



BOERSE-EXPRESS.com VENTURE WOCHE

Die Sieger des VC&PE-Award

Bereits in sein drittes Jahr ging der „Österreichische Venture Capital & Private Equity Award“, der dieser Tage die festliche Siegerehrung feierte. Diese Auszeichnung, ins Leben gerufen vom boerse-express.com-Produkt „Venture Woche“, will aufzeigen, was wachstumsorientierte, innovative Unternehmen und mutige Beteiligungskapitalinvestoren an Mehrwert schaffen können. Die gemeinsame Pro-Risikokapital-Initiative der Award-Partner soll Impulswirkung haben, damit das Equity-Beteiligungs-Engagement in Österreich weiter wächst. Den wöchentlichen kompakten Überblick zum VC/PE-Markt und das PDF mit den neuesten Deals finden Sie unter www.boerse-express.com/venture

Von den Nominierungen zum Voting der Top-Jury Zum Award-Ablauf



Christine Petzwinkler (CR Venture Woche), Manfred Kainz (Börse Express Awards).

In der ersten Auswahlrunde befragten wir von Börse Express und Venture Woche die Player und Kenner der heimischen VC-/PE-Szene, welche(n) sie als die „besten Deals“ in Österreich seit dem letzten Sommer ansehen und baten um Begründungen bzw. Kriterien für die Nennungen. Die so entstandene Nominee-Liste mit zahlreichen interessanten Stories konnte sich - wie in den vergangenen Jahren - sehen

lassen: Sie war nach Branchen, Regionen und Dealphasen breit gefächert.

Die schwierigste Aufgabe kam dann wieder der hochkarätigen Jury zu, nämlich die Auswahl der „Best of the Best“. Die Jury bestand aus:

- **Martin Bartenstein**, Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit
- **Markus Beyrer**, Generalsekretär der Industriellenvereinigung
- **Philipp Dubsky**, Partner bei DLA Piper Weiss-Tessbach RA
- **Bernhard Haider**, Partner bei PricewaterhouseCoopers Corporate Finance
- **Peter Kotauczek**, Beko-Gründer und IKT-Experte
- **Hellmut Longin**, Präsident des Aktienforum
- **Martin Ohneberg**, Bundesvorsitzender der Jungen Industrie Österreichs
- **Richard Schenz**, Regierungsbeauftragter für den Kapitalmarkt und
- **Christian Drastil**, Geschäftsführer der Styria Börse Express GmbH.

Die Preisverleihung fand auf Einladung der Award-Partner Junge Industrie und Aktienforum im Wiener Haus der Industrie statt.

Die Jurymitglieder über den heurigen VC&PE-Award „Gute Signalwirkung“



- **Markus Beyrer**, Generalsekretär Industriellenvereinigung: „Ich danke boerse-express.com für die Idee zur Vergabe dieser wichtigen Auszeichnung und danke der Jungen Industrie und dem Aktienforum für die Initiative zu diesem Thema.“
- **Phillip Dubsky**, Partner bei DLA Piper Weiss-Tessbach RA: „Die Awardsieger sind sehr gute Beispiele für Success-Stories, ein Mix aus Erfolgsexits an der Börse, Buy & Build Investition und grenzüberschreitenden Engagements. Diese

Breite hat gute Signalwirkung, die sich hoffentlich fortsetzt.“

• **Markus Fichtinger**, GF Aktienforum: „Wir treten für eine Stärkung der VC- und PE-Industrie ein, um die Finanzierung von Innovation und Expansion sicher zu stellen. Ebenso hoffen wir, dass mit der VC&PE-Awardauszeichnung erfolgreicher Finanzierungen das Image der Heuschrecke zurecht gerückt wird.“

• **Bernhard Haider**, Partner bei PricewaterhouseCoopers: „Nach drei Awardjahren zeigt sich, dass unsere Player immer internationaler tätig werden und immer größere Deals abwickeln. Die österreichischen VC-Firmen nähern sich immer stärker dem internationalen Niveau.“

• **Martin Ohneberg**, Vorsitzender der Jungen Industrie: „Die Qualität der Award-Einreichungen steigt. Jetzt ist die Politik gefordert: Aufhören zu reden sondern handeln, bei den Veranlagungsvorschriften von Pensionskassen und für ein VC/PE-Gesetz. Denn was ausländische Investoren vorzeigen, können auch wir realisieren.“

• **Richard Schenz**, Kapitalmarktbeauftragter: „Die Belebung des VC/PE-Risikokapitalmarktes ist weiter zu verfolgen.“



IMPRESSUM

Medieninhaber:
medianet Verlag AG
1110 Wien, Geiselbergstraße 15
<http://www.medianet.at>
Redaktion & Anzeigen:
Tel.: +43-1/919 20-0
Redaktions-Hotline Tel.: DW 2172
eMail: redaktion@medianet.at | Fax: DW 2231
Anzeigen-Hotline Tel.: DW 2212
eMail: media@medianet.at | Fax: DW 2231
Fotoredaktion: fotored@medianet.at
Vorstand: Chris Radda
Herausgeber: Chris Radda, Paul Leitenmüller, Christian Krebs
Verlagsleitung: Paul Leitenmüller, Harald Kopp
Chefredaktion: Chris Radda

Hinweis: Die hier vorliegenden Seiten BE1 bis BE8 erscheinen unter Verantwortung der Styria Börse Express GmbH. Unter www.boerse-express.com/impressum findet man ein vollständiges Impressum.

Redaktionelle Gestaltung dieser Sonderausgabe:
Mag. Manfred Kainz
Lektorat: Christoph Strolz
Produktionsleitung: Olga Boubeva **Layout:** Peter Farkas
Grafik: Philipp Schlöb **Lithografie:** Beate Schmid **Anzeigenproduktion:** Sabine Fölserl **Druck:** Mediaprint Zeitungsdruckerei Ges.m.b.H. & Co. KG, Wien **Vertrieb:** Post.at & „redmail Logistik & Zustellservice GMBH, Service-Hotline: 795 00-60, servicecenter-wien@redmail.at“
Styria Börse Express GmbH
1110, Geiselbergstr. 15
Tel. 01/60117/260, Fax: 01/60117/262
Mail: office@boerse-express.com

KEPLER Private Equity Aktienfonds – auch für Privatanleger

Institutionelle Investoren schätzen seit Jahren das überdurchschnittliche Ertragspotenzial von Private Equity Beteiligungsgesellschaften. Der KEPLER Private Equity Aktienfonds ermöglicht seit Februar 2007 auch Privatanlegern die Partizipation an der Dynamik solcher nicht börsennotierten Unternehmen. Für besonders sicherheitsorientierte Fondssparer wurde zusätzlich eine Variante mit Wertsicherung aufgelegt.

Chancenreiches Beteiligungskapital in einem Fonds

Die Fonds-Allokation im KEPLER Private Equity Aktienfonds besteht schwerpunktmäßig aus Aktien von Unternehmen, deren Hauptgeschäftsfeld im Bereich von Private Equity-Investitionen liegt. Investiert wird weltweit in börsengehandelte Beteiligungsgesellschaften, so genannte „Listed Private Equity“ Unternehmen. Der Länder-Fokus richtet sich auf Europa und USA. Der Fonds orientiert sich am von der LPX GmbH, Basel (Schweiz) zur Verfügung gestellten Private Equity Anlageuniversum.

KEPLER bietet Private Equity Investment auch mit Wertsicherung

Unter der Fondsbezeichnung KEPLER Private Equity Exklusivfonds wird eine eigene Variante mit Wertsicherung für diesen Fonds aufgelegt. Anleger partizipieren an den zukünftigen Ertragschancen von Private Equity Beteiligungsgesellschaften. Ein von INNOVEST gemanagtes Wertsicherungsmodell sorgt gleichzeitig aber auch für ein überschaubares Risiko. Bei Vollinvestment ist die Vermögensaufteilung ident zum KEPLER Private Equity Aktienfonds. In negativen Marktphasen können bei der Variante mit Wertsicherung aber Teile des Fondsvermögens zwischenzeitlich in Cash und Geldmarktfonds umgeschichtet werden. Ziel ist es, den Wert der Anteile nicht unter die Fondspreisuntergrenze von 90 % des jeweils höchsten erreichten Fondswertes fallen zu lassen. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass der Fondspreis in außergewöhnlichen Marktphasen nicht unter die angestrebte Fondspreisuntergrenze fällt.



Eckdaten zu den Fonds:

Variante Aktienfonds KEPLER Private Equity Aktienfonds		Variante mit Wertsicherung KEPLER Private Equity Exklusivfonds	
Kurzprofil		Kurzprofil	
Auflagedatum	07.02.2007	Auflagedatum	07.02.2007
ISIN	AT0000A04512 (T)	ISIN	AT0000A04504 (T)
Erstausgabepreis	EUR 104,50	Erstausgabepreis	EUR 103,50
AGA	4,50	AGA	3,50
Managementgebühr	1,65 % p.a.	Managementgebühr	1,40 % p.a.
Geschäftsjahr	01.02.–31.01.	Geschäftsjahr	01.02.–31.01.
KAG/Depotbank	KEPLER/Raiffeisenlandesbank OÖ	KAG/Depotbank	KEPLER/Raiffeisenlandesbank OÖ

Weitere Informationen unter www.kepler.at

 **KEPLER FONDS**
Langfristig mehr Ertrag

Eindeutiges Juryvoting Erfolgreicher Turn-around des Familienunternehmens und Gang an die Wiener Börse mittels Global Equity Partners-Engagement

Platz 1: Bene



Die Sieger und der Gratulant (v.li.): Martin Ohneberg (Jurymitglied, Vorsitzender Junge Industrie), Roland Marouschek (Vorstand Vertrieb und Personal, Bene AG), Herbert Roth (Vorstand Global Equity Partners), Gerald Strohmaier (Head of Investor Relations & Finance, Bene).

Mit deutlichem Abstand vorne lag in der heurigen Jurywertung der „Best Deal des Jahres“. Ausgezeichnet wurde das Engagement und der erfolgreiche Exit via Wiener Börse der Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG (und der UIAG) bei Bene.

Die Begründungen

Und hier einige der Nominierungsbegründungen sowie die Urteile der Jurymitglieder, warum dieser Investmentcase heuer zum Sieger des Venture Capital & Private Equity Award gekürt wurde: „Die erfolgreiche Restrukturierung und der Turn-around bei Bene konnte mit Hilfe des Beteiligungsengagements geschafft werden.“



„Im Oktober 2006 konnte so schliesslich der Exit mittels IPO getätigt werden.“

„Dieser VC/PE-Deal ist ein klassisches Paradebeispiel dafür, was auch mit einem Familienunterneh-

men mithilfe von PE-Beteiligung möglich ist.“

„Im Zuge des erfolgreichen Börsengangs konnte der Kapitaleinsatz verdreifacht und für die Investoren ein Gesamtbetrag von 10 Mio. Euro erlöst werden.“

„Dieser Case verknüpfte vorbildhaft eine erfolgreiche Turn-around-Transaktion und einen der erfolgreichsten Exits einer heimischen PE-Company via Wiener Börse.“

Zur Branche des Unternehmens

Bene ist eine europäische Unternehmensgruppe, die Trends in der Büroeinrichtung mitgestaltet und mit ihren Konzepten, Produkten und Dienstleistungen prägt.

Die Mittelverwendung im Zuge des VC/PE-Deals zeigt: Mit dem Börsengang konnte bei dem wachstumsorientierten, österreichischen Familienunternehmen eine Basis zur Expansion der weiteren Geschäftsentwicklung gelegt werden.

In seiner Geschäftsidee vereint Bene sowohl Entwicklung und Produktion als auch Beratung und Verkauf unter einem Dach.

Durch das europaweite Geschäftsstellennetz bietet das Unternehmen regionalen Zugang zu allen Bene Leistungen. Bene verfügt über ein Netzwerk mit 74 Vertriebsstellen in 29 Ländern und begleitet seine internationalen Kunden so länderübergreifend.

DAS SAGT DER SIEGER GEP

„Wir sind erfreut, dass durch die hervorragende Kooperation mit dem Finanzpartner UIAG der Bene-Börsengang gelungen ist. Damit konnte bei dem wachstumsorientierten, österreichischen Familienunternehmen der Grundstein zur weiteren Expansion gelegt werden. Die positive Transaktion verschaffte der Bene AG zusätzliche finanzielle Ressourcen, mit denen das Unternehmen weiter das erklärte Ziel, führender Büromöbelhersteller in Europa zu werden, verfolgt. Gleichzeitig konnten unsere Investoren mit entsprechender Rendite aus dieser Beteiligung aussteigen.“

Herbert Roth, Vorstand im Bereich Industrie- und Mittelstandsfinanzierungen der Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG



Der Regierungsbeauftragte für den Kapitalmarkt



Buy and Build Investmentstrategie gamma capital partners mit Showcase aus VenturePreneur-Ansatz und IPO-Kandidatenzusammenführung

Platz 2: Infoniqa



Oben v.li.: Phillip Dubsy (Jurymitglied, Partner DLA Piper Weiss-Tessbach RA), Bernhard Haider (Jurymitglied, Partner PricewaterhouseCoopers Corporate Finance), Oliver Grabherr (Managing Partner gamma capital partners). Unten v.li.: Alexander Zrost (CFO Infoniqa), Manfred Terzer (CEO Infoniqa), Burkhard Feurstein (Managing Partner gamma capital partners), Richard Schenz (Jurymitglied, Kapitalmarktbeauftragter).

Auf einen der „Silber“-Podestplätze des Venture Capital & Private Equity Award 2007 wählte die Jury das Engagement der gamma capital partners Beratungs- und Beteiligungs AG in ihrem Portfoliounternehmen Infoniqa Group.

Begründungen der Jury

Hier wieder ein Auszug aus den Nominierungsbegründungen und Jurystatements:

„Dies ist ein Beispiel, wie ein VC eine konsequente Buy-and-Build Strategie verfolgt und kleine Portfoliounternehmen somit zu einem interessanten und attraktiven Exitobjekt zusammenführt.“

„Es ist dies ein sehr schöner Case einer konsequent umgesetzten investoreninitiierten Wachstumsstrategie mit internationaler Ausrichtung: Mehrere Softwarefirmen wurden unter ein Dach für ihr Wachstum zusammen gebracht, als

internationales Projekt mit einem österreichischen VC als Createur des Geschäftsmodells, der als Quasi-Unternehmer Antreiber ist.“

„Dieser Investmentcase ist ein gefälliger Mix aus der Growth-Orientierung eines österreichischen



VC und einzigartiger Dealstory.“

„Dies ist ein äusserst positiver Showcase für eine Investors Driven Buy & Build-Transaktion eines ös-

terreichischen Venturers mit einer österreichischen Lead-Company, in dem es zu mehrfachen Win-Win-Situationen kommt: das Kaufobjekt als Plattform für eine Gruppe einzelner kleiner Softwareunternehmen, die allein jeder für sich den Sprung an die Börse nicht schaffen würden.“

„Creating an IPO-candidate from the scratch within 2-3 years: Mehrere Unternehmen, die auf eigenständiger Basis für einen guten Exit zu klein gewesen wären, wurden zu einer herzeigbaren Gruppe zusammengeführt und Synergien genutzt.“

„Der Unternehmensabschluss wurde ermöglicht, indem der Wechsel in der Venture-Capital-Struktur fair abgewickelt wurde und den Portfoliounternehmen unter dem Dach der Infoniqa-Gruppe neue Chancen eröffnet werden, beispielsweise der Sprung an die Börse.“

DAS SAGT DER VENTURER GCP

„Wir als GCP sind extrem stolz darauf, dass wir mit der Infoniqa Group einen tollen Showcase für unseren VenturePreneurs-Ansatz liefern können. Der bedeutet: Unternehmerisches Handeln (Entrepreneurs Spirit) mit den Freiheiten des Venture Capital zu verbinden. Das ist unser ‚Anti-Heuschrecken-Ansatz‘. Unser Venture Capital Geld geht hauptsächlich in Arbeitsplätze. Zu den Investoren der GCP-Fonds zählen führende österreichische und internationale Finanzinstitutionen sowie private Anleger. Das Portfolio der von GCP verwalteten Fonds besteht aus zahlreichen dynamischen Wachstumsunternehmen.“

Eines davon, die Infoniqa Gruppe, wurde 2006 gegründet und bietet als international tätige IT-Lösungs- und Dienstleistungs-Gruppe mit seinen Beteiligungsunternehmen an zehn Standorten in Mitteleuropa spezialisierte Informatik-Lösungen für mittlere und grössere Unternehmen an. Der Hauptsitz ist in Wien, die Verwaltungszentrale in Wels. Das Unternehmen befindet sich Eigentum des Managements, von Privatinvestoren und von Risikokapital-Fonds. Von der gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs AG initiiert, betreut die Infoniqa Gruppe rund 1.500 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum. Durch weitere Zukäufe soll die Infoniqa Gruppe in den nächsten Jahren deutlich wachsen und mittelfristig an der Börse notieren.

Unter dem Dach der Infoniqa Gruppe werden Unternehmen zusammengeführt, deren Produkte, Leistungen und Kompetenzen einander ergänzen. Auf diese Weise entsteht ein umfassendes Angebot an komplementären IT-Lösungen für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Zusätzliches Wachstum wird durch die Synergieeffekte innerhalb der Gruppe und den Quervertrieb der einzelnen Systeme durch die jeweiligen Schwesterunternehmen erzeugt.“

Oliver Grabherr, Managing Partner/Vorstand der gamma capital partners Beratungs- und Beteiligungs AG

iv JUNGE INDUSTRIE

PRICEWATERHOUSECOOPERS PwC

DLA PIPER
WEISS-TESSBACH

AF AKTIENFORUM
ein partner der iv

wiener borse.at



Der Regierungsbeauftragte
für den Kapitalmarkt

BOERSE-
EXPRESS.com

Schweizer Private Equity Investor Capvis zeigte beim österreichischen Beteiligungsunternehmen einen klassischen langfristigen Wachstumsdeal

Platz 2: Polytec



© Börse Express

V.l.: Bernhard Haider (Jurymitglied, Partner PricewaterhouseCoopers Corporate Finance), Yves Dudli (Partner Capvis Equity Partners), Wolfgang Quantschnigg (Advisor für den österreichischen Markt bei Capvis Equity Partners), Richard Schenz (Jurymitglied, Regierungsbeauftragter für den Kapitalmarkt), Phillip Dubsy (Jurymitglied, Partner bei DLA Piper Weiss-Tessbach RA).

Ebenfalls auf einen zweiten Platz in der Jurywertung des Venture Capital & Private Equity Award 2007 konnte sich die schweizerische Capvis Equity Partners AG mit ihrem Engagement bei der österreichischen Polytec Group platzieren.

Die Begründungen

Die Nominierungsbegründungen und Meinungen der Jury illustrieren, warum dieser Deal heuer vor den Vorhang gebeten wurde:

„Dieser Investmentcase ist eine schöne Story mit Private Equity Funds als Treiber und mit einem gelungenen Exit via Börse.“

„Die Beteiligten können auf einen klassischen Wachstumsdeal verweisen, in dem ein akquisitorientiertes Unternehmen unterstützt wurde und 2006 mit dem Börsengang gekrönt worden ist.“

„Der Businesscase zeigt eine erfolgreiche Kombination von nationalem und langfristig denkendem internationalem Investor. Denn letzterer, der Schweizer Private Equity Investor Capvis, kaufte mittels Leveraged Buyout eine Mehrheit vom Beteiligungsunternehmen bereits im Jahr 2000 und hat erst im Mai

führende Private Equity Investment-Unternehmen der Schweiz ist. Die Beteiligten beweisen damit, dass österreichische Unternehmen bzw. heimische Gründer für die Player der internationalen Beteiligungskapitalzene durchaus attraktive und profitable Investment- und Ausstiegsmöglichkeiten bieten können.“



2007 alle seine noch ausstehenden Aktien an Polytec verkauft.“

„Das Einzigartige an dem nominierten Deal ist, dass Capvis das

absolute Ausrichtung auf Innovation und die selektive Akquisitionsstrategie bei Polytec schlug sich in einer bemerkenswerten Umsatzversechsfachung und einem starken IPO nieder.“

„Solche grenzüberschreitenden internationalen Erfolgsdeals erhöhen auch die Visibilität der heimischen Wachstumsunternehmen im Ausland und zeigen, was diese Unternehmen den VC&PE-Beteiligungspartnern bieten können.“

„Der Börsegang von Polytec war das erste Industrial Company IPO in Wien seit mehreren Jahren.“

DAS SAGT DER PE-INVESTOR CAPVIS

„Wir sind hocheifrig, dass mit Capvis ein ausländisches (schweizerisches) Private Equity Haus zu den Finalisten des österreichischen Venture Capital & Private Equity Award gewählt wurde. Ebenso hocheifrig sind wir, dass wir mit Polytec zeigen konnten, wie man in der so schwierigen Branche Automotive Erfolg haben kann. So hat sich der Umsatz von Polytec seit unserem mehrheitlichen Einstieg im Jahr 2000 in sechs Jahren von 80 auf mehr als 500 Millionen Euro versechsfacht.“

Generell investieren wir in mittelgroße, führende Unternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich. Dabei beteiligt sich Capvis im Rahmen von Nachfolgelösungen, Konzernabschlüssen, Aktionärskaufen oder bei der Bereitstellung von Expansionskapital. Die Unternehmensgröße liegt üblicherweise zwischen 50 bis 500 Millionen Euro Umsatz, wobei eine Kapitalmehrheit angestrebt wird.“

Unser Portfolio seit 1990 zeugt von der Erfahrung des Capvis Teams und der führenden Stellung von Capvis in der Schweiz. Unser Ziel ist es, strategische Werte in führenden Unternehmen zu erkennen, darauf basierend eine substanzielle Kapitalbeteiligung einzugehen, um dann zusammen mit dem Management neue unternehmerische Ufer zu erreichen und damit einen finanziellen Mehrwert für unsere Investoren auf dem eingesetzten Kapital zu erzielen. Nicht zu unserer Investitionsstrategie gehören Turnaroundfälle. Die Mindestinvestition an Eigenkapital liegt bei Capvis pro Beteiligungnahme bei circa 15 Millionen Euro. Wir engagieren uns im Verwaltungs-, Aufsichtsrat und/oder Beirat und tragen so aktiv zur Entwicklung unserer Beteiligungsfirmen bei. Der Investitionshorizont liegt in der Regel zwischen 4 bis 6 Jahren. Anschliessend erfolgt in Absprache mit dem Management die Überführung in eine neue, möglichst langfristige Aktionärsstruktur, häufig über die Platzierung der Aktien an einer Börse oder durch Verkauf an einen strategischen Partner.“

Yves Dudli, Partner bei Capvis Equity Partners



Der Regierungsbeauftragte für den Kapitalmarkt



Weitere Auszeichnung Mit ihrem Unternehmenserwerb der deutschen Varta Microbattery konnte Global Equity Partners nochmals punkten

Platz 2: Varta



GEP-Vorstand Herbert Roth, Maria Huber (GEP-Communications-Chefin) und Erik Feichtinger (GEP-Investment Manager) freuen sich über ihre zweite Auszeichnung. Es gratulieren Christian Drastil (Jurymitglied, Geschäftsführer Styria Börse Express, ganz links) und Manfred Kainz (Award-Projektleiter, Styria Börse Express, ganz rechts).

Abschliessend der dritte 2. Platz im engen Rennen um den Venture Capital & Private Equity Award 2007: Wieder konnte sich die Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG qualifizieren - nämlich mit ihrem 100%-igen Beteiligungseinstieg bei einem nicht-österreichischen Unternehmen - der Varta Microbattery GmbH in Ellwangen in Baden-Württemberg, Deutschland.

Die Begründungen für die Nominierung dieses Beteiligungsdeals und die Sicht der Jurymitglieder zeichnen folgendes Bild:

„Es handelt sich dabei um einen schönen mittelständischen Buy-out eines in Österreich ansässigen Equityhauses bei einem ausländischen Unternehmen.“

„Der Deal repräsentiert das bisher grösste PE-Buyout von Österreich outgoing ins Ausland.“

„Der 100%-Unternehmenserwerb des Equitygebers zeigt die Risiko-

bereitschaft, auch in sogenannte alteingesessene Old Economy Unternehmen mit Turn-around-Erfordernis zu investieren.“

„Der Deal hat auch die Visibility des österreichischen Private Equity-Business im Ausland erhöht.“



„Der aktive Betreuungsansatz des Investors, die Förderung des hohen Innovationspotenzials in diesem

Beteiligungsunternehmen und das Augenmerk auf die Kontinuität in allen Bereichen des deutschen Unternehmens lassen eine positive Entwicklung erwarten.“

Die Dealstory

Mit zwei Geschäftsführern, die das Management der Varta Microbattery GmbH unterstützen, sollen die bisherigen Stärken des Unternehmens kontinuierlich ausgebaut und weiter gefördert werden. Eine wichtige Säule des zukünftigen Erfolges soll ein Innovationsprogramm sein, das mit anerkannten Experten der Branche derzeit etabliert wird. Gemeinsam mit dem bestehenden Management ist die Stärkung des Standortes Ellwangen, Deutschland, ein zentraler Punkt der Investmentstrategie. Durch eine Optimierung der Vertriebswege und der Verbesserung

DAS SAGT DER INVESTOR GEP

„Das deutsche Qualitätsimage von Varta, die hervorragende Position bei Hörgeräteeinheiten (Nr. 2 weltweit), ein exzellenter Maschinenpark sowie das gute Netzwerk mit der TU Graz haben uns zur Übernahme bewegt. Dieser Deal bringt uns als mitteleuropäisches Investmenthaus eine starke Präsenz am deutschen Markt. Gemeinsam mit dem bestehenden Management arbeiten wir an der Stärkung des Standortes Ellwangen. Durch die Optimierung der Vertriebswege und die Verbesserung der internen Abläufe sollen sowohl eine signifikante Umsatzsteigerung innerhalb der nächsten fünf Jahre, als auch eine erhebliche Steigerung der Profitabilität erzielt werden. Unser aktiver Betreuungsansatz, die vernünftige und zielgerichtete Förderung des hohen Innovationspotentials in diesem Unternehmen sowie die Bedachtnahme auf Kontinuität in allen Bereichen des Unternehmens lassen uns diese positive Entwicklung erwarten.“

Herbert Roth, Vorstand im Bereich Industrie- und Mittelstandsfinanzierungen bei der Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG

der internen Abläufe soll sowohl eine Umsatzverdoppelung innerhalb der nächsten fünf Jahre, als auch eine signifikante Steigerung der Profitabilität erzielt werden. Die zukünftigen Herausforderungen liegen im Ausbau des Vertriebes in Asien und den USA, der Entwick-

lung neuer Produkte und Applikationen, der Optimierung interner Abläufe sowie einer Umsatzsteigerung durch organisches Wachstum und strategische Akquisitionen. Im Bereich der Lithium Batterien wird der Ersatz von Li-Ion durch Lithium Polymer vorbereitet.



Der Regierungsbeauftragte
für den Kapitalmarkt



Starke Mitarbeiter. Starke Marken.



Vorbeugend
zur Steigerung
von Kundenzufriedenheit
und Mitarbeiterperformance.

Probepackung anfordern: www.hainke.com

Buy-Out Central Europe II

Der neue, unabhängige Private Equity Fonds für Österreichs Mittelstand
mit einem der führenden österreichischen Investment Teams um Private Equity Experten Mag. Kurt Stiassny.



Performance des Teams 1990-2007: 30 Transaktionen, IRR: >25% p.a. Transaktionsvolumen: >€ 900 Mio.