

HANNOVER Finanz Gruppe gewinnt neue Investoren und verhilft durch MBOs Managern zur Selbstständigkeit



Albrecht Hertz-Eichenrode, Vorstandsvorsitzender (links), und Claus von Loeper, Vorstand der HANNOVER Finanz Gruppe, berichten über das Geschäftsjahr

2005 war ein erfolgreiches Jahr für die HANNOVER Finanz. Das Interesse institutioneller Investoren führte zu neuen Fonds und somit zum Ausbau des Investitionskapitals. Bis zu 50 Millionen Euro pro mittelständisches Unternehmen kann HANNOVER Finanz jetzt investieren. Für neue Investitionen stehen über 300 Millionen Euro zur Verfügung. Sechs Management-Buy-outs finanzierte die Gruppe im vergangenen Geschäftsjahr, gab der Vorstandsvorsitzende Albrecht Hertz-Eichenrode anlässlich der Jahrespressekonferenz auf der Hannover Messe bekannt.

2005 war für HANNOVER Finanz das Geschäftsjahr mit der bisher höchsten Investitionssumme, stellte Hertz-Eichenrode fest. In sechs neue und sieben bestehende Beteiligungen investierte die Gruppe insgesamt 71,3 Millionen Euro und konnte darüber hinaus drei Beteiligungen erfolgreich veräußern.

Das anhaltende Interesse institutioneller Investoren an langjährigen Anlagen mit sicheren Renditen führte außerdem zu zwei

neuen Geschäftsbesorgungsverträgen. Damit sind in Zukunft auch größere Transaktionen möglich: Pro mittelständisches Unternehmen kann HANNOVER Finanz bis zu 50 Millionen Euro investieren und Unternehmenswerte bis zu 150 Millionen Euro finanzieren. Aktuell verfügt der Eigenkapitalpartner für den Mittelstand über acht aktive „Evergreen“-Fonds, deren besonderes Merkmal ihre unbegrenzte Laufzeit ist.

Fortsetzung Seite 2

Was uns bewegt ...

Sehr geehrte Partner und Freunde der HANNOVER Finanz Gruppe!

Jüngste Studien von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder Unternehmensberatungen zeigen, dass Unternehmen mit einem Eigenkapital-Partner an Bord im Vergleich zu anderen mehr Arbeitsplätze schaffen. Gerade mittelständische Unternehmen profitieren von einem starken Partner und zeichnen sich durch eine hohe Stabilität aus. Die Akzeptanz für Private Equity wächst – dazu hat nicht zuletzt die „Heuschreckendebatte“ beigetragen, die neben Negativbeispielen langfristig und partnerschaftlich denkende Beteiligungsgesellschaften in den Blickpunkt rückte.

2005 haben wir durch unsere Finanzierung gleich mehrere neue Mittelständler geschaffen, die zum Teil vorher unter dem Begriff Randaktivität eine mehr oder weniger geringe Rolle in großen Konzernen spielten. Jetzt können diese so genannten Spin-Offs ihre Kraft entfalten. Teilweise handelte es sich dabei auch um ehemalige Fusionen, die sich jetzt wieder auseinander dividieren. Entweder gehörte der Unternehmensanteil nicht mehr zur Kernkompetenz oder verlor an Dynamik durch das Eingebundensein in den Konzern. Viele Fusionen funktionieren eben nicht so wie geplant. Gerade mittelständische Strukturen lassen sich so leicht nicht in einen großen Konzern eingliedern.

Umso mehr freuen wir uns, im letzten Jahr so viele Management-Buy-outs finanziert und damit dem ehemals angestellten Management den Weg ins selbstständige Unternehmertum geebnet zu haben. Wir wünschen allen Unternehmern, die sich angesichts der Globalisierung, der immer schneller werdenden Abläufe und trotz zunehmender Bürokratie ihren unternehmerischen Mut bewahren, weiterhin eine gute Hand für ihr Geschäft und viel Glück.

Ihr Albrecht Hertz-Eichenrode
Vorstandsvorsitzender

Fortsetzung von Seite 1

Auch 2006 fing für die HANNOVER Finanz Gruppe gut an: „Wir haben bereits viele Beteiligungsanfragen erhalten und erwarten auch weiterhin gute Angebote“, berichtet Albrecht Hertz-Eichenrode.

MBOs dominieren das Geschäftsjahr

Im Jahr 2005 ebnete die HANNOVER Finanz im Rahmen von sechs MBOs den bisher angestellten Geschäftsführern den Weg ins selbstständige Unternehmertum. Zwei dieser neuen Portfoliounternehmen, die aus der Energiebranche kommen, präsentierten sich im Rahmen der Jahrespressekonferenz auf der Hannover Messe. Dort unterstützt HANNOVER Finanz die „tech transfer – Gateway2Innovation“, eine Sonderschau zum Thema Technologietransfer.

aleo solar Gruppe mit neuer Struktur

Die aleo solar Gruppe mit Sitz in Oldenburg und Prenzlau ist einer der größten Hersteller von Solarmodulen in Deutschland



Geschäftsführer Jakobus Smit: „Deutlich vereinfachte Geschäftsstruktur für die aleo solar Gruppe“

mit einem Umsatz von über 100 Millionen Euro im Jahr 2005. Geschäftsführer Jakobus Smit zur Beteiligung der HANNOVER Finanz Gruppe: „Wir haben unsere Gesellschafterstruktur deutlich vereinfacht und können den Anforderungen des Marktes jetzt viel flexibler begegnen.“ (Siehe auch „Aus den Beteiligungen“, Seite 4)

Schrack Energietechnik GmbH wächst

Die Schrack Energietechnik GmbH aus Wien, die in Österreich so bekannt ist wie Siemens in Deutschland, realisierte im Juli 2005 mit Eigenkapital der HANNOVER Finanz Gruppe den Schritt in die Selbstständigkeit und treibt jetzt die Expansion in Osteuropa voran. „Dem Unternehmen drohte der Verkauf an einen strategischen Investor. Mit der Beteiligung der HANNOVER Finanz Gruppe haben wir eine kraftvolle und sichere Lösung für Schrack gefunden. Gleichzeitig schaffen wir damit die Basis für eine dynamische Weiterentwicklung“, so der Schrack-Geschäftsführer Wilhelm Großeibl. Das Unternehmen, das für 2006 ein zweistelliges Wachstum anstrebt, kann für 2005 einen Jahresumsatz von über 100 Millionen Euro vorweisen. Die Beteiligung an der Schrack Energietechnik



Schrack-Geschäftsführer Wilhelm Großeibl: „Kraftvolle und sichere Lösung“

GmbH kam über die HANNOVER Finanz Austria zustande, auf deren Jahrespressegespräch im November 2005 Wilhelm Großeibl ebenso zu Gast war.

Schrack Energietechnik bietet Produkte, Lösungen und Service für nahezu alle Segmente der Energie- und Datentechnik im Wohn-, Gewerbeobjekt- und Industriebereich. Zum Kundenkreis des Unternehmens zählen Elektroinstallationsunternehmen und Schaltschrankbauer ebenso wie

Datentechnik- und Industriespezialisten. Derzeit ist Schrack mit über 400 Mitarbeitern an 40 Standorten in zehn Ländern aktiv. Der Aktionsradius reicht von Belgien über Polen, Tschechien und Österreich bis nach Rumänien. 2005 entwickelten sich die Geschäfte in Polen besonders gut. Über zehn Prozent des Gesamtumsatzes wurden dort erwirtschaftet. In Rumänien befindet sich Schrack im Marktaufbau. Dort stieg der Umsatz um mehr als 40 Prozent. Schrack will einer der führenden Hersteller für Energie- und Datentechnik in Zentraleuropa werden. Für 2006 ist zur besseren Positionierung am Elektrotechnikmarkt die Gründung einer neuen Geschäftssparte im Bereich Lichttechnik für die Beleuchtung gewerblicher und industrieller Objekte geplant.

HANNOVER Finanz Austria: Industriestandort Österreich braucht MBOs

Martin Walka, Geschäftsführer der HANNOVER Finanz Austria und Vorstandsvorsitzender der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation AVCO, berichtete beim jährlichen Pressefrühstück vergangenen November in Wien über die Situation am österreichischen Beteiligungsmarkt. Die Entwicklung im Buy-out-Segment, das derzeit in Europa die Private Equity-Industrie beherrscht, ist in Österreich noch schwach. Es fehlten einerseits große, publicity-wirksame Deals und andererseits noch das Vertrauen bei vielen Familienunternehmen, Nachfolgeprobleme mit Private Equity-Fonds zu lösen, so Martin Walka. Dabei will er den Mut zu Management-Buy-outs unterstützen, denn „Jeder Management-Buy-out bedeutet, dass die unternehmerische Führung im Land bleibt und die Unternehmen in ihrer meist mittelständischen Struktur eigenständig weiter entwickelt werden können.“

Ähnlich wie Deutschland lebt Österreich vom Mittelstand, der größter Arbeitgeber

ist. Österreichische Buy-outs sind zudem ein Garant, dass die industrielle Kompetenz im Land bleibt und nicht, wie bis jetzt noch häufig der Fall, an das Ausland verloren geht. Die HANNOVER Finanz Austria sieht in ihrem Engagement für den Mittelstand und den österreichischen Private Equity-Markt einen wichtigen Beitrag zur Standort-sicherung.

Die noch immer unterdurchschnittliche Verbreitung von Private Equity-Finanzierungen birgt dabei ein großes Potenzial. Im Verbund mit der HANNOVER Finanz Gruppe ist die HANNOVER Finanz Austria für sowohl große als auch kleine Transaktionen gut aufgestellt.

Neue Adresse am Standort Wien

Seit März 2006 ist die HANNOVER Finanz Austria in neuen Räumlichkeiten zu erreichen. Die Adresse ist in unmittelbarer Nähe der Votivkirche und lautet: Günthergasse 3, 1090 Wien.



V.l.n.r.: Wilhelm Großeibl, Geschäftsführer der Schrack Energietechnik, Harald Parapatits, Geschäftsführer der HANNOVER Finanz Austria, Jantje Salander, Leiterin Unternehmenskommunikation HANNOVER Finanz, und Martin Walka, Geschäftsführer der HANNOVER Finanz Austria, im Gespräch mit der Presse

HANNOVER Finanz unterstützt Unternehmer-Erfolgsforum Unternehmer diskutieren Werte-Orientierung

Familienunternehmen genießen eine hohe Wertschätzung – zu Recht, wie zahlreiche Studien wissenschaftlich belegen. Experten und Gäste diskutierten auf dem zweiten Unternehmer-Erfolgsforum der INTES-Akademie über wert- und wertorientierte Unternehmensführung. HANNOVER Finanz ist auch 2006 Mitveranstalter und Mitglied in der Jury zur Ehrung des Familienunternehmers des Jahres.

Das Unternehmer-Erfolgsforum ist eine Veranstaltung für Unternehmer und Unternehmerfamilien. Ein Grund für die HANNOVER Finanz, das Forum als Mitveranstalter zu unterstützen und in der Jury, die den Familienunternehmer des Jahres kürte, mit dabei zu sein.

Die Studie „Erfolgsfaktoren von Familienunternehmen“ der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner belegte jüngst: Familienunternehmen haben einen hohen volkswirtschaftlichen Stellenwert. Sie sind größter Arbeitgeber, Steuerzahler, Ausbilder, Patentanmelder und zeigen ein großes soziales und regionales Engagement.

Auch etliche Beteiligungen der HANNOVER Finanz zählen zu den mittelständisch geprägten Familienunternehmen – so beispielsweise die Dirk Rossmann GmbH. 2006 wird der Erfinder der Drogeriemarktkette, Dirk Rossmann, über die Erfolgsgeschichte seines Unternehmens auf dem Unternehmer-Erfolgsforum berichten.

Hochkarätige Fachleute und Unternehmer diskutierten Themen wie „Werte (im) Wandel“ und berichteten über die Erfolgs-

rezepte von führenden Familienunternehmen im November 2005 auf dem Unternehmer-Erfolgsforum der INTES Akademie für Familienunternehmen auf Schloss Bensberg bei Köln. Zu den Referenten zählten Dr. Jörg Mittelsten Scheid, Vorwerk, der über Erkenntnisse und Empfehlungen rund um Familienunternehmen sprach. Dr. Theodor Weimer, Bankhaus Goldman Sachs, erklärte, warum sich Unternehmen dem globalen Wettbewerb stellen müssen, und der Unternehmensberater Pater Anselm Bilgri plädierte für eine wertorientierte Unternehmensführung.

Am Vorabend des Erfolgsforums fand die Ehrung zum Familienunternehmer 2005 statt. Rund 100 Kandidaten standen zur Wahl: Michael Stoschek überzeugte die achtköpfige Jury durch seine strategische Weitsicht. In den letzten 34 Jahren fokussierte er Brose, 1908 von seinem Großvater in Coburg gegründet, auf die Kernkompetenz „Automobil“ und formte es zu einem internationalen Konzern.

Der Preis „Familienunternehmer des Jahres“ wurde 2004 von INTES und der Zeit-

schrift impulse ins Leben gerufen. Er wird jährlich an einen Familienunternehmer verliehen und soll beispielhafte unternehmerische Leistungen ehren, die dem langfristigen Erhalt von Familienunternehmen dienen. Unterstützt wird der Preis von der HANNOVER Finanz Gruppe, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers, JPMorgan Private Bank, Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, den Unternehmerverbänden ASU und BJU sowie der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung und der Financial Times Deutschland.

Buchtip: Mittelstandsfinanzierung von Praktikern für Praktiker

Kleine und mittelständische Unternehmen sind durch Basel II besonders von erheblich strengeren Kreditvergabebedingungen betroffen. Neben dem klassischen Bankkredit sind alternative Finanzierungsinstrumente sehr gefragt.



Die wichtigsten neuen Finanzierungsmöglichkeiten werden von ausgewiesenen Praktikern nun kompakt und verständlich im Praxishandbuch „Mittelstandsfinanzierung“ des „Industrie Magazin Maschinenmarkt“ dargestellt. Zahlreiche Fallstudien, Insider-Tipps, Tabellen, Grafiken und Checklisten helfen, das vermittelte Wissen sofort umzusetzen. Themen sind unter anderem Mezzanine, Leasing, Factoring sowie Fördermittel. Den Bereich Private Equity präsentieren Albrecht Hertz-Eichenrode, Vorstandsvorsitzender, und Johannes Voss, Projektleiter mit langjähriger Erfahrung im Beteiligungsgeschäft der HANNOVER Finanz Gruppe. Die Finanzierungsgeschichte der Fielmann AG, an der HANNOVER Finanz bis 1991 beteiligt war, ist eine prominente Fallstudie zu Private Equity.

Herausgeber ist Lutz Goebel, Vizepräsident der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU) sowie Geschäftsführer des Krefelder Maschinenbauunternehmens Henkelhausen GmbH & Co KG, an dem HANNOVER Finanz beteiligt ist.

Lutz Goebel (Hrsg.): Mittelstandsfinanzierung. MM Praxisbuch. Vogel Industrie Medien, Würzburg; ISBN 3-8343-3047-7, 194 Seiten, Preis: 24,95 Euro.



V.l.n.r.: Dr. Klaus Schweinsberg, Chefredakteur der Zeitschrift impulse, Familienunternehmer 2005 Michael Stoschek, Geschäftsführender Gesellschafter bei Brose Fahrzeugteile, Prof. Dr. Peter May, INTES-Gründer und Juryvorsitzender, sowie die Preisträgerin von 2004, Maria-Elisabeth Schaeffler, Inhaberin der INA-Schaeffler-Gruppe, bei der Ehrung

Aus den Beteiligungen

NEU

Solarmodulproduzent stellt Weichen für weitere Expansionspläne



Der Solarmodulhersteller aleo solar (vormals S. M. D.) gewinnt im Dezember 2005 mit HANNOVER Finanz einen neuen Eigenkapitalpartner, der gemeinsam mit dem Management 52 Prozent an dem Unternehmen erwirbt. Die aleo solar Gruppe gehört zu den führenden europäischen Produzenten von Solarmodulen für die Stromerzeugung. Mit dem starken Partner im Rücken will die Unternehmensgruppe das internationale Wachstum vorantreiben sowie die technologische Weiterentwicklung der Produkte forcieren.

Dass die Module bereits qualitativ zur absoluten Spitze gehören, belegte ein jüngst von der Stiftung Warentest durchgeführter Test, bei dem das Solarmodul aleo S_16 mit der Gesamtnote 1,9 bewertet wurde und somit einer der Testsieger ist. Besonders gut ist das aleo-Modul in den Bereichen Stromerzeugung und Haltbarkeit.

Die im September 2001 gegründete aleo solar Gruppe mit Vertrieb in Oldenburg (Niedersachsen) und Fertigung in Prenzlau (Brandenburg) entwickelt und produziert Solarmodule für den deutschen und internationalen Markt. Rund 230 Mitarbeiter werden zurzeit an den beiden Standorten beschäftigt. Die aleo solar Gruppe hat im Jahr 2005 einen Umsatz von rund 105 Millionen Euro erwirtschaftet.

Das Unternehmen hat sich inzwischen zu einem der größten konzernunabhängigen Solarmodulhersteller in Deutschland entwickelt und gehört zu den Hauptakteuren im Photovoltaikmarkt. Die Prenzlauer Module werden über ausgesuchte Fachhändler hauptsächlich auf den Dächern von Einfamilienhäusern oder landwirtschaftlichen Gebäuden installiert. Neben Solarmodulen vertreibt das Unternehmen komplette, maßgeschneiderte Photovoltaikanlagen an den Fachhandel.

Experten gehen davon aus, dass der Photovoltaikmarkt aufgrund der neuen Einspeisevergütungsgesetze für alternative Energien in Zukunft noch stärker als bisher wachsen wird. aleo-Solarmodule kommen hauptsächlich in Europa zum Einsatz. Die Expansionsstrategie will das erfolgreiche Unternehmen auch in der Zukunft fortsetzen.

NEU

Der Gummispezialist RADO startet 2006 mit neuen Eigentümern



Die RADO Gummi GmbH mit Sitz in Radevormwald löste sich im Rahmen eines Management-Buy-outs von Altgesellschaftern aus dem Umfeld der HELLA KGaA. Der langjährige Geschäftsführer Fred Ebers erwarb 51 Prozent der Anteile, unterstützt von der HANNOVER Finanz Gruppe, die im Dezember 2005 49 Prozent der Anteile übernahm.

Die RADO Gummi GmbH wurde im Jahr 1959 vom Erstinhaber Heinz Dornseif gegründet, der das neue Werk für die Herstellung von Rollschuhrollen aufbaute. Schon bald belieferte RADO weitere Unternehmen – ab 1970 auch die HELLA KG mit Dichtungen für Automobilscheinwerfer. 1974 übernahm HELLA das Unternehmen.

Bis heute hat sich RADO immer weiter spezialisiert und in einer attraktiven Nische erfolgreich positioniert. Als Spezialist für die Herstellung hochwertiger Spezialgummimischungen, deren Eigenschaften im Automotor den Gasaustritt bei Kraftstoff führenden Schläuchen verhindern oder starke Temperaturschwankungen aushalten, hat sich RADO Gummi einen Namen gemacht. Die Gummimischungen sind neben der Automobil- auch in der Elektro-, Steuerungsbau- und Haushaltsgeräteindustrie im Einsatz. Von den 2.000 Gummirezepten, die RADO bereithält, hat das Unternehmen 1.200 selbst entwickelt. Mit rund 140 Mitarbeitern erwirtschaftete RADO zuletzt einen Jahresumsatz von über 60 Millionen Euro.

Die RADO Gummi GmbH wurde im Jahr 1959 vom Erstinhaber Heinz Dornseif gegründet, der das neue Werk für die Herstellung von Rollschuhrollen aufbaute. Schon bald belieferte RADO weitere Unternehmen – ab 1970 auch die HELLA KG mit Dichtungen für Automobilscheinwerfer. 1974 übernahm HELLA das Unternehmen.



Gummiproduktion bei der RADO Gummi GmbH

NEU

Schrack Energietechnik aus Österreich festigt seine Marktführerschaft in Osteuropa



Im Rahmen eines Management-Buy-outs beteiligte sich die HANNOVER Finanz Gruppe am österreichischen Unternehmen Schrack Energietechnik.

Schrack Energietechnik ging 1993 aus der Aufgliederung der früheren Schrack AG hervor. Im Jahr 2000 wurde das Unternehmen von der französischen Konzerngruppe Rexel übernommen. 2005 erwarben 19 Manager im Zuge eines Management-Buy-outs gemeinsam mit der HANNOVER Finanz Gruppe die Firma zurück. Der ehemals kleinste Unternehmensteil der Schrack AG, die heutige Schrack Energietechnik GmbH, ist mit einem Exportanteil von über 55 Prozent jetzt der größte Teil der damaligen Unternehmensgruppe (mehr Informationen zum Unternehmen siehe Seite 2).

Die HANNOVER Finanz Gruppe verkauft langjährige Beteiligung am Werbemittelversender Schneider

Die HANNOVER Finanz Gruppe verkauft langjährige Beteiligung am Werbemittelversender Schneider



Gemeinsam mit dem Management hat Barclays Private Equity im August 2005 die Mehrheit an der Schneider-Gruppe in Wedel von der Familie Schneider sowie der HANNOVER Finanz Gruppe und einer weiteren Beteiligungsgesellschaft erworben. Die Familie Schneider bleibt weiterhin am Unternehmen beteiligt. Die Schneider-Gruppe ist mit einem Umsatz von rund 270 Millionen Euro und 650 Mitarbeitern einer der führenden deutschen Spezialversender. Sie verfügt über drei Vertriebslinien: „Schneider“ für Werbe- und Geschenkartikel, „Impressionen“ für hochwertige Lifestyle-Artikel und „Conley's“ für Mode aus aller Welt. Daneben vertreibt die Gruppe im Bereich „Relationship Marketing“ an große Firmenkunden Werbeprämien für die Kundengewinnung.

In den vergangenen Jahren konnte sich der Spezialversandhandel erfolgreich vom schwachen Konsumklima in Deutschland abkoppeln und jährlich überdurchschnittlich wachsen.

Vorteil Österreich – oder das Glück der Langsamkeit ...

Österreich schneidet in allen kürzlich durchgeführten Studien über die Qualität europäischer Standorte gut ab. Ist Österreich daher als Standort das „bessere Deutschland“, wie die Medien gerne behaupten?

Martin Walka, Vorstandsvorsitzender des österreichischen Private Equity-Verbandes und Geschäftsführer der HANNOVER Finanz Austria, bezieht zu den viel beschriebenen Vorteilen Österreichs Stellung. Er informiert über die Unterschiede in beiden Private Equity-Märkten und meint, Österreich habe durch die langsamere Entwicklung auch die Chance, manche Fehler zu vermeiden.

HF-News: Österreich hat im direkten Vergleich mit Deutschland die Standortführerschaft in den Bereichen Produktivität, Lohnstückkosten sowie Unternehmersteuern übernommen. Was sind die wichtigsten Faktoren für diese Entwicklung?

Martin Walka: Österreich bietet am Produktionsstandort ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis. Wir haben, was die Motivation der Arbeitskräfte und deren Qualität betrifft, einen großen Vorteil. Die letzte Steuerreform ist für viele Investoren ein weiterer Motivationsfaktor. Seit Januar 2005 beträgt die Körperschaftsteuer in Österreich nur 25 Prozent im Vergleich zu 38,7 Prozent in Deutschland. Zudem verfügen wir über ein sehr gutes Ausbildungssystem und haben noch ein etwas günstigeres Lohnniveau als Deutschland. Ich glaube, dass Österreich jedoch weniger in echter Konkurrenz zu Deutschland steht, sondern sich eher in Konkurrenz zu seinen kleineren Nachbarn wie Tschechien, Ungarn, Slowenien, Slowakei und Kroatien positionieren muss. Viele österreichische Unternehmen haben auch die Chancen genutzt, die sich durch die Öffnung der mittel- und osteuropäischen Länder ergeben, und sich dort angesiedelt. Das sind Märkte für uns, deren Standortvorteile wir in Kombination mit Österreich nutzen können.

HF-News: Kann Österreich im globalen Wettbewerb um den besten Standort überhaupt mithalten, Stichwort: Lohnargument?

Martin Walka: Österreich ist fraglos ein Hochlohnland, genauso wie Deutschland. Wir werden daher nie einen Lohnkostenwettbewerb halten können. Das Niveau der Industrieproduktivität ist ähnlich hoch wie in Deutschland. Im Vergleich der Industriestaaten konnte Österreichs Industrie jedoch in den vergangenen Jahrzehnten die höchsten Produktivitätssteigerungen erzielen. Von 1993 bis 2003 sanken damit die Lohn-

stückkosten um 17,9 Prozent, sodass das hohe Lohnniveau durchaus ausgeglichen werden konnte. Zudem sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Arbeitsbereich flexibler, wie zum Beispiel bei Gründungen oder beim Kündigungsschutz.

HF-News: Welche Maßnahmen muss Österreich in Zukunft anpacken?

Martin Walka: Prinzipiell geht es Österreich und seinen Unternehmen nicht schlecht: Bis 2009 wird die Wirtschaft wahrscheinlich jährlich um 2,3 Prozent wachsen und damit über dem Durchschnitt des Euroraums liegen. Im Vergleich: Für Deutschland ist ein Wirtschaftswachstum von rund einem Prozent prognostiziert. Das Wachstum reicht aber nicht aus, und die Arbeitslosenrate zu senken. Für die Zukunft braucht Österreich eine Reihe von strukturellen Maßnahmen, die allgemein wirken, wie beispielsweise einen verstärkten Ausbau der Infrastruktur und Verbesserungen beim Humankapital. Österreich hat im Vergleich zu ähnlich großen Volkswirtschaften und im Vergleich zu seinem Bruttoinlandsprodukt eine geringe Forschungsquote. Das heißt, wir sind nur in Teilbereichen ein innovativer Standort. Vielleicht hängt das mit der starken Gewichtung des Tourismus zusammen, der ein wesentliches Rückgrat der österreichischen Wirtschaft ist.

HF-News: Wie stellt sich der österreichische Private Equity-Markt im Vergleich zu seinen europäischen Nachbarn dar?

Martin Walka: Im Bereich Private Equity sind wir im internationalen Vergleich noch nicht so entwickelt und es gibt einiges an Potenzial. Laut einer Statistik der EVCA, die die Aktivität der Private Equity-Unternehmen in Prozent zum Bruttoinlandsprodukt misst, fließt in England rund ein Prozent als Investment, in Österreich gerade mal 0,06 Prozent. Einige Staaten in Zentral- und Ost-



Martin Walka ist Vorstandsvorsitzender der Austrian Private Equity und Venture Capital Organisation AVCO und Geschäftsführer der HANNOVER Finanz Austria

europa, wie Polen und Ungarn, überholen uns in Bezug auf die Investitionstätigkeit. Hauptgrund ist die geringere Unternehmensgröße in Österreich, sodass die ganz großen Transaktionen hier nicht passieren. Auch ist die hiesige Private Equity-Industrie eine sehr junge. So sind die meisten Fonds erst nach 1997 gestartet.

Die Branche verzeichnet aber in den letzten Jahren und vor allem 2005 eine anhaltend positive Volumensentwicklung, hier insbesondere in der Expansionsfinanzierung und dem Frühphasen-Geschäft.

HF-News: Wie sehen Sie da die Entwicklung auf dem österreichischen Private Equity-Markt?

Martin Walka: Der österreichische Private Equity-Markt vollzieht mit einer etwas kleineren Unternehmensstruktur die europäischen Entwicklungen nach. Es wird, wie schon verstärkt 2005 geschehen, Buy-outs durch Private Equity-Firmen geben. Mit dem generellen Anstieg von Private Equity-finanzierten Unternehmen wird sich auch ein aktiver Secondary-Markt entwickeln.

Wir haben aber durch unsere langsamere Entwicklung die Chance, manche Spitzen auszugleichen und die Fehler der Überhitzung zu vermeiden. So denke ich, dass wir in Österreich einen vernünftigeren Umgang mit Mezzaninefinanzierung und der hoch riskanten Leverage-Finanzierung gefunden haben. Gerade unsere Einbettung in die CEE-Region und das gute wirtschaftliche Umfeld führen zu einer hohen wirtschaftlichen Dynamik in Österreich, und als eine Konsequenz wird dadurch auch der Bedarf an externem Eigenkapital steigen.

Aus dem Team



Kennen gelernt hatte Ulrich Mogwitz die HANNOVER Finanz Gruppe bereits im Jahr 2004, als er im Rahmen eines Due Diligence-Projektes auf den Rat und die Branchen-Expertise des Unternehmens

und seiner Manager zurückgriff. In dem damals von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young initiierten Projekt lernte er die eingehende Analyse eines mittelständischen Unternehmens aus Sicht des Unternehmers wie auch des Finanzinvestors detailliert kennen. Seit Oktober 2005 betreut der 31-jährige Diplom-Wirtschaftsingenieur nun als Projektleiter für die HANNOVER Finanz mehrere Beteiligungen und empfindet die abwechslungsreiche Vielfalt dieser Tätigkeit als ideal: „Es werden gleichzeitig der Enthusiasmus des Ingenieurs, das Kalkül des Betriebswirtes und die Weitsicht des Unternehmers gefordert.“

Ulrich Mogwitz hat nach seinem Studium ab 2000 als Consultant für Geschäftsprozessoptimierung und als Projektleiter in einem Hamburger Systemhaus mittelständische Unternehmen beraten. Der Umzug in seine alte Heimatstadt Hannover fällt ihm nicht allzu schwer: „In Hannover bin ich mit meinem Chopper oder Rennrad viel schneller im Grünen als in Hamburg.“

Raith nutzt PR-Angebot für 25-jähriges Jubiläum

Ihr 25-jähriges Firmenjubiläum feierte die Raith GmbH 2005. Der Dortmunder Spezialist für Mikro- und Nanotechnologie ist seit 2002 eine Beteiligung der HANNOVER Finanz Gruppe und nutzte für diesen Anlass, wie mittlerweile einige der Unternehmen aus dem Portfolio, deren Angebot zur Begleitung der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. So moderierte Jantje Salander, Leiterin Unternehmenskommunikation HANNOVER Finanz, das Festprogramm vor rund 260 inter-

nationalen Gästen in der Zeche Zollern. Ein Programmhöhepunkt war die Podiumsdiskussion unter der Leitung des TV-Wissenschaftsmoderators Ranga Yogeshwar.



Jantje Salander interviewt Raith-Geschäftsführer Dr. Ralf Jede

Bei dem 1980 von Hermann Raith gegründeten Unternehmen bestellen inzwischen Hightech-Schmieden und Forschungsunternehmen aus aller Welt.

HANNOVER Finanz unterstützt „Eigenkapitalinitiative Ruhr“

Die HANNOVER Finanz Gruppe eröffnete jetzt ihre Dependance in Essen in den Räumen der RST-Beratungsgruppe. Gemeinsam mit der M & A-Beratung HT FINANZ und der RST Beratung unterstützt die HANNOVER Finanz die Eigenkapitalinitiative Ruhr und ist nun Teil des „Kompetenznetzwerks Unternehmenssicherung“ der Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft (EWG).



„Wir haben gern zugesagt, die Eigenkapitalinitiative Ruhr zu unterstützen“, sagt Johannes Voss, Ansprechpartner bei der HANNOVER Finanz für die Essener Dependance. „Der zwischenmenschliche Kontakt wird einfacher, und die Unternehmer im Ruhrgebiet haben jetzt einen kürzeren Weg zum Eigenkapital-Angebot. Schon heute sind wir mit mehreren Beteiligungsunternehmen im Ruhrgebiet vertreten.“ Als großen Vorteil sieht Johannes Voss das gut funktionierende Netzwerk im Ruhrgebiet, in das die Gruppe jetzt eingebunden ist. Anlässlich der Dependance-Eröffnung fand eine Abendveranstaltung im Essener Philharmoniesaal

V.l.n.r.: Georg Arens, EWG, Axel Witte, RST, Dr. Wolfgang Thiede, HT FINANZ, Walter Münnich, RST, und Johannes Voss, HANNOVER Finanz

statt. Nach Grußworten des Essener Bürgermeisters Norbert Kleine-Möllhoff und des EWG-Geschäftsführers Georg Arens hörten über 100 geladene Gäste, darunter viele regionale Unternehmer und Berater, Vorträge zum Thema Private Equity. Es sprachen unter anderem Albrecht Hertz-Eichenrode, Vorstandsvorsitzender der HANNOVER Finanz, sowie die Geschäftsführer der HANNOVER Finanz-Beteiligungen Lutz Goebel, Henkelhausen GmbH & Co. KG, und Edwart Hengstenberg, Hengstenberg Beteiligungs GmbH.

Das Wort zum Schluss: Workout

Ihr „Credit Officer“ kommt auf Sie zu und säuselt à la Beatles „We can work it out ...“? Dann wissen Sie: Ihr Unternehmen ist ein Risiko für die Bank. In der Workout-Abteilung landen faule Kredite (Non-Performing-Loans). Jetzt erhalten Sie und Ihr Kredit „Intensive Treatment“ – so heißt der geordnete Rückzug der Bank. Schweißtreibend wie im Fitness-Studio – daher „Workout“? Böse Zungen behaupten, die deutsche Übersetzung hieße Würg! Aus. Na ja. Schon Mark Twain wusste: Eine Bank leiht dir gern jede Menge Schirme, wenn die Sonne über dir scheint – aber wehe, eine Regenwolke setzt sich bei dir fest.

Die Redaktion

Impressum

Herausgeber: HANNOVER Finanz Gruppe
 Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover,
 Tel. (0511) 2 80 07-0, www.hannoverfinanz.de
 Redaktion: Jantje Salander (v.i.S.d.P.),
 Claudia Becker, Antje Bollenbach, Karola Aumann
 (Assistenz)
 Layout, Lektorat, Produktion: Beckers Büro,
 Claudia Becker, Stuttgart
 Herstellung und Versand: Scherrer Projekt-
 Management, Hannover
 Bildnachweis: Michael Siebert, Seite 1, 2, 5 und 6