



Erfolgreiches Fundraising mit Bordmitteln

Mit dem Anlageprogramm „capiton Zweite“ ist die capiton AG erstmals auch an Investoren außerhalb des Gothaer-Konzerns herangetreten. Angesprochen wurde ein ausgewählter Kreis in- und ausländischer institutioneller Anleger sowie privater Vermögensverwaltungen.

Bewusst wurde auf eine breite Ansprache von Investoren verzichtet, um mit Bordmitteln und ohne den Einsatz von Vermittlern (placement agents) die für Drittinvestoren vorgesehenen Anteile zu platzieren. Mit nunmehr vorliegenden commitments in Höhe von rund € 150 Mio. ist das Vertrauen der Investoren in das capiton-Team gerade vor dem Hintergrund eines schwierigen Marktumfeldes belegt.

Management investiert über € 1 Mio.

Neben den Investorenpools (capiton Zweite Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH und capiton II GmbH & Co. Beteiligungen KG) wird in Zukunft immer auch die Unisono KG

parallel investieren; in diesem Vehikel sind die Einlagen des capiton-Teams in Höhe von rund € 1 Mio. gebündelt. Die Unisono KG wird grundsätzlich zu den gleichen Konditionen investieren wie die Pools der capiton Zweite.

Akkreditierung durch die KfW

Die Akkreditierung der capiton Zweite durch die KfW im Rahmen des Private-Equity-Programmes erlaubt der capiton die Inanspruchnahme von weiteren Finanzmitteln. Dabei wird durch die capiton AG im Einzelfall geprüft, inwieweit dieses Instrument sinnvoll in ein konkretes Beteiligungsmodell integriert werden kann.

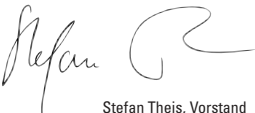
Der erste capiton-Newsletter seit Gründung der capiton AG vor 3 Jahren – warum erst jetzt?



Für unsere Freunde und Geschäftspartner stehen die Werte Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit an vorderster Stelle – hieraus erwächst Ver-

trauen. Die Umsetzung der Anfang 2000 verabschiedeten ehrgeizigen Vision ist mittlerweile in wesentlichen Teilen erfolgt und belegbar. Das capiton-Team konnte aus eigener Kraft (ohne Vermittler) in einem widrigen Umfeld erfolgreich das erste capiton Anlageprogramm auch für externe Investoren auflegen. Dies war nur möglich durch das hohe Maß an Professionalität, die in den Arbeitsabläufen, der Zusammenarbeit mit Netzwerkpartnern und dem Trackrecord für die Investoren erkennbar wird. Die capiton AG hat seit ihrem Relaunch ab 1.1.2000 bisher 32 Transaktionen vollzogen, davon 16 Verkäufe (realisierte IRR: 27%). Für den neuen Anlagepool wurden aus über 200 Beteiligungsmöglichkeiten bereits drei neue Beteiligungen herausgefiltert. Diese Unternehmen dokumentieren die Anlagestrategie der capiton AG: Investments in gut geführte, etablierte und rentable Unternehmen im deutschsprachigen Mittelstand.

In den verbleibenden Monaten des Jahres erwarten die 17 Mitarbeiter (-innen) des capiton-Teams eine weitere Wertsteigerung der bestehenden Beteiligungen sowie die Realisierung zweier vielversprechender Neuengagements. Hierbei wird das Berliner capiton-Team tatkräftig unterstützt von dem Büro in Stuttgart, das seit Anfang März 2003 unter Leitung von Herrn Frank Motte steht.


Stefan Theis, Vorstand

Investitionsfokus des Anlageprogramms capiton II

Die capiton AG hat sich in den vergangenen Jahren nahezu ausschließlich auf die Beteiligung an größeren mittelständischen Unternehmen in Deutschland konzentriert. An dieser erfolgreichen Investitionsstrategie wird auch bei capiton II festgehalten.

Die Zielunternehmen für das Anlageprogramm capiton Zweite sind große mittelständische Unternehmen, mit einem Mindestumsatz von € 50 Mio. und einem Mindest-cash-flow von € 5 Mio.

Zielfokus Midsize-Segment

capiton II wird sich somit weiterhin ausschließlich im Midsize-Segment des Private Equity-Marktes positionieren und tritt nicht in Wettbewerb mit den großen angelsächsischen Buy-out-Fonds. Im Gegensatz zum Markt für große Buy-outs ist das Midsize-Segment weit weniger wettbewerbsintensiv und die Unternehmensbewertungen moderat. Aufgrund des Marktaustritts einiger banknaher und angelsächsischer Private Equity-Gesellschaften ist zunächst nicht damit zu rechnen, dass sich die Wettbewerbsintensität in diesem Segment in naher Zukunft erhöhen wird. Ein weiterer Grund für die Attraktivität des Midsize-Segments ist, dass sich die bei Großprojekten üblichen Auktionsverfahren nicht durchsetzen konnten.

Besonderheiten bei Mittelstandstransaktionen

Mittelständler fordern im Beteiligungsprozess äußerste Diskretion gegenüber Kun-

den, Mitarbeitern, Banken und Wettbewerbern. Auktionsverfahren können diese Verschwiegenheit nicht gewährleisten, so dass für den Mittelstand breite Auktionen nicht in Frage kommen. Mittelständler haben zudem neben der Honorierung eines hohen Unternehmenswertes selbst bei einem Gesamtverkauf meist ein sehr hohes Interesse an der weiteren Bestandssicherung und Weiterentwicklung „ihres“ Unternehmens. Neben einer fairen Bewertung des Unternehmens achten Mittelständler deshalb sehr auf die Reputation ihres Finanzpartners und auf dessen in der Vergangenheit realisierte Beteiligungsprojekte.

Die capiton AG, deren Wurzeln bis in das Jahr 1984 zurückreichen, kann mit mehr als 100 Transaktionen und mit einem über fast 20 Jahre geknüpften Netzwerk zum Mittelstand diese Erwartung erfüllen.

Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen

Neben der Finanzierung von Buy-out-Projekten wird capiton II auch weiterhin die Finanzierung von Expansions- und Buy-and-Build-Projekten anbieten. Zwar werden Mehrheitsbeteiligungen präferiert, bei gemeinsamen Exitinteresse mit dem Partner und bei

Vereinbarung der zwischenzeitlich auch in Deutschland üblichen „drag-and-tag“-Regelungen werden in capiton II auch Minderheitsbeteiligungen realisiert.

Länder-Fokus: Deutschland, Schweiz, Österreich

Im Unterschied zu capiton I wird in capiton II der regionale Suchfokus ausgedehnt. Aufgrund erster positiver Investment-Erfahrungen außerhalb Deutschlands wird in capiton II das Einzugsgebiet auf die Schweiz und Österreich erweitert.

Zielsetzung 2003

In capiton II konnten bereits drei Investments realisiert werden. Im Dezember 2002 beteiligte sich capiton II an der Trenkwalder AG, dem führenden Personaldienstleister in Österreich, mit dem Ziel der Marktführerschaft in fünf osteuropäischen Staaten. Im Februar 2003 gelang ein weiteres Lead-Investment bei einem führenden Automobilzulieferer. Im Mai 2003 übernahm capiton zusammen mit dem Management die Borsig GmbH. Für dieses Jahr erwartet capiton noch zwei weitere Neuinvestments, so dass dann mehr als ein Drittel des zur Verfügung stehenden Fondsvolumens investiert wäre.

capiton AG beteiligt sich an der Nr. 1 in Österreich im Bereich Zeitarbeit

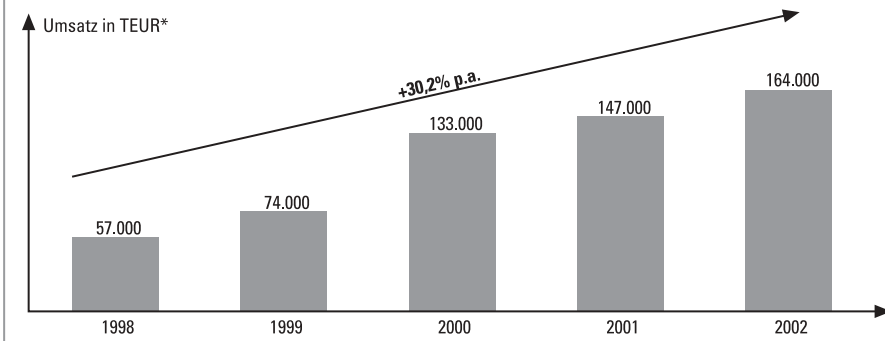


Richard Trenkwalder, Gründer der Firma Trenkwalder

Die Firma Trenkwalder (Wien) wurde 1988 von Richard Trenkwalder zunächst als Ingenieur-dienstleister gegründet, bevor 1993 mit dem Einstieg in den Zeitarbeitsmarkt ein Strategie-wechsel vollzogen wurde. Seitdem konnten der Umsatz organisch von € 3 Mio. in 1993 auf ca. € 170 Mio. in 2002 und die Zahl der Mitarbeiter von ca. 100 auf mehr als 7.000 gesteigert werden. Mit einem Marktanteil von 16% in Österreich ist Trenkwalder Marktführer in Österreich, und zwar deutlich vor den Wettbewerbern Adecco und Manpower.

Seit Ende 1999 expandiert das Unternehmen auch über die österreichischen Grenzen hinaus nach Süddeutschland, Norditalien und nach Osteuropa. Länder wie Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien und Kroatien werden gegenwärtig im

Bereich Zeitarbeit neu erschlossen. Durch ein frühzeitiges Engagement in den osteuropäischen Staaten hat die Firma Trenkwalder die Chance, außer in Österreich auch in fünf osteuropäischen Staaten Marktführer zu werden.

Umsatzentwicklung Trenkwalder AG

Umsatzentwicklung der Trenkwalder-Gruppe. In der Vergangenheit ist die TW AG mit 30,2% p.a. überwiegend organisch gewachsen.

*Quelle: Trenkwalder AG

Wachstumsmarkt Zeitarbeit

Der Zeitarbeitsmarkt in Europa ist ein Wachstumsmarkt. Die Zuwachsraten in diesem Segment lagen in den vergangenen Jahren, mit Ausnahme von Deutschland, durchweg im zweistelligen Prozentbereich. Abhängig sind die Wachstumsraten und der Anteil der Zeitarbeit an der Gesamtbeschäftigtenzahl von arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen. Vorreiter im Bereich Zeitarbeit sind Länder wie die Niederlande oder Großbritannien; hier beträgt die Penetrationsrate, der Anteil der Leiharbeitskräfte an der Gesamtbeschäftigtenzahl, 4,5% bzw. 5,0%. Im Vergleich dazu liegt die Penetrationsrate in Deutschland bei 0,8%, in Österreich bei 1,2% und in Italien bei lediglich 0,6%. In den osteuropäischen Staaten ist diese Rate aufgrund der erst beginnenden Liberalisierung noch gar nicht messbar. Das größte Wachstumspotenzial liegt heute in den osteuropäischen Ländern, die sehr schnell die Liberalisierung vorantreiben. Ähnlich wie in Österreich vor zehn Jahren sind in diesen Staaten die Marktanteile noch nicht verteilt und bieten mittelständischen Unternehmen enorme Chancen.

Mit einem nur negativen Wachstum hat sich Deutschland im Jahr 2002 vorerst von der positiven Entwicklung des europäischen Zeitarbeitsmarktes abgekoppelt. Die Ursachen sind im stockenden Liberalisierungsprozess und in der Einbindung der Zeitarbeitsbranche in Tarifregelungen zu sehen. Mittelfristig wird Deutschland jedoch nicht

umhin kommen, den Arbeitsmarkt weiter zu deregulieren, um die Arbeitslosigkeit dauerhaft senken zu können.

Trenkwalder AG – Zielsetzung

Zielsetzung von Trenkwalder in den nächsten Jahren ist es, die Marktführerschaft in Österreich weiter auszubauen und insbesondere die Wachstumschancen in den sich heute entwickelnden osteuropäischen Ländern zu nutzen. In Österreich soll das bereits dichte Niederlassungsnetz durch regionale und branchenspezifische Neugründungen und Zukäufe weiter ausgebaut werden. In Osteuropa werden in den nächsten Monaten zahlreiche neue Niederlassungen gegründet. Trenkwalder wird die Chance der nächsten Jahre nutzen, um in den an Österreich angrenzenden osteuropäischen Staaten eine ähnliche Marktposition zu erreichen wie im Stammland.

Rolle der capiton AG

Um diese Wachstumschancen realisieren zu können, hat sich capiton im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Dezember 2003 an der Trenkwalder AG beteiligt. Durch die zugeführten Mittel ist die wachstumsbedingte zusätzliche Working-Capital-Finanzierung gesichert. Zudem ist durch die Erhöhung des Eigenkapitals bereits heute dafür Sorge getragen, dass Trenkwalder den von den Banken in naher Zukunft geforderten Basel II-Kriterien gerecht wird. Künftig wird capiton über ihr Engagement auch im Aufsichtsrat den Wachstumsprozess aktiv unterstützen.

In Kürze**svt verkauft den Bereich Brandsanierung**

Seit Anfang der 90er Jahre ist die capiton AG über die Fondsgesellschaft BB-K am Brandschutzunternehmen svt (Seevetal) beteiligt. Ausgehend von einer führenden Marktposition im Bereich passiver Brandschutz wird svt in den nächsten Jahren verstärkt in den Geschäftsbereich aktiver Brandschutz investieren. Zur Umsetzung dieser Fokussierung wurde das Randgeschäftsfeld Brandsanierung erfolgreich an die skandinavische Munters-Gruppe verkauft.

Beteiligung an einem bedeutenden Automobilzulieferer

capiton AG hat sich im Februar 2003 über den Anlagepool capiton II im Rahmen eines MBO mit 43% an einem bedeutenden mittelständischen Automobilzuliefererunternehmen in Deutschland beteiligt. Die weiteren Anteile besitzen die Gründerfamilie sowie das Management. Der gesamte Prozess der Beteiligung vom Erstkontakt bis zum Closing konnte gemeinsam mit den von capiton beauftragten externen Dienstleistern innerhalb kurzer Zeit vollzogen werden. Der heutige geschäftsführende Gesellschafter hat das Unternehmen seit den 80er Jahren konsequent als Zulieferer der Automobilindustrie neu positioniert. Dieser Automobilzulieferer projiziert und produziert hochwertige Kunststoff-/Metallteile insbesondere für Fahrzeuge im Premium-Segment.

Exit bei Breitfeld & Schliekert

Ein durch die capiton AG geführter Anlagepool hat seinen 49%-Anteil an der Breitfeld & Schliekert GmbH (Karben), dem europäischen Marktführer für die Belieferung des Optiker-Einzelhandels mit Maschinen, Werkzeugen und Ersatzteilen, erfolgreich an einen Finanzinvestor veräußert.

capiton erwirbt Borsig im Rahmen eines MBO

Die capiton hat sich im Mai 2003 über das Anlageprogramm capiton II im Rahmen eines Management-Buy-Out (MBO) an der Berliner Borsig GmbH beteiligt. Das Traditionsunternehmen Borsig, das 1837 von August Borsig in Berlin gegründet wurde, ist heute Weltmarktführer für die Entwicklung, Konzeption und Fertigung von komplexen Apparaten zur Kühlung von Gasen mit hohen Temperaturen und Drücken für die chemische und petrochemische Industrie.



Die Borsig GmbH ist im Jahr 2002 aufgrund der Insolvenz des Mutterkonzerns Babcock-Borsig trotz profitabler Ergebnisse in Folge des Cashpoolings im Babcock-Konzern unverschuldet mit in die Insolvenz der Muttergesellschaft geraten. Mit Unterstützung von Roland Berger und des Insolvenzverwalters hat das Management die Initiative zur Gründung von „Borsig neu“ ergriffen. Randaktivitäten wurden verkauft oder stillgelegt und die Fertigungstiefe deutlich reduziert. Heute beschränkt sich Borsig auf die Produktentwicklung und Produktkonzeption sowie auf das reine Assemblieren und Hochleistungsschweißen.

Profitables Wachstum

Aufgrund des beinahe nahtlosen Übergangs von „Borsig alt“ auf „Borsig neu“ hat das Unternehmen keinen Kunden verloren. Die Umstrukturierung und die Professionalisierung im Vertrieb führten sogar dazu, dass der Auftragsbestand im Apparatebau von Borsig noch nie so hoch war wie heute; bereits jetzt ist die Erreichung des Umsatz-

ziels für 2003 gesichert, und auch für 2004 kann bereits mit einer hohen Beschäftigung gerechnet werden. Ende Mai konnte ein Großauftrag vom Anlagenbauer Stone & Webster für ein Chemieanlagenprojekt in China akquiriert werden.

capiton als Wunschpartner

Trotz mehrerer strategischer Kaufinteressenten war capiton der Wunschpartner des Verkäufers und des Managements. Durch den Einstieg eines Finanzinvestors konnte zum einen die Zerschlagung von Borsig verhindert, und zum anderen konnte dem Borsig-Management eine Beteiligung am Unternehmen angeboten werden. Ziel von capiton ist es, die Borsig GmbH durch internes Wachstum sowie durch gezielte Unternehmensakquisitionen im technologischen Umfeld weiterzuentwickeln. Einen Schwerpunkt bildet hierbei die Membrantechnologie, die bereits heute von Borsig erfolgreich besetzt ist und weiteres Marktwachstum verspricht.

Frank Motte leitet Stuttgarter Office der capiton AG

Frank Motte leitet seit diesem Jahr als Mitglied der Geschäftsleitung das Stuttgarter Büro der capiton AG. Als geborener Schwabe war er nach seinem Studium in Deutschland und der Schweiz zuerst als Banker in Frankfurt, München und New York für eine amerikanische Großbank tätig.



Danach kehrte er wieder ins „Ländle“ zurück und beriet sieben Jahre lang mittelständische Familien- und Technologieunternehmen im Bereich Finanzen, zuletzt als Partner und Vorstand der Blättchen & Partner AG. Im Anschluss an seine Position als CFO an einer Beteiligung im capiton-Portfolio gründete Frank Motte seine eigene Corporate Finance-Beratung. Neben seinen beruflichen Aktivitäten hat er zahlreiche Artikel und Bücher veröffentlicht (u.a. „Die Kleine AG“ und „Vademecum für Unternehmensgründer, Business Angels und Netzwerke“) und als Business Angel junge Unternehmensgründer unterstützt. Als Aufsichtsrat privater und eines börsennotierten

Unternehmens konnte er auch aus dieser Warte Unternehmensentwicklungen in allen Phasen begleiten und steuern.

Herausgeber:

capiton AG
Wichmannstraße 6
10787 Berlin
Telefon: +49 (30) 315 945-0

Verantwortlich:

Dr. Ralph Niederrenk
Gestaltung und Realisation:
Die Zwei Agentur GmbH

Druck:

Zippel Netmarket GmbH

Copyright:

capiton AG