

Der Markt zieht wieder leicht an

Die eidgenössische Beteiligungsszene kommt langsam aus der Talsohle heraus

2009 war – wie in Deutschland und in anderen Ländern – auch in der Schweiz ein schwaches Jahr für den Beteiligungsmarkt. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hinterließ ihre Spuren sowohl auf der Finanzierungsseite als auch in den Büchern potenzieller Zielunternehmen. Inzwischen sind die Zukunftsaussichten wieder etwas klarer und positiver, die ganz große Unsicherheit ist vorbei. Der Markt kommt zwar nur sehr langsam wieder in Schwung, aber für den weiteren Verlauf des Jahres 2010 erwarten die Akteure doch wieder erhöhte Aktivitäten. Die Kluft in den Preiserwartungen zwischen Käufern und Verkäufern schließt sich allmählich.

Prognose-Unsicherheit weicht

„Viele Akteure am Markt sehen die Zukunft jetzt wieder etwas stabiler“, sagt Andreas Ziegler, Investment Director bei Zurmont Madison Management. Das in Zürich ansässige Beteiligungshaus mit Schwerpunkt auf Transaktionen im Mittelstand plant für dieses Jahr eine Add-on-Investition zu einer bereits bestehenden Beteiligung sowie zwei Neu-Investments für Zurmont Madison Private Equity. Seinen bislang letzten Deal schloss Zurmont Madison im Oktober 2009

„Viele Akteure am Markt sehen die Zukunft jetzt wieder etwas stabiler.“



Andreas Ziegler, Zurmont Madison

mit der Beteiligung an der Bauwerk Parkett AG ab. „Dass die Prognose-Unsicherheit über die Konjunktur und die Ertragsentwicklung der Unternehmen nun deutlich nachgelassen hat, macht die Preisfindung leichter“, erklärt Werner Schnorf, CEO und

Partner. Zurzeit sehen die Zurmont Madison-Manager noch recht wenige Aktivitäten am Markt insgesamt. Am ehesten gehe im kleineren Mittelstand etwas, bei Lösungen für Nachfolgeregelungen und Umstrukturierungen. „Auch wenn es zurzeit noch recht selten zu Abschlüssen kommt, so merken wir doch, dass zunehmend wieder mehr Deals vorbereitet werden und auch die Preisvorstellungen auf Verkäuferseite realistischer werden“, so Ziegler. Das lässt für die zweite Jahreshälfte, falls die Konjunktur stabil bleibt, wieder mehr Deals im Mittelstand erwarten.



Werner Schnorf, Zurmont Madison

zooger Abschlüsse kommen jetzt

Zudem könnte bei schlecht laufenden Unternehmen, die bisher noch so gerade durch die Krise gekommen sind, der „Leidensdruck“ im Laufe des Jahres steigen und die Öffnung hin zu neuen Investoren verstärken. Im Markt für Restrukturierungen dürfte 2010 somit ein recht „aktives“ Jahr werden. Für die einzelnen Firmen, Investoren sowie für die Banken als (potenzielle) Fremdkapitalgeber wird es ohnehin mehr Klarheit geben, wenn die 2009er Unternehmensabschlüsse vorliegen. Dann könnten sich – insbesondere in Fällen mit Zahlen, die über den ursprünglichen Erwartungen liegen – manche Bremsen lösen, nachdem 2009 viele Beteiligungshäuser in erster Linie mit der Pflege und Finanzierung ihres bestehenden Portfolios beschäftigt waren. „Die nächsten Monate werden eine gute Zeit zum Investieren sein, denn viele Unternehmen haben Kapitalbedarf, und die Preise sind recht niedrig“, sagt Detlef Mackewicz, Direktor bei Capital Dynamics, einem der führenden Dachfonds-Anbieter in der

SCHWEIZER BUYOUT-TRANSAKTIONEN DES 4. QUARTALS 2009

Target	Industrie	Equity	Situation	Verkäufer	Value	Closing
Baumot	Autozulieferer	Perseus	Investment	n/a	n/a	30.09.09
R. Häsler AG	Heizungsinstallations- und Servicefirma	Heliad Equity Partners	Investment	Roland Haesler (Private Investor)	GBP 12m	04.10.09
Misapor AG	Schaumstoffproduzent	Argos Soditic SA	MBO	n/a	n/a	08.10.09
Fogal	Schweizer Wäsche- und Strumpfproduzent	Gaydoul Group	MBO	Balthasar Meier (Private Investor)	n/a	20.10.09
Bauwerk Parkett AG	Parkettproduzent	Zurmont Madison	MBO	Nybron Flooring Inter- national Corporation ("NFI")	n/a	20.10.09

Quelle: Zurmont Madison

Anzeige

Direktinvestitionen in Wachstumsunternehmen bringen Performance,
Diversifikation und sinnvollen Mehrwert.

NEW VISIONS – NEW INVESTMENTS – NEW VALUE.

Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft New Value weiss, welche jungen Schweizer Unternehmen Zukunft haben und Wachstumskapital verdienen. New Value ist selektiv und prüft die Innovatoren auf Herz und Nieren. Die Performance stimmt, beim kommerziellen Erfolg ebenso wie bei den Nachhaltigkeitskriterien. Das Portfolio mit zehn Unternehmen in erneuerbaren Energien, Medizinaltechnik, Gesundheit, Informationstechnologie und neuen Materialien hat herausragende Firmen hervorgebracht. Der volle Einsatz von Eigenkapital hat sich bewährt.

**new
value**

New Value AG, Bodmerstrasse 9, CH-8027 Zürich, Tel +41 43 344 38 38,
info@newvalue.ch, SIX: NEWN, www.newvalue.ch

Sustainable Swiss Private Equity

Schweiz. „Im vergangenen Jahr war die Kluft in den Preisvorstellungen zwischen Käufer- und Verkäuferseite noch recht groß. Das hat sich inzwischen geändert.“

Noch Vorsicht mit höheren Bewertungen

Dachfonds sind schon seit Langem ein starkes Standbein des Schweizer PE-Marktes. Nach Einschätzung von Dr. Katharina Lichtner von Capital Dynamics sehen Investoren in Dachfonds mehr und mehr eine komplementäre Anlage, das heißt eine Ergänzung bzw. Diversifizierung für ihr Portfolio. Ein anderer wichtiger Player in der Schweiz ist SCM Strategic Capital Management. Gründer und CEO Dr. Stefan Hepp beobachtet eine Erholung der Bewertungen, wobei er nicht den Eindruck hat, dass die positive Börsenentwicklung eins zu eins nachvollzogen wird. „Beim Aufwerten agieren die Manager sehr vorsichtig“, sagt er. „Des Risikos eines Rückschlags an der Börse ist man sich bewusst und möchte sich die Peinlichkeit erneuter Abschreibungen ersparen.“

Attraktive Deals vorerst verschoben

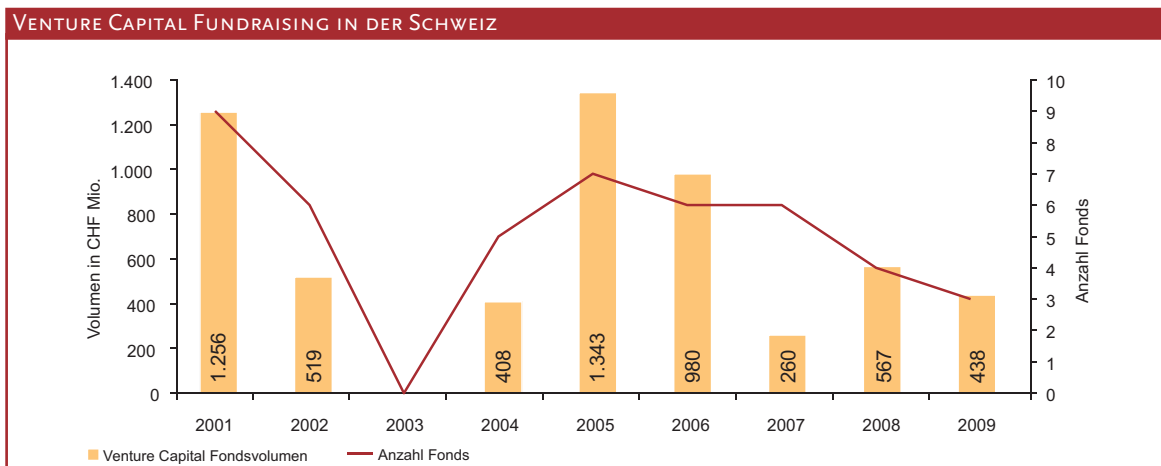
Da die Preisfindung sich bei aktuellen Deals zunächst noch auf die (meist schwachen) 2009er Abschlüsse

„Viele attraktive Deals kamen 2009 noch gar nicht auf den Markt.“



Lars Niggemann, CGS Management

bzw. Bilanzen stützt, dürfte sich an der Zurückhaltung bei Aufwertungen kurzfristig nicht viel ändern. Erst im Laufe des Jahres – sobald 2010er Zahlen für die Bewertung herangezogen werden und unter der Annahme, dass sich die Konjunkturerholung fortsetzt – werden wohl auch die Bewertungen auf der Grundlage höherer EBITDA wieder anziehen. Das erwartet auch Lars Niggemann von CGS Management in Pfäffikon: „Viele attraktive Deals kamen 2009 noch gar nicht auf den Markt – insbesondere Nachfolgelösungen gesunder Unternehmen im Familienbesitz. Wer es sich leisten konnte, hat oft abgewartet und wird versuchen, sein



Quelle: Capital Dynamics basierend auf Venture Economics Zahlen

Unternehmen in einem positiveren Umfeld und zu etwas besseren Konditionen zu platzieren. Einige Transaktionen wurden 2009 aus diesem Grund auch abgebrochen oder auf später verschoben.“

Buy&Build-Strategie

CGS ist auf klassische industrielle Small Cap-Buyouts fokussiert und verfolgt dabei eine Buy&Build-Strategie. „Wir bauen industrielle Gruppen aus drei bis fünf Firmen und nutzen dabei Synergien. Der Gruppenaufbau bringt uns zudem die kritische Größe für ein IPO oder einen Exit an einen strategischen Investor“, erklärt Niggemann. In seinem Netzwerk stellt er inzwischen ebenfalls eine positivere Stimmung fest, die auf einen besseren Deal flow und verstärkte M&A-Aktivität im Jahresverlauf hindeute. Die bislang letzte Transaktion von CGS liegt schon gut ein Jahr zurück. Für 2010 sieht Niggemann aber gute Chancen, zwei bis vier Deals zu machen – davon ein Initial-Investment, das dann später um das eine oder andere Add-on ergänzt werden kann.

VC-Markt ist reifer geworden

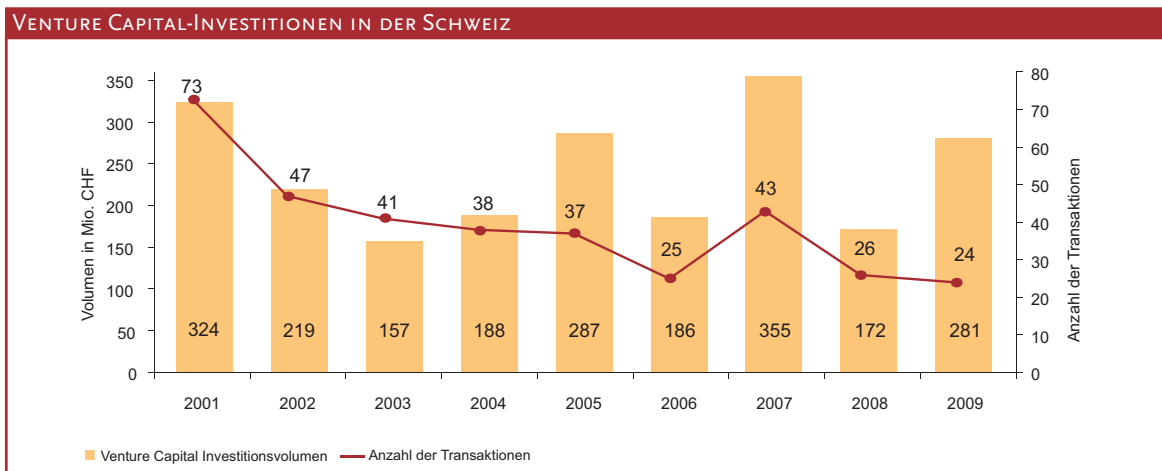
Der Venture Capital-Bereich war 2009 nicht so schlecht, wie man angesichts der gestiegenen Risi-

„Das VC-Fundraising war nicht schlecht und nicht so stark von der Krise betroffen wie der Buyout-Bereich.“



Detlef Mackewicz, Capital Dynamics

koscheu hätte erwarten können. Mit 281 Mio. SFR wurde deutlich mehr investiert als 2008 und auch beispielsweise 2006, wenn das Volumen auch erheblich hinter dem Boomjahr 2007 zurückblieb (siehe Grafik unten). „Das zeigt die Professionalität und die Reife des Marktes“, sagt Mackewicz. „Auch das VC-Fundraising war nicht schlecht und nicht so stark von der Krise betroffen wie der Buyout-Bereich.“ Drei VC-Fonds sammelten 438 Mio. SFR ein (siehe Grafik, Seite 8). Andere haben bereits 2007 und 2008 viel Geld aufgenommen. Im Bereich der Wachstums- und Buyout-Finanzierung sind aus früheren Fundrai-



Quelle: Capital Dynamics basierend auf Zahlen von Dow Jones VentureSource

sings ebenfalls noch genügend Mittel in den Fondstöpfen, so dass 2009 und voraussichtlich auch 2010 zu den in dieser Hinsicht schwächeren Jahrgängen zählen werden. Im kommenden Jahr könnten dann wieder vermehrt frische Mittel eingeworben werden, wenn auch die Investoren mitziehen. Zurmont Madison beispielsweise wird wahrscheinlich 2011 wieder ins Fundraising gehen.

Gutes Umfeld für Innovationen

Relativ unabhängig von der aktuellen Lage in der Konjunktur und in der Finanzwelt gestaltet sich die

Gründer- und die Frühphasen-Szene sowie die Finanzierungslandschaft in diesen Bereichen recht vielfältig. Die Schweiz gilt als guter Standort für junge Unternehmen. Die Technologiebasis und die Gründerszene sind traditionell stark in den Branchen Biotechnologie und Life Sciences. Hinzu kommt eine gewisse Stärke in der Informationstechnologie sowie im Bereich Cleantech. Innovative Gründungen geschehen zu einem großen Teil im Umfeld renommierter Hochschulen und Förderinitiativen. Insbesondere sind die Standorte Basel (Firmensitz Novartis, Roche), Lausanne (EPFL), ▶

Anzeige

MERGERS & ACQUISITIONS, PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL

Getting the Deal Done

Über 40 spezialisierte Transaktionsanwälte in Zürich und Genf begleiten Sie umfassend und lösungsorientiert bei sämtlichen Unternehmenstransaktionen.

Ihre Ansprechpersonen:



Martin Weber Oliver Triebold Lorenzo Olgiati Jean Jacques Ah Choon

Schellenberg Wittmer ist eine der führenden Wirtschaftsanwaltskanzleien der Schweiz. Über 110 spezialisierte Juristinnen und Juristen in Zürich und Genf beraten in- und ausländische Klienten umfassend im gesamten Wirtschaftsrecht. www.swlegal.ch

ZÜRICH Löwenstrasse 19 / Postfach 1876 / 8021 Zürich / T +41 44 215 5252 / F +41 44 215 5200

GENÈVE 15bis, rue des Alpes / Postfach 2088 / 1211 Genf 1 / T +41 22 707 8000 / F +41 22 707 8001

RECHTSANWÄLTE

SCHELLENBERG
WITTMER



Luzern (Technopark), St. Gallen (Uni St. Gallen und venture lab) sowie natürlich Zürich (ETH) zu nennen. Die Rahmenbedingungen haben sich in den vergangenen fünf Jahren überwiegend verbessert. Dazu gehören auch die Anstrengungen der staatlichen Förderagentur für Innovationen (KTI), die Gründung und Entwicklung junger Unternehmen unterstützt. Dies geschieht insbesondere in den Bereichen Ausbildung – mit dem Programm „venture lab“ – und Coaching junger Gründer beim Aufbau ihrer Firmen.

Gründer-Wettbewerbe und Förderinitiativen

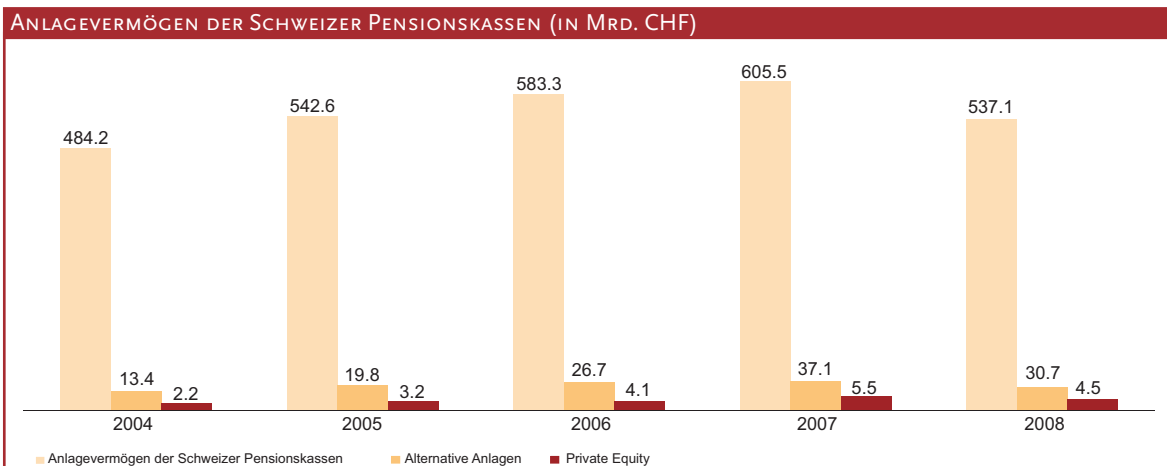
Für die Frühphasen- bzw. Startup-Finanzierung gehören zu den wenigen institutionellen Investoren neben einigen VC-Häusern unter anderem auch die Zürcher Kantonalbank (ZKB). Sie ist teilweise mit direkten Beteiligungen dabei, hat in der Vergangenheit aber auch oft mit Mezzanine-Kapital finanziert. In den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen hat für die Finanzierung junger Unternehmen die Business-Angels-Szene. Unterstützung für Gründer bieten insbesondere aber auch die verschiedenen (Businessplan-)Wettbewerbe wie zum Beispiel von der W.A.-de-Vigier-Stiftung sowie von „venture kick“. Letztere

ist eine von drei Stiftungen unterstützte Initiative, bei der innovative Gründer Beratung und Coaching erfahren. Auch die Plattform CTI Invest und das Programm CTI Start-up sind wichtige Bausteine des Förderumfelds. Und nicht zuletzt tragen Corporate-Venture-Fonds großer, etablierter Firmen wie Swisscom (Swisscom Venture), Novartis, Roche und Merck Serono mit Beteiligungen an jungen, innovativen Firmen zum Geschehen bei.

Fazit/Ausblick:

Die Situation am Schweizer Beteiligungsmarkt bessert sich langsam. Die Akteure sind überwiegend optimistisch, dass sich der Dealfow im Laufe dieses Jahres wieder verstärkt. Das klingt plausibel, denn sollte sich die Konjunktur weiter stabilisieren, dürfte sich der Transaktionsstau aus 2009 allmählich auflösen. Denn erstens mangelt es an Kapital im Großen und Ganzen nicht, zweitens sieht man in der Ertragsentwicklung der Unternehmen wieder klarer, und drittens gleichen sich die divergierenden Preisvorstellungen zwischen Käufer- und Verkäuferseite zunehmend an. ■

*Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de*



Quelle: Capital Dynamics basierend auf Zahlen des Schweizer Bundesamt für Statistik