



Fundraising capiton Dritte beginnt

Im ersten Halbjahr 2006 beginnt capiton mit dem Fundraising des neuen Anlageprogramms.

Das Anlageprogramm capiton Zweite konnte im März 2003 mit einem Volumen von rund € 186 Mio. (inkl. KfW-Refinanzierungsprogramm) geschlossen werden. Im ersten Jahr wurden u.a. die Beteiligung an der Trenkwalder AG und an Borsig realisiert, in 2004 das Investment EHR Technologies und in 2005 die Beteiligungen Gossen Metrawatt, SHW Technologies, Misslbeck, Steco und Kochdörfer & Kiep. Derzeit besteht das Portfolio von capiton Zweite aus neun Unternehmensbeteiligungen. Nach Closing des Investments Steco liegt der Investitionsgrad bei über 70%. Aufgrund der Nachhaltigkeit und der Qualität des aktuellen Dealflows kann erwartet werden, dass der Fund capiton Zweite im Jahr 2006 und damit plangemäß innerhalb von vier Jahren voll investiert sein wird.

Vor diesem Hintergrund wird im ersten Quartal 2006 das Fundraising für capiton Dritte beginnen. Wie beim Fund capiton Zweite stehen auch im Folgeprogramm größere profitable mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit einer Umsatzrange zwischen € 50 Mio. und € 500 Mio. im Fokus. Da capiton eine weitere Belebung des Private Equity Marktes in Deutschland und eine Zunahme der Transaktionen im Midcap-Bereich erwartet, liegt das Zielvolumen bei capiton Dritte mit € 200-250 Mio. über dem Volumen des Vorgängerfonds. Ziel des neuen Funds ist, in den nächsten vier bis fünf Jahren 10-15 Unternehmensbeteiligungen mit einem durchschnittlichen Equity-Investment von € 15-25 Mio. zu realisieren.

Der Private Equity Jahrgang 2005



Das vergangene Jahr verlief für die Private Equity Branche wie auch für capiton sehr erfreulich. Nicht nur, dass die Assetklasse Private Equity

von den institutionellen Investoren wieder verstärkt nachgefragt wurde, auch das Angebot an Investitionsmöglichkeiten hat sich deutlich erhöht. Ohne Early-Stage- und Turnaroundprojekte wurden in 2005 in Deutschland insgesamt 130 Private Equity Investments realisiert; im Jahr 2004 lag die Zahl der Transaktionen noch bei 92. Grenzt man den Private Equity Markt auf den im Fokus von capiton stehenden Midcap-Bereich ein, d.h. auf Unternehmen mit einer Umsatzgröße zwischen € 50 Mio. und € 300 Mio. sowie einem Transaktionsvolumen von weniger als € 100 Mio., so wurden im vergangenen Jahr 52 Projekte realisiert, 2004 waren es nur 34. Der Anstieg der Transaktionen wäre noch deutlicher ausgefallen, wäre nicht das Private Equity Segment „Expansionsfinanzierung“ aufgrund der zahlreichen neuen Genussscheinprogramme nahezu zusammengebrochen.

Die Unternehmenswerte veränderten sich im Midcap-Bereich im Jahr 2005 gegenüber den letzten Jahren nicht signifikant, im Gegensatz zum Largecap-Segment, wo aufgrund des sehr hohen Mittelzuflusses in milliardenschwere Fonds und der gestiegenen Leverage-möglichkeit die honorierten Unternehmenswerte signifikant gestiegen sind. Zudem war im Midcap-Bereich der Wettbewerb mit strategischen Investoren oder durch den IPO-Markt noch moderat.

Dr. Andreas Kogler, Vorstand

Neuinvestment GMC Instruments

Im Rahmen eines MBO übernahm capiton zusammen mit einem früheren Geschäftsführer die Messgerätegruppe Gossen Metrawatt Camille-Bauer (GMC) mit Sitz in Nürnberg und Wohlen (Schweiz).

In der Elektrotechnik sind die Marken Gossen, Metrawatt und Camille Bauer ähnlich bekannt wie die Marke Borsig im Anlagenbau. Jeden Studenten der Elektrotechnik und jeden Lehrling im Bereich Elektronik, Elektromechnik begleiten die Messgeräte von Gossen bereits in der Ausbildungszeit.

Bewegte Vergangenheit

Die Traditionsfirma Gossen wurde im Jahr 1919 gegründet, in den 60er Jahren übernahm Siemens das Unternehmen und 1989 die Röchling-Gruppe. Die Gründung der Firma Metrawatt erfolgte bereits im Jahr 1909. In den 60er Jahren wurde Metrawatt an ABB verkauft und 1992 von der Röchling-Gruppe mit Gossen fusioniert.



Anfang der 90er Jahre stagnierte die Nachfrage nach elektrotechnischen Messgeräten. Verschärft wurde der Nachfragerückgang noch infolge der rasanten Zunahme des Wettbewerbs im Low-End Bereich durch Billigangebote aus asiatischen Ländern. Die Konsequenz war, dass sich die GMC-Gruppe auf den normgebundenen Professionalbereich fokussierte und aus dem Consumerbereich zurückzog. Damit ging auch ein deutlicher Arbeitsplatzabbau einher. Durch die Konzentration konnte zwar die GuV stabilisiert werden, in der Bilanz zeigte sich die ehemalige Größe des Unternehmens jedoch weiterhin in den Pensionsrückstellungen. Im Jahr 2004 standen den



noch ca. 450 Mitarbeitern deutlich mehr als 2.000 anspruchsberechtigte Pensionäre gegenüber. Die Pensionsrückstellungen dominierten die Passivseite der Bilanz. Anfang 2004 verkaufte Röchling das Unternehmen an eine Schweizer Investorengruppe. Eine Neubewertung der Pensionsrückstellungen zeigte eine Überschuldung des Unternehmens, so dass trotz deutlich positiver Ergebnisse Insolvenz angemeldet werden musste.

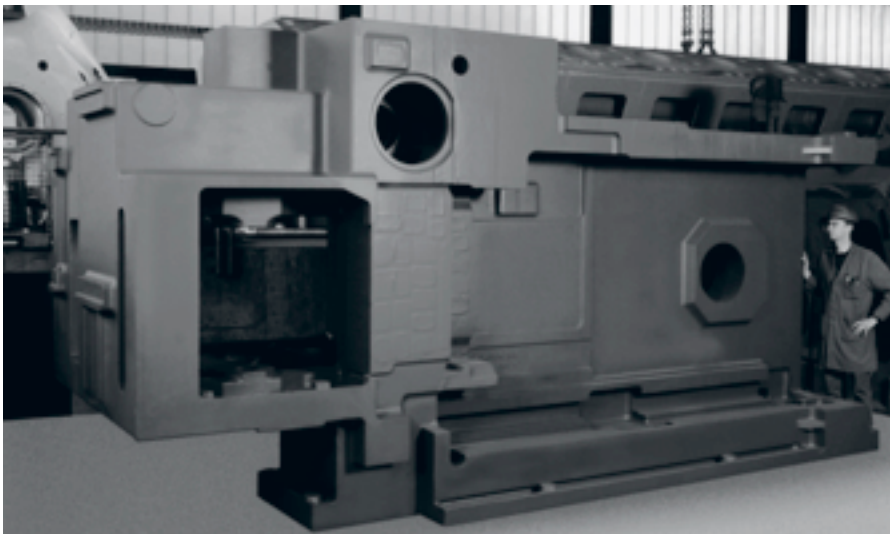


Neue Chance für Gossen Metrawatt durch den MBO

Im Dezember 2005 übernahm capiton zusammen mit einem ehemaligen Geschäftsführer von GMC die Unternehmensgruppe im Rahmen eines MBO. Durch die insolvenzbedingten Gestaltungsmöglichkeiten konnte die Passivseite der Bilanz neu strukturiert werden, so dass die GMC-Gruppe nach der Transaktion neben der bereits guten GuV auch wieder eine komfortable Bilanz aufweist. Da in der Insolvenzphase dem Unternehmen aufgrund der guten Reputation und der Kundentreue kaum Kunden abhanden kamen, startet das Unternehmen für das Jahr 2006 mit einem Umsatzpotenzial von mehr als € 60 Mio. Mit dem Rückenwind der steigenden Investitionstätigkeit im Energiesektor, durch den Aufbau neuer Produktgenerationen, unter anderem im Bereich der Energiemanagementsysteme und der Medizintechnik, sowie durch die Stärkung des bereits bestehenden internationalen Niederlassungsnetzes soll das Unternehmen in den nächsten Jahren deutliche Wachstumsschritte vollziehen.

Add on Akquisition bei SHW Casting Technologies

Im Rahmen eines MBO übernahm capiton im Sommer 2005 das Unternehmen SHW Casting Technologies. Im Dezember 2005 unterzeichnete SHW CT zudem im Rahmen einer add on Akquisition den Erwerb der Heidenheimer Gießerei von der Voith-Gruppe.



Im Sommer 2005 übernahm capiton von der damaligen MAN-Beteiligung Schwäbische Hüttenwerke (SHW) zusammen mit dem langjährigen Geschäftsführer den Bereich Casting Technologies (SHW CT); wir berichteten hierüber kurz in unserem Sommer-Newsletter. SHW CT konzentriert sich auf großvolumige Gussteile in den Bereichen Motorgehäuse und Kalandervalzen. Mit 330 Mitarbeitern erzielt das Unternehmen einen Umsatz von annähernd € 60 Mio. Die Großmotorgehäuse finden Einsatz bei Schiffsantrieben, in Lokomotiven und in Blockheizkraftwerken; die Kalandervalzen werden im Finishingprozess in der Papierherstellung eingesetzt.



Ziel für die nächsten Jahre ist es, den Umsatz des Unternehmens weiter zu steigern und eine Gießereigruppe mit Fokus auf großvolumige und gießtechnisch anspruchsvolle Produkte aufzubauen. Dieses Marktsegment wird als besonders attraktiv angesehen, da die Sonderkonjunktur für Großmotoren noch einige Jahre anhalten wird und die Komplexität der Produktionstechnik eine Verlagerung in Billiglohnländer nur beschränkt zulassen wird. Zudem bestehen in diesem Bereich auch Akquisitionsmöglichkeiten, da einige Konzerne angekündigt haben, dass sie sich im Rahmen der Konzentration auf die Kernkompetenz von ihren Gießereiaktivitäten trennen wollen. Diese Branchenkonsolidierung will SHW CT aktiv mitgestalten.

Den ersten Wachstumsschritt konnte SHW CT Anfang 2006 gehen und erwarb von der Voith-Gruppe, vorbehaltlich der Zustimmung des Kartellamts, die Heidenheimer Gießerei mit einem Umsatz von rund € 18 Mio. Wie SHW CT ist auch die Heidenheimer Gießerei spezialisiert auf großvolumige Bauteile bis zu 120 t Gewicht.

In Kürze

Trenkwalder AG:

Das Zeitarbeitsunternehmen ist durch die Übernahme des tschechischen Personal-leasing-Anbieters Kappa nun neben Österreich, Ungarn, der Slowakei auch Marktführer in Tschechien. Zudem erwarb Trenkwalder ein Unternehmen in Polen und eröffnete in 2005 mehrere Büros in Rumänien. Zur Stärkung der Wettbewerbsposition in Westösterreich und zum Markteinstieg in der Schweiz übernahm Trenkwalder das Liechtensteiner Unternehmen MSE Personal-service.

Svt Seevetal:

Die Unternehmensgruppe hat seit Oktober 2005 mit Herrn Koch einen neuen Geschäftsführer. Mit Ausnahme der vergangenen drei Jahre hatte Herr Koch svt seit mehr als 25 Jahren erfolgreich in verschiedenen Managementpositionen begleitet. Im Jahr 2006 wird sich svt weiter von Randaktivitäten trennen und auf den baulichen und aktiven Brandschutz fokussieren. Wieder aufgenommen in das Produktprogramm von svt wurde der Bereich Brandsanierung.

Expansionsfinanzierung bei der Steco-Gruppe:

Anfang Februar 2006 beteiligte sich capiton im Rahmen einer Expansions- und Replacementfinanzierung am Logistikdienstleister Steco. Die Steco-Gruppe ist Anbieter von Mehrwegverpackungssystemen für den Lebensmitteleinzelhandel; Wettbewerber von Steco ist u.a. die börsennotierte Ifco AG. Ziel der Expansionsfinanzierung ist es, die Eigenkapitalbasis von Steco für das erwartete Wachstumspotenzial insbesondere in den südeuropäischen Staaten zu stärken. Mehr über die Transaktion und zur Marktstrategie wird im nächsten capiton-Newsletter berichtet.

Exits 2005: Repower und Hettich

Im 2. Halbjahr 2005 verkaufte capiton ihre Beteiligungen an der börsennotierten Repower AG und am Familienunternehmen Hettich.

An der Repower Systems AG beteiligte sich capiton im Jahr 2001. Ein Jahr später erfolgte der Börsengang am neuen Markt. Heute zählt Repower weltweit zu den zehn größten Herstellern von Windenergieanlagen. Seit dem Jahr 2001 konnte das Unternehmen seinen Umsatz von € 147 Mio.



auf über € 300 Mio. steigern. Mit einem Auftragsbestand von 650 MW hat das Unternehmen auch für die nächsten Jahre eine positive Ausgangslage. Die Branchenkonsolidierung der vergangenen Jahre, nachdem u.a. General Electric und Siemens in die Windkraftbranche eingestiegen sind, erfasste auch Repower. Mit der portugiesischen Martifer-Gruppe und der französischen Areva-Gruppe hat Repower heute zwei Großaktionäre im Gesellschafterkreis, die die notwendige Internationalisierung der Unternehmensgruppe umsetzen und unterstützend vorantreiben.

An der Firma Hettich beteiligte sich capiton zusammen mit dem Bankhaus Lampe im Rahmen einer Neustrukturierung im Gesellschafterkreis im Jahr 2000. In den letzten Jahren entwickelte sich das Unternehmen

zu einem weltweit führenden Hersteller von Möbelbeschlagsystemen. Heute erwirtschaftet die Hettich-Gruppe einen Umsatz von über € 600 Mio. mit Kunden aus der Möbelindustrie, dem Fachhandel und den Do-it-yourself-Märkten. Trotz der konjunkturell schwierigen Entwicklung der inländischen Möbelindustrie konnte Hettich in den vergangenen Jahren deutliche Ertrags- und Marktanteilszuwächse erringen. Die Abkopplung von der deutschen Möbelkonjunktur gelang insbesondere durch die frühzeitige Internationalisierung der Gruppe und aufgrund der Innovationsfreudigkeit des Unternehmens. Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 erwarben die Herren Dr. Andreas Hettich und Rainer Hettich die Anteile der Finanzinvestoren. Mit diesem Rückkauf der Anteile ist das Unternehmen wieder zu 100% im Besitz der Familie Hettich.

Bericht aus dem Portfolio: Meyer & Burger AG

Dank des Booms der Solarbranche konnte das Maschinenbauunternehmen seinen Umsatz innerhalb von zwei Jahren nahezu verdoppeln.

Im Jahr 1999 beteiligte sich die capiton AG im Rahmen eines MBO mehrheitlich am Schweizer Maschinenbauunternehmen Meyer & Burger. Das Unternehmen belieferte damals ausschließlich die Halbleiterindustrie mit Maschinen zum Trennen von Siliziumblöcken in Wafer. Das Unternehmen erwirtschaftete seinerzeit einen Umsatz unter Sfr. 20 Mio. In den folgenden Jahren stagnierte der Umsatz mit der Halbleiterindustrie, parallel entwickelte sich jedoch die Solarindustrie und setzte verstärkt Maschinen zur Trennung von Solarwafern ein. Zu Beginn war die Nachfrage der Solarbranche verhalten, ab 2004 gab es einen sprunghaften Nachfrageanstieg, so dass Meyer & Burger seinen Umsatz innerhalb von 2 Jahren auf über Sfr. 50 Mio. steigern konnte. Ohne Knappheit in der Siliziumversorgung wäre die Steigerung noch deutlicher ausgefallen.

Ein Ende des Booms der Solarbranche ist derzeit nicht zu sehen, zum einen, da die Sili-



ziumknappheit durch Aufbau neuer Produktionskapazitäten abgebaut wird, zum anderen, da die Kosten der Solaranlagen je m² deutlich gesenkt werden können; nicht zuletzt durch neue Schneidtechniken von Meyer & Burger und der besseren Ausnutzung des Rohstoffs Silizium.

Ziel von Meyer & Burger für das Jahr 2006 sind die Anpassung der Unternehmensstruktur an die neue Unternehmensgröße und der

Ausbau des Dienstleistungsbereichs. Unter anderem wird das Management durch einen CFO ergänzt und der Umzug in eine neue Immobilie vollzogen. Fokus im Aufbau des Dienstleistungs-/Servicebereichs sind der Einstieg in den Markt der Slurry-Aufbereitung (Schleifmittel) zusammen mit Kooperationspartnern und der Ausbau der Servicestützpunkte für Verschleiß- und Verbrauchsgüter an mehreren Standorten in Asien.

Herausgeber:

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

Verantwortlich:

Dr. Andreas Kogler

Gestaltung und Realisation:

Die Zwei Agentur GmbH

Druck:

Zippel Netmarket GmbH

Copyright:

capiton AG