

## „Unabhängige Beratung zählt“

Advisory Partners geht mit Zuversicht ins nächste Jahrzehnt – Eher Sparkassen-Clubs als Mittelstandsanleihen

Die vor zehn Jahren gestartete Advisory Partners, Spezialistin für Unternehmensfinanzierung und Übernahmen, sieht wachsenden Bedarf an unabhängiger Beratung. Die Gesellschaft mit Sitz in Wiesbaden konzentriert sich auf komplexe Fälle.

Von **Walther Becker, Frankfurt**

**Börsen-Zeitung, 1.12.2011**

Nach zehn Jahren im deutschen Markt der Unternehmensfinanzierungen können sich Gründungspartner Dierk Rottmann und Managing Director Tobias Schätzmüller voll und ganz bestätigt fühlen: Unabhängige Beratung in Corporate Finance ist bei den Unternehmen mehr gefragt denn je. Operativ in die Selbständigkeit gestartet war das Team – als @dvisory Partners ohne Fokus auf New Economy – aus Häusern wie Rothschild, Dresdner Kleinwort, Commerzbank und Arthur Andersen mit Erfahrungen bei Metallgesellschaft und Hoechst 2001, um unabhängige Beratung in Finanzierungsthemen zu leisten sowie die Klientel bei Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions, kurz M&A) zu beraten. Später kamen die Fremdkapitalseite (Debt Advisory) und Equity Capital Markets hinzu. „Wir haben seitdem ein Transaktionsvolumen von mehr als 10 Mrd. Euro beraten“, sagt Rottmann im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Gestartet mit der „Verzahnung aus Corporate Finance und Accounting, hat Advisory Partners komplexe Transaktionen begleitet“. Und er ist optimistisch für die nächsten zehn Jahre. „Das gute an der Finanzierung ist ja, dass sie revolverend ist.“ Anders ist dies im zyklischen M&A-Geschäft, wo Schätzmüller zwar beobachtet, dass Unternehmen nach Akquisitionen Ausschau halten, um sich zu stärken, doch sich angesichts

von Staatsschulden- und Bankenkrise zurückhalten.

### Komplexe Refinanzierungen

Advisory Partners hat ein Faible für große Mittelständler, wo sie vielfach öffentlich-rechtliche Strukturen begleitet wie die Thüga-Transaktion, Carve-outs aus Konzernen unterstützt, Private Equity unter die Arme greift oder Refinanzierungen wie die des Aromenherstellers Symrise (725 Mill. Euro) oder von Carl Zeiss (400 Mill. Euro) begleitet. Gemeinsam ist allen Fällen ein hoher Grad an Komplexität.

„Wir sehen uns als Problemlöser“, sagt Rottmann. Und das insbesondere in einer Zeit, wo die Finanzierungskapazitäten der Kreditwirtschaft nicht nur durch Basel-III-Vorboten sinken, Landesbanken großteils wegfallen sowie Auslandsbanken inklusive der Unicredit schwer unter Druck stehen: „Es gibt immer weniger Banken und damit weniger Wettbewerber“, sagt Rottmann. Dies gestalte die Beratung der Unternehmensfinanzierung zunehmend komplexer.

In solchen Strukturen gelingt es, Finanzierungspartner aufzutun, die ansonsten nicht gerade die erste Geige in solchen Transaktionen spielen. So wurde für den (kleineren) Buy-out von Minewolf Systems ein Club-Deal von vier Sparkassen zur Akquisitionsfinanzierung arrangiert.

Rottmann macht keinen Hehl aus seiner Einschätzung, dass solche Partner sicherer seien als andere Kapitalquellen: „Wir beobachten die Märkte für Mittelstandsanleihen sehr skeptisch“, sagt Schätzmüller. Dort werden Kupons von 10 % und mehr verlangt, die aus dem operativen Ergebnis zu tragen sind. „Wenn Unternehmen solche Konditionen akzeptieren müssen, dann haben sie schon ein ernstes Problem“, sagt er.

Stark involviert ist Advisory Partners in der Energiewirtschaft, wo mit noch mehr Desinvestitionen von RWE, Eon, EnBW & Co. zu rechnen ist. Mit der Beratung der komplexen Neuordnung der Beteiligungsstruktur der Thüga hatte das Haus mit seinen 20 Professionals Pflöcke eingeschlagen. Für 2,9 Mrd. Euro ging die Stadtwerke-Holding von Eon an 47 kommunale Versorgungsunternehmen in einer Erwerbbergemeinschaft, die von Advisory beraten wurde, sowie Mainova in Frankfurt, die Nürnberger N-Ergie und Enercity aus Hannover. Thüga ist der fünfgrößte Energieversorger hierzulande.

Es folgten unter anderem Mandate für RWE, wie beim Verkauf der Süwag durch RWE, wo man ebenfalls den zersplitterten Kommunen zur Seite stand. Und auch Wiesbaden mandatierte Advisory mehrfach – also die Stadt, in der Advisory ihren Sitz hat. Im vorigen Jahr wurde alles in allem ein Transaktionsvolumen von gut 1 Mrd. Euro beraten.

### Meist grenzüberschreitend

„Wir wollen unser Profil schärfen als globaler Corporate-Finance-Dienstleister mit weltweitem Zugang“, bekundet Schätzmüller. Seit Jahresanfang wird mit Angle Advisors (Detroit, Schanghai) kooperiert, für das erste Quartal 2012 stehe ein Standort in Indien auf der Agenda. „Wir sind rechtlich zwar getrennt, agieren aber als ein Team“, betont Schätzmüller. „Schon heute sind über 80 % unserer Transaktionen grenzüberschreitend“, wobei die Zahl der Deals gemeint ist. Als Wettbewerber im heimischen Markt sehen die Advisory-Leute vor allem (die wesentlich größere) Rothschild, DC Advisory Partners, Lincoln International, das Bankhaus Metzler, die Commerzbank, Lazard und Leonardo.