

**GELD & BÖRSE**

Alternative zu Firmenkrediten und gleichzeitig attraktive Anlagemöglichkeit für Investoren

# Private Equity statt Schuldenaufnahme

Für immer mehr Unternehmen wird die Hereinnahme eines kapitalstarken Partners zum Weg aus der Kreditklemme. Umgekehrt bietet die Bereitstellung von Kapital (Private Equity) auch Anlegern interessante Renditechancen.



Joachim Grill, SEEPEG: „Investieren in Start-up/Early-Stage-Unternehmen, doch Technologierisiko muss abklärbar sein.“



Managing-Partner Barbara Wösner-Sandberg: „Gehen mittel- bis langfristige Engagements von fünf bis sieben Jahren ein.“



aws-mittelstandsfonds-Chef Arno Langwieser: „Investieren nicht in börsennotierte Firmen, Start-ups oder Sanierungsfälle.“

VON REINHARD KRÉMER

Für viele Unternehmen ist die Finanzkrise noch nicht ausgestanden. Die Kassen sind oft leer; der Gang zur Bank gleicht manchmal jenem nach Canossa und ist nicht immer erfolgreich.

Wer davon genug hat und überzeugt ist, dass sein Geschäftsmodell reüssieren wird, sollte sich die Hereinnahme eines kapitalkräftigen Partners überlegen.

Nicht nur Private, sondern auch der Bund bieten hier Lösungen an: Der awsmittelstandsfonds ist der größte österreichische Fonds für stille Unternehmensbeteiligungen, aber auch Anbieter von Eigenkapital. Gegründet Ende 2009 durch die austriawirtschaftservice GmbH (aws) – die Förderbank der Republik Österreich – läuft er bis 2025. Der Fonds ist derzeit mit 80 Millionen Euro dotiert; eine Aufstockung auf bis zu 160 Millionen Euro ist aber geplant.

### Langfristig ist Trumpf

„Unser Fokus liegt auf österreichischen mittelständischen Unternehmen in der Expansionsphase, wobei wir keine Einengung auf bestimmte Branchen vornehmen“, erläutert awsmittelstandsfonds-Geschäftsführer Ar-

no Langwieser. „Das Unternehmen sollte mindestens einen Umsatz von zwei Millionen Euro erreichen und maximal 500 Mitarbeiter beschäftigen. Dabei stellen wir Kapital zu marktkonformen Konditionen bewusst langfristig zur Verfügung, Laufzeiten zwischen fünf bis zehn Jahren sind die Regel“, so Langwieser. Der Beteiligungsbetrag je Einzelinvestment liegt zwischen 300.000 Euro und fünf Millionen Euro. „Wir investieren jedoch nicht in börsennotierte Unternehmen, Start-ups oder Sanierungsfälle.“

Die Strategie ist langfristig und: „Bei der stillen Beteiligung gibt es keinen Verkauf. Da es zu keiner Abgabe von Gesellschaftsanteilen kommt, entfällt auch der Exit-Druck.“ Das ist wichtig für alle, die sich vor einer „kalten“ Übernahme fürchten.

Der Fonds hat sich erst vor wenigen Wochen am Linzer Personaldienstleister REAKTIV beteiligt; im Portfolio hat man auch SOLution, den österreichischen Marktführer bei Solarthermie.

### Die Nische als Markt

Die BASTAG, bei der der frühere Chef der Wiener Börse, Stefan Zapotocky, einer der Managing Partner ist, investiert in etablierte „Nischenplayer“, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in einer Umsatzgrößen-

ordnung von etwa 50 bis 500 Millionen Euro. „Dabei definieren wir die nachhaltige, ertragreiche Wertentwicklung unserer Portfoliounternehmen als unsere Mission – auf diese Strategie setzen wir seit Gründung unserer Gruppe“, meint Managing-Partner Barbara Wösner-Sandberg. „Zentrales Investmentkriterium ist für uns vor allem das Wachstumspotenzial von Unternehmen, also etwa die Möglichkeit der Marktführerschaft in einer bestimmten Produktionspartie; oder auch der Einstieg in einen ganz neuen Markt. Idealerweise können wir das Unternehmen in der Wachstums- und Innovationsfinanzierung wie auch im Rahmen einer Nachfolgelösung begleiten.“ Der geografische Fokus der BAST AG liegt auf Österreich und dem angrenzenden deutschsprachigen Raum sowie auf Ost- und Südosteuropa.

Die Investments der Gruppe bewegen sich in einer Größenordnung von fünf bis zehn Millionen Euro. „Wir streben zumindest eine qualifizierte Minderheit an, sind jedoch auch Syndizierungen mit anderen Investoren gegenüber offen. Das macht entsprechende Beteiligungen an besonders attraktiven, umsatzstarken Unternehmen möglich. Bei unserem Edelmetallspezialisten, der Breitenfeld AG mit Sitz in der Steiermark, halten wir gemeinsam mit Morgan Stanley Private Equity 38,5 Prozent“, erklärt Wösner-Sandberg, „in Summe konnten wir in den vergangenen zwei Jahren rund 220 Millionen Euro Kapital auf dem Markt bewegen.“

### Mittel- bis Langfristinvestments

Eine generelle Haltedauer für Firmenbeteiligungen gibt es bei der BAST AG nicht: „Wir sehen uns allerdings als sehr industrieaffiner Eigenkapitalinvestor und gehen vor diesem Hintergrund von einem mittel- bis langfristigen Engagement von fünf bis sieben Jahren aus“, meint Wösner-Sandberg.

Aktuell sind alle Investments der BAST zu 100 Prozent eigenkapitalfinanziert: „Die BAST Unternehmensbeteiligungs AG hält derzeit vier Unternehmen in ihrem Portfolio: Neben der Breitenfeld AG halten wir die Ring International Holding AG – BAST ist Syndikatsführer, insgesamt halten wir 35 Prozent; die UTT Technische Textilien GmbH – hier halten wir gemeinsam mit einem deutschen Partner 49 Prozent; und schließlich das heimische Biotech-Unternehmen AVIR Green Hills AG, an dem wir eine relativ kleine Beteiligung haben“, zählt die Managerin die Beteiligungen auf.

## Private-Equity- Ansprechpartner

**aws-mittelstandsfonds Management GmbH**  
Ungargasse 37, 1030 Wien  
Tel. +43 1 501 75-700, Fax.: +43 1 501 75-709  
g.pascher@mittelstands-fonds.at

**BAST AG Value & Invest Development**  
Pestalozziggasse 4, 1010 Wien  
office@bast-ag.at, Tel. +43 1 714 04 04-104  
Ansprechpartner Investoren  
Barbara Wösner-Sandberg, Managing-Partner  
woesner-sandberg@bast-ag.at  
Ansprechpartner Unternehmen  
Erik Sandberg, Managing-Partner  
sandberg@bast-ag.at

**SEE Solutions for Energy and Environment GmbH**  
Dr. J. Grill, Managing-Partner  
Hietzinger Kai 13/8, 1130 Wien  
Tel. +43 1 985 9802 0, Fax +43 1 985 9802 99  
Mail: jgr@seeholding.com

### SEEPEG: Hightech only

Auf Technologieunternehmen im Bereich erneuerbarer Energien ist die SEEPEG spezialisiert: „Wir konzentrieren uns dabei auf Start-up/Early-Stage-Unternehmen, setzen aber eine eindeutige Abklärbarkeit des Technologierisikos voraus“, erläutert Managing-Partner Joachim Grill. „Wir begleiten im Normalfall die Markteinführung bzw. die ersten Umsätze und bleiben zumindest die ersten drei Jahre investiert.“ Die Technologie des jeweiligen Unternehmens muss jedenfalls einen klaren Vorteil gegenüber dem Stand der Technik markieren, sich für industrielle Produktion eignen und der dazugehörige Markt ein nachhaltiges Nachfrage- und Wachstumspotenzial bieten: „Wir erwarten zumindest das Potenzial für einen ROI (Return on Investment; Anm.) im Bereich über 25 Prozent, im Standardfall sollte der ROI deutlich über 35 Prozent liegen“, beschreibt Grill die Ertragssituation für Anleger bei der SEEPEG.

Man investiert im Regelfall zwischen einer halben bis drei Millionen Euro; der Zahlungsfluss ist grundsätzlich an die Erreichung von Zielen im Entwicklungs-Markteintritts-Prozess gekoppelt, meint Grill.

### Beteiligung als Startkapital

Die Beteiligung ist für Grill eine Möglichkeit, aus der aktuellen Kreditklemme zu kommen: „Nach unserer Erfahrung können

gerade Start-up-Unternehmen derzeit kaum über Fremdkapital von Banken verfügen. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis durch die Beteiligung eines Investmentfonds ist sicherlich geeignet, die ersten Marktaktivitäten zu unterstützen und damit letztlich auch eine banktaugliche Bonität des Unternehmens aufzubauen.“

Verkauft wird die Beteiligung frühestens nach einer dreijährigen Haltedauer: „Je nach Unternehmenserfolg führen wir aber auch schon nach kürzeren Zeiträumen Investitionsrunden mit weiteren Investoren durch und geben dabei Teile unserer Beteiligung ab.“

Das Portfolio der SEEPEG ist spektakulär: „Wir sind derzeit an drei Unternehmen aktiv beteiligt, eine vierte Beteiligung steht kurz vor Closing“, so Grill. Dazu gehört eine revolutionäre Kleinturbine zur Stromerzeugung in Wasserläufen mit geringer Fallhöhe ebenso wie die Verwertung/Vermeidung von Problemabfällen mit extrem hohen Temperaturen mittels Plasma und die Umwandlung von CO<sub>2</sub> aus Industrieabgasen in Biomasse durch die industrielle Zucht von Mikroalgen.

### Wie man als Anleger von Private Equity profitieren kann

Die Investoren der SEEPEG sind überwiegend Stiftungen, Family Offices und vermögende Private: „Das Mindestinvestment für den Fonds liegt bei 125.000 Euro, das Produkt eignet sich nur für erfahrene Investoren und nur als Beimischung zu einem Portfolio“, meint Joachim Grill. „Die zu erwartende Fondsrendite wird mit deutlich über 25 Prozent erwartet; der Investor sollte von einer Kapitalbindung von drei Jahren ausgehen.“

Beim aws-mittelstandsfonds gibt es im Gegensatz zu anderen Private-Equity-Fonds laufende Gewinnausschüttungen: „Dies ist durch die stille Beteiligung möglich: Aufgrund der Gewinnbeteiligung erhalten wir jährliche Ausschüttungen. Das heißt, dass der Mittelstandsfonds bereits ab dem ersten Jahr Rückflüsse aus den Beteiligungen hat. Diese werden natürlich sofort an die Investoren weitergeschüttet“, erläutert Geschäftsführer Arno Langwieser. „Investitionen sind ab einer Million Euro möglich, mit klar zweistelligen Renditen ist zu rechnen.“

„Geldgeber, die in Private Equity investieren, können sich realistisch eine Nettorendite von etwa zwölf bis 15 Prozent p. a. erwarten“, meint Barbara Wösner-Sandberg von der BAST AG. Mehr hält sie für unrealistisch. „Investoren ab einem Betrag in Höhe von 300.000 Euro können in eine Pool-Lösung investieren, Einzelinvestoren sind ab einer Million Euro vertreten.“