume sind zwar wichtig, aber man muss realistisch bleiben und alle Schritte gut durchdenken“, urteilt Geschäftsführer Ralf Koenzen.

Auch devolo-Geschäftsführer Heiko Harbers weiß, dass fortschrittliche Technologien immer große Chancen, aber auch große Risi-

ken bergen: „Wir sind daher beim Aufbau von devolo vorsichtiger gewesen als zu ELSA-Zeiten.“ Marktfähige Produkte, ein kompetenter Gründungsberater, professionelle Mitarbeiter und eine gute finanzielle Basis seien für ihn genauso wichtig wie die Konzentration auf Nischenmärkte und Alleinstellungsmerkmale im Wettbewerb.

Die Strategien der beiden Unternehmen haben sich bewährt. Die S-UBG verringerte im Laufe der Jahre sukzessive ihre Unternehmensanteile. Das geschah jedoch ohne Druck, dies innerhalb einer bestimmten Laufzeit tun zu müssen. Weitere Finanzierungsrunden sind derzeit nicht geplant, denn beide Unternehmen stehen längst auf eigenen Beinen. Seit ihrer Gründung verzeichnet devolo ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 84 % und machte im letzten Jahr einen Umsatz von rund 60 Mio. Euro. Dabei erwirtschaftete das Unternehmen einen soliden Gewinn. Für 2009 wird mit einem weiteren Wachstum von 13 % gerechnet. Doch inmitten der aktuellen Krise ist jede Prognose schwierig.

Auch Lancom ist unverändert auf Wachstumskurs und plant weitere Projekte. Auch soll das Geschäft stärker internationalisiert

werden. Mit einem Umsatz von 22 Mio. Euro legte das Unternehmen im vergangenen Jahr 9 % mehr Umsatz zu. Vor allem ist es erst im März 2009 mit dem Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand (Kategorie Storage/Netzwerke) ausgezeichnet worden.

Fazit

Das Marktumfeld hat sich durch die Finanz- und Wirtschaftskrise drastisch verändert. Sie fordert von den Marktteilnehmern Anpassung und Umdenken. Für Unternehmen ist es wichtiger denn je, Geschäftskonzepte und Unternehmensziele einer kritischen Reflexion und strategischen (Neu-)Ausrichtungen zu unterziehen. Mögliche Partner finden sie dafür auch heute in Private-Equity-Gesellschaften, doch wichtig ist, dass sie ihre Chancen erkennen und den Mut haben, sie zu nutzen. Das Beispiel von devolo und Lancom macht dies sehr gut deutlich. Ohne die vergangene Krise, die Insolvenz der ELSA und das Kapital der S-UBG würde es sie heute nicht geben. ◀