



Stellungnahme zum Gesetzentwurf für ein Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) anlässlich der öffentlichen Anhörung des Finanzausschusses am 22. Oktober 2007 in Berlin

Mehr als die Hälfte aller in Deutschland getätigten Private-Equity-Investitionen werden von Fonds mit Sitz im Ausland verwaltet. Das Investitionsvolumen mit Ziel Deutschland ist weitaus höher als das Volumen, das in Deutschland verwaltet wird. Die Zahlen aus der europäischen Branchenstatistik zeigen zweierlei:

- 1) Deutschland ist einerseits ein attraktives Land für Beteiligungsinvestitionen
- 2) Deutschland ist andererseits kein interessanter Standort als Sitz für Beteiligungsgesellschaften

Damit stellen sich unweigerlich die Fragen, weshalb ein starker Wirtschaftsstandort als Sitz für Finanzinvestoren nicht attraktiv ist und welche Konsequenzen daraus resultieren:

I. Private Equity muss als Anlageklasse anerkannt werden

Private-Equity-Fonds beteiligen sich an Unternehmen, halten diese Unternehmensanteile und veräußern diese nach einer bestimmten Zeit wieder. Ihre Tätigkeit gleicht damit der von Investmentfonds, die in Aktien börsennotierter Unternehmen investieren – und auf Grundlage des Investmentgesetzes steuertransparent sind.

Die Begründung zum Investmentmodernisierungsgesetz von 2003 ist in diesem Zusammenhang in zweifacher Hinsicht von Bedeutung: Zum einen hält sie fest, dass für alternative Formen der Unternehmensfinanzierung wie Private Equity und Venture Capital, die nicht von diesem Gesetz erfasst werden, eigene gesetzliche Regelungen getroffen werden sollen. Fast noch wichtiger allerdings war die Begründung für das Gesetz, Private Equity sei Teil des Kapitalmarktes in Deutschland und damit eine eigene Anlageklasse.

Das im Koalitionsvertrag formulierte Ziel, die Rahmenbedingungen für Private Equity / Venture Capital zu verbessern und das UBGG in ein Private-Equity-Gesetz fortzuentwickeln, war damit ein logischer und notwendiger Ansatz. Ähnlich wie das Investmentgesetz geholfen hat, Deutschland zu einem attraktiven Standort für Investmentgesellschaften zu machen (DWS, Deka, Union Investment, ...), die in öffentlich notiertes Beteiligungskapital investieren, sollte auch für Anlagegesellschaften, die in private Kapitalbeteiligungen investieren, ein zweckmäßiges Gesetz geschaffen werden.

Anders als für Investmentgesellschaften gibt es für die deutsche Beteiligungsbranche bisher nur einen wenig genutzten branchenspezifischen Rechtsrahmen, das Gesetz über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften (UBGG). Das UBGG erfüllt nur unzureichend seinen Zweck, was an der geringen Zahl von Gesellschaften, die sich als Unternehmensbeteiligungsgesellschaft nach diesem Gesetz haben anerkennen lassen, deutlich

wird. Das MoRaKG wiederum richtet sich in erster Linie nur an einen kleinen Teil des Private-Equity-Marktes, den Wagniskapitalbereich. Der weitaus größte Teil der Beteiligungsfinanzierung wird ausgeklammert. Die marginalen Änderungen, die im Rahmen des MoRaKG für das UBGG vorgesehen sind, können darüber nicht hinweg täuschen.

Privates Beteiligungskapital ist ein entscheidendes Finanzierungsinstrument, wenn es um die Regelung von Nachfolgesituationen, um die Neuausrichtung von Konzernportfolios oder auch um die Sicherstellung von Unternehmenswachstum geht. Das MoRaKG hat den Fokus auf die Gründungs- und Frühphasenfinanzierung gelegt. Der gewachsene deutsche Mittelstand findet dagegen im MoRaKG praktisch keine Berücksichtigung.

II. Rechtssicherheit ist die Voraussetzung für den Finanzstandort D.

Deutschland nimmt in einer Rangliste der rechtlichen Rahmenbedingungen für Beteiligungskapital in Europa die 20. Stelle ein (Studie der European Venture Capital Association aus 2006). Die erreichte Punktzahl liegt dabei unter der aus früheren Untersuchungen. Das zeigt, dass erheblicher Nachhol- und Handlungsbedarf besteht. Dieser Bedarf wurde auch im Koalitionsvertrag gesehen, der international attraktive Rahmenbedingungen für Beteiligungskapital schaffen wollte durch eine Fortentwicklung des bestehenden Gesetzes über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften.

Die aktuelle Fassung des MoRaKG wird diesem Handlungsbedarf aus internationaler Sicht nicht gerecht. Es versteht sich in seiner jetzigen Fassung als eine gezielte Förderung der Frühphasenfinanzierung kleinerer Unternehmen (Teilbereich des Venture Capital) durch steuerliche Anreize.

Das Ziel der Gesamtbranche ist allerdings nicht die Erlangung steuerlicher Förderung, sondern privates Beteiligungskapital als Anlage-Klasse zu etablieren. Voraussetzung dafür ist die Schaffung von Rechtssicherheit, die anderen vergleichbaren Anlageformen (wie Investmentfonds) bereits heute zukommt. Die fehlende Rechtssicherheit ist der Grund, weshalb meist internationale Standorte für Beteiligungsfonds, die in Deutschland investieren, gewählt werden.

Einer der wesentlichsten Aspekte ist dabei die Sicherstellung der steuerlichen Transparenz für Beteiligungsfonds. Diese Steuertransparenz bestand und besteht in Deutschland zwar faktisch weitestgehend auch für Private-Equity-Gesellschaften – jedoch nur auf Basis von BMF-Schreiben und verbindlicher Auskünfte der Finanzverwaltung. Dass dies keine hinreichende Rechtssicherheit darstellen kann, zeigte die jüngste Diskussion um die Wiedereinführung der Umsatzsteuer auf die Verwaltungsvergütungen. Internationale Investoren mit langfristigen Anlagehorizonten (Fonds sind in der Regel auf 10 Jahre ausgelegt) brauchen verlässliche Rahmenbedingungen. Die Forderung nach der gesetzlichen Verankerung der steuerlichen Transparenz ist also keinesfalls die Forderung nach einer steuerlichen Ausnahmeregelung. Es geht vielmehr um die Festschreibung und die Harmonisierung der bestehenden Verwaltungspraxis. Mit dem BMF-Rundschreiben von 2003 wurden erstmals Anhaltspunkte für eine solche Einordnung und Abgrenzung geliefert. Jetzt müssen diese in einem gesetzlichen Rahmen verankert werden.

Sollte der Gesetzgeber diese Regelung nicht an sich ziehen, wäre das sicher zum Nachteil für Deutschland. Zum einen werden Fonds Deutschland in der Konsequenz als Fonds-Standort

umgehen und auf das steuertransparente Ausland ausweichen. Großbritannien, Frankreich, Italien oder andere europäische Staaten garantieren längst einen steuertransparenten Status für Beteiligungsfonds. Zum anderen werden damit die ältesten und mit dem Standort Deutschland verwurzelten Beteiligungsgesellschaften stark benachteiligt: Sie haben sich überwiegend auf Beteiligungen in Deutschland festgelegt und können ihre Geschäftstätigkeit glaubwürdig nur von Deutschland aus ausüben. Sie sind für in- und ausländische Investoren weniger attraktiv, da ihre steuerliche Behandlung in der Zukunft mit Unsicherheiten behaftet ist. Ihre Wettbewerbsfähigkeit bei der Einwerbung von Kapital internationaler Investoren ist beeinträchtigt.

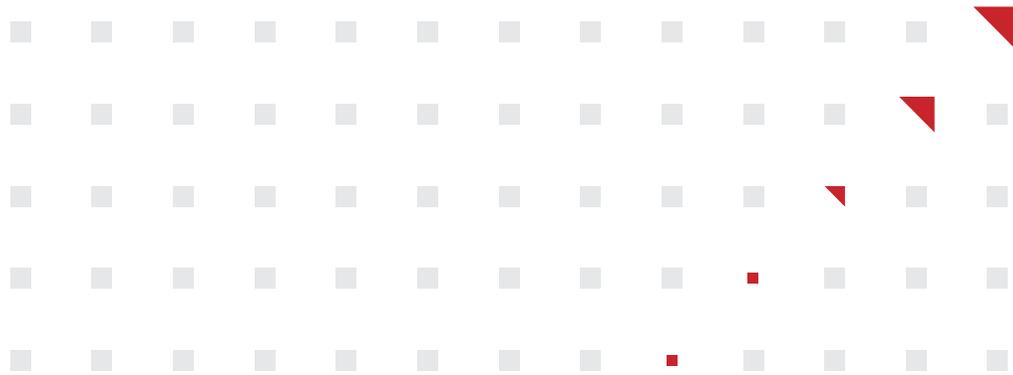
Eine Besteuerung auf Fondsebene wäre aber auch höchst ungewöhnlich, dies würde zur 3-fach Besteuerung führen, auf der Ebene des Unternehmens, in das investiert wird, beim Fondsinvestor und noch einmal auf der Ebene des Fonds.

Nur ein Private-Equity-Gesetz, das in Analogie zum Investmentgesetz konzipiert würde, wäre durch die Garantie der Rechtssicherheit international wettbewerbsfähig. Die Angst vor Steuermisbrauch ist unbegründet, das kann nicht als Grund herhalten, eine umfassende gesetzliche Regelung aufzuschieben. Sie muss allerdings der Anlass sein, tragfähige Ansatzpunkte zu entwickeln, um steuerlichen Mißbrauch auszuschließen.

Seit Jahrzehnten können in Deutschland Investmentgesellschaften vollkommen steuertransparent für ihre Fondszeichner Aktien erwerben und wieder veräußern. Besteuert wird der Gewinn des Fonds auf der Ebene der Anleger. Analoge Regelungen für Private-Equity-Gesellschaften wurden in diversen europäischen Ländern eingeführt. Dabei musste sich die Gesetzgebung auch mit der Vermeidung von Missbrauchsmöglichkeiten auseinandersetzen und hat hierfür gute Lösungen gefunden.

Zum Autor:

Wilken von Hodenberg ist seit dem Jahr 2000 Sprecher des Vorstands der Deutschen Beteiligungs AG. 1965 gegründet, gehört die Deutsche Beteiligungs AG zu den ältesten deutschen Beteiligungshäusern. Mit insgesamt mehr als 200 mittelständischen Unternehmensbeteiligungen in den vergangenen 20 Jahren ist sie ein verlässlicher Partner in der deutschen Mittelstandsfinanzierung. Seit 1985 börsennotiert (heute S-Dax) ist sie seit 20 Jahren als Unternehmensbeteiligungsgesellschaft nach dem UBGG anerkannt. Heute verwaltet sie auch Private Equity-Fondsgesellschaften für deutsche und internationale institutionelle Investoren. Diese Fonds sind vermögensverwaltende KGs mit Sitz in Deutschland. Die DBAG verfügt insgesamt über € 1 MRD an Mitteln für Eigenkapitalinvestitionen, und ist damit eine der größten deutschen Beteiligungsgesellschaften.



Private Equity und der deutsche Mittelstand

FÜNF ERFOLGSGESCHICHTEN

Private Equity und der deutsche Mittelstand

FÜNF ERFOLGSGESCHICHTEN



FALLBEISPIEL AUS DEM PORTFOLIO DER CAPITON AG:
BORSIG GMBH

FALLBEISPIEL AUS DEM PORTFOLIO
DER DEUTSCHEN BETEILIGUNGS AG:
PREH GMBH

FALLBEISPIEL AUS DEM PORTFOLIO
DER HANNOVER FINANZ GRUPPE:
MELVO GMBH

FALLBEISPIEL AUS DEM PORTFOLIO
DER HANNOVER FINANZ GRUPPE:
RAITH GMBH

FALLBEISPIEL AUS DEM PORTFOLIO
DER NORD HOLDING
UNTERNEHMENS BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT MBH:
PAPER+DESIGN BETEILIGUNGS GMBH



BORSIG

FÜHRENDE TECHNOLOGIE FÜR INNOVATIVE LÖSUNGEN.

Die Borsig GmbH ist weltweiter Marktführer für das Engineering und die Fertigung von Komponenten zur Gaskühlung in chemischen und petrochemischen Großanlagen. Hauptsitz Berlin, weitere Standorte in Gladbeck, Hamburg, Meerane und in Rheinfelden. www.borsig.de

HISTORIE: Das Traditionsunternehmen wurde 1837 von August Borsig in Berlin gegründet. Im 19. Jhd. entwickelte sich Borsig zum führenden Hersteller von Dampflokomotiven. 1970 wurde Borsig durch die damalige Deutsche Babcock übernommen. Heute ist Borsig Weltmarktführer für die Entwicklung, Konzeption und Fertigung von komplexen Apparaten zur Kühlung von Gasen sehr hoher Temperaturen. Ein weiterer Geschäftsbereich bietet technische Dienstleistungen für Kraftwerke an.

BETEILIGUNGSBEGINN: Juli 2003. Mehrheitserwerb durch capiton II Anlageprogramme sowie durch die erste und zweite Managementebene von Borsig (Management-Buy-out).

AUSGANGSSITUATION: Borsig GmbH geriet 2002 unverschuldet aufgrund der Insolvenz des Mutterkonzerns Babcock-Borsig selbst in die Insolvenz. Durch das konzernweite Cashpooling ist die profitable Borsig GmbH von einem auf den anderen Tag in die Illiquidität geraten. Die Übertragung der Geschäftsaktivitäten auf eine „neue“ Borsig GmbH ging einher mit strukturellen Verbesserungen des Unternehmens. So trennte man sich von Randaktivitäten (z. B.) und verlustbringenden Tochtergesellschaften. Heute konzentriert man sich in der Fertigung auf das reine Assemblieren und Schweißen; der Fokus liegt in der Produktentwicklung und Produktkonzeption.

FINANZINVESTOR: CAPITON AG, BERLIN

gegründet 1999 (Beginn 1979 durch Vorgängergesellschaft), mehr als 65 Unternehmensbeteiligungen im deutschen Mittelstand. Aktuelle Investitionsschwerpunkte: Dienstleistung/Handel, Konsumgüter, Medizintechnik/Pharma, Industriegüter
www.capiton.de

VERÄNDERUNGEN IM UNTERNEHMEN:

	2004	2005	2006
Gesamtleistung in Euro	73 Mio.	76 Mio.	115 Mio.
Wachstum im Vergleich zum Vorjahr	49 %	4 %	51 %
Mitarbeiter in Deutschland (einschl. Azubi)	280	354	389

- Ausbau und internes Wachstum im Bereich der beiden Geschäftsbereiche Apparatebau und Industrieservice
- Gezielte Unternehmensakquisitionen, um aufstrebende Bereiche (wie z. B. die Membrantechnik) zu stärken oder Konzentrations-tendenzen in Märkten zu beschleunigen (z. B. Industrieservice)
- Gezielter Aufbau der bestehenden Mitarbeiterzahl: Ingenieure, Schweißer, hohe Anzahl an Auszubildenden (31)

ZITAT:

„Capiton ist der Wunschpartner, weil capiton als seriöser Gesellschafter von Beginn an mit offenen Karten gespielt hat und über sehr gute Referenzen im Markt verfügt. Zudem hat capiton im Gegensatz zu anderen Kaufinteressenten dem Borsig-Management von Anfang an eine Beteiligung angeboten.“

Konrad Nassauer,
Geschäftsführer
der Borsig GmbH

Deutsche Beteiligungen von Capiton auf einen Blick:

- Anzahl: 10
- Umsatz 2006: 845 Millionen Euro
- Mitarbeiter 2006: 4.270
- Haltedauer: durchschnittlich 39 Monate
- Transaktionsvolumen: 10-25 Millionen Euro



preh

PROFITIEREN VOM PREH-EFFEKT.
In Bad Neustadt und anderswo. Internationalisierung sichert deutschen Stammsitz.

Preh GmbH: Elektronische Bediensysteme (Klimaanlagen, Navigationsgeräte) und Sensoren für die Automobilindustrie Bad Neustadt an der Saale. www.preh.de

HISTORIE:

88 Jahre altes etabliertes Familienunternehmen (seit 1993 Mehrheitsbeteiligung der Rheinmetall AG, Familie mit einem Drittel beteiligt), sehr national ausgerichtetes Unternehmen.

BETEILIGUNGSBEGINN:

November 2003 – Mehrheitserwerb durch Deutsche Beteiligungs AG und ihren Parallelfonds, Familie Preh bleibt weiter mit einem Drittel beteiligt.

AUSGANGSSITUATION:

Konzern-Spin-off: Veräußerung des gesamten Unternehmensbereiches durch den Mehrheitsgesellschafter Unternehmen mit Wachstums- und Internationalisierungsstrategie
=> Hohe Investitionen erforderlich (Produktionsanlagen und Forschung & Entwicklung)

FINANZINVESTOR:
DEUTSCHE BETEILIGUNGS AG
UND DBAG FUND IV, FRANKFURT AM MAIN

gegründet 1965, mehr als 200 Unternehmensbeteiligungen im deutschen Mittelstand. Aktuelle Investitionsschwerpunkte: Automobilzulieferer, Maschinen- und Anlagenbau, Spezialchemie, Industriedienstleister, Mess- und Automatisierungstechnik
www.deutsche-beteiligung.de

VERÄNDERUNGEN IM UNTERNEHMEN:

	2004	2005	2006
Gesamtleistung in Euro	240,4 Mio.	248,4 Mio.	277,7 Mio.
Wachstum im Vergleich zum Vorjahr	8,0 %	3,3 %	11,8 %
Mitarbeiter in Deutschland (einschl. Azubi)	1.435	1.449	1.463
F&E-Aufwendungen	22,7 Mio.	24,4 Mio.	29,5 Mio.
F&E-Quote vom Umsatz	9,4 %	9,8 %	10,6 %

- 24 Mitglieder des Management-Teams am Unternehmen beteiligt (1. und 2. Führungsebene): Angestellte Manager werden Unternehmer
- Internationalisierung forciert:
September 2005 – Neuer Produktionsstandort in Mexiko zur direkten Belieferung der nordamerikanischen Automobil-Fabriken
2007 – Verkaufs- und Projektbüro in China geplant

Deutsche Beteiligungen der DBAG auf einen Blick:

- Anzahl: 14
- Umsatz 2006: knapp 3 Milliarden Euro
- Mitarbeiter 2006: 15.076
- Haltedauer: durchschnittlich 4-7 Jahre
- Transaktionsvolumen: 50-250 Millionen Euro

ZITAT:

„Die Entwicklung mit dem Finanzinvestor ist sehr positiv verlaufen. Durch die Internationalisierung wurde das gesamte Unternehmen gesichert. Das kommt den Menschen hier entgegen und besonders den Jugendlichen, die oft Ausbildungsplätze von Preh angeboten bekommen“

Bruno Altrichter,
Bürgermeister von
Bad Neustadt a. d. Saale





HOCHWERTIGE SCHUH- UND LEDERPFLEGEPRODUKTE

Die melvo GmbH ist ein Hersteller von Schuhpflegemitteln und gehörte bis Dezember 2003 zum Salamander-Konzern.

www.melvo.de

HISTORIE:

1920 als Sparte des Salamander-Konzerns entstanden. Kauft in den 1980er Jahren bekannte Schuhpflegemittel-Marken auf. Nach der Krise des Konzerns um die Jahrtausendwende entscheidet sich das Management zum Buy-out. Seitdem wächst das neu entstandene Unternehmen stetig.

BETEILIGUNGSBEGINN:

Dezember 2003. Die HANNOVER Finanz Gruppe hält 57,4 Prozent der Anteile.

AUSGANGSSITUATION/ENTWICKLUNG:

Konzern-Spin-off. Besonders starkes Wachstum in Osteuropa.

FINANZINVESTOR: HANNOVER FINANZ GRUPPE

gegründet 1979 als HDI-Tochter, seit 1993 unabhängig, mit deutschen institutionellen Investoren (Versicherungsunternehmen) im Hintergrund und laufzeitungebundenen „Evergreen“-Fonds, seit 1979 über 180 abgeschlossene Beteiligungen an deutschen mittelständischen Unternehmen, aktuell an 60 Unternehmen beteiligt, kein Branchenfokus, Unternehmen ab einer Umsatzgröße von 20 Mio. Euro aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungssektor.

www.hannoverfinanz.de

VERÄNDERUNGEN IM UNTERNEHMEN:

	2005	2006
Gesamtleistung in Euro	29,1 Mio.	36,1 Mio.
Wachstum im Vergleich zum Vorjahr	+14 %	+24 %
Mitarbeiter in Deutschland (einschl. Azubi)	102	107
F&E-Aufwendungen	0,1 Mio.	0,2 Mio.
F&E-Quote vom Umsatz	0,6 %	0,5 %

Deutsche Beteiligungen Hannover Finanz auf einen Blick:

- Anzahl: 54
- Umsatz 2006: 3,5 Milliarden Euro
- Mitarbeiter 2006: 14.500
- Haltedauer: durchschnittlich 6-8 Jahre

ZITAT:

„Die Zusammenarbeit mit der HANNOVER Finanz läuft rund, und wir haben alle Freiheiten im operativen Geschäft.“

Michael Niks,
Geschäftsführer
der melvo GmbH



Raith

Die Raith GmbH stellt Hochleistungsgeräte für die Nano-Technologie her. Die Kunden sind Forschungsinstitute und Industrieunternehmen aus der ganzen Welt. www.raith.com

HISTORIE:

1980 gegründet, Start Up-Finanzierung zunächst durch das Land Nordrhein- Westfalen und anschließende Wachstumsfinanzierung durch ein Private Equity-Unternehmen.

BETEILIGUNGSBEGINN:

September 2002: Als der Gründer geht, übernimmt die HANNOVER Finanz Gruppe im Rahmen eines Management-Buy-outs 90 % der Anteile. Das neue Management ist mit 10 % beteiligt.

AUSGANGSSITUATION UND ENTWICKLUNG IM BETEILIGUNGSZEITRAUM:

Nachfolgeregelung. Stetiges Wachstum.

VERÄNDERUNGEN IM UNTERNEHMEN:

	2004	2005	2006
Gesamtleistung in Euro	13,8 Mio.	15,3 Mio.	17,0 Mio.
Wachstum im Vergleich zum Vorjahr	+11 %	+11 %	+11 %
Mitarbeiter in Deutschland (einschl. Azubi)	59	62	70
F&E-Aufwendungen	1,1 Mio.	1,3 Mio.	1,5 Mio.
F&E-Quote vom Umsatz	8,0 %	8,5 %	8,8 %

■ Exportanteil 80 %

ZITAT:

„Seit der Hinzunahme von Risikokapital ist der Umsatz um ein Vielfaches gestiegen. Wir können in aller Ruhe planen und die Produktpalette weiterentwickeln. Wir werden gezielt die weitere Expansion angehen und neue qualifizierte Arbeitsplätze schaffen. Dabei ist auch die unternehmerische Begleitung durch die langfristig denkende Beteiligungsgesellschaft hilfreich.“

Dr. Jede,
Geschäftsführer
der Raith GmbH

FINANZINVESTOR: HANNOVER FINANZ GRUPPE

gegründet 1979 als HDI-Tochter, seit 1993 unabhängig, mit deutschen institutionellen Investoren (Versicherungsunternehmen) im Hintergrund und laufzeitungebundenen „Evergreen“-Fonds, seit 1979 über 180 abgeschlossene Beteiligungen an deutschen mittelständischen Unternehmen, aktuell an 60 Unternehmen beteiligt, kein Branchenfokus, Unternehmen ab einer Umsatzgröße von 20 Mio. Euro aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungssektor. www.hannoverfinanz.de

Deutsche Beteiligungen Hannover Finanz auf einen Blick:

- Anzahl: 54
- Umsatz 2006: 3,5 Milliarden Euro
- Mitarbeiter 2006: 14.500
- Haltedauer: durchschnittlich 6-8 Jahre



Paper + Design
tabletop

ANSPRUCHSVOLLES DESIGN UND DRUCKTECHNIK AUS SACHSEN

Internationalisierung und Investitionen sichern sächsischen Standort. Paper + Design Beteiligungs GmbH: Herstellung und Vertrieb hochwertiger Dekorservietten und anderer Produkte aus Tissue. Ergänzender Handel mit anderen Produkten rund um das Thema „gedeckter Tisch“. Standort: Wolkenstein (bei Chemnitz). www.paper-design.de

HISTORIE:

1999 Gründung auf der grünen Wiese durch zwei Branchenkenner. Rasantes Wachstum bis 2003 durch das richtige Gespür für Design und Kundenvorstellungen.

BETEILIGUNGSBEGINN:

September 2005. Mehrheitserwerb durch die NORD Holding.

AUSGANGSSITUATION:

Inhaberfamilien haben insgesamt sechs Kinder, entscheiden sich aufgrund anderer Interessenlagen des Nachwuchses jedoch für einen Verkauf, damit das Unternehmen „professionell“ fortgeführt werden kann.

MARKTUMFELD:

Marktvolumen in Deutschland stagnierend, 70% Exportquote.
=> Unternehmen mit Internationalisierungsstrategie und Optimierungspotential. Hohe Investitionen in Drucktechnik und Lagerlogistik erforderlich, um optimale Produktivität und Lieferfähigkeit zu halten und damit Kosten- und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

VERÄNDERUNGEN IM UNTERNEHMEN:

	2005	2006	2007 FC
Gesamtleistung in Euro	25,9 Mio.	29,5 Mio.	30,9 Mio.
Wachstum im Vergleich zum Vorjahr	0,9 %	13,8 %	4,7 %
Mitarbeiter in Deutschland (einschl. Azubi)	121	129	137
Anlageinvestitionen in Euro	0,9 Mio.	1,5 Mio.	1,6 Mio.
Invest. Quote vom Umsatz	3,5 %	5,1 %	5,2 %

- Sukzessiver, auf Sicht von 3 Jahren angelegter operativer Übergang auf die zweite Managementebene bei gleichzeitiger Erweiterung um einen externen Vertriebsleiter.

ZITAT:

“Die Zusammenarbeit mit der NORD Holding bietet die Möglichkeit, die Unternehmensnachfolge organisch zu gestalten und gleichzeitig weitere Wachstumsimpulse aufzunehmen.”

Henry Oertel,
Geschäftsführer und Gründer der Paper + Design

FINANZINVESTOR: NORD HOLDING UNTERNEHMENS BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT MBH, HANNOVER

Fast 40-jährige Erfahrung in der Mittelstandsfinanzierung (aktuell rd. 50 Unternehmensbeteiligungen). Langfristiger Anlagehorizont lässt substantielle Entwicklung der Partnerunternehmen zu. Abdeckung des gesamten Eigenkapitalbereiches; von der Stillen Beteiligung bis zur Mehrheitsübernahme. Kapitalstärke durch institutionellen Gesellschafterkreis. Partnerschaftliche Unterstützung der Beteiligungsunternehmen zur Wertsteigerung. www.nordholding.de

Deutsche Beteiligungen der Nord Holding auf einen Blick:

- Anzahl: 50 (nur NH)
- Umsatz 2006: knapp 500 Millionen Euro
- Mitarbeiter 2006: 5.000
- Haltedauer: durchschnittlich 6-7 Jahre
- Transaktionsvolumen: 30-100 Millionen Euro

Private Equity stärkt Wachstum im deutschen Mittelstand.

EIN ERGEBNIS DER STUDIE „PRIVATE EQUITY IM MITTELSTAND: WIE VERÄNDERN FINANZINVESTOREN DEUTSCHE UNTERNEHMEN?“



Private-Equity-Investoren setzen auf Wachstum und ermutigen ihre Managementteams zu Unternehmenszukaufen. Sie optimieren Organisation und Prozesse, um die notwendige Basis für die strategische Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen zu schaffen. Außerdem führen sie eine individuelle Ergebnisverantwortung auf allen Ebenen des Managements ein und etablieren damit ein Höchstmaß an Transparenz. Finanzinvestoren verstehen sich als Partner der Portfoliounternehmen und lassen daher ihren Managements weitgehend freie Hand.

Das sind die wesentlichen Ergebnisse der **Studie „Private Equity im Mittelstand: Wie verändern Finanzinvestoren deutsche Unternehmen?“**, die FINANCE im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG und Lincoln International erstellt hat.

Managementteams des deutschen Mittelstands wurden in Tiefeninterviews über die Zusammenarbeit mit ihrem jeweiligen Finanzinvestor befragt. In den untersuchten Unternehmen sind insgesamt 16 im deutschen Mittelstand aktive Beteiligungsgesellschaften investiert, darunter 3i, Allianz Capital Partners, Doughty Hanson, KKR sowie Odewald & Compagnie.

Diese unterscheiden sich in ihrer Herangehensweise zum Teil erheblich voneinander: Während manche fast ausschließlich auf M&A setzen (Buy-and-Build-Strategien), forcieren andere operationelle Verbesserungen in den Unternehmen, indem sie den Managementteams industrieerfahrene Beiräte zur Seite stellen und für einen Methodentransfer zwischen ihren einzelnen Portfoliounternehmen sorgen. Kritisch bewerteten einige der Befragten die sehr hohen Reportinganforderungen und den höheren Druck.

Größter Wertschöpfungshebel – darin sind sich alle einig – ist die strategische Weiterentwicklung und somit das qualitative Wachstum der Portfoliounternehmen, weniger die Optimierung von Kosten und Personalbestand.

Die komplette Studie ist zu beziehen über:

FINACIAL GATES GmbH
Mainzer Landstraße 199
60326 Frankfurt am Main

Telefon: 069/7591 – 2129
Telefax: 069/7591 – 1966
E-Mail: s.nell@faz-institut.de



Herausgeber:

Arbeitskreis Mittelstandbeteiligungen
Deutsche Beteiligungs AG
Kleine Wiesenau 1
60323 Frankfurt am Main

Weitere Informationen:

Thomas Franke
Leiter Öffentlichkeitsarbeit und Investor Relations
Telefon 069 957 87 360
E-Mail: thomas.franke@deutsche-beteiligung.de

capiton



Deutsche
Beteiligungs AG

MF HANNOVER Finanz
Ihr Eigenkapital-Partner

NORDholding
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH