



Unternehmensfinanzierung – quo vadis?

Der aktuelle capiton Newsletter stellt capiton-Transaktionen vor, die vor dem Eintritt in die Phase nach „Lehman“ realisiert wurden – damals, in der (scheinbar) heilen Börsenwelt der wundersamen Brotvermehrung. Diese Blase ist mit aller Vehemenz geplatzt – der erwartete Abschwung wurde hierdurch zeitlich vorgezogen, deutlich verschärft, und er ist voraussichtlich länger anhaltend.

Die Anpassungsprozesse sind in vollem Gange: Der globale Entschuldungsprozess, insbesondere bei Banken und Hedge Funds, führt zu einer Neubewertung aller Vermögensklassen. Dieser Entschuldungsprozess einerseits und die offen zutage getretene geringere Risikotragfähigkeit andererseits führen bereits heute zu einer eingeschränkteren Kreditvergabe unter deutlich strengeren Bedingungen als bisher. Voraussetzung für die Kreditvergabe ist das Vertrauen in eine risikoadäquate Verzinsung und die Fähigkeit, den Kredit zurückzahlen zu können.

Noch bedeutender für eine Kreditzusage ist eine angemessene Höhe des Eigenkapitals und die nachzuweisende Fähigkeit des Managements, diese Eigenkapitalbasis auszubauen. Eigenkapital – nie war es so wertvoll wie heute. Das Geschäftsmodell der capiton AG ist daher zukunftsfähig und besonders erfolgreich in der zweiten Hälfte einer Rezession sowie in der ersten Phase des Aufschwungs. Bis dahin gilt: noch selektiveres Neugeschäft, kreative Beteiligungsangebote und Bestandsarbeit, Bestandsarbeit...

Ausblick und Rückblick



Das Geschäftsjahr 2008 verlief für das capiton-Team mit sieben Transaktionen – davon vier auf der Kauf- und drei auf der Verkaufsseite – erneut sehr erfreulich.

An seine Investoren konnte capiton über € 260 Mio. zurückzahlen – rd. € 75 Mio. wurden in vier neue Unternehmensbeteiligungen investiert.

Bei den bestehenden zwölf Portfoliounternehmen steht die Wertsteigerung weiterhin im Mittelpunkt. Bei den jüngeren Portfoliounternehmen werden derzeit intensiv geeignete Zukäufe geprüft. Gleichzeitig werden alle Unternehmen von deren Managementteams „wetterfest“ gemacht, mögliche „Einfallstore“ und „Dominoeffekte“ identifiziert und soweit möglich geschlossen.

Während der Investitionsschwerpunkt im Fonds capiton II eher im Bereich Investitions- und Konsumgüter lag, wurde die Gewichtung im Fonds capiton III angesichts eines erwarteten Abschwungs eher im Bereich Dienstleistung, Infrastruktur, Pharma und Logistik gesetzt. Die beiden kommenden Jahre bieten wie zuletzt die Jahre 2003 und 2004 beste Voraussetzungen für sehr gute Investitionsjahre. Nach dem Erreichen des zyklischen Tiefs der Investitionsgüterhersteller könnte dieser Sektor wieder eine attraktive Investitionsmöglichkeit darstellen.

Stefan Theis, Vorstand

Neuinvestment Walter Services

Mitte 2008 übernimmt capiton gemeinsam mit dem Investor Odewald & Cie. und dem Management die Walter Services Gruppe.



Die Walter Services Gruppe ist der zweitgrößte deutsche Anbieter von Dienstleistungen rund um den Kontakt mit dem Endkunden. Mit mehr als 8.500 Mitarbeitern an 19 Standorten in vier Ländern (Deutschland, Österreich, Polen, Rumänien) erwirtschaftet die Gruppe einen Umsatz von rd. € 240 Mio.

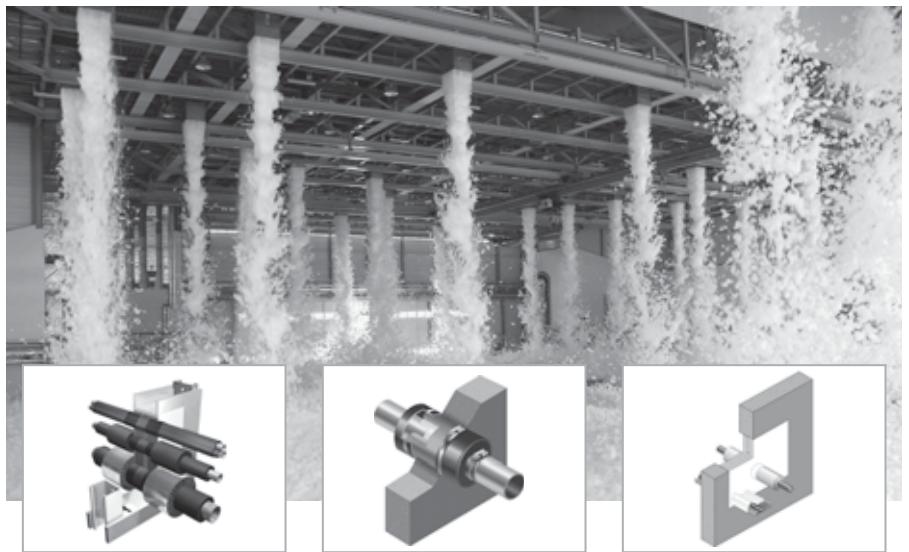
Die Dienstleistungen der Gruppe werden über alle Kommunikationskanäle erbracht – Telefon, E-Mail, SMS, Internet, Telefax, Brief – und umfassen alle wichtigen Bereiche, in denen sich Unternehmen direkt an Ihre Kunden wenden. Hierzu gehören sowohl Kundendienst und Bestellabwicklung als auch Vertriebs- und Marketingunterstützung.

Im stark wachsenden Markt des Business Process Outsourcing hat sich Walter als führender Anbieter positioniert. So konnte Walter z. B. große Einheiten der Deutschen Telekom AG übernehmen bzw. bietet im Bereich Finanzdienstleistungen als erster Anbieter den kompletten Kundenkontakt für eine ausländische Direktbank an. Insbesondere in einem konjunkturell schwierigeren Umfeld wird erwartet, dass weitere Unternehmen Teilbereiche ihrer Kundenaktivitäten an Walter auslagern werden, um die Fixkostenbasis zu reduzieren.

capiton und Odewald & Cie. halten gemeinsam eine Mehrheit an der Walter Services Gruppe. Weitere wesentliche Beteiligungen werden vom Management (insgesamt: 32%) sowie dem Verkäufer, der sich rückbeteiligt hat, und einem weiteren Branchenexperten gehalten.

Neuinvestment svt: capiton beteiligt sich mehrheitlich an der svt-Gruppe im Rahmen eines MBO

capiton hat sich im Herbst 2008 gemeinsam mit dem Co-Investor CFH, einem Beteiligungsunternehmen der LBBW-Gruppe, sowie dem Management an der svt-Unternehmensgruppe beteiligt. Verkäufer waren im Wesentlichen institutionelle Investoren.



Die svt-Gruppe wurde 1969 nahe Hamburg gegründet und gehört heute mit knapp € 59 Mio. Umsatz im Jahr 2007 zu den führenden Spezialunternehmen in den Bereichen Brandschutz und Umwelttechnik. Seine Kunden bedient svt mit rund 240 eigenen Mitarbeitern an über 20 Standorten sowie unter Einbindung zahlreicher externer Servicepartner.

Im Bereich Brandschutz werden den Kunden aktive und passive Brandschutzsysteme über Produkte und Dienstleistungen angeboten. Brandverhütung und -begrenzung durch entsprechende Vorsorgemaßnahmen sind hier die herrschenden Maximen. Das von svt angebotene Leistungsspektrum umfasst die Produktion, Planung sowie Beratung und Montage/Wartung von baulichen Brandschutzsystemen. Eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung mit modernen Laboren unterstützt die qualitativ hochwertige Problemlösungskompetenz. Typische Brandschutz-Produkte sind Kabelabschottungen, Beschichtungssysteme und stationäre Löschanlagen.

InKürze

Übernahme einer Beteiligung an der Fruitwork-Gruppe

Im Dezember 2008 hat sich capiton im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung an der Fruitwork-Gruppe beteiligt. Die Gruppe gehört mit rund € 75 Mio. Umsatz zu den größten Anbietern von Nüssen in der Schale und Trockenfrüchten in Deutschland. Darüber hinaus handelt Fruitwork ein großes Volumen an Bio-Bananen und Bio-Trockenfrüchten. Kunden sind vor allem die großen LEH-Filialisten. Das Unternehmen stützt sich auf ein zuverlässiges Lieferantennetzwerk in allen Teilen der Erde.

Gemeinsam mit capiton will das Management das Wachstum vorantreiben. Hierzu sollen weitere Kunden auch in anderen europäischen Ländern gewonnen und die Tiefe des Produktportfolios ausgebaut werden.

capiton veräußert das Berliner Traditionsunternehmen Borsig

Die capiton AG hat im Juni 2008 ihre Beteiligung am Berliner Anlagenbauer Borsig für einen Barkaufpreis in Höhe von € 350 Mio. an den börsennotierten malaysischen Energiedienstleister KNM veräußert.

Borsig wurde im Jahr 2003 von capiton erworben und gezielt weiterentwickelt. So konnte die Mitarbeiterzahl von Borsig in den letzten 5 Jahren von 250 auf 460 erhöht werden. Die Gesamtleistung stieg von € 47 Mio. im Jahr 2003 auf voraussichtlich € 300 Mio. im Jahr 2008 an. Neben dem beeindruckenden organischen Wachstum sind fünf Unternehmensakquisitionen durchgeführt worden, um das Produktspektrum für die Kunden von Borsig abzurunden.

Das von August Borsig 1837 in Berlin gegründete Unternehmen musste nach einer wechselvollen Vergangenheit vor dem Einstieg von capiton im Jahr 2002 infolge der Insolvenz der Muttergesellschaft Babcock Borsig AG ebenfalls Insolvenz anmelden.

Das Berliner Traditionsunternehmen ist ein international führender Hersteller von



Apparaten für die chemische und petrochemische Industrie. Weitere Schwerpunkte sind Wärmetauscher, Membrantechnologie sowie Kompressoren für die Kessel- und Kraftwerkstechnik. Rund 95 Prozent der Produkte werden exportiert. In einzelnen Produktbereichen wurde zuletzt ein Marktanteil von 60 Prozent erreicht. Das Unternehmen fertigt sogenannte „kritische Komponenten“, die bei sehr hohen Temperaturen und sehr hohen Drücken in Industrie(gas)anlagen verwendet werden. Neben Berlin befinden sich weitere Produktionsstätten in Merane

bei Zwickau, Rheinfelden und Gladbeck. In Merane, wo 2006 auf der grünen Wiese eine neue Fabrik errichtet wurde, fertigt Borsig wieder Kolbenverdichter, ein traditionsreiches Produktsegment, das in der Babcock Ära abgetrennt und veräußert worden war.

Sowohl der Erwerb von Borsig durch capiton im Jahr 2003 als auch die weiteren Zukäufe und der Fabrikaufbau in Merane wurden ausschließlich eigenkapitalfinanziert.

Die Unternehmensgruppe KNM ist der Wunschpartner des Borsig Managements, da sich das Produktspektrum von Borsig und KNM auf den Weltmärkten ideal ergänzen und sich insbesondere Synergien beim Einkauf, in der Fertigung und im Vertrieb ergeben. KNM beabsichtigt, die Standorte in Deutschland weiter auszubauen.

Verkauf Gimborn: capiton veräußert seine Beteiligung Gimborn an den osteuropäischen Fonds Penta Investments

Nach einer erfolgreichen Entwicklung des Markenproduktions- und Vertriebsgeschäftes hat sich capiton von seiner Beteiligung im Bereich der Premium-Heimtierprodukte getrennt.

Während der Beteiligungsphase konnten sowohl der Umsatz als auch das Ergebnis deutlich verbessert werden. So wurden die Gruppenumsätze von 2006 bis heute um insgesamt 24 % von € 58 Mio. auf € 72 Mio. gesteigert. Die Zuwächse wurden sowohl bei den hochqualitativen Markenprodukten im Bereich Tiernahrung (insbesondere für Katzen) als auch bei den eigenen Retail-Geschäften (PetCenter) in Osteuropa erzielt.

Insbesondere die Retailkette in Osteuropa wurde während der Beteiligungsphase rasant weiterentwickelt. Die zum Investitionszeitpunkt bestehenden zwölf Geschäfte in Tschechien wurden bis zum Jahr 2008 zur führenden Heimtierkette des Landes mit über 50 Geschäften ausgebaut. Auch die neuen Geschäfte wirtschaften durchschnittlich bereits nach drei Monaten profitabel. Dadurch konnten die Investitionen in weitere Standorte ausschließlich aus dem Cash Flow erfolgen.

In weiteren osteuropäischen Ländern bestehen nach Einschätzung des Managements ähnliche Opportunitäten, da es in vielen dieser Länder heute noch keine professionellen

Retail-Ketten für Heimtierprodukte gibt. Diese Erweiterung wäre für capiton selbst jedoch mit länderspezifischen Risiken verbunden. capiton hat daher im Frühjahr 2008 einen Finanzinvestor mit Erfahrung bei Retail Investments in Osteuropa für ein Co-Venturing gesucht und auch gefunden. Das Interesse der Penta Investments erstreckte sich auch auf das Produktions- und Markengeschäft, sodass Penta ein sehr attraktives Angebot für die gesamte Gimborn Gruppe abgegeben hat. Aufgrund der Höhe des Kaufpreises in Relation zu den Chancen und dem Risikoprofil des Investments hat sich capiton gemeinsam mit dem Management für den Exit entschieden, der dann in der zweiten Jahreshälfte 2008 vollzogen wurde.



Verkauf Steco Holding GmbH

Gemeinsam mit seinen Mitgesellschaftern hat capiton im Juni 2008 die Beteiligung an der Steco Holding GmbH an den börsennotierten Wettbewerber IFCO Systems vollständig veräußert. Im Rahmen einer Expansions- und Replacementfinanzierung hatte sich capiton im Januar 2006 an der Steco-Gruppe beteiligt. Steco betreibt als Logistikdienstleister einen Pool von Mehrwegtransportverpackungen für den Lebensmitteleinzelhandel, insbesondere für Obst und Gemüse. Durch den Zusammenschluss mit dem Wettbewerber Ifco AG wurde die ideale Plattform geschaffen, um das weitere geplante Wachstum vor allem in den südeuropäischen Ländern kostenoptimal umzusetzen.

Buy & build: Die Gossen Metrawatt-Gruppe hat sich weiter verstärkt

Die Internationalisierung der GMC-Gruppe wird durch neue Standorte in England und Österreich plangemäß vorangetrieben.

Nach der vollständigen Übernahme der Dranertz-Gruppe in den USA im Jahr 2007 hat GMC im Jahr 2008 in England ein komplettes Ingenieurteam für die Entwicklung von intelligenten Messfühlern (siehe Abbildung) von einem Wettbewerber übernommen. Durch die Übernahme dieses seit über 25 Jahren im Markt erfolgreichen Teams erweitert GMC seine Kompetenz rund um das Thema Messen und kann somit seinen Kunden integrierte Gesamtlösungen im Bereich Messtechnik anbieten.

Ebenfalls im Jahr 2008 baute GMC eine Vertriebsseinheit in Wien auf zur Stärkung der Test & Measurement-Aktivitäten in Osteuropa. Mit beiden Neugründungen setzt

die GMC-Gruppe sowohl ihre internationale Expansion als auch die Besetzung lukrativer Nischenmärkte weiter fort.



Neu im capiton-Team: Alexander Kretzer im Controlling...



Rechnungslegungsfragen bei Unterneh-

Alexander Kretzer leitet seit September 2008 das Controlling bei der capiton AG. Im Zeitraum 2004 bis 2008 war er zunächst Verantwortlicher für

menstransaktionen, später verantwortete er als Leiter der Konzernbilanzierung den Konzernabschluss bei der börsennotierten Axel Springer AG. Davor war Herr Kretzer im Prüfungsbereich und als Senior Manager im Bereich Transaction Services (Schwerpunkt Financial Due Diligence) bei PricewaterhouseCoopers tätig. Er verfügt über

umfangreiche Erfahrung im Prüfungswesen und der Rechnungslegung, der finanzwirtschaftlichen Analyse und Betreuung von Unternehmen sowie in der Analyse und Durchführung von Unternehmenstransaktionen. Herr Kretzer ist Diplom-Kaufmann und war als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater tätig.

...und Andreas Denkmann für Neubeteiligungen



zunächst als Head of M&A/Corporate De-

Andreas Denkmann ist seit November 2008 Investment Director bei der capiton AG. Vor seinem Eintritt war Herr Denkmann seit 2005 bei einer börsennotierten AG im Bereich Renewable Energy

velopment und später als Chief Commercial Officer tätig. Davor arbeitete Herr Denkmann sechs Jahre für die internationale Private-Equity-Gesellschaft 3i in verschiedenen Führungspositionen auf der Investment- und Portfolioebene, nachdem er zuvor vier Jahre für eine internationale Strategieberatung tätig war. Herr Denkmann ist Diplom-Kaufmann und studierte in Deutschland und den USA.

Herausgeber:

capiton AG
Bleibtreustraße 33
10707 Berlin
Tel.: +49 (0) 30/31 59 45-0

Verantwortlich:

Stefan Theis

Gestaltung und Realisation:

The Vision Company Werbeagentur GmbH

Druck:

Zippel Netmarket GmbH

Copyright:

capiton AG