

Private Equity Manifest 2005

Ein brisantes Thema mit einem anspruchsvollen Titel, PE ist durch Exzesse in der Vergangenheit schwer in Verruf geraten und so eigentlich in CH und D auf institutioneller Seite weitgehend erledigt.

Exkurs Buyout

PE-Kapital wird in erheblichem Umfang im Buyout-Geschäft investiert, in Deutschland im ersten Halbjahr 2004 mehr als Bankkredite gewährt wurden. Meiner Meinung nach in einer bereits problematischen Größenordnung, hier haben wir mit einem Investitionsvolumen in 2003 von weltweit USD 22 Billionen weltweit bereits die gleiche Höhe wie im Bubblejahr 2000 erreicht. Die multiples der EBIT Kennzahlen als Firmenpreise sind wieder in unvorstellbare Höhen geklettert, wie soll dieses Geld je wieder verdient werden?

Gründe sind eine 10 jährige Out-performance im Buyoutbereich, besonders in Europa, zusätzlich professionelle Anbieter am Markt und eine generell positive Markteinschätzung.

Warum dennoch Private Equity?

Wir bei der SÄNTIS Investment betreiben PE, also Beteiligungsgeschäft mit nicht kotierten Unternehmungen, seit 5 Jahren in allen Facetten und leben, gegen den Trend am Markt mit 10 jähriger Underperformance, mit fehlenden Technologiebörsen, mit einem schlechten, teilweise misstrauischen kulturellen Umfeld für PE, mit fehlenden originellen PE-Geschäftsmodellen in Europa immer noch und eigentlich von Jahr zu Jahr immer besser, - warum?

Sie können es sich jetzt einfach machen und sagen, weil es keine Konkurrenz mehr gibt, Banken, Pensionskassen und Versicherungen haben sich zurückgezogen und ihre Portfolios verramscht, und PE wird, wenn überhaupt noch, von sündhaft teuren Fund of Funds Investoren als Assetclass abgedeckt - das stimmt alles, ist aber zu kurz gesprochen.

Unsere Einstellung und Vorgehensweise ist anders.

Wir schätzen Gespräche mit Unternehmern und deren engagierten Mitarbeitern, suchen ständig interessante Businesspläne und analysieren getätigte Businesstransaktionen.

Wir sind neugierig auf originelle Geschäftsmodelle und spannende Wertschöpfungsketten, mit denen viel Geld verdient werden kann.

Wissen Sie aber, was uns am meisten interessiert? Cash flow!

Die Rollen und Interessen von Investoren und Unternehmern im Beteiligungsprozess müssen klar definiert und abgegrenzt sein, nur dann können wir erfolgreich Werte schaffen?

Unser PE-Team besteht nicht aus Assetmanagern und Investmentbankern, deren hoch spezielles Fachwissen benötigen wir gezielt eingesetzt beim Deal Design im Investmentprozess.

Wir sind Persönlichkeiten mit Führungserfahrung bei KMU und entwickeltem unternehmerischen Verständnis. Denn nur mit dieser Sicht können wir Fehler in der Evaluation vermeiden,

Potentiale erkennen, richtige Strategien mit den Unternehmungen entwickeln und so Werte steigern.

Traditionelle Finanzinvestoren ohne unternehmerisches Verständnis zerstören bei KMU mehr als dass Sie mit ihrem Kapital aufbauen.

Wir haben erkannt, und das war ein langer Prozess, dass Werte im Beteiligungsgeschäft im Dialog mit den Unternehmen systematisch erarbeitet werden müssen.

Vor jedem Investment ist bei der SÄNTIS ein Prozess zu durchlaufen, in dem Personen, Märkte, und Strategien analysiert und ggf. neu ausgerichtet werden müssen, das dauert 36 Monate und ist sehr personal- und zeitintensiv. (s.a. unser Poster) für alle Beteiligten, bringt aber auch allen Beteiligten erhebliche Vorteile. Eine SWOT- Analyse is nice to have, nützt aber herzlich wenig, wenn sie nicht mit Strategien und Massnahmen praxisnah verbunden ist.

Kommt es nach Ablauf des Prozesses zum Deal sind wir nicht draussen bei der Unternehmung, - im Gegenteil.

Wir wollen während des Investmentprozesses zum akzeptierten Sparringspartner der Unternehmung werden, - wenn nicht haben wir etwas falsch gemacht und brechen den Investmentprozess ab. Das ist eine ganz wichtige Erfahrung für uns, die Emotionalität spielt eine tragende Rolle im Investment- und Beteiligungsprozess. Ohne den Willen persönlich gerne zusammenzuarbeiten, und gleiche Ziele erreichen zu wollen, gibt es keinen wirtschaftlichen Erfolg.

Wir mischen uns während des Investmentprozesses und während des Beteiligungsmanagements konstruktiv in die Strukturen und Strategien eines Unternehmens ein, das wird so von Anfang an kommuniziert und auch konsequent umgesetzt.

PE heisst so für uns „**Partnerschaftliche Entwicklung**“, wir müssen in der Lage sein dem Unternehmen mit

- Fachlichem Know-how,
- Mit Generalistenwissen über Strategieentwicklung und Geschäftsfelder,
- Mit gut entwickelten Netzwerken und
- Mit Führungserfahrung

laufend zur Seite stehen zu können.

Wir sprechen während des Beteiligungsprozesses, - von der Evaluation bis zum Exit - , sämtliche Fragen der Unternehmensführung an, nicht um zu Kontrollieren, sondern um zu helfen das Richtige zu tun.

Im Team wissen wir vieles, aber längst nicht alles, aber wir wissen zumindest meistens, wo wir fragen müssen, Sie glauben gar nicht wie wichtig in unserem Business das ist, - Fragen zu stellen und neugierig zu sein.

Vielleicht ist permanente Neugierde der Schlüssel zum Erfolg.