

AIMP Jahresforum 2009



Workshop 3:

Private Equity – Kennzahlenfokus versus operatives Management

Wiesbaden, 04. Juli 2009

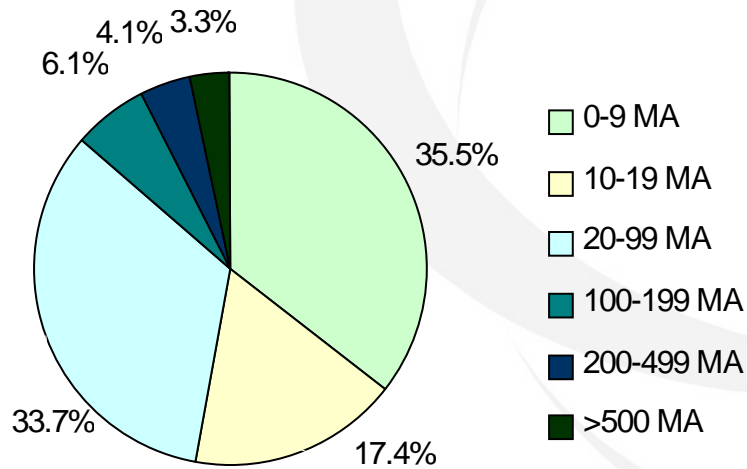
I. Private Equity im Überblick

Dirk F. Freiland

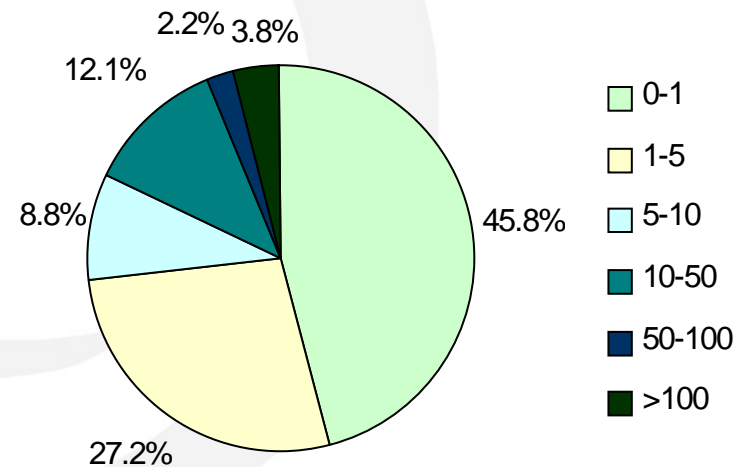
- Mehr als 220 Private Equity Firmen aus dem In- und Ausland haben in den letzten Jahren über EUR 25 Mrd. auf dem deutschen Markt investiert
- Die ca. 6.200 Portfolio-Unternehmen erzielten in 2008 einen kombinierten Umsatz von ca. EUR 195 Mrd. und beschäftigen mehr als 960.000 Mitarbeiter
- Über 90 % der PE- Transaktionen sind Investitionen in mittelständische Unternehmen
- Firmen im Eigentum von Finanzinvestoren schaffen im Durchschnitt mehr Arbeitsplätze als Firmen, die nicht durch Private Equity finanziert werden.

- Finanzierte Unternehmen (Übersicht 2007)

nach Beschäftigten

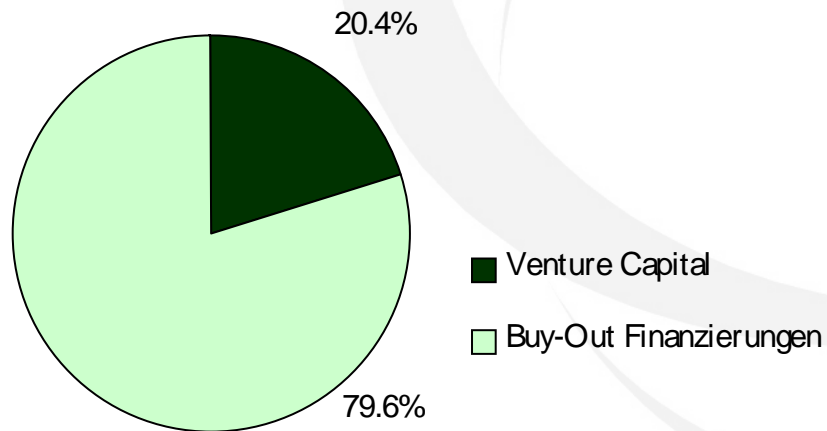


nach Umsatz (EUR Mio.):

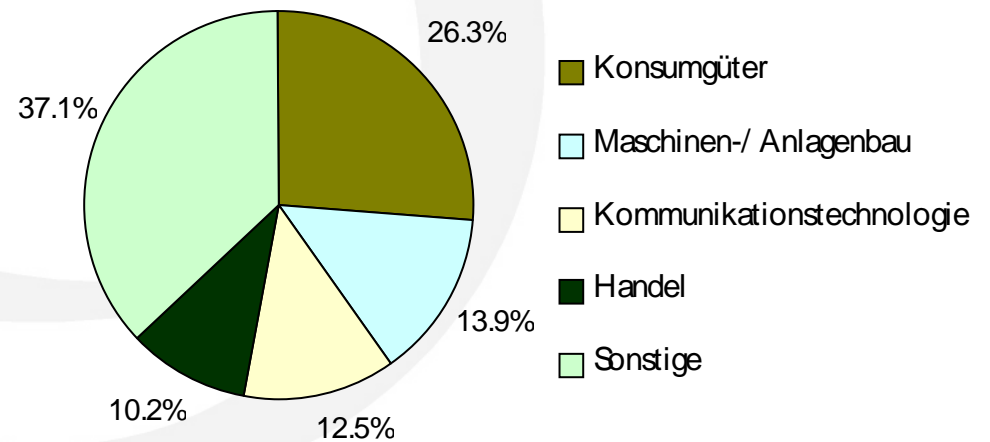


- Verteilung der Investitionen¹

nach Marktbereichen:



nach Branchen:



¹Quelle: BVK Statistik 2007

„Mit dem Einstieg eines PE Fonds verliert das Management die Kontrolle über die Firma“

- Die Interessen von PE Investoren decken sich mit denen der mitinvestierten Manager. Beide wollen langfristigen Erhalt und Weiterentwicklung der Unternehmen
- Nach dem Einstieg von PE Fonds werden Unternehmer und andere Führungspersonen oftmals weiterhin in aktive Rollen (Beirat, Berater) eingebunden. deren Erfahrung und Marktkenntnis sind wichtig für das Unternehmen
- Je erfolgreicher das Management ist, desto geringer ist die Einflussnahme der Investoren
- Personalentscheidungen erfolgen erst dann, wenn die gemeinsam geplante Performance des Unternehmens ausbleibt

„PE Fonds investieren nur kurzfristig“

Das Ziel von PE Fonds besteht in der Regel darin, Unternehmen operativ zu optimieren und sich auf die Umsetzung ihrer Strategie zu konzentrieren

„PE Fonds vernichten Arbeitsplätze“

Die Anzahl der Beschäftigten wächst bei Firmen mit PE-Beteiligung überdurchschnittlich

„PE-finanzierte Unternehmen sind überschuldet“

Überschuldung (Cash Flow ist unzureichend für Zinsen und Tilgung) führt zu Unsicherheit bei Kreditgebern, Beschäftigten, Kunden und Lieferanten - Überschuldung mindert den Unternehmenswert

„PE Fonds lassen nach Einstieg nichts mehr von dem Unternehmen übrig“

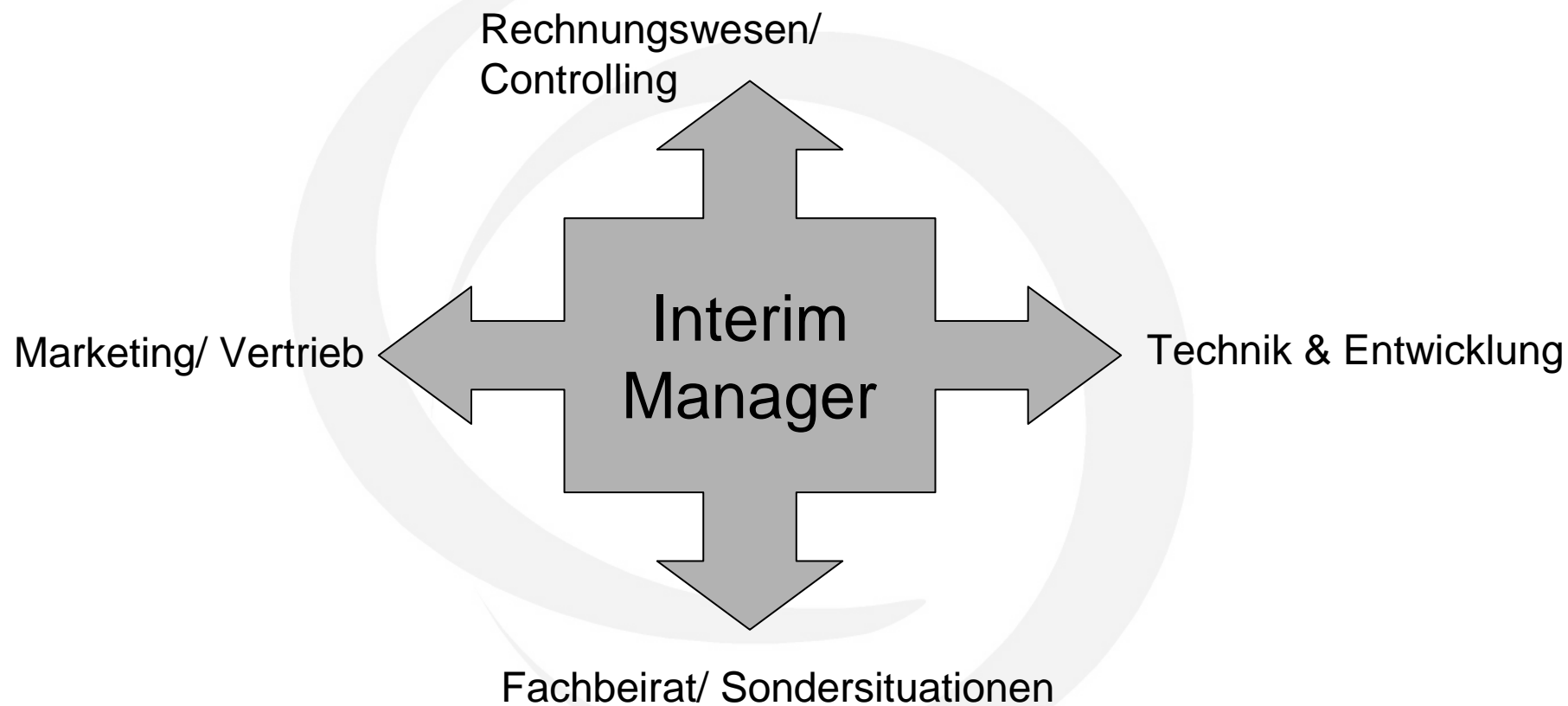
Damit ein Unternehmen mit Gewinn veräußert werden kann, muss die nachhaltige Wertsteigerung für den Käufer nachvollziehbar sein - PE Fonds identifizieren Wertsteigerungspotentiale und tragen damit zur Optimierung der Unternehmensstruktur bei

II. Private Equity & Interim Management



- Motiviertes, incentiviertes & kooperatives Management
- Geschäftsmodell und Marktsegment mit Wachstumspotential
- Stabiler und ausreichender Cashflow
- Finanzierungsstruktur mit ausreichenden Reserven für Wachstum (organisch/ anorganisch) sowie schwere Marktphasen und Krisenzeiten
- Schwer substituierbare Produkte & hohe Markteintrittsbarrieren
- Unabhängigkeit von einzelnen Kunden und Lieferanten

- Entwicklung einer „Gemeinsamen Perspektive“ für das Unternehmen
 - Abstimmung einer realistische, auf Nachhaltigkeit geprüften Unternehmensplanung
- Ob und wie die Interessen des **Managements** nach einer Transaktion gewahrt werden, hängt in entscheidendem Maße von der Wahl eines passenden PE Investors ab
- Die Betrachtung vergangener und bestehender Investments gibt dem Management Aufschluss über die Arbeitsweise eines Fonds



I. Aufbau transparentes Controlling/ Reporting

II. Optimierung der Vertriebsorganisation

III. Internationalisierung / Expansion

IV. Finanzielle Restrukturierung

V. Technische Expertise / F & E

VI. Unterstützung bei Commercial Due Diligence

Sind Portfoliounternehmen zunehmend Not leidend ?

Gibt es Bedarf an erfahrenen Spezialisten im Zuge der Finanzkrise ?

Ist PE ein interessantes Einsatzgebiet für Interim Manager ?

Wie bekomme ich einen Auftrag von einem PE gehaltenen Unternehmen ?

Welche Rolle kann eine M&A Beratung übernehmen ?