

## **Gesprächszusammenfassung**

### **Interview vom 29.11.2000**

#### **Branchenbedeutung der Beteiligung von Prudential an der Berliner Bauwert-Gruppe – Interview mit dem Macher und Strategen hinter der Transaktion**

1. Vor dem Hintergrund des Krisenbeginns der Immobilienwirtschaft Mitte der 90er Jahre zeichnete sich ab, daß zukünftige Immobilieninvestoren und -Developer nur noch mit ausreichend Eigenkapital ihr Geschäft betreiben können und daß ein zunehmender Bedarf der Investoren an indirekten Immobilienbeteiligungen entstehen würde. Die Tatsache, daß sich Prudential an der Berliner Bauwert-Gruppe beteiligt, ist ein Zeichen dafür, daß die Krise des deutschen Immobilienmarkets generell vorüber ist, der Markt offen wird für selektive Investitionen ausländischer Investoren und nicht zuletzt, daß nur mit kapitalmarktorientierten Unternehmensstrategien erstklassige Investoren zu locken sind. Dies gilt nicht nur für Development-Firmen, sondern vor allen Dingen auch für deutsche Bestandhalter und somit für den großen Sektor der Industrie-, Handels- und Finanzkonglomerate sowie für den Staat, die sich infolge ihres Rückzugs auf ihre Kernkompetenzen im Großen von nicht-betriebsnotwendigen Immobilienbeständen trennen.
2. Im Fall Bauwert wurde seit 1996 gezielt darauf hingearbeitet, die Bilanzen sukzessive von Risiken zu bereinigen, so daß man eine tatsächlich schöne Braut bei Erkennen des Marktumschwungs präsentieren konnte. Sodann wurden in einem größeren Beratungsprojekt die klassischen Schritte zur Erarbeitung einer Kapitalmarktstrategie abgearbeitet. Das heißt von Past-Performance-Analyse, Kernkompetenz- und Marktpositionierung bis hin zu Bewertung und Alternativrechnungen für unterschiedliche Kapitalmarkt-konzepte. Daraus abgeleitet wurde eine Zielgruppenstrategie mit Shortlist und anschließender Durchführung einer Roadshow. Danach zogen sich die Verhandlungen mit mehreren ernsthaften Bewerbern fast neun Monate hin, um nach einer aufwendigen Due Diligence mit dem Vertragsabschluß zu enden.
3. Dies Konzept ist in Vorgehensweise und Erfolg am Deutschen Markt mit Sicherheit mehrfach wiederholbar, allerdings jeweils in unterschiedlichen Ausprägungen.
4. Die Gesamtkosten für eine solche Transaktion bewegen sich je nach Unternehmensgröße zwischen 4-7% des Transaktionsvolumens, mindestens DM 1 Mio.
5. Wesentliche Erfolgsfaktoren für dieses gelungene Projekt waren: sorgfältige Vorbereitung, Entwicklung einer überzeugenden Strategie, Vorhandensein eines exzellenten Produktes, eine überaus erfolgreiche Roadshow, die Unabhängigkeit unserer Beratungsleistung sowie stringente Vertragsbegleitung.
6. Das Unternehmen Weichs & Partner berät mit 15 Mitarbeitern in London und in München ausschließlich Finanzdienstleister und Finanzinvestoren bei Strategien, Finanzierungen und Transaktionen. Seit Mitte 1998 wurden ca. DM 4,6 Mrd Investments beraten und davon ca. 600 Mio selbst plaziert. Somit bewegt sich das Unternehmen auf der Schnittstelle zwischen Beratungsgesellschaft und Merchantbank. Die gute Kostenposition kann mit einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis an das Klientel weitergegeben werden, dabei profitiert das Klientel von der Unabhängigkeit, der langjährigen Erfahrung und der Spezialisierung des Unternehmens. Gemessen an der Markt-Perception und den Kennzahlen ist die „Beratungsboutique“ mit den Großen vergleichbar und ein Kleinod im Markt.