

---

## PRIVATE EQUITY

PE als Motor für die Unternehmensentwicklung – Seite 1

Arten von PE – Seite 2

Internationalisierung – Seite 3

### Private Equity als Motor für die Unternehmensentwicklung

Private Equity- und Venture Capital-Geber beteiligen sich mit Eigenkapital direkt an Unternehmen und lukrieren ihre Erträge beim Verkauf ihrer Anteile, wenn sie nach einigen Jahren im Wert gestiegen sind (Beteiligungs-Exit). Im Gegensatz zu Fremdmittelfinanciers nehmen sie dadurch unmittelbar am wirtschaftlichen Erfolg der Portfoliounternehmen teil, sind daher auch bereit, hohe Finanzierungsrisiken zu tragen und engagieren sich aktiv, um die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Beteiligungsunternehmen voranzutreiben. Sie sind Partner innovativer, wachstumsstarker Unternehmen, die bestehende Finanzierungslücken kompensieren und Mehrwert für die Unternehmensentwicklung stiften. Im Einzelnen sind folgende Vorteile mit Private Equity und Venture Capital für Unternehmen verknüpft:

- Risikokapitalgeber bieten nicht nur Finanzierungsmittel, sondern unterstützen ihre Portfoliounternehmen aktiv mit Management-Know-how, Informationsdiensten und der Vermittlung nationaler und internationaler Kontakt- und Kooperationspartner etc., wodurch die Unternehmensentwicklung beschleunigt und die Erfolgswahrscheinlichkeit erhöht wird.
- Die Zufuhr von Eigenkapital verbessert die Finanzierungsstruktur und erleichtert auf diese Weise den Zugang der Unternehmen zu zusätzlichen Krediten. Beteiligungskapital ist damit keine Alternative, sondern eine Ergänzung zu Fremdmitteln.
- Um auch einen sehr hohen Kapitalbedarf decken oder spezifisches Know-how bei der Unterstützung einzelner Unternehmen anbieten zu können, bilden Beteiligungsfinanciers oft Finanzierungskonsortien untereinander oder gehen Kooperationen mit komplementären Dienstleistern (z.B. Unternehmensberatern, Wirtschaftstreuhändern, Anwälten) ein.

Die Art und Höhe des Beteiligungskapitals, die Inhalte und Intensität von Managementunterstützung und Informationsdiensten sowie die Netzwerke, die von Beteiligungsgebern bereitgestellt werden, unterscheiden sich auf systematische Weise zwischen den unterschiedlichen Entwicklungsphasen der Portfoliounternehmen und zwischen den jeweiligen Funktionen, die die bereitgestellten Mittel in der Finanzierungsstruktur übernehmen. So sind beispielsweise Buy-out-Transaktionen mit Frühphasenfinanzierungen nur mehr sehr weitschichtig verwandt. Mezzaninkapital nimmt sogar nur mehr eine Zwischenstellung zwischen Eigen- und Fremdmitteln ein.

Beteiligungskapital ist also nicht einfach Beteiligungskapital, sondern zeigt in Abhängigkeit vom Entwicklungsgrad der finanzierten Unternehmen und seiner Funktion innerhalb der Finanzierungsstruktur ganz bestimmte Charakteristika.

## Arten von PE

### Frühphasenfinanzierung

In der Seed-Phase werden, meist aus F&E-Anstrengungen heraus, Produktideen vom Unternehmen entworfen und vom Finanzier auf ihre technische und vor allem wirtschaftliche Umsetzung hin überprüft. In der Start-up-Phase erstellen die Unternehmen Businesspläne, die Produkte werden fertig entwickelt und in die Produktion übergeleitet und erste Marketingaktivitäten laufen an. Die Beteiligungsgeber bewerten die Unternehmensidee nach ihren Marktpotentialen und unterstützen deren die Umsetzung bzw. Verwertung. Sie helfen außerdem bei der strategischen Ausrichtung der neuen Unternehmen, unterstützen ihre Einbindung in unternehmerische Netzwerke und sorgen für eine geeignete Finanzierungsbasis. Frühphasenfinanziers müssen eine hohe Risikobereitschaft mitbringen und strategische Unterstützung bieten, um aus interessanten Ideen erfolgreiche Unternehmen zu schaffen.

### Expansionsfinanzierung

Während der vorbörslichen Expansionsphase bauen die Unternehmen bereits etablierte Kundenbeziehungen aus, erschließen neue Märkte und internationalisieren ihre Aktivitäten. Die Beteiligungsgeber helfen beim Aufbau geeigneter organisatorischer Strukturen, vermitteln internationale Geschäftskontakte, unterstützen bei Unternehmenskäufen und sorgen für die Deckung des deutlich steigenden Finanzierungsbedarfs. Während der sogenannten „Later stage“-Phase bereiten sich die Unternehmen auf den Börsengang vor. Beteiligungsgeber bieten die notwendige Überbrückungsfinanzierung und helfen bei der Vorbereitung auf den Börsengang und einer geeigneten Platzierung. Insgesamt müssen Expansionsfinanziers auch hohen Finanzierungsbedarf decken sowie spezialisiertes Knowhow und gute Netzwerke einbringen, um dabei zu helfen, wachstumsorientierte in wachstumsstarke Unternehmen zu verwandeln.

### Management-Buy-Out (MBO) und Management-Buy-in (MBI) (leveraged MBO/MBI)

Viele bereits etablierte mittelständische Unternehmen haben aufgrund veränderter Marktbedingungen und steigender internationaler Konkurrenz dringenden Anpassungsbedarf oder stehen vor Fragen der Unternehmensnachfolge. Lösungen zu diesen Problemstellungen bieten MBOs, bei denen Unternehmen durch Private Equity-Geber gemeinsam mit der bereits bestehenden operativen Geschäftsführung übernommen werden, oder MBIs, bei denen sich ein externes, meist jedoch Branchen erfahrene Management mit Hilfe von Beteiligungsgebern ins Unternehmen einkauft. Häufig wird das für einen BO/BI Deal benötigte Kapital teilweise von Banken oder anderen Quellen als Fremdkapital zur Verfügung gestellt, in diesem Fall liegt ein „leveraged Buy-out bzw. Buy-in“ (LBO/LBI) vor. Im Gegensatz zur klassischen Wachstumsfinanzierung sind bei MBOs/MBIs Mehrheitsbeteiligungen der Eigenmittelgeber nicht untypisch. Ziel ist oft die Weiterführung eines Unternehmens, die auf andere Art nicht möglich wäre. Insgesamt müssen die Eigenmittelgeber bei MBOs/MBIs viel Erfahrung und Know-how bei der Finanzierung und Strukturierung von Unternehmen einbringen, damit bestehende Entwicklungspotentiale mittelständischer Unternehmen zu realen Stärken werden können.

## Mezzaninkapital

Verwandt mit der Beteiligungsfinanzierung ist das Mezzaninkapital – im Wesentlichen ein nachrangiges Darlehen, ausgestattet mit Optionen auf Gesellschaftsanteile, das eine Stellung zwischen Eigen- und Fremdmitteln einnimmt und sowohl eigen- als auch fremdkapitalähnlich strukturiert werden kann. Es wird als Ergänzung zu Beteiligungsgeschäften in der Expansionsphase und hier oft als Überbrückungsfinanzierung bis zum Börsengang eingesetzt. Insgesamt hilft der Mezzaninfinancier auch sehr hohen Finanzierungsbedarf zu decken und eine geeignete Finanzierungsstruktur einzurichten, um für Beteiligungs-Exits wie zum Beispiel den Börsengang vorbereitet zu sein. Finanzierungsmittel, die durch den Investitionskanal Private Equity und Venture Capital fließen, sind also mit einer ganzen Reihe von Vorteilen für österreichische KMUs in ihren unterschiedlichen Entwicklungsphasen verknüpft. Diese Vorteile werden aber nur dann in vollem Umfang zum Tragen kommen, wenn sich der Beteiligungsprozess vom Einstieg über das laufende Beteiligungsmanagement bis zum Exit in einem geeigneten förder- und regulierungspolitischen Umfeld entfalten kann.

## Internationalisierung

Die österreichische Private Equity- und Venture Capital-Industrie ist in einem internationalen Umfeld tätig. Neben dem gesamteuropäischen Private Equity Markt liegt natürlich der zentral- und osteuropäische Raum (CEE) genauso wie die deutschsprachigen Nachbarländer (DACH-Region) besonders im Fokus des jeweiligen Interesses der österreichischen Marktteilnehmer.

Insbesondere in der aktuellen Entwicklungsphase der österreichischen Private Equity- und Venture Capital-Industrie, die nun nach jahrelangem kontinuierlichem Wachstum einen Reifegrad und ein Volumen erreicht hat, mit dem internationale Aktivitäten eine attraktive Ergänzung zum nationalen Geschäft darstellen.

Speziell für den CEE-Raum hat Österreich nicht nur historisch, sondern auch realwirtschaftlich in verschiedensten Bereichen sehr starke Kompetenz und bereits etablierte Strukturen und Know-how-Träger in den betreffenden Regionen.

Alle Teilbereiche der PE/VC-Industrie, Investoren, Fonds, Intermediäre aber auch potentielle Portfoliounternehmen agieren international bzw. sind auch über die Grenzen Österreichs hinaus mit bestimmten strategisch-geographischen Schwerpunkten aktiv. Aus diesen unterschiedlichen geographischen Schwerpunkten ergibt sich eine diversifizierte Interessenslage der einzelnen Marktteilnehmer. Diese Interessenslage wird im Wesentlichen von zwei alternativen Szenarien verstärkt werden:

- Unter Berücksichtigung der schwierigen aktuellen Lage bezüglich der österreichischen gesetzlichen Rahmenbedingungen gewinnen die ausländische Finanzmärkte mit attraktiven Jurisdiktionen zusehends an Bedeutung und wenn keine signifikante Änderung dieser legislativen Situation in Österreich absehbar ist, wird die österreichische Private Equity-/Venture Capital-Industrie darauf reagieren. Alternative Finanzmärkte werden zusehends in den Fokus österreichischer Investoren und Fonds-Gesellschaften rücken und die aus Österreich heraus agierende Private Equity-/Venture Capital-Industrie wird abwandern.

- Sollten die Rahmenbedingungen in Österreich nach internationalem good practice geregelt werden und für Private Equity/Venture Capital anwendbar sein, wird dies einen Wachstumsschub für die österreichische Private Equity-Industrie bringen, da internationales Kapital für heimische Fonds attraktiviert werden kann. Als Konsequenz wird eine aktive, aufstrebende, aus Österreich heraus agierende Private Equity-Industrie neue Märkte erschließen und weitreichende Vorteile für den heimischen Wirtschafts- und Finanzplatz bringen.

Es wird also auf jeden Fall eine Internationalisierung der österreichischen Private Equity Industrie stattfinden. Ob diese in Form einer Flucht von Kapital in attraktivere Märkte oder in Form einer Stärkung des heimischen Finanzplatzes erfolgen wird, ist – wenn auch eine politische – auf keinen Fall eine ideologische sondern einen standortpolitische Frage, die dringend im Interesse der österreichischen Wirtschaft gelöst werden muss.