



capiton Mitglied im Global GP Alliance-Netzwerk

Seit 2010 ist capiton als Mitglied im Global GP Alliance-Netzwerk (kurz: „Global GP“) aufgenommen worden, ein Zusammenschluss von regional tätigen und auf den Mittelstand fokussierten Private-Equity Managementgesellschaften („GPs“).

Weitere Mitglieder sind die renommierten Fonds ISIS (UK), FSN (Skandinavien), Innova (Ost-Europa), Turkven (Türkei) und IVFA (Indien). Es ist geplant, das Netzwerk weiter auszubauen mit zusätzlichem Fokus auf China, Nord- und Südamerika. Neben einer vergleichbaren Historie und dem partnerschaftlichen Ansatz verfügen alle Mitglieder über einen sehr mittelstandsorientierten Fokus und investieren in vergleichbare Unternehmensgrößen.

Die globalen Herausforderungen für unsere mittelständischen und häufig exportorientierten Beteiligungen nehmen weiter zu. Die Netzwerkpartner verstehen es deshalb als ihre Aufgabe, den Beteiligungsunternehmen die bestmögliche Unterstützung für die Internationalisierung zu bieten. Ein Netzwerk wie das Global GP, das lokale Expertise mit globaler Perspektive vereint, ist hierfür sehr gut geeignet. Den Zugang zu internationalen Know-how-Trägern in relevanten Industrien bzw. Ländern kann capiton nun kurzfristig herstellen und zum Nutzen der Beteiligungsunternehmen gewinnbringend einsetzen.

Innerhalb des Global GP wurden verschiedene Arbeitsgruppen definiert, die intensiv zusam-

menarbeiten. Neben dem Austausch von Best Practices ist die gegenseitige Unterstützung bei Transaktionen ein wichtiges Thema. Eine fundierte erste Bewertung von Geschäftsmodellen ist dank des Netzwerkes sehr rasch möglich – entweder durch Gespräche mit den Projektverantwortlichen bei den Partnergesellschaften und/oder durch den verbesserten Zugang zu externen Industrieexperten bzw. den CEOs bestehender oder ehemaliger Portfoliengesellschaften. Über eine Transaktions-Datenbank der Netzwerkpartner hat capiton online Zugang zu den langjährigen Beteiligungs-Erfahrungen der Global GP-Kollegen im Ausland und Zugriff auf alle spezifischen Ansprechpartner. Auch das jährliche internationale Partnertreffen dient neben der Intensivierung der persönlichen Kontakte auch immer der Auseinandersetzung mit aktuellen Themen des Private Equity Umfeldes und damit der kontinuierlichen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder und ihrer Beteiligungen.

Die Einladung in das Global GP-Netzwerk versteht capiton als Anerkennung und positive Wahrnehmung der bisherigen Arbeit im Mittelstand der Dach-Region (D, A, CH).

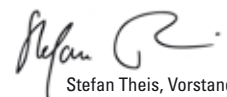
Rahmenbedingungen und Planungssicherheit für Unternehmen in Zeiten der Staatsschuldenkrise



Zahlreiche mittelständische Unternehmen, darunter Portfoliounternehmen der capiton, stehen derzeit vor der bislang größten unternehmerischen Herausforderung, der Internationalisierung auch ihrer Produktion.

der Internationalisierung auch ihrer Produktion.

Die bislang gültigen Rahmenbedingungen, etwa die Stabilität im Euro-Raum oder die Energiepolitik, werden von der Politik aktuell in Frage gestellt. Die ohnehin sehr stark gestiegenen Rohstoffkosten werden sich im Falle einer anhaltenden strukturellen Euro-Schwäche tendenziell verteuern, und die in Deutschland sehr hohen Energiepreise werden bei der fortgesetzten Umstellung auf eine alternative Energieerzeugung weiter rasant steigen. Hinzu kommt das fehlende Vertrauen in die politische Führung Deutschlands und vieler anderer EU-Staaten: Unausweichliche Realitäten werden von der Politik verkannt, nachhaltige Lösungskonzepte folglich nicht entwickelt – und dies inmitten einer Staatsschuldenkrise. Die politischen Agenden zur Entschuldung werden die Unternehmer bei ihren Standortentscheidungen sehr genau beobachten. Denn anders als die Politiker erkennen Unternehmer Realitäten zeitnah an, entwickeln Konzepte und setzen sie um. Noch sind die Arbeitnehmer und mittelständischen Arbeitgeber bemüht, die industrielle Basis im Inland zu erhalten und durch Auslandsinvestitionen nur abzusichern.


Stefan Theis, Vorstand



klebende Produkte. Die Kundenkonzentration ist insgesamt moderat – die Top-10-Kunden zeichnen für ca. 20% des Gesamtumsatzes verantwortlich.

Der Umsatz des Unternehmens ist von T€ 320 im Jahr der Gründung über € 13,7 Mio. im Jahr 2000 auf heute über € 60 Mio. gewachsen. Ab dem zweiten Jahr seit Bestehen hat das Unternehmen in jedem Jahr einen Jahresüberschuss erwirtschaftet.

Das schnelle Wachstum von Poli-Tape war daher auch der wesentliche Investitionsanlass. Ein Teil der von capiton investierten Mittel wird zur Finanzierung des Ausbaus der Produktion am Hauptstandort in Remagen eingesetzt, wodurch die Voraussetzung für das weitere Wachstum geschaffen wird. Der Ausbau, der neben weiteren Maschinen auch eine neue Fertigungshalle einschließt, soll noch in 2011 abgeschlossen werden, so dass ab 2012 auf der neuen Anlage produziert werden kann.

Hinsichtlich der Finanzierung der Beteiligung und der Investitionen hat capiton gemeinsam mit der Gründerfamilie eine innovative Struktur entwickelt, die neben einem capiton Gesellschafterdarlehen einen Beitrag des Verkäufers („Vendor Note“) sowie eine Finanzierung der lokalen Sparkasse umfasst. So konnten die bei klassischen Akquisitionsfinanzierungen üblichen Covenants vermieden werden.

Die Wertsteigerung soll im Wesentlichen durch organisches Wachstum erreicht werden. So sollen die Umsätze im jungen Geschäftsfeld Digitaldruck durch konsequente Ausnutzung von Vertriebssynergien im bestehenden Händlernetz gesteigert werden. Weitere strategische Wachstumsschritte wie Akquisitionen sollen gemeinsam mit den Unternehmern umgesetzt werden. Hierfür hat capiton weitere Mittel im Fonds capiton IV reserviert.

Fonds capiton IV: capiton beteiligt sich an Poli-Tape

...einem führenden Hersteller im wachsenden Markt für Textiltransfer- und individuell bedruckbare Folien.

Im Mai 2011 hat sich capiton im Rahmen eines „owner buy back“ mit 49% an der Poli-Tape-Gruppe beteiligt. Die Geschäftsführung sowie die Mehrheit der Anteile verbleiben bei den Unternehmern, mit denen gemeinsam das Wachstum der Gruppe weiter vorangetrieben wird. Poli-Tape ist ein unternehmergeführter Hersteller, spezialisiert auf beschichtete Folien zur individuellen Beschriftung und Bedruckung von Textilien und Werbemitteln. Das Unternehmen konzentriert sich im Bereich bedruckbare Folien auf attraktive Spezialprodukte und strebt bei diesen die Qualitätsführerschaft an. Der Markt für die Produkte des Unternehmens wächst überproportional aufgrund neuer Anwendungsbereiche, z. B. Folierung von Fahrzeugen („Car Wrapping“), sowie einer allgemein hohen Endverbrauchernachfrage insbesondere auch in Entwicklungs- und Schwellenländern. Weitere Wachstumstreiber sind Sportgroßereignisse wie die Fußball-Europameisterschaft.

Bei der Gründung 1993 war das Unternehmen ein reiner Konfektionierungsbetrieb. Mit dem Erwerb der ersten Beschichtungsanlage

im Jahr 1998 wurde mit der Herstellung von Produkten begonnen. Danach wurde die Produktion am Hauptstandort Remagen konsequent weiter ausgebaut. In den USA wurde eine Vertriebsgesellschaft gegründet, in Italien wurden zwei Produktionsstätten übernommen und erfolgreich in die Gruppe integriert. Insbesondere aufgrund der Engagements in Italien verfügt Poli-Tape in der Branche entlang der Wertschöpfungsstufen über die höchste vertikale Integration. Darüber hinaus erfolgte im Jahr 2009 der Einstieg in das schnell wachsende Segment für Digitaldruckfolien. Gerade aufgrund der hohen Wertschöpfungstiefe – so werden die PU-Folien für den Textiltransfer selbst gegossen – ist Poli-Tape bei den Kunden für Qualität, Flexibilität und Innovationsstärke bekannt.

Die Produkte des Unternehmens werden über ein stetig wachsendes Händlernetz mittlerweile in 75 Ländern weltweit vertrieben. Wesentliche Abnehmer sind Großhändler für die Beschriftungs- und Werbetechnik sowie – in geringerem Umfang – Großkonzerne aus der Sportartikelbranche bzw. dem Bereich selbst-



Buy & Build im wachsenden Markt für Zeitarbeit

Seit August 2010 setzt capiton ein Buy & Build-Konzept im Bereich Zeitarbeit um. Mit dem Erwerb von 68% der Anteile an dem „Nukleus“-Unternehmen Gess & Partner GmbH („Gess“) wurde zugleich eine Nachfolgelösung für das Gründerehepaar gefunden. Bereits in der Vergangenheit konnte capiton mit dem Investment „Trenkwalder“ (2003 bis 2007) eine Buy & Build-Strategie im Markt für Zeitarbeit erfolgreich umsetzen.

Im Rahmen eines proaktiven Sektorkonzepts hat capiton seit Ende 2009 den Markt für Zeitarbeit erneut intensiv analysiert und mit bisher 15 Unternehmen bzw. deren Gesellschaftern vertiefende Beteiligungsgespräche geführt. Die Zeitarbeit als Flexibilisierungsinstrument hat sich gerade in der Finanzkrise bewährt. Die seither verstärkte Akzeptanz bei Arbeitgebern und -nehmern, konjunkturelles und strukturelles Wachstum sowie die Cash-flow-Generierung sind für capiton Argumente, in diesen Bereich erneut zu investieren. Den Chancen stehen aber auch Risiken gegenüber wie die Zyklichkeit, „Walking Assets“ und regulatorische Änderungen.

Ziel der aktiven Marktsprache war zunächst die Identifikation eines geeigneten Nukleus-Unternehmens mit guter Reputation im Markt für höherqualifizierte Zeitarbeit, verbunden mit einem Buy & Build-fähigen und -willigen Management. Gess passte ideal zu den Anforderungen, da sich das Unternehmen auf die Vermittlung höherqualifizierter Zeitarbeitskräfte in den Bereichen Ingenieurwesen, IT, Medizin sowie kaufmännische Dienstleistungen spezialisiert hat und mit dem CEO Dr. von Zimmermann von einem Buy & Build-erfahrenen Manager geführt wird. Nachdem Dr. von Zimmermann in seiner vorherigen Tätigkeit die Zeitarbeits-Gruppe „orizon“ im Rahmen eines Buy & Build-Konzeptes entwickelt und in 2006 erfolgreich an einen Private Equity Investor verkauft hat, beteiligte er sich bereits in 2008 an der Gess und leitete damit die Nachfolgelösung für das Gründerehepaar Gess ein.

Die Attraktivität des Zeitarbeitsmarktes für Buy & Build liegt in der hohen Fragmen-

tierung der Angebotsseite sowie der Konsolidierungsbedürftigkeit der kleinen bis mittelgroßen Anbieter. Eine der Investmentthesen war und ist die Existenz einer ausreichenden Anzahl potenzieller M&A-Targets zu attraktiven Bewertungen. Bereits im Dezember 2010 konnte mit der Best-Job Gruppe, Hamburg/Berlin, das erste Unternehmen hinzu erworben werden. Die Best-Job IT GmbH gehört seit 1999 zu den führenden Projektanbietern und Personaldienstleistern mit einem Bewerberpool von über 25.000 IT-Spezialisten, der von führenden IT-Unternehmen und Systemhäusern genutzt wird. Auch der gerade gegründete „Medizin-Channel“, in dem Gess & Partner seine Expertise im Bereich Gesundheitswesen zusammenfasst, kann vom langjährigen Know-how des Hamburger Personaldienstleisters profitieren, der über seinen Kompetenzbereich „Medical Services“ unter anderem Pflegekräfte, Arzthelferinnen und Rettungssanitäter vermittelt.

Mit Graeber & Partner („Graeber“) mit Sitz in Münster wurde dann im April 2011 bereits die zweite Akquisition für die Gess-Gruppe erfolgreich durchgeführt. Auch Graeber hat eine exzellente Positionierung im höherqualifizierten Markt für Zeitarbeit mit der klaren Fokussierung auf den Maschinen- und Anlagenbau sowie die Metall-/Elektro-Industrie. Weitere Vermittlungsschwerpunkte sind kaufmännische Qualifikationen und Berufsbilder im Segment Medizin/Pflege, die wiederum sehr passfähig zum Fokus der Gess sind.

Aufgrund der beiden Akquisitionen konnte Gess nach knapp sechs Monaten den Umsatz und das Ergebnis bereits verdoppeln

InKürze

capiton verstärkt sich



capiton verstärkt das Investment-Team mit Alexander Marxen, der seit 2010 als Analyst bei capiton tätig ist. Zuvor hat Herr Marxen einen Bachelor-

Abschluss (B.Sc.) in Betriebswirtschaftslehre an der European Business School (ebs) in Oestrich-Winkel gemacht sowie einen Master (M.Sc.) in Finance an der University of St. Andrews in Schottland absolviert. Praktische Berufserfahrungen konnte Herr Marxen in den Bereichen Private Equity und Corporate Finance durch seine vorhergehenden Tätigkeiten bei Asset Management- und Beratungshäusern sammeln.

und sich als sektororientierter Anbieter für höherqualifizierte Zeitarbeit mit den Sektoren Commercial, Industry, IT, Engineering und Medical positionieren.

Um die planmäßige Professionalisierung des Unternehmens voranzutreiben, wurde das Top-Management mit der Verpflichtung eines CFOs und COOs komplettiert. Fokus des COOs, der langjährige Führungserfahrung aus seiner Tätigkeit bei einem marktführenden Wettbewerber aufweist, werden die weitere Expansion des Niederlassungsnetzes sowie der Ausbau von attraktiven Geschäftsfeldern wie Outsourcing und Onsite-Management sein.

capiton ist sehr zuversichtlich, weitere interessante add-on-Akquisitionen durchführen und die Gess-Gruppe zu einem national führenden Unternehmen im Bereich höherwertiger Zeitarbeit entwickeln zu können.

Exit Metrawatt-Gruppe

Veräußerung der Anteile an den bisherigen Geschäftsführer und M Cap Finance.



Nach einem breiten Bieterprozess hat capiton im Juni 2011 ihre Anteile an der Metrawatt Gruppe, einem Hersteller von Messtechnik für die Elektronikindustrie und Energiewirtschaft, erfolgreich veräußert. Neuer Mehrheitsgesellschafter ist der bisherige Geschäftsführer des Unternehmens, der gemeinsam mit dem neuen Finanzinvestor M Cap Finance nunmehr sämtliche Anteile an dem Unternehmen hält.

capiton hatte im Jahr 2005 gemeinsam mit einem ehemaligen Manager des Unternehmens sämtliche assets des Nürnberger Stammhauses sowie die wesentlichen deutschen und europäischen Beteiligungen inkl. der Schweizer Camille Bauer AG aus der Insolvenz heraus erwerben können. Aufbauend auf einem Stamm treuer Kunden und einer herausragenden Marktpositionierung wurde in der Folgezeit nahezu das gesamte Produktprogramm erneuert bzw. ergänzt. Regional wurde die Expansion ebenfalls weiter vorangetrieben. In 2007 erwarb Metrawatt verschiedene Unternehmen in den USA. Infolge dieser Zukäufe in den USA konnte das immer wichtiger werdende Produktfeld der Power Quality deutlich ausgeweitet werden. In 2008 folgte dann die Übernahme eines Produktprogramms



inkl. der zugehörigen Ingenieurskapazitäten in UK. Dort werden qualitativ hochwertige Messfühler entwickelt und produziert.

Damit konnte die Wertschöpfung innerhalb der Gruppe um dieses strategisch wichtige Feld erweitert werden. Zuletzt hat die Gruppe mit der Gründung von Vertriebsniederlassungen in China diesen für die Zukunft sehr wichtigen Markt betreten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Umsätze von rund € 80 Mio. erzielt und weltweit über 500 Mitarbeiter beschäftigt.

Das Management und die neu in den Gesellschafterkreis eingetretene M Cap Finance planen die bereits eingeleitete Internationalisierung weiter voranzutreiben. capiton hat im Rahmen des Gesellschafterwechsels ihre Mehrheitsbeteiligung vollständig verkauft.

RTS übernimmt Reparatur-Zentrum von Siemens

Die capiton-Beteiligung RTS ist ein Serviceunternehmen, das komplexe After-Sales-Dienstleistungen für die Elektronikbranche in Europa erbringt. Das Dienstleistungsspektrum reicht dabei von der Reparatur, der Garantieabwicklung und der Reverse Logistik bis hin zur Übernahme und Steuerung des gesamten Ersatzteilmanagements für weltweit tätige OEMs.

Neben der Durchführung von Reparaturdienstleistungen in einer Zentralwerkstatt verfügt RTS innerhalb der Gruppe auch über einen leistungsfähigen technischen Kundendienst, der Dienstleistungen vor Ort bei den Kunden durchführt.

RTS ist aufgrund des Leistungsspektrums, ausgehend von der stationären Reparaturbearbeitung für kleine und mittelgroße Geräte sowie der ambulanten Reparaturbearbeitung für Großgeräte vor Ort beim Endverbraucher, ein idealer Partner für internationale Elektronikkonzerne mit einem breiten Produktsortiment. RTS leistet die Reparaturlogistik europaweit und prüft nunmehr auch

den Eintritt in den Nordamerika-Markt. Zum 1.6.2011 hat RTS das Reparatur-Zentrum von Siemens in Augsburg übernommen. In dieser Reparatereinheit werden insbesondere Flachbildfernseher, Monitore und LCD-Panels repariert. Der Standort verfügt über einen eigenen Reinraum, der für die gesamte RTS-Gruppe zukünftig genutzt werden kann und die marktführende Stellung von RTS weiter befördert. In Augsburg werden gegenwärtig ca. € 20 Mio. Umsatzerlöse erwirtschaftet.

Neben einer erfolgreichen Unternehmensstrategie und wirtschaftlicher Solidität hat insbesondere der Faktor „good home“ für

einen Verkauf dieser Siemens-Einheit an RTS den Ausschlag gegeben. RTS überschreitet damit deutlich die Umsatzschwelle von € 100 Mio.

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:

ELCH GRAPHICS
Digitale- und Printmedien GmbH & Co. KG

Copyright:

capiton AG