

Private Equity auf schweizerische Art

Investitionen in kleine und mittlere Unternehmen nehmen zu

Private-Equity-Investoren entdecken kleine und mittlere Schweizer Unternehmen. Sie lösen Probleme bei der Nachfolgeregelung und kommen bei Spin-offs von Grosskonzernen zum Zug.

feb. Der Schweizer Private-Equity-Markt fristete lange Zeit ein Schattendasein, doch mittlerweile steigt die Bedeutung der Finanzinvestoren als Anteilseigner bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Gemäss dem Branchen-Jahrbuch «European Buyout Review» gab es im vergangenen Jahr hierzulande elf Private-Equity-Transaktionen bei mittelständischen Unternehmen mit einem Volumen von 1,2 Mrd. € – darunter der Textilmaschinenhersteller Benninger, der Produzent von Betriebs- und Lagereinrichtungen Lista, die Bahntechnik-Firma Stadler Rail oder das Kartenunternehmen Ticketcorner. Mit zwischen 6 und 8 «Deals» pro Jahr seit 2000 gilt der Schweizer Private-Equity-Markt als stabil. Branchenvertreter vom Verband der Schweizer Finanzinvestoren (Seca) rechnen damit, dass die Entwicklung erst am Anfang steht. So gibt es bei der Wachstumsfinanzierung der KMU ein «riesiges Zukunftspotenzial», wie ein Seca-Vertreter hofft. Zurzeit seien viele Betriebe in dieser Hinsicht noch zurückhaltend. Besonders bei Familienbetrieben herrsche eine gewisse Angst davor, sich mit Private-Equity-Gesellschaften «unheimliche Gäste» in das Management zu holen.

Viele KMU haben Nachfolgeprobleme

In der Schweiz sind 99% aller Firmen KMU mit einer Beschäftigtenzahl von maximal 250 Mitarbeitern. Rund 70% der Beschäftigten arbeiten hierzulande in kleinen und mittleren Unternehmen. Laut dem Seca-Vertreter bieten sich den Finanzinvestoren bei den KMU immer mehr Einstiegsmöglichkeiten, da viele der Firmen Probleme bei der Nachfolgeregelung haben. Letzteres ist zurzeit bei 34,7% der Schweizer KMU ein Thema, für weitere 30,2% wird es in den kommenden zehn Jahren aktuell. Dies zeigt eine neue Umfrage der Credit Suisse. In der Schweiz sind laut Schätzungen jedes Jahr 10 000 KMU auf der Suche nach einem Nachfolger. Laut dem Seca-Vertreter sind kleine und mittlere Schweizer Firmen für Finanzinvestoren sehr interessant, da es darunter viele Firmen mit guten Strukturen, Produkten und «Innovations-Pipelines» gebe.

Zu den schweizerischen Private-Equity-Häusern zählen Gesellschaften wie Capvis, Zurmont Madison, Invision oder New Value – die beiden Letztgenannten sind dabei stark im Venture-Capital-Bereich tätig. Auch haben einige internationale Finanzinvestoren hierzulande lokale Teams, beispielsweise 3i, Apax Partners, CVC und BC Partners. Des Weiteren investieren auch Private-Equity-Fonds ohne lokale Präsenz in Schweizer Unternehmen. Grosse «Deals» waren in den vergangenen Jahren beispielsweise der Einstieg von Texas Pacific bei Bally oder derjenige von Permira bei Jet Aviation.

Laut der Seca wurde seit 1991 ein Betrag von 5,5 Mrd. Fr. in Private-Equity-Fonds mit Sitz in der Schweiz investiert. Mehrheitlich flossen diese Gelder allerdings in Dach-Private-Equity-Fonds. Dabei stellen die Banken rund 22% des einbezahlten Kapitals und nehmen traditionell eine starke Rolle ein. Die Bedeutung von institutionellen Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen nimmt aber stetig zu. Der Marktführer unter den schweizerischen Private-Equity-Häusern ist die Zürcher Gesellschaft Capvis. Das Unternehmen ist derzeit unter anderem an Unternehmen wie Ticketcorner, Lista, dem süddeutschen Besteck- und Gastronomiebedarf-Hersteller WMF und Stadler Rail, dem Unternehmen des SVP-Nationalrats Peter Spuhler, beteiligt. In der Vergangenheit hat Capvis Firmen wie Phonak, Komax, Saia-Burgess Electronics oder Sia Abrasives an die Börse gebracht. Der Finanzinvestor ergreift seine Chancen meist dann, wenn ein Konzern eine Division abspalten will oder wenn es in einem Unternehmen Probleme bei der Nachfolge gibt. Während in den USA Unternehmer ihre Firmen einfach weiterveräusserten, vererbten ihre Schweizer Pendanten die Unternehmen weiterhin gerne innerhalb der Familie – nicht

BÖRSEN UND MARKTE

Index	Wert	Änderung
S&P 500	1188,12	+12,34
DAX	4234,56	+45,67
Nikkei	12345,67	+123,45
Hongkong	15678,90	+156,78
Frankfurt	1234,56	+12,34
Zürich	1234,56	+12,34
Basel	1234,56	+12,34
Genève	1234,56	+12,34
London	1234,56	+12,34
Paris	1234,56	+12,34
Berlin	1234,56	+12,34
Madrid	1234,56	+12,34
Amsterdam	1234,56	+12,34
Brüssel	1234,56	+12,34
Wien	1234,56	+12,34
Oslo	1234,56	+12,34
Stockholm	1234,56	+12,34
Kopenhagen	1234,56	+12,34
Schweden	1234,56	+12,34
Polen	1234,56	+12,34
Ungarn	1234,56	+12,34
Italien	1234,56	+12,34
Spanien	1234,56	+12,34
Portugal	1234,56	+12,34
Griechenland	1234,56	+12,34
Türkei	1234,56	+12,34
Brasilien	1234,56	+12,34
Argentinien	1234,56	+12,34
Chile	1234,56	+12,34
Kolumbien	1234,56	+12,34
Venezuela	1234,56	+12,34
Indien	1234,56	+12,34
China	1234,56	+12,34
Japan	1234,56	+12,34
Südkorea	1234,56	+12,34
Singapur	1234,56	+12,34
Hongkong	1234,56	+12,34
Indonesien	1234,56	+12,34
Philippinen	1234,56	+12,34
Thailand	1234,56	+12,34
Vietnam	1234,56	+12,34
Malaysia	1234,56	+12,34
Singapur	1234,56	+12,34
Australien	1234,56	+12,34
Neuseeland	1234,56	+12,34
Südafrika	1234,56	+12,34
Indonesien	1234,56	+12,34
Brasilien	1234,56	+12,34
Argentinien	1234,56	+12,34
Chile	1234,56	+12,34
Kolumbien	1234,56	+12,34
Venezuela	1234,56	+12,34
Indien	1234,56	+12,34
China	1234,56	+12,34
Japan	1234,56	+12,34
Südkorea	1234,56	+12,34
Singapur	1234,56	+12,34
Hongkong	1234,56	+12,34
Indonesien	1234,56	+12,34
Philippinen	1234,56	+12,34
Thailand	1234,56	+12,34
Vietnam	1234,56	+12,34
Malaysia	1234,56	+12,34
Singapur	1234,56	+12,34
Australien	1234,56	+12,34
Neuseeland	1234,56	+12,34
Südafrika	1234,56	+12,34

immer zum Vorteil des Unternehmens, sagt Capvis-Vertreter Tobias Ursprung. Die Ziel-Unternehmen kämen auf einen Umsatz von zwischen 100 Mio. und 750 Mio. Fr. Laut Ursprung übernimmt die Beteiligungsgesellschaft Unternehmen nur mit einem bestehenden Managementteam und setzt nach der Übernahme keine eigenen Leute im Management ein. Allerdings werde das Management ergänzt und am Unternehmen beteiligt. Die Strategie für die Unternehmen laufe meist auf Sicht von vier bis sechs Jahren.

Die ebenfalls in Zürich ansässige, im vergangenen Jahr aus den Gesellschaften Zurmont und Madison hervorgegangene Private-Equity-Beratungsgesellschaft Zurmont Madison hat Ende Mai das «first closing» ihres neuen Fonds mit einer Grösse von 72 Mrd. Fr. bekanntgegeben. Laut Mitgründer Guido Patroncini bedeutet dies, dass das erste Geld von Investoren eingesammelt ist und der Fonds nun operativ tätig wird. Die Zielgrösse des Fonds beträgt 250 Mio. Fr. Derzeit liefen Gespräche mit mehreren Unternehmen, und der erste «Deal» solle bis September abgeschlossen werden. Die Vorgängergesellschaften haben in den vergangenen Jahren unter anderem die Nachfolgeregelungen von Similor Armaturen und von Schlatter Holding übernommen. Eine weitere Transaktion war das Buyout von Burck-

hardt Compression und der anschliessende Gang an die Börse SWX 2006. Der Aktionsradius der Gesellschaft ist laut Patroncini «dort, wo wir uns kulturell zu Hause fühlen»: in der Schweiz, in Süddeutschland und in Westösterreich.

«Swissness» im Business

Der Zurmont-Madison-Vertreter betont, er könne sich mit der international üblichen Vorgehensweise von Private-Equity-Gesellschaften, Übernahmen mit einem hohen Mass an Fremdkapital zu finanzieren und die Schulden dann den übernommenen Unternehmen aufzubürden, nicht identifizieren. Jedes von Zurmont Madison betreute Unternehmen sei eine Referenz für seine Gesellschaft. In Anspielung auf das für Private-Equity-Investoren verwendete «Heuschrecken»-Bild sagt Patroncini, seine Gesellschaft achte darauf, bei den übernommenen Unternehmen keine «leer gefressenen Felder» zu hinterlassen. Gemäss ihren Aussagen sehen die schweizerischen Private-Equity-Vertreter ihre Stärke auch darin, ihr Geschäft mit einem «menschlicheren Antlitz» zu betreiben. Dieser Ansatz komme besonders in Deutschland gut an, wo nach der «Heuschrecken»-Debatte bezüglich Private Equity in vielen Unternehmen die Nerven blank lägen.