

Immer mehr Beteiligungs-Fonds konzentrieren sich auf Restrukturierungsfälle

## Sanierungen nehmen Fixplatz im Beteiligungsgeschäft ein

**Die Namen Grossnigg, Taus, Liaunig oder Androsch gelten als Parade-Sanierer. Jetzt bringen sich nach und nach neue Namen ins Spiel.**

**Jahr für Jahr** legen heimische Kreditverbände neue Rekord-Insolvenzstände vor. Österreich war 2005 mit einem Anstieg der Pleiten in Höhe von 12,8 Prozent sogar trauriger Spitzenreiter in Europa. Eine konstant wachsende Gruppe von Sanierern will helfen, den Flop-Rang loszuwerden.

### Niedrige Bewertungen...

Als DER Sanierer schlechthin gilt in Österreich Erhard Grossnigg. Er hat schon oft bewiesen, dass man auch kränkelnde Firmen wieder zu getunten Boliden machen kann. Aber auch Kapitäne wie Josef Taus, Herbert Liaunig oder Hannes Androsch haben sinkende Schiffe wieder an die Oberfläche geholt. Dass sich das Sanierungsgeschäft längst als eigener Geschäftszweig etabliert hat, das beweisen die noch jungen - aber immer häufiger in Erscheinung tretenden - Sanierungs-Fonds, wie beispielsweise IB-Industrie Beteiligun-



gen, Recap Beteiligungs GmbH oder andere Gesellschaften wie ProRegio oder GEP, die in ihre Portfolios verstärkt Sanierungsfälle untermischen.

„Mit dem Schwerpunkt Restrukturierungen besetzen wir in Österreich eine Marktnische mit enormem Potenzial aber noch wenigen Marktteilnehmern“, meint Thomas Hammer von der IB-Industrie Beteiligungen, der mit Guttomat Sektionaltore aktuell ein Unternehmen im Depot hat. Dieses Potenzial erkennen aber immer mehr Beteiligungsgesellschaften, so auch ProRegio. Vorstand Nikolaus Kretz reizt vor allem die niedrigen Bewertungsniveaus dieser Firmen. Bisher wurden im ProRegio-Portfolio mit HTP und Strasser Optima

Steinbau zwei Reorganisationsfälle wieder auf Schiene gebracht. Über weitere Einsteige wird derzeit verhandelt. „Der Markt gibt eine Menge her, speziell aus den Abteilungen der Banken kommen viele Projekte“, so Kretz.

Für seinen noch jungen Sanierungsfonds, den Recap, konnte sich der Linzer Sanierungs-Experte Anton Stumpf bislang 35 Mio. Euro, vor allem von Institutionellen und Privatstiftungen sichern. Das Investoren-Interesse ist hoch, eine weitere Aufstockung ist laut Gesellschafter Fred Duswald nicht ausgeschlossen. Noch heuer sollen vielleicht zwei Sanierungsfälle ins Depot kommen, dabei will man sich nicht nur in Österreich, sondern auch in Deutschland umsehen. Anders als im „typischen“ Private Equity-Geschäft sei hier der Zyklus aber kürzer. „Eine Sanierung muss schnell greifen und dann nachhaltig sein. Wir rechnen damit, die Unternehmen nach etwa drei Jahren wieder zu verkaufen“, so Duswald.

Weitere Player kündigen sich an: Laut einer Umfrage der Venture Woche stehen mehr als die Hälfte der heimischen VCs-Restrukturierungsfällen offen gegenüber. Einige, wie beispielsweise die GEP, haben ihr Sanierungstalent bereits bewiesen. (cp)

**IMPRESSUM VENTURE WOCHE**  
Medieneigentümer:  
wirtschaftsblatt:online GmbH  
Geiselbergstrasse 15, A-1110 Wien  
**Herausgeber:**  
Christian Drastil (dra)  
c.drastil@wirtschaftsblatt.at  
Tel: ++43 1 60117 260  
**Chefredaktion**  
Mag. Christine Petzwinkler (cp)  
c.petzinkler@wirtschaftsblatt.at  
Tel: ++43 1 60117 266

**Layout/Grafik/Produktion:**  
Philipp Schlörb  
p.schloerb@wirtschaftsblatt.at  
**Technische Leitung:**  
DI Josef Chladek  
j.chladek@wirtschaftsblatt.at  
**Kooperationen:**  
Christian Drastil  
(Tel. 01/60 117-260)

Die „Venture Woche“ ist ein Gratis-Wochen-Produkt aus der PDF-Serie von wirtschaftsblatt:online und wird einmal wöchentlich an die Abonnenten per E-Mail versandt.  
**Wie wird man Abonnent?**  
Interessierte können sich unter <http://www.wirtschaftsblatt.at/nl> eintragen. Danach ist eine Bestätigung des Sicherheitsmails erforderlich. Erst dann ist man automatisch auf den Abonnenten-Verteiler aufgenommen. Der Bezug ist kostenlos.

EDITORIAL



VON  
**CHRISTINE  
PETZWINKLER**  
c.petzwickler@wirtschaftsblatt.at

## Deutschland setzt Zeichen

*So ändern sich die Zeiten: Während im vergangenen Jahr Private Equity-Firmen in Deutschland noch als Heuschrecken denunziert wurden, sind sie in unserem Nachbarland heute wohlgesinnte Partner, denen man gerne Anteile an grossen Konzernen und damit wichtigen Arbeitgebern anvertraut. So kürzlich geschehen: Die KfW, ihres Zeichens die Bank des Bundes und der Länder, hat ein 4,5 %-Paket an der Deutsche Telekom AG an die Blackstone-Group um 2,7 Mrd. Euro verkauft. Mit der neuen Regierung ist also auch ein Meinungsumschwung in Deutschland erfolgt. Es wurde offensichtlich erkannt, dass Private Equity und Venture Capital heute einen wichtigen Stellenwert in der Wirtschaft eingenommen haben. Mit diesem Move setzt Deutschland also ein Zeichen. Der Kapitalmarkt dankt es, indem die Aktie der Deutsche Telekom steigt. Und der Markt hat bekanntlich immer recht.*

## Studie bescheinigt Mittelstandsfonds grosses Potenzial Verstärkter Dealflow am Mid-Market

Im Schatten der grossen Buyout-Transaktionen hat sich auch das europäische Mid-Market-Segment in den abgelaufenen Jahren konstant positiv entwickelt. Eine empirische Studie über führende europäische Mid-Market Buyout-Häuser, durchgeführt von den Private Equity Consultants Fleischhauer, Hoyer & Partner (FHP), bescheinigt dem Mid Market-Segment zunehmende Reife, robusten Deal Flow und gesundes Wachstum ohne Überhitzungsverdacht sowie nachhaltige Renditen aus Investorensicht.



### Drei Deals pro Fonds

Für 2006 wird eine weiterhin verstärkte Investitionstätigkeit im Mid Market-Segment erwartet. Im Durchschnitt wandern pro Fonds drei Mid Market-Gesellschaften. Neben den traditionell stark vertretenen Branchen, wie der produzierenden Industrie, werden das Gesundheitswesen, der Dienstleistungssektor und die Konsumgüterindustrie zunehmend im Fokus stehen. Die attraktivsten europäischen Länder für Mid-Market Buyouts werden künftig Spanien, Frankreich und Deutschland sein, meinen die befragten 33 Fondsmanager.

über 25 Mio. Euro Umsatz in Europa bildet ein grosses Potenzial für die europäischen Mid-Market Buyout Fonds. Im Unterschied zu dem grossen Buyout-Markt sind Nachfolgeregelungen sowie der Verkauf von familiengeführten Unternehmen die primäre Quelle für Transaktionen im Mid-Market. Eine wesentliche Chance für dieses Marktsegment lässt sich auch aus der zunehmenden Akzeptanz von Private Equity bei Unternehmern und Anteilseignern ableiten.

Die zunehmende Akzeptanz von Private Equity als Mittel der Unternehmensfinanzierung bei den etwa 200.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen mit

Bei den Exits bleiben Trade Sales der bevorzugte und häufigste Kanal, während Secondary Buyouts ihre Präsenz weiter ausbauen werden. Zunehmend werden dabei auch grosse pan-europäische Buyout-Fonds als Käufer auftreten. Etwa 200 Portfolio-Firmen befinden sich derzeit in der Exit-Pipeline und sollen in den nächsten drei Jahren vollständig realisiert werden. Das Segment der kleineren und mittleren Buyouts präsentiert sich als robust und nachhaltig. Institutionelle Investoren dürften also entsprechende Rückflüsse erwarten. (cp)

## In sechs neue sowie in sieben bestehende Beteiligungen wurden 71,3 Mio. Euro investiert Hannover Finanz hat 2005 soviel investiert wie nie

Die Hannover Finanz Gruppe konnte im abgelaufenen Jahr eine rege Investitionstätigkeit verzeichnen. In Summe wurden 71,3 Mio. Euro in sechs neue sowie in sieben bestehende Beteiligungen investiert. Damit hat die Gruppe die bisher höchste Summe in einem Geschäftsjahr eingesetzt. Neben der österreichischen Schrack Energietechnik und der aleo solar Gruppe hat die Gruppe auch das MBO bei Runners Point, das zuvor zum KarstadtQuelle-Konzern gehörte, finanziert. Zu den Neuinvestitionen zählt auch das MBO der Rado

Gummi GmbH, eines Herstellers von Spezial-Gummimischungen. Ausserdem verhalf der Finanzinvestor den Westend Druckereibetrieben zur Selbständigkeit. Der Dienstleister für hochauflagige Druckerzeugnisse war bis Ende 2005 Teil der ThyssenKrupp AG. Zudem veräusserte die Hannover Finanz Gruppe drei Unternehmensbeteiligungen, wie zum Beispiel den Versandhandel H. Schneider oder denos.

Auch das Jahr 2006 fing für die Gruppe gut an: „Wir haben bereits viele Anfragen und erwarten auch weiterhin gute

Angebote“, so CEO Albrecht Hertz-Eichenrode. Für Neuinvestitionen stehen nun über 300 Millionen Euro zur Verfügung. Eine neue Beteiligung konnte bereits abgeschlossen werden. Darüber hinaus steht das Private Equity-Haus in Verhandlungen über einige Verkäufe.

Auch die Bilanz kann sich sehen lassen: Die Gruppe hat das Jahr 2005 mit einem Ergebnis vor Steuern von 27,1 Mio. Euro und einem Jahresüberschuss nach Steuern von 22,5 Mio. Euro abgeschlossen. (cp)

## Zuerst steigt Sequoia ein und nun ist auch Globespan an VoIP-Firma beteiligt Heimische JaJah macht Karriere in der VC-Welt

Das in Österreich gegründete und jetzt in Kalifornien ansässige VoIP-Unternehmen JaJah hat kurz nach der ersten, nun seine zweite Finanzierungsrunde abge-

schlossen. Neuer Partner ist Globespan Capital, eine der führenden Venture Capital-Firmen mit Kernkompetenz im Bereich Business Development am asiatischen Markt. Zusätzlich wird Venky Ganesan, Managing Director von Globespan Capital, JaJahs Vorstand angehören. Über die Höhe des Investments wurde beiderseitiges Stillschweigen vereinbart. Daniel Mattes, Gründer von JaJah, zur aktuellen Finanzierungsrunde: „Eine Reihe namhafter Investoren hat ihr Interesse an der zweiten Finanzierungsrunde angemeldet. Globespan Capital konnte vor allem mit Kompetenz in Asien überzeugen“. Vor

wenigen Wochen erst wurde bekannt, dass der weltgrößte Internet-Investor Sequoia bei JaJah eingestiegen ist. „Wir sind aus eigener Kraft in Europa gewachsen, mit Unterstützung von Sequoia Capital haben wir uns am US-amerikanischen Markt etabliert und mit Globespan Capital werden wir in Asien reüssieren,“ so Mattes.

### Verbindung nach Asien

„Neben frischem Kapital wird Globespan Capital JaJah mit einem starken Business Development Team zur Seite stehen, das über beste Verbindungen zu führenden Unternehmen in Japan, Korea, China und Indien verfügt“, erklärt Venky Ganesan, Managing Director, Globespan Capital. „Mit JaJah wird VoIP Realität für jedermann, sowohl im geschäftlichen Bereich, als auch im privaten Leben“, so der neue JaJah-Vorstand weiters. (cp)



## „Innovationen“ und damit einhergehend „Risikokapital“ werden zentrales Thema in der EU 2. Halbjahr verspricht „bahnbrechende Regelungen“

Europa muss innovativer werden, um sich im globalen Wettbewerb behaupten zu können - so lautete die zentrale Botschaft der Minister aus 25 EU-Staaten vergangene Woche beim informellen EU-Rat für Wettbewerbsfähigkeit in Graz. Die EU-Staaten müssten gemäss dem Vorbild von Schweden und Finnland ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung weiter anheben, forderte der EU-Ratsvorsitzende Wirtschaftsminister Martin Bartenstein. Öster-

reich, mit heuer 2,43 Prozent Forschungsquote, sieht der Minister hier auf gutem Weg. Das Thema „Innovation“ werde zum zentralen Thema im zweiten Halbjahr 2006 unter finnischer EU-Präsidentschaft werden, kündigte Industriekommissar Günter Verheugen bei einer Pressekonferenz an.

### VC thematisiert

Auch Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes will im 2. Halbjahr 2006 unter finnischer Präsidentschaft vor allem das Thema Innovation vorangetrieben sehen. Es sei bereits einiges am Tisch, das Kroes bei ihren Plänen hinsichtlich Forcierung von Venture Capital Rückendeckung verleihe, betonte sie. Forschung und Entwicklung sei jener Schlüssel, der auch die KMU vorantreiben und stärken könne. Die ersten Entwürfe zum Beihilfenrecht, die man vorlegen könne, sehen neue Regulierungen bei Risikokapital und bei Forschung und Entwicklung vor, so die Kommissarin. Dabei handle es sich um „bahnbrechende Rege-



Martin Bartenstein will höhere Förderintensität für den Mittelstand

lungen“ für junge, innovative Start-ups.

Im Kommissionsvorschlag zum Beihilfenrecht sei eine deutliche Erhöhung der Möglichkeit öffentlich finanzierten Risikokapitals für KMU vorgesehen, und zwar bis zu 1,5 Mio. Euro pro Unternehmen, sagte Minister Bartenstein. Weiters sollen neue Fördermöglichkeiten für experimentelle Entwicklungen und eine höhere Förderintensität für mittelständische Unternehmen sowie für innovative Start-ups geschaffen werden. Das Beihilfenrecht gehe nun ins Konsultationsverfahren. (cp)



Neelie Kroes möchte Innovationen in Europa fördern

# MEIN

**BANKGEHEIMNIS:  
3 VON 4 ÖSTERREICHISCHEN  
TOP 250-UNTERNEHMEN PROFITIEREN  
VOM KNOW-HOW DER TOP-BUSINESS-BANK.**



MEINE BUSINESS-BANK.

Information: Hr. Mag. Joseph Eberle, +43-1-717 07-1487, e-mail: joseph.eberle@rzb.at, www.rzb.at



**VCs VERDIENEN WIEDER:** Beflügelt von einem freundlichen Börsenklima und stark ansteigenden M&A Aktivitäten konnten deutsche VC-Finanzierer in den abgelaufenen Monaten beweisen, dass auch in Deutschland mit Venture Capital Geld verdient werden kann. Die zehn besten von 40 durch Fleischhauer, Hoyer & Partner (FHP Private Equity Consultants) befragten Fonds-Manager erzielten auf alle realisierten Transaktionen - berücksichtigt sind neben erfolgreichen Börsengängen und Unternehmensverkäufen dabei auch Totalausfälle einzelner Beteiligungen - eine durchschnittliche Bruttorendite von 24 Prozent. Allein neun Anteilsverkäufe über die Börse konnten im 1. Quartal 2006 verzeichnet werden.

Im 1. Quartal 2006 wurden in Deutschland insgesamt 69 Investments mit einem Volumen von 100 Mio. Euro gemeldet - ein Minus im Vergleich zum Vorquartal, welches mit 78 Investments und einem Volumen von 133 Mio. Euro jedoch sehr stark ausgefallen war. Zu den aktivsten VC-Gesellschaften gehörten TVM Capital mit 8 Investments, Siemens Venture Capital und Target Partners mit je 4 Investments. Zählt man die öffentlichen Kapitalgeber hinzu, so konnten erstmals der High-Tech Gründer Fonds mit 7 Investments und die KfW Bankengruppe mit 17 Investments die Frühphasenfinanzierung deutlich beleben. Die Zahl der Exits ist im 1. Quartal 2006 allerdings deutlich zurückgegangen: Mit 18 an der Zahl lag sie unter dem Wert des Vorquartals (31) und wies damit die für das 1. Quartal typische saisonale Schwäche auf. Die meisten Exits (9) erfolgten nach einem vorangegangenen Börsengang - Abschreibungen mussten erfreulicherweise nur in fünf Fällen vorgenommen werden



**PE-IPO IN FRANKFURT:** Zahlreiche Börsengänge kündigen sich derzeit in Deutschland an. Auch Mittelstandsfinanzierer wollen an die Börse. Obwohl man vielerorts hört, dass eine PE-Gesellschaft an der Börse nichts zu suchen hat, wagen die MBB Industries AG und die Prior Capital AG dennoch diesen Schritt. Im Mai soll es in beiden Fällen soweit sein



**TERMIN+++TERMIN+++TERMIN+++**



**1. Juni 2006: „AVCO Jahrestagung 2006 - Die Zukunft gestalten - Private Equity, Mezzanine, Kredit und ihr Zusammenspiel“.** Die Jahrestagung der AVCO findet heuer in

einem durchwegs positiven und sehr aktiven Branchenumfeld statt und beleuchtet dabei die folgenden Themenschwerpunkte: Aktuelle Trends und Entwicklungen in der Unternehmensfinanzierung sowie insbesondere in der PE- und VC-Industrie. Zudem die Anforderung an österreichische Unternehmen in einem sich verändernden Umfeld. Und: Vorträge zu aktuellen Themen und Tendenzen der PE- und VC-Industrie und die Auswirkungen auf die Kapitalverfügbarkeit sowie die volkswirtschaftliche Dimension von Risikokapital. Die Tagung richtet sich an UnternehmerInnen: Eigentümer, Geschäftsführer, Vorstände von mittelständischen Firmen und jungen Wachstumsunternehmen sowie deren leitende Angestellte. Branchenvertreter: Mitarbeiter von PE- und VC-Gesellschaften, Juristen, Unternehmensberater etc. Vertreter aus den öffentlichen und halböffentlichen Bereichen, etc. Weitere Informationen unter <http://www.avco.at>

**Get to know...**

**... Thomas Hammer\***



**Was war das grösste Risiko, das Sie jemals eingegangen sind?**  
ein Studium zu beginnen

**Welche drei Dinge würden Sie auf eine Insel mitnehmen?**  
meine Partnerin, meine 64er Fender Strat und eine Clapton CD (fehlt dann leider noch der Player zum Abspielen)

**Beschreiben Sie sich mit drei Worten:**  
zielstrebig, erfolgsorientiert, partnerschaftlich

**Was ist Ihr favorisiertes Urlaubsziel?**  
Mississippi Delta

**Wofür würden Sie den letzten Cent ausgeben?**  
gar nicht

**Mit wem würden Sie gerne für einen Tag tauschen?**  
Jimi Hendrix und Stevie Ray Vaughan

**Wobei bauen Sie Stress ab?**  
wenn die Dinge plangemäß laufen

**Was ist Ihre Lieblingsbeschäftigung am Sonntagnachmittag?**  
Nachdenken und Planen

**Welchem Genuss können Sie nicht widerstehen?**  
Geschwindigkeit

**Ihr Lebensmotto lautet...?**  
Träume verwirklichen

**\* Thomas Hammer**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
der IB Industrie-Beteiligungen GmbH  
[www.ib-industrie.at](http://www.ib-industrie.at)

**c.a.t.oil**  
energy in motion

Vertrauen erarbeiten –  
mehr als 1.200 Mal p.a.

C.A.T. oil geht an die  
Frankfurter Börse:  
Zeichnen Sie noch  
bis zum 3. Mai!

Vertrauen kann man nicht kaufen. Man muss es sich erarbeiten. Wir machen das pro Jahr bei mehr als 1.200 Fracturing-Jobs. So nennen wir das, wenn wir tief in der Erde Gesteinsschichten aufbrechen. Dadurch können Öl und Gas besser und ergiebiger gefördert werden. Diese anspruchsvolle Arbeit vollbringen unsere erfahrenen Crews in den Öl- und Gasfeldern Russlands und Kasachstans bei -33 bis +45 °C. Das hat uns das Vertrauen der dortigen Öl- und Gasproduzenten eingebracht. Hart erarbeitetes Vertrauen. Und deshalb umso solider für eine Zukunft, in der Öl und Gas immer kostbarer werden. Kommen Sie mit! Steigen Sie ins Öl- und Gasgeschäft in Osteuropa und Asien ein!

Mehr Informationen unter [www.catoilag.com](http://www.catoilag.com) oder [info@catoilag.com](mailto:info@catoilag.com)

Diese Anzeige stellt weder einen Prospekt noch ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf von Aktien oder anderen Wertpapieren der C.A.T. oil AG dar. Vorbehaltlich der Billigung durch die Finanzmarktaufsicht (FMA), Österreich, wird in Kürze ein Wertpapierprospekt veröffentlicht, der bei der C.A.T. oil AG und der Frankfurter Wertpapierbörse kostenfrei erhältlich sein wird. Die Aktien werden ausschließlich auf Grundlage des von der Finanzmarktaufsicht gebilligten und bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht notifizierten Prospekts angeboten. Diese Anzeige ist kein Angebot zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika. Wertpapiere dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur mit vorheriger Registrierung unter den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in derzeit gültiger Fassung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Es erfolgt kein öffentliches Aktienangebot von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika. Die in dieser Anzeige enthaltenen Informationen sind nicht zur mittelbaren oder unmittelbaren Weitergabe in die Vereinigten Staaten von Amerika bzw. innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika bestimmt.