

Finanzinvestoren springen in die Bresche

Alternative Beteiligungsformen lösen in großem Stil den klassischen Bankkredit ab – Deutsche Zulieferer im Visier

Institutionelle Anlagefirmen wie die US-amerikanische Carlyle-Gruppe entdecken den deutschen Markt. Vielen Zulieferern helfen sie durch Beteiligungen aus der Finanznot.

Ulrich Viehöver - Automobilwoche, 23.6.2003

Stuttgart. Wenn die Banken im Zeichen von Basel II mit Krediten geizen, dann springen immer häufiger andere, finanzstarke Investoren in die Bresche. Es sind institutionelle Kapitalanleger, meist aus den USA oder Großbritannien – in der Geldbranche Private-Equity-Gesellschaften genannt. Zu den Finanzinvestoren, die sich bei Zulieferern einen Namen gemacht haben, gehören die Gruppen Carlyle, Permira oder die HG Capital. Letztere steigt soeben bei W.E.T. Automotive Systems ein. In Deutschland explodiert dieser Beteiligungsmarkt gerade zu. Strömten 1997 erst 3,7 Milliarden Euro ins Land, so waren es 2001 bereits 16 Milliarden Euro – Tendenz kräftig steigend. „Für Mittelständler, die kräftig wachsen und dafür haftendes Eigenkapital benötigen, können Finanzierungsgesellschaften ein geeigneter Weg sein“, rät Gerald Heine, Firmenexperte von PwC Deutsche Revision. Ein typischer Repräsentant dieser Form der Finanzierung des Eigenkapitals ist die Carlyle-Gruppe. Die 1987 in einem Washingtoner Hotel namens „Carlyle“ gegründete Dachgesellschaft verwaltet Gelder von über 15,8 Milliarden Dollar, angelegt in 23 Investmentfonds weltweit. Als Investoren treten die Amerikaner in Europa erst seit 1997 auf. Geldgeber für Carlyle-Fonds sind öffentliche wie private Pensionskassen, Versicherungen, Banken und Millionäre. Mindesteinsatz: fünf Millionen Dollar. Ein Schwerpunkt bei den Investitionen ist Deutschland – das meiste Geld fließt hier an Zulieferer (27 Prozent). Carlyle ist hier zu Lande an Honsel, Beru und Edscha beteiligt. „Wir investieren für vier bis sieben Jahre und sind eher mittel- bis langfristig engagiert“, so Deutschland-Chef Heiner Rutt im Gespräch mit Automobilwoche. Das Interesse Carlyles ausge-rechnet an den meist renditeschwachen Zulieferern begründet Rutt mit der mittelständischen Struktur dieses Sektors sowie mit „der relativ guten Planungssicherheit zukünftiger Umsätze“. Denn mit einer „Trefferquote von 70 bis 80 Prozent“ könne aufgrund der Vergabep Praxis von Automobilaufträgen bereits heute auf die Umsätze für die Jahre 2005 und 2006 geschlossen werden. Zudem achtet Carlyle bei den Zulieferern auf Spitzenstellungen im Markt. Direkte Einflussnahmen auf die operative Tätigkeit der beteiligten Unternehmen oder gar Fusionen strebt man nicht in jedem Fall an. Rutt: „Das ist nicht unser Prinzip.“ Dafür schon eher die aufmerksame Kontrolle der Unternehmen. Bei Edscha etwa sitzt der Manager dem Aufsichtsrat vor. „Finanzinvestoren ziehen meist kein Geld heraus, sondern sie zielen auf die Steigerung des Unternehmenswerts ab“, weiß

Peter Birkmann, Finanzexperte der Grammer-Gruppe. Das Rezept wirft bei Carlyle im Durchschnitt aller Engagements trotz einer konservativen Anlagestrategie jährlich eine stattliche Rendite von 27 Prozent des investierten Kapitals ab. Dieser Zins errechnet sich nach Abzug von Verbindlichkeiten und Kaufpreis. Carlyles erster Europa-Fondswird bald geschlossen. „Wir sind gerade dabei, den zweiten Fonds aufzulegen“, freut sich Rutt. Dieser soll im ersten Quartal 2004 mit einem Volumen von zwei Milliarden Euro starten. Und wieder haben die Fondsmanager Teilelieferanten im Wert zwischen 250 Millionen und einer Milliarde Euro im Visier. Gesucht sind auf alle Fälle „Nischenspezialisten“. Zudem steigt Carlyle sowohl bei Familien- wie bei Aktiengesellschaften ein: Der nächste Deal in der Autozunft wird daher wohl nicht mehr lange auf sich warten lassen.



F
O
T
O

B
E
R
U

Lebensdauerprüfung von Glühkerzen bei Beru: Die Amerikanische Carlyle-Gruppe ist mit 34,6 Prozent beim Zulieferer eingestiegen.