

DZEP-InfoLetter 2/2006

Sehr geehrte Damen und Herren,

DZEP hat zwei separate Geschäftsbereiche geschaffen, um fokussierter mit den verschiedenen Zielgruppen zu kommunizieren: den Geschäftsbereich Verbund und den Geschäftsbereich Advisors. Mehr dazu unter DZEP aktuell.

Unser Gastbeitrag kommt denn auch aus dem FinanzVerbund: "Mehr Chancen durch mehr Mitspieler" von Hermann Sonnenschein, Mitglied des Vorstands der Volksbank Göppingen.

Den DZEP-InfoLetter können Sie zusätzlich auf <http://www2.dzep.de> lesen.

Beste Grüße aus Frankfurt

Ihr Olivier Weddrien

Inhalt

Abgelehnt, weil
Gastbeitrag
Nachrichten
DZEP aktuell
10 Fragen
Termine
Stichwort

Abgelehnt, weil

Vier Risiken sind zu viel

Ein Beitrag von Michael Vogt, Investmentmanager der DZ Equity Partner

Hohe Umsätze, wachsender Markt und effiziente Logistik sprachen für eine Beteiligung. Aber die Rahmenbedingungen waren zu unsicher.

Interessant ...

Mit knapp 60 Jahren wollte der Gründer eines Unternehmens, das Elektronikzubehör herstellt, sein Unternehmen verkaufen. Als Käufer kam das Management in Frage, das bereits seit einigen Jahren aktiv in der Geschäftsführung tätig war.

In den 17 Jahren seit der Gründung hatte sich das Unternehmen erfolgreich entwickelt. Die stetigen Wachstumsraten des Unternehmens, seine schnelle Logistik und gute Kundenbeziehungen sprachen ebenso für eine Beteiligung wie die etablierten Vertriebswege im Einzelhandel und zu Großabnehmern, die vorhandenen Produktionsstandorte in China sowie die weiteren Expansionspläne

Aber ...

Das Unternehmen verdankte seinen Erfolg dem ausgezeichneten Vertrieb. Würde das für die Umsetzung des geplanten Management-Buy-out (MBO) reichen? Wir sahen vier deutliche Gefahren.

Schnell können neue Wettbewerber auf den Markt drängen

Auch wenn das Unternehmen gute Produkte vertreibt – die Eintrittsbarrieren in diesem Marktsegment waren niedrig und die Zahl der Wettbewerber hoch. Das Unternehmen hatte keine Patente, und mit relativ wenig Know-how könnte ein anderer Anbieter ähnliche Produkte herstellen. Sobald ein Wettbewerber mit besseren Preisen auf den Markt drängte, könnte sich alles ändern. **Denn...**

Die Kunden können sich innerhalb kurzer Zeit für andere Anbieter entscheiden

Zwar bestanden zu den meisten Kunden schon seit Jahren gute Beziehungen, aber die Lieferverträge hatten - branchenüblich - relativ kurze Laufzeiten von im Regelfall nicht länger als einem Jahr. Eine Planungssicherheit bedeutet insbesondere bei Kunden mit einem hohen Umsatzanteil ein großes Risiko, denn in einem Massenartikelmarkt wie dem für Elektronikzubehör ist der Preis häufig das ausschlaggebende Kriterium. Und gerade in den nächsten Jahren zeichnete sich eine Beschleunigung des bereits vorhandenen Preisdrucks ab. **Denn...**

Die Produktionskosten stehen ständig unter Druck

Die Produktion in China wird bereits von Jahr zu Jahr teurer – das chinesische Wirtschaftswachstum hat auch einen Effekt auf die Löhne. Das heißt für unser Unternehmen, in günstigere Standorte ziehen zu müssen. Die Länder, die als "billigere" Produktionsstandorte in Frage kommen, sind aus Kostengesichtspunkten nur eine gewisse Zeit attraktiv, bis die Lohnkosten auch dort steigen. Das Unternehmen müsste auch in Zukunft billigen Produktionspreisen hinterherlaufen und immer wieder in neue Standorte investieren. Für die Strukturierung eines MBO ist das schwierig. **Denn ...**

Expansion und Lagerhaltung binden Kapital

Die geplante Internationalisierung mit der Erschließung des amerikanischen Marktes sowie der notwendige Aufbau weiterer Produktionsstandorte in Asien erfordern kapitalbindende Investitionen. Zudem war es durch das geplante Wachstum notwendig, die Lagerhaltung - und damit die Bindung von Kapital - weiter zu erhöhen, um die Lieferfähigkeit gegenüber den Kunden jederzeit zu gewährleisten. Die Auswirkungen auf den Cash Flow hätten den MBO, der mit Eigenkapital der DZ Equity Partner und Fremdkapital durch eine Akquisitionsbank finanziert worden wäre, zusätzlich belastet. Die Bankfinanzierung sollte innerhalb eines Zeitraums von etwa sechs bis sieben Jahren zurückgeführt werden können.

Diese Faktoren wogen für uns so schwer, dass wir das Projekt nicht weiterverfolgt haben. Die für einen MBO notwendige langfristige Stabilität des Geschäftsmodells und der benötigten Cash Flows war nach unserer Einschätzung mit zu hohen Risiken behaftet.

Gastbeitrag

Mehr Chancen durch mehr Mitspieler

Von Hermann Sonnenschein, Mitglied des Vorstands der Volksbank Göppingen

Das gesteigerte Angebot an Finanzierungsformen sorgt für mehr Möglichkeiten für alle Beteiligten: Unternehmen, Banken und Investoren. Und es ist so, als würden neue Spielregeln denjenigen belohnen, der am besten mit den anderen Spielern zusammenarbeitet. *mehr*

"Seit Basel II sind die Banken bei der Kreditvergabe sehr restriktiv", ist eine pauschale Kritik, die ich häufig zu hören bekomme. Dabei geraten jedoch die Möglichkeiten aus dem Blick, die der Finanzmarkt Unternehmen und Banken bietet. Wer hätte vor zehn Jahren an eine Beteiligung bei einem mittelständischen Unternehmen der Größenordnung von zehn Millionen Euro Jahresumsatz gedacht? Mittlerweile fokussieren sich Private-Equity-Geber genau auf solche Unternehmen, und der Markt wächst: Die Nachfrage der Unternehmen steigt, weil die Hausbanken Kredite nur bei entsprechender Eigenkapitaldecke gewähren.



Das klingt zunächst so, als seien die Unternehmen gezwungen, sich nach alternativen Finanzierungsformen umzusehen. Mag sein, aber es gibt heute auch ein breiteres Angebot an Finanzierungsformen, z.B. Private Equity oder Zugang zum Kapitalmarkt auch für mittelständische Unternehmen. Und das erhöht den Spielraum für Banken, ihren Kunden intelligente Finanzierungs-konzepte anzubieten.

Beispiel 1: Spieler gewinnt durch Flexibilität

"Ich könnte mal etwas anderes machen", überlegte sich der Gründer eines mittelständischen Unternehmens. Er entschied sich, sein Unternehmen zu verkaufen, da in seiner Familie kein Nachfolger zu finden war.

Der Unternehmer trat an uns mit seinem Nachfolgeplan heran. Aber das Gutachten zum Unternehmenswert ergab, dass der Kaufpreis in einer Größenordnung angesiedelt war, die unsere Kapazitäten als Hausbank überfordert hätte. Der Unternehmer brauchte für seinen Nachfolgeplan einen Investor, der das nötige Eigenkapital zur Verfügung stellen würde. Den Investor fand er, und er fand über den Investor auch eine Investitionsbank, die sich ebenfalls beteiligte. Einen Teil der Finanzierung tragen wir.

Unter den alten Spielregeln wäre das Unternehmen zunächst vor die vergleichsweise schwerere Aufgabe gestellt, einen Finanzierer zu finden, der das ganze Risiko alleine trägt. Wahrscheinlich hätte jener Investor auch eine neue Hausbank ins Spiel gebracht. Das Ergebnis nach den neuen Spielregeln ist aus unserer Sicht besser: Der Unternehmer finanziert seine Nachfolge, und wir halten einen Firmenkunden.

Beispiel 2: Spieler gewinnt mit offenen Karten

Ein zweiter klassischer Fall: Ein Familienunternehmer wollte expandieren. Auch wenn er einen Investor brauchte, Mitsprache wollte er nicht abgeben.

In jenem Fall nutzte der Unternehmer das Angebot einer Beteiligungsgesellschaft, die ihm einen Genussschein zur Verfügung stellte. Der Vorteil: Er blieb Herr im eigenen Hause. Voraussetzung war aber die bedingungslose Transparenz der Unternehmenszahlen (Due Diligence oder das quartalsmäßige Finanzreporting an den Investor), was für manchen mittelständischen Unternehmer gewöhnungsbedürftig ist.

Zweitens bedeutet eine Eigenkapital-Finanzierung auch, dass der Investor am Erfolg des Unternehmens teilhaben will – für den Unternehmer entstehen zusätzliche Kosten. Auf der einen Seite entstehen Kosten durch die Rendite-Forderungen. Auch das Finanzreporting ist teuer. Hinzu kommen die rechtliche Prüfung der Verträge sowie die Beraterhonorare. Aber der Unternehmer akzeptierte die neuen Regeln, weil er sein Ziel so erreichen konnte. Die Hürden (Transparenz, Rendite), die es zu überspringen galt, waren angemessen.

Generell: Spieler gewinnen durch wachsende Zahl der Mitspieler

Neue Spielregeln sind nur relevant, wenn es auch Spieler gibt, die sie nutzen. Zwei Aspekte sprechen dafür, dass der Markt für alternative Finanzierungsformen wachsen wird.

Einerseits stehen die Unternehmen unter Expansionsdruck: Marktanteile aufkaufen und Marktnischen schnell besetzen sind nur Stichworte, die beschreiben, wie der Markt derzeit funktioniert und wie man künftigen Erfolg sichern will. Die Bank kann hierzu ihren Beitrag leisten, indem sie offen ist für sinnvolle Finanzierungsformen und nicht stehen bleibt beim klassischen Bankkredit.

Andererseits: "Die Gründergeneration geht in Rente" – so könnte man es nennen. Schlaue Nachfolgeregelungen werden künftig verstärkt nachgefragt.

Beide Aspekte sorgen dafür, dass die Zahl der Mitspieler ansteigt. Davon kann jeder profitieren.

Nachrichten

Beteiligungsgesellschaften streben weitere Börsengänge an

Die deutschen Private-Equity-Gesellschaften verfügen nach eigener Einschätzung über 143 börsenfähige Unternehmen in ihren Portfolios. >mehr

Die Verbesserung der IPO-Bedingungen ist insbesondere auf die Einführung des Entry Standard im letzten Jahr zurückzuführen.

Dies ist das Ergebnis der IPO-Umfrage 2006, die der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften im März 2006 durchgeführt hat. Insgesamt 99 Private Equity-Gesellschaften gaben darin ihre Einschätzung zur aktuellen Börsensituation ab.

IPO-Aufschwung dank Private Equity

15 der 35 Neuemissionen in den geregelten Märkten der Frankfurter Wertpapierbörse seit dem Jahr 2002 waren demnach mit Private Equity finanziert.

Darüber hinaus zog auch der im Oktober 2005 eingeführte Entry Standard Private Equity-finanzierte Unternehmen an. Im vergangenen Jahr nutzten zwei, im laufenden Jahr bislang vier Unternehmen das neue Segment zum Börsengang.

IPO-Potenzial bei Private Equity-finanzierten Unternehmen

Zahlreiche Unternehmen werden derzeit als Börsenkandidaten diskutiert oder haben bereits offiziell ihre IPO-Absichten geäußert. Hierunter fallen vielfach Portfoliounternehmen von Beteiligungsgesellschaften.

„Von den derzeit als Börsenkandidaten gehandelten Unternehmen ist mindestens jedes zweite Private Equity-finanziert“, sagte BVK-Geschäftsführer Holger Frommann.

Neben diesen öffentlich diskutierten Unternehmen existieren aber noch weitere Private Equity-finanzierte Börsenaspiranten: Laut Umfrageergebnis verfügen fast zwei Drittel der Beteiligungsgesellschaften über mindestens ein börsenfähiges Unternehmen in ihrem Portfolio.

Insgesamt 143 Unternehmen kommen nach Meinung der Beteiligungsgesellschaften für einen Börsengang in Frage. 37 Beteiligungsgesellschaften gaben an, für insgesamt 61 Unternehmen an konkreten Börsenvorbereitungen für einen IPO noch in diesem Jahr zu arbeiten. Bei weiteren 42 Unternehmen haben Vorbereitungen für einen Börsengang im kommenden Jahr begonnen.

www.bvk-ev.de

Weg von der Früh-, hin zur Spätphasenfinanzierung

KfW-Studie belegt Neuausrichtung vieler Beteiligungsgesellschaften

Beteiligungsgesellschaften finanzieren seltener Unternehmensgründungen oder sehr junge Unternehmen und dafür häufiger Unternehmen, die bereits länger bestehen.
>mehr

Das ist das Ergebnis einer Studie des KfW-Stiftungslehrstuhls für Entrepreneurial Finance der Technischen Universität München und der KfW Bankengruppe. Für die Studie "Beteiligungsfinanzierung nach der Marktkonsolidierung" wurden im Herbst 2005 deutsche Beteiligungsgesellschaften befragt.

Demnach hat der Zusammenbruch der New Economy zu einer Verschiebung der Marktaktivität weg von der Früh- und hin zur Spätphasenfinanzierung geführt – und damit zu einer Neuausrichtung vieler Beteiligungsgesellschaften.

Die starke Präsenz der Banken sowohl als Anteilseigner als auch als Finanzierungsquelle hat deutlich abgenommen. Im Gegenzug haben Pensionsfonds an Bedeutung gewonnen.

Damit ergab sich eine Angleichung an den reiferen angelsächsischen Beteiligungsmarkt, in dem Banken eine geringere Rolle spielen.

Anteil kleiner Fonds weiterhin hoch

Ferner stellen die Autoren fest, dass trotz der Verschiebung hin zu Spätphasenfinanzierungen und größeren Einzelinvestitionen sich die Fondsgrößen in den letzten Jahren überraschenderweise nicht wesentlich erhöht haben.

Der Anteil kleiner Fonds mit Volumen von weniger als 25 Millionen Euro ist mit 32 Prozent weiterhin sehr hoch. Bei diesen Kleinstfonds ist laut Studie zu befürchten, dass sie möglicherweise ineffizient klein sind.

Trend zur Spezialisierung hält an

Abgesehen von einigen großen "Generalisten" sind die meisten Anbieter bestrebt, sich durch die Konzentration auf einzelne Marktsegmente und durch die Implementierung spezifischer Geschäftsmodelle zu spezialisieren.

Dies zeigt sich am Einsatz der für ihren Teilmarkt besonders geeigneten Deal-Selektionskriterien, Finanzierungsinstrumenten, Betreuungsintensität und Exitkanäle.

Die im Vergleich zur Vorgängerstudie von 2002 leicht zurückgegangene Dynamik bei der Tendenz zur Spezialisierung deutet allerdings darauf hin, dass viele

Beteiligungsgesellschaften inzwischen ihre Zielgruppen und Marktnischen gefunden haben.

Dies werten die Verfasser als Zeichen für eine zunehmende Marktreife, die sich auch im gestiegenen Durchschnittsalter der Beteiligungsgesellschaften ausdrückt.

Die Studie zum Download (135 KB):

http://www.kfw.de/DE_Home/Research/Veranstaltungen/KfWSymposium_April06_Praesentation_Achleitner.pdf

DZEP aktuell

Portfolio wächst: Vier neue Beteiligungen

Seit März 2006 ist DZ Equity Partner an der **Titan-Aluminium-Feinguss GmbH** beteiligt. Die Titan-Aluminium-Feinguß GmbH (Tital) ist ein führendes Unternehmen für anspruchsvollen Aluminium- und Titan-Feinguss auf dem europäischen Markt. Das Unternehmen mit Sitz in Bestwig wurde als Joint Venture von der damaligen Honsel AG (Meschede) und der W.C. Heraeus Holding GmbH (Hanau) gegründet, um Aluminium- und Titan-Feinguss-Produkte nach dem Wachsauerschmelzverfahren herzustellen. Tital macht mit ca. 350 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 28 Millionen Euro. DZ Equity Partner hat gemeinsam mit dem Management im Rahmen eines Management Buy Outs die Anteile an der Gesellschaft übernommen.

Ebenfalls seit März 2006 ist DZ Equity Partner als einer der Hauptinvestoren an dem Mezzanine-Fonds **INVEST MEZZANIN III** der Investkredit Bank AG, Wien, beteiligt. Der Fonds verfügt über ein Investitionsvolumen von 75 Millionen Euro und vergibt Mezzanine-Finanzierungen insbesondere im Rahmen von Leveraged Buy-Outs, Unternehmensakquisitionen, Unternehmenswachstum und familieninternen Unternehmensnachfolgeregelungen. Zielunternehmen sind mittelständische Unternehmen ab ca. 15 Millionen Euro Umsatz. Der geographische Investitionsschwerpunkt liegt im deutschsprachigen Raum. Ein Teil des Fondsvolumens steht auch für Investments in den mittel- und osteuropäischen Ländern zur Verfügung. DZ Equity Partner verstärkt mit der Fondsbeteiligung die gute Zusammenarbeit mit der Investkredit Bank AG, Wien.

Im April 2006 hat DZ Equity Partner einen von der **Drahtzug Stein holding GmbH & Co. KG** emittierten Genussschein erworben. Drahtzug Stein ist einer der weltweit führenden Hersteller von Drahtartikeln für die Hausgeräte-Industrie. Das Unternehmen produziert darüber hinaus Markenprodukte im Bereich der Schweißzusatzwerkstoffe und hat seinen Sitz in Altleiningen in der Pfalz. Die aus der Emission des Genussscheins zugeflossenen Mittel der DZ Equity Partner dienen der Expansion des Unternehmens nach Italien und Osteuropa.

Im Juni 2006 hat DZ Equity Partner GmbH gemeinsam mit der Süd Private Equity GmbH & Co. KGaA, Stuttgart, und dem Management die **myonic-Gruppe**, Leutkirch, erworben.

myonic ist ein etablierter Systemanbieter für Miniaturpräzisionskugellager im technischen high-end Bereich mit Schwerpunkt in den zukunftssträchtigen Märkten für Dentaltechnologie, Medizintechnik sowie Luft- und Raumfahrt-technik. Die ehemals Schweizer Firmengruppe wird nun von Leutkirch aus gesteuert und unterhält Niederlassungen in Milton Keynes (UK), Ringwood (USA) sowie Roznov (CZ). Ziel ist es, die internationale Marktposition der Gruppe gemeinsam mit dem Management weiter zu festigen und auszubauen.

Die myonic-Gruppe erzielte in 2005 einen Umsatz von 26 Mio. EUR und beschäftigt an 4 Standorten weltweit 360 Mitarbeiter, davon 210 in Leutkirch. Der bisherige Hauptgesellschafter Capvis war seit 1999 an der myonic beteiligt und hat sich aus strategischen Portfoliogesichtspunkten von seiner Beteiligung getrennt.

Dr. Klaus Weigel scheidet aus der Geschäftsführung aus

Herr Dr. Klaus Weigel ist mit Wirkung zum 31. Mai 2006 auf eigenen Wunsch und im besten gegenseitigen Einvernehmen aus der Geschäftsführung der DZ Equity Partner ausgeschieden, um sich neuen Aufgaben im gleichen Geschäftsfeld außerhalb der DZ BANK Gruppe zu widmen. Dr. Weigel war seit 2001 für das Beteiligungsgeschäft der DZ Equity Partner verantwortlich und stand seit dem Sommer 2003 an der Spitze der Gesellschaft. Die DZ Equity Partner dankt ihm für seinen hohen und engagierten Beitrag in den vergangenen Jahren zur erfolgreichen Restrukturierung und Neupositionierung der Gesellschaft als inzwischen eine der aktivsten mittelstandsorientierten Unternehmensbeteiligungsgesellschaften in Deutschland.

Neuorganisation der Marktaktivitäten

DZ Equity Partner hat zum 1. Juni 2006 die internen Strukturen ihrer Marktbearbeitungsaktivitäten neu organisiert und zwei separate Geschäftsbereiche geschaffen, um die Kommunikation mit den verschiedenen Zielgruppen fokussierter auf deren spezielle Bedürfnisse abzustimmen.

Nachdem die Gesellschaft bislang ausschließlich regional organisiert war und in den definierten Regionen sowohl Unternehmer als auch der genossenschaftliche Verbund ebenso wie Rechtsanwälte, Steuerberater, M&A-Berater oder andere Private-Equity-Häuser gleichermaßen einen Ansprechpartner hatten, wird nunmehr durch die Aufteilung in die Geschäftsbereiche "Verbund" und "Advisors" den unterschiedlichen Geschäftsansätzen Rechnung getragen. Der Kontakt zu den Volksbanken und Raiffeisenbanken erfolgt dabei in enger Abstimmung mit dem Bereich VR Mittelstand der DZ BANK.

In beiden Geschäftsbereichen wird das gesamte Produktspektrum der DZ Equity Partner in gleicher Weise angeboten.

Ihre Ansprechpartner sind:

Geschäftsbereich Verbund

Region Baden-Württemberg:	Martin Franke
Region Bayern:	Christian Ockenfuß
Region Mitte:	Alexander Roßbach
Region Nord:	Volker Seekamp

Geschäftsbereich Advisors

Joachim Bockeloh, Andrea Hoffmann

Neu im Team der DZ Equity Partner

Seit April 2006 ist **Andrea Hoffmann** (38) als Investmentdirektorin bei DZ Equity Partner tätig. Sie ist im Geschäftsbereich Advisors für den Aufbau und die Entwicklung der Geschäftskontakte zu M&A-Beratern und anderen Mittlern sowie für die erfolgreiche Durchführung von offenen und stillen Beteiligungen verantwortlich.



Frau Hoffmann verfügt über langjährige Transaktionserfahrung im Private Equity Geschäft. Als Investmentdirektorin bei der BayernLB Private Equity GmbH war sie mit der Akquisition, Betreuung und dem Verkauf von nationalen und internationalen Beteiligungen einschließlich der Übernahmen von Aufsichtsratsmandaten betraut. Aus ihren vorherigen Tätigkeiten in der Wirtschaftsprüfung und als Controllerin eines mittelständischen Industrieunternehmens ist Frau Hoffmann mit den vielfältigen Fragestellungen mittelständischer Unternehmen und Unternehmer vertraut. Darüber hinaus bringt sie eine Vielzahl relevanter Praxiserfahrung in die Beurteilung, Betreuung und Entwicklung von Portfoliounternehmen und deren strategische Fragestellungen mit. Frau Hoffmann hat Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nürnberg studiert.

Alexander Roßbach (36) gehört seit dem 1. Juni 2006 als Investmentdirektor zum Team der DZ Equity Partner. Herr Roßbach war nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann und Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Gießen zunächst im Bereich Corporate Finance mit Schwerpunkt Valuation und M&A bei einer der großen internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie im Investment Banking M&A bei einer der führenden deutschen Privatbanken tätig. Vor vier Jahren erfolgte der Einstieg in den Bereich Private Equity bei einer mittelständischen Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf Management-Buy-Outs sowie Mezzanine-Finanzierungen. Im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit hat Herr Roßbach zahlreiche nationale und internationale Unternehmenstransaktionen begleitet und erfolgreich abgeschlossen.



Herr Roßbach übernimmt den Geschäftsbereich Verbund / Region Mitte und ist verantwortlich für die Betreuung insbesondere der Volksbanken und Raiffeisenbanken in dieser Region.

10 Fragen

zum Thema "Due Diligence"

Sie wollen wissen, was wir von Ihnen wissen wollen? In unserer Serie "10 Fragen" lesen Sie dieses Mal, was wir als Kapitalgeber in Sachen "Due Diligence" gerne von Ihnen wissen würden.

1. Wie sieht die rechtliche und organisatorische Struktur Ihrer Unternehmensgruppe inklusive aller Beteiligten aus?
2. Wie stellt sich die Management- und Gesellschafterstruktur jetzt und in der Zukunft dar?
3. Wie haben sich Umsätze, Erträge und Bilanzen in den letzten 3 Geschäftsjahren entwickelt?
4. Liegt eine detaillierte Unternehmensplanung (Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanzen und Kapitalflussrechnungen) für die nächsten 3-5 Jahre vor?
5. Welche wichtigen Verträge und Vereinbarungen bestehen zwischen Ihrer Gesellschaft und Ihren Kunden und Lieferanten?
6. Welche Markt- und Technologieentwicklungen sind jetzt und künftig für Ihr Unternehmen von großer Bedeutung?
7. Wie wird sich Ihre Wettbewerbssituation und Ihr Marktanteil Ihrer Einschätzung nach entwickeln?
8. Bestehen Rechtsstreitigkeiten (Prozesse) und sonstige (vorprozessuale) Auseinandersetzungen?
9. Wie sieht Ihre innerbetriebliche Struktur hinsichtlich Rechnungswesen, Controlling und IT (Kostenrechnung, Soll-Ist-Analyse, BAWs u.ä.) aus?
10. Bestehen steuerliche Risiken, oder sind solche zu erwarten?

In der nächsten Ausgabe des DZEP-InfoLetters lesen Sie 10 Fragen zum Thema **„Unternehmensbewertung“**

10 Fragen zum Thema „Exit“ finden Sie [> hier](#)

10 Fragen zum Thema „Minderheitsbeteiligung“ finden Sie [> hier](#)

10 Fragen zum Thema „Mezzanine-Kapital“ finden Sie [> hier](#)

10 Fragen zum Thema „Nachfolge“ finden Sie [> hier](#)

10 Fragen zum Thema „Business-Plan“ finden Sie [> hier](#)

Termine

28. Juni 2006

Hannover: 2. Mittelstandstag Niedersachsen

Veranstalter:

Convent, Sparkassen Niedersachsen, NBank, Volksbanken Raiffeisenbanken

DZ Equity Partner gehört zu den Sponsoren dieser Veranstaltung

Themen:

- Mezzanine und Direktbeteiligung: Sich ergänzende Geschwister – moderiert von Olivier Weddrien, Geschäftsführer von DZ Equity Partner, und Investmentdirektor Volker Seekamp
- Rating und Kreditfinanzierung – Anforderungen an Unternehmer
- Stiftungsgründung als Weg der Unternehmensnachfolge
- Internationalisierung als Herausforderung für den Mittelstand
- Transaktionen ohne Reue – Vermeidung von Risiken beim Unternehmens(ver)kauf
- Unternehmenssteuerreform 2008 – Auswirkungen auf den Mittelstand
- Bonitätssteigerung durch den Einsatz externer Partner
- Leasinglösungen für mittelständische Unternehmen
- Der Unternehmer ist tot – es lebe das Unternehmen! Praktische Tipps zur Finanzierung der Unternehmensnachfolge
- Unternehmens- und Vermögensnachfolge – Steuerstrategien für mittelständische Unternehmer
- Risikomanagement – so sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens
- Fördermittel für den Mittelstand in Niedersachsen
- Vorsorgemanagement für Unternehmen
- Familienunternehmen – ein Modell für die Ewigkeit? Praktiker berichten

Zielgruppe:

Kleine und mittelständische Unternehmer
Berater, Juristen und Investoren

Ort:

Hannover Congress Centrum
Niedersachsenhalle
Theodor-Heuss-Platz 1-3
30175 Hannover

Teilnahmegebühr:

Mittelständische Unternehmer

(produzierendes und verarbeitendes Gewerbe, Handel, etc.– keine Berater): Eintritt frei

Berater, Juristen, Investoren, sonstige Branchenvertreter: 400,- Euro

Zeit:

09:30 - 16:45 Uhr

Infos:

ConVent GmbH
Senckenberganlage 10-12
60325 Frankfurt am Main

Tel: 069 / 79 40 95 - 65
Fax: 069 / 79 40 95 - 44
mt@convent.de
<http://www.convent.de>

11. Juli 2006
Frankfurt am Main: 9. Deutscher Private Equity Gipfel

Veranstalter:

Convent, Communication und Network Consulting, Finance

Themen:

Status, Trends und Märkte:

- Information und Diskussion über Reputation der Branche und den (Investitions-) Standort Deutschland
- Erfahrungsberichte von Unternehmern
- Im Rahmen der Break-Out-Sessions – spezielle Aspekte wie Recaps oder Warranty & Indemnity Insurance

Zielgruppe:

- Private-Equity- und Venture-Capital-Branche
- Unternehmer

Ort:

Dresdner Bank AG
Jürgen-Ponto Platz 1
60301 Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr:

Mittelständische Unternehmer

(produzierendes und verarbeitendes Gewerbe, Handel, etc. – keine Berater): 290,- Euro
Frühbucher bis 27. Juni 240,- Euro

Berater, Juristen, Investoren, sonstige Branchenvertreter: 590,- Euro
Frühbucher bis 27. Juni 540,- Euro

Alle Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer.

Zeit:

09:00 - 18:00 Uhr

Infos:

ConVent GmbH
Senckenberganlage 10-12
60325 Frankfurt am Main
Tel: 069 / 79 40 95 - 65
Fax: 069 / 79 40 95 - 44
mt@convent.de
<http://www.convent.de>

20. Juli 2006
München: 5. Bayerischer Mittelstandstag

Veranstalter:

Convent und Börse München

DZ Equity Partner gehört zu den Sponsoren dieser Veranstaltung

Themen:

- Moderne Finanzierungsquellen für mittelständische Unternehmen
- Finanzierungsinstrumente bei Wachstumstransaktionen
- Internationalisierungsstrategien für den Mittelstand

Workshop 9: Mezzanine und Direktbeteiligung: Sich ergänzende Geschwister

Referenten:

Olivier Weddrien, Geschäftsführer DZ Equity Partner GmbH

Roland Jetter, Geschäftsführender Gesellschafter FION GmbH Unternehmensberatung

Christian Ockenfuß, Investmentdirektor DZ Equity Partner GmbH

Zielgruppe:

- mittelständische Unternehmen sowie deren leitende Angestellte
- Vertreter von Banken
- Eigenkapitalinvestoren
- Unternehmensberatungen
- Wirtschaftssozialitäten

Ort:

HypoVereinsbank

Hypo-Haus Ost

Arabellastraße 14

81925 München

Teilnahmegebühr:

Mittelständische Unternehmer

(produzierendes und verarbeitendes Gewerbe, Handel, etc. – keine Berater): 150,- Euro

Frühbuche bis 29. Juni: 100,- Euro

Berater, Juristen, Investoren, sonstige Branchenvertreter: 400,- Euro

Frühbuche bis 29. Juni: 350,- Euro

(alle Preise zzgl. MwSt.)

Zeit:

09:30 - 17:15 Uhr

Mit anschließendem Get-together.

Infos:

ConVent GmbH

Senckenberganlage 10-12

60325 Frankfurt am Main

Tel: 069 / 79 40 95 - 65

Fax: 069 / 79 40 95 - 44

mt@convent.de

<http://www.convent.de>

Stichwort

Unternehmensbewertung

Im Rahmen einer **Unternehmensbewertung** steht die Ermittlung des Wertes ganzer Unternehmen im Mittelpunkt. Deren Bewertung zählt zu den komplexesten Aufgaben innerhalb der Betriebswirtschaftslehre.

Dies ist speziell auf die Vielzahl von Einzelfaktoren der Beteiligten zurückzuführen, die im Bewertungskalkül mit zu berücksichtigen sind: u.a. subjektive Ziele, Risikoeinstellung und steuerliche Situation.

Charakteristisch für die Unternehmensbewertung ist weiterhin der Methodenpluralismus. Jedes dieser Verfahren führt meist zu unterschiedlichen Werten. Den „richtigen Wert“ gibt es folglich nicht. Vielmehr gilt, dass Unternehmenswerte in Abhängigkeit vom jeweiligen Ziel, z.B. Kauf/Verkauf, Börsengang u.ä., bestimmt werden müssen.

Der Unternehmenswert kann als Brutto- und als Nettorechnung ausgestaltet werden. Der Brutto-Unternehmenswert („Enterprise Value“) beschreibt den Wert des gesamten operativen Geschäftes eines Unternehmens, der Netto-Unternehmenswert („Equity Value“) lediglich den Wert des Eigenkapitals.

Finanzinvestoren legen bei der Bewertung zumeist folgende Methoden zu Grunde:

- Discounted Cash-Flow-Verfahren (dcf-Verfahren)
- Multiplikatorverfahren.

Bei dcf-Verfahren werden die prognostizierten künftigen Zahlungsmittelüberschüsse (Cash Flows) auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Als problematisch erweisen sich hier regelmäßig die Bestimmung der künftigen Cash Flows wie auch des „richtigen“ Diskontierungssatzes.

Die Multiplikatorbewertung basiert auf der Annahme, den Unternehmenswert anhand diverser Vergleichsunternehmen („peer Group“) bestimmen zu können. Schwierigkeiten ergeben sich meist aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit mit der peer Group.

Der Unternehmenswert ist grundsätzlich zu unterscheiden vom tatsächlich gezahlten Transaktionspreis. Dieser ist das Verhandlungsergebnis zwischen Käufer und Verkäufer und wird somit auch von der Verhandlungstaktik bestimmt.