

Private Equity plant wieder große Übernahmen

Handelsblatt Jahrestagung Private Equity 2011

6. und 7. Juni 2011, Sofitel Munich Bayerpost, München

München/Düsseldorf, 5. April 2011. Private-Equity-Häuser haben 2010 weltweit Zukäufe über 225 Milliarden Dollar gestemmt, fast doppelt so viel wie 2009. Damit waren sie an neun Prozent aller Übernahmen beteiligt – in den Boomjahren war der Anteil mehr als doppelt so groß. Auch für die nächsten Monate zeigen sich Experten zuversichtlich. Das größte Problem derzeit sei der Mangel an Kaufgelegenheiten - zumindest in Europa, berichtete die Nachrichtenagentur ThomsonReuters.

Die Aufbruchstimmung der Branche ist auch Thema der 11. Handelsblatt Jahrestagung Private Equity. Am 6. und 7. Juni 2011 kommen in München Finanzinvestoren, Beteiligungsgesellschaften, aber auch Führungskräfte aus Unternehmen, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer zusammen. Sie diskutieren die Strategien der PE-Branche, geben eine Einschätzung über die Entwicklung des Beteiligungskapitalmarktes ab und erläutern die Konsequenzen der AIFM-Richtlinie. Investmentmöglichkeiten für Märkte wie erneuerbare Energien und Logistik sowie Praxisbeispiele für den Einsatz von Beteiligungskapital anhand der Unternehmen Norma, Takko und SSB Windsysteme runden das Programm ab. Ausführliche Details sowie ein Film zur Handelsblatt Tagung sind im Internet abrufbar unter www.vc-pe.de und <http://bit.ly/PE-video>

Mythos und Realität einer Branche

„Der starke zyklische Rebound ist im Wesentlichen vorbei. In der Beteiligungsbranche geht es jetzt weniger um Makro-, als um Mikroanalyse und verstärkt um die durch erfahrene Manager gestützte Transformation von Portfoliounternehmen“, erklärt TPG-Partner Dr. Matthias Calice gegenüber dem Veranstalter. Calice nimmt auf der Handelsblatt Tagung eine Einschätzung des Private Equity-Marktes aus GP-Sicht vor. Über Mythos und Realität in der Branche spricht Stephan M. Illenberger, Managing Director Germany bei der AXA Private Equity. Illenberger stellt fest: „Die Private Equity-Branche war nie weg vom Markt. Es ist aber Zeit, mit einigen Mythen und Legenden aufzuhören. Es ist Zeit für mehr Realitätssinn – bei den Kritikern ebenso wie bei den Branchenvertretern selbst.“

Takko, Norma und SSB Windssysteme – Praxisbeispiele

„Apax ist ein langfristig orientierter Investor mit einer langen Historie erfolgreicher Beteiligungen im Fashion-Sector. Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit Apax und die Wachstumsmöglichkeiten, die sich daraus ergeben, zum Beispiel im Bereich des E-Commerce, aber auch internationale Kooperationen“, so kommentierte Stephan Swinka, CEO der Takko Holding GmbH, die Transaktion. Auf der Handelsblatt Tagung wird Swinka das Investment unter dem Titel: „Takko – best deal in fashion?!“ vorstellen.

Über die Umstrukturierungen bei der SSB Group GmbH berichtet Volker Hirschert, Geschäftsführender Gesellschafter der Private-Equity-Gesellschaft Deutsche Private Equity (DPE). 2007 war das Unternehmen schwerpunktmäßig im Bereich Pitchsysteme, die Rotorblattantriebe einer Windkraftanlage, tätig – und dem Niedergang nahe. Mit Hilfe der DPE konnte das Unternehmen neu ausgerichtet werden und konzentriert sich mittlerweile auf Wartungsdienstleistungen. „Ich war der Meinung, dass es sich lohnen würde, die Firma aus ihrer finanziell schwierigen Lage zu befreien“, erklärte Hichert. Im Juli 2008 gab DPE bekannt, rückwirkend zum 1. Januar die Mehrheit an der SSB Group erworben zu haben. „Wir haben zu allererst die Banken vollständig befriedigt und so ihren Einfluss auf das Unternehmen ausgeschaltet“, so Hichert. Im November 2009 wurde die SSB Wind Systeme an die amerikanische Emerson Electric Co. verkauft. (Unternehmeredition 3/2010)

Wie ein typischer deutscher Mittelständler sich zum globalen Industriezulieferer entwickeln kann, beschreibt Dr. Ulf von Haacke am Beispiel der Norma Group. Haacke ist Partner und Geschäftsführer der 3i Deutschland GmbH und erläutert auf der Tagung die Buy-and-Build-Strategie. Der Hersteller von Verbindungselementen für industrielle Anwendungen gehört seit 2006 dem Londoner Finanzinvestor 3i und plant nun den Börsengang. Gegenüber Reuters sagte von Haacke, er hätte keine Bedenken, wenn Norma den Vorreiter unter den größeren Börsengängen des Jahres spielen würde. Mit dem geplanten Börsengang steht 3i der Weg offen, später weitere Anteile zu verkaufen: Der Finanzinvestor habe mit dem IPO auch „einen Ausstieg in Stufen“ im Blick, so von Haacke. „Für Mid-Market-Private-Equity-Häuser ist die

Fähigkeit zur erfolgreichen Buy-and-Build zu einer erforderlichen Kernkompetenz geworden“, erklärte der 3i-Deutschland Chef gegenüber EUROFORUM.

Round Table-Diskussionen

Hier bietet der Veranstalter den Teilnehmern die Möglichkeit, in kleiner Runde Themen wie CO-Finanzierungen, neue Risiken in PE-Beteiligungen sowie ILPA und Verhandlungsmacht mit den Referenten zu diskutieren. Sonya Pauls, Partner bei SJ Berwin LLP und Moderatorin des ILPA-Roundtable, zeigt die wichtigsten Parameter der dynamischen Beziehung zwischen LPs und GPs im gegenwärtigen Umfeld auf. „Die klassische, auf Langfristigkeit angelegte Beziehung zwischen Private Equity Fondsmanagern (GPs) und Investoren (LPs) hat sich während der Krise stark verändert. Die Erfahrungen der Finanzkrise, die eingeschränkte Verfügbarkeit von Kapital als auch die Entstehung einer neuen, globalen Investorenklasse hat die Kapitaleinwerbung, das sogenannte Fundraising und die Verhandlungsansätze zu den Beteiligungskonditionen stark verändert. Während viele namhafte Investoren durch die Einführung der revidierten ILPA Grundsätze mehr Einfluss bei Verhandlungen, bessere wirtschaftliche Konditionen und mehr Transparenz erwarten, ist die Verhandlungsposition der GPs, die die Krise erfolgreich bewältigten, so stark wie nie“, erklärt Pauls gegenüber EUROFORUM.

Pressekontakt

Claudia Büttner
Leiterin Presse/Internet
EUROFORUM Deutschland SE
Konzeption und Organisation für Handelsblatt Veranstaltungen
Prinzenallee 3
40549 Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 211/96 86- 3380
Fax: +49 (0) 211/96 86- 4380
[Mailto:claudia.buettner@euroforum.com](mailto:claudia.buettner@euroforum.com)
www.euroforum.de www.iir.de www.informa.com