

München

Amiraplatz 3
D-80333 München
Tel.: 089 - 29 07 31 - 0
Fax: 089 - 29 07 31 - 11

London

9 Duncan Terrace
GB-London N1 8BZ
Tel.: +44 - 171 - 7 13 04 55
Fax: +44 - 171 - 8 33 58 34

**Welche Vorteile bieten
Private Equity Fonds für
die Immobilienwirtschaft**

**Charts zum Referat von C. Frhr. v. Weichs
Euroforum Seminar, Berlin, den 26.10.2000**

Index

	<i>Seite</i>
Curriculum vitae/ Beratungsschwerpunkte	1
Firmenprofil Weichs & Partner	3
Marktchancen PEF	4
Investmentfokus/ Entscheidungskriterien	6
Rendite-Risiko-Position	8
Erfolgsfaktoren	10
Vorteile PEF für deutsche Immobilienwirtschaft	12

Curriculum vitae

Caspar Freiherr von Weichs

geboren am 1. Dezember 1949 in Arnsberg

Ausbildung / Beruflicher Werdegang

Abitur

Lehre zum Industriekaufmann

Studium zum Diplom-Wirtschafts-Ingenieur und
zum REFA-Ingenieur an der Universität Karlsruhe

3 Jahre Wirtschaftsprüfung

2 Jahre Vorstandsassistenz und Produktmanagement Investment-Beratung

4 Jahre Geschäftsführung Bauträgergesellschaften

8 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter Strategische Unternehmens- und Investitionsberatung

seit 1994 Geschäftsführender Gesellschafter W&P

Beratungsschwerpunkte / Expertise 1. Strategische Managementberatung Banken und Versicherungen

- Unternehmens- und Vertriebsstrategien
- Organisationsanalysen und –entwicklung
- Controlling und Vertriebssteuerung

2. Immobilien Managementberatung

- Dienstleistungsstrategien
- Corporate Real Estate
- Portfoliomanagement
- Fonds-Strategien
- Konzepte Immobilien AG
- Vertriebs- und Organisationsstrategien
- Standortanalysen und Nutzungskonzepte

3. Corporate Finance

- M&A / MBO / LBO
- Strukturierte Finanzierungen
- Börsenvorbereitungen
- Eigenkapitaltransaktionen

Fremdsprachen

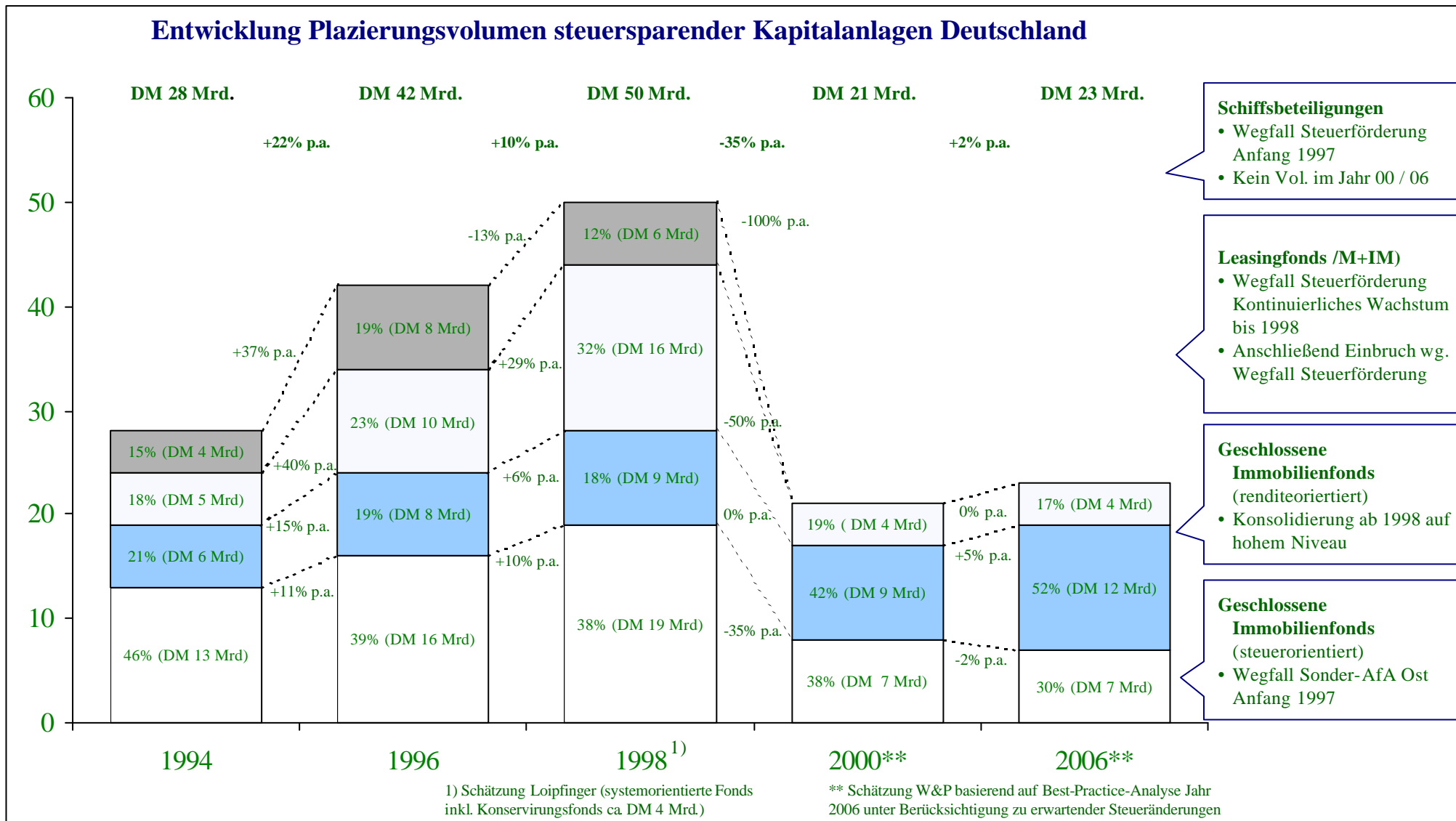
Englisch, Französisch

Freiherr von Weichs & Partner, Kurzprofil

Beratungsziel	<ul style="list-style-type: none"> • Unabhängiges Top-Management Consulting im mitteleuropäischen Finanzdienstleistungsmarkt • Umsetzungsorientierte Strategien und Umsetzungsbegleitung vom Unternehmer für Unternehmer 		
Strategie-Schwerpunkte	Banken und Versicherungen	Immobilienwirtschaft	Corporate Finance / Investmentbanking
Beratungsansätze	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsfeld- und Gesamtstrategien • Marketing- und Wettbewerbsstrategien • Zielgruppenkonzepte • Vertriebs- und Produktstrategien • Produkt- / Kundenkalkulation • Assetmanagement- und Portfoliostrategien • Corporate Finance / Investmentbanking / Treasury • Risikomanagement und -Recovery • Effizienzsteigerungskonzepte • Holdingkonzepte 	<ul style="list-style-type: none"> • Marktanalysen • Feasibilitystudien • Nutzungs- und Investorenkonzepte • Betreiber- und Vermarktungskonzepte • Risk-Assetmanagement and -Recovery / Due Dilligence • Corporate and Real Estate • Organisations- und Effizienzsteigerungsstrategien 	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensstrategie • Unternehmensbewertungen • Due Diligence • Schuldenmanagement • Finanzierungs-, Beteiligungs- und Plazierungsstrategien (M&A, MBI, MBO, LBO, IPO, Venture Capital, Fonds etc.) • Plazierungsbegleitung
Business-Orientierung	<ul style="list-style-type: none"> • Kerngeschäft als Beratungsgeschäft • Transformation langjähriger Geschäfts- und Beratungserfahrung zum Erfolg unseres Klientels 		<ul style="list-style-type: none"> • Kerngeschäft als Beratungs- (Retainer) und Transaktionsgeschäft für alle Zielgruppen

Erfolgsfaktoren: Unabhängigkeit, Umsetzungsorientierung, Erfahrung

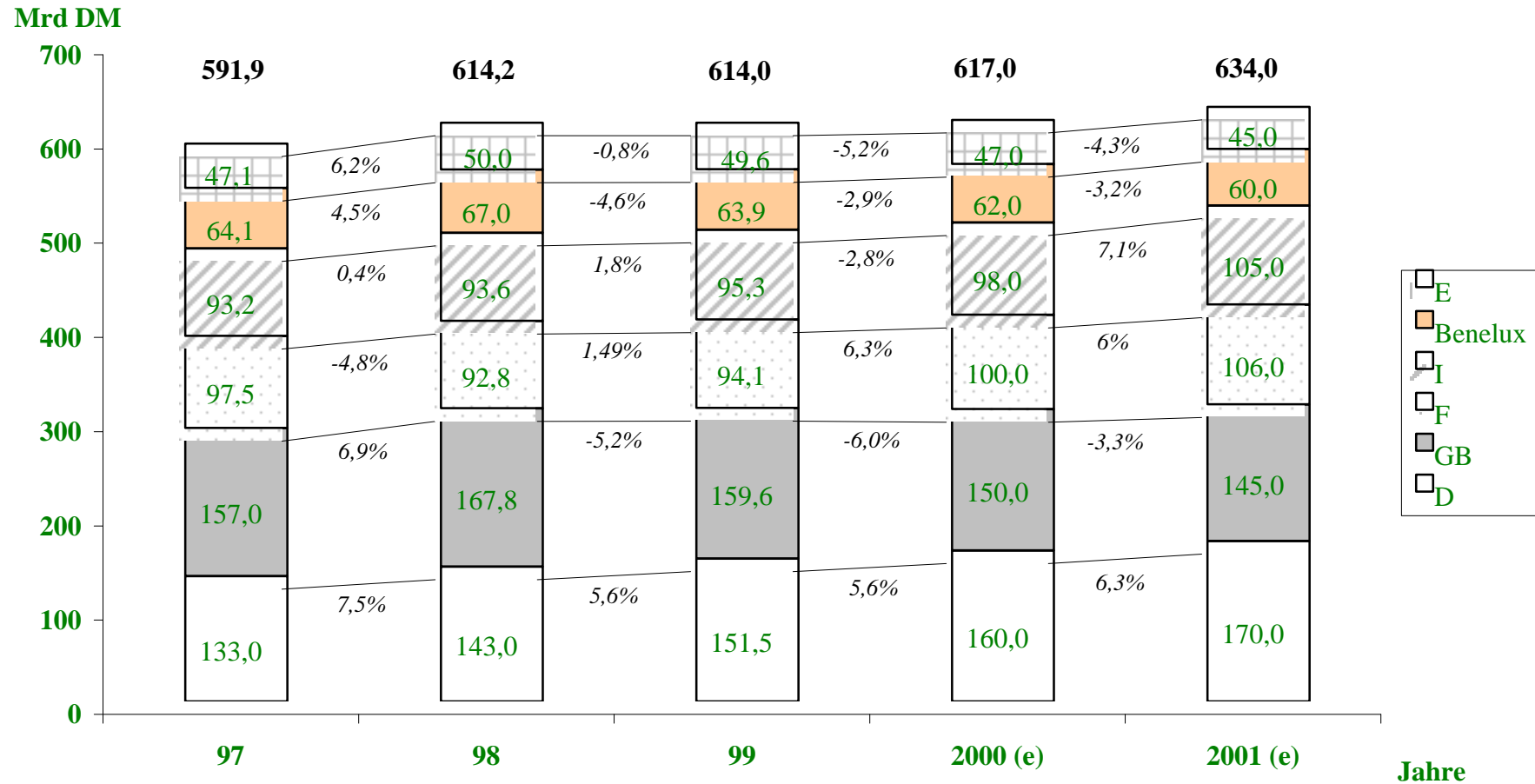
Der Wegfall der Steuerorientierung und die Trendwende im deutschen Immobilienmarkt eröffnen Raum und Perspektive für hochrentierliche Private-Equity Fonds vor allem ausländischer Provenienz



Quelle: Loipfinger, eigene Darstellung

Die Bedeutung und das Wachstum des deutschen gewerblichen Immobilienmarktes sind zunehmend attraktive Magneten für Private Equity

Jährliches Transaktionsvolumen führende europäische gewerbliche Immobilienmärkte



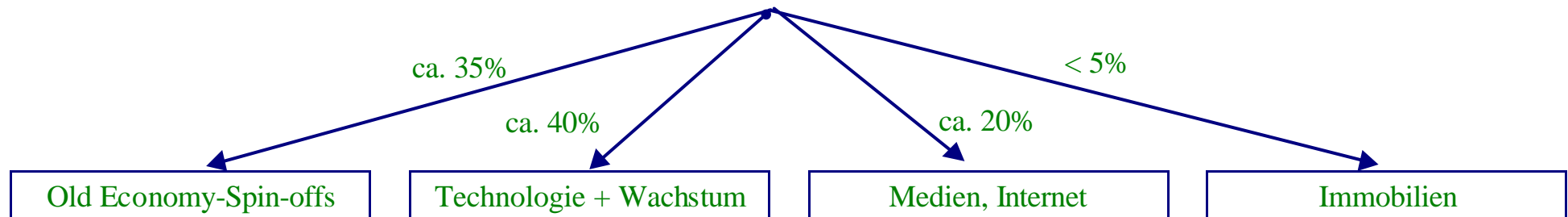
Der professionelle Investor identifiziert mittels Portfolioanalysetechniken die Zukunftsmärkte und Regionen.

Quelle: DIW, Eurostat, Euroconstruct, Stat. Bundesamt, eigene Prognose- und Berechnungsmodelle W&P

Der Immobilienmarkt steht noch am Rand des Investmentfokus´ der Private-Equity-Fonds

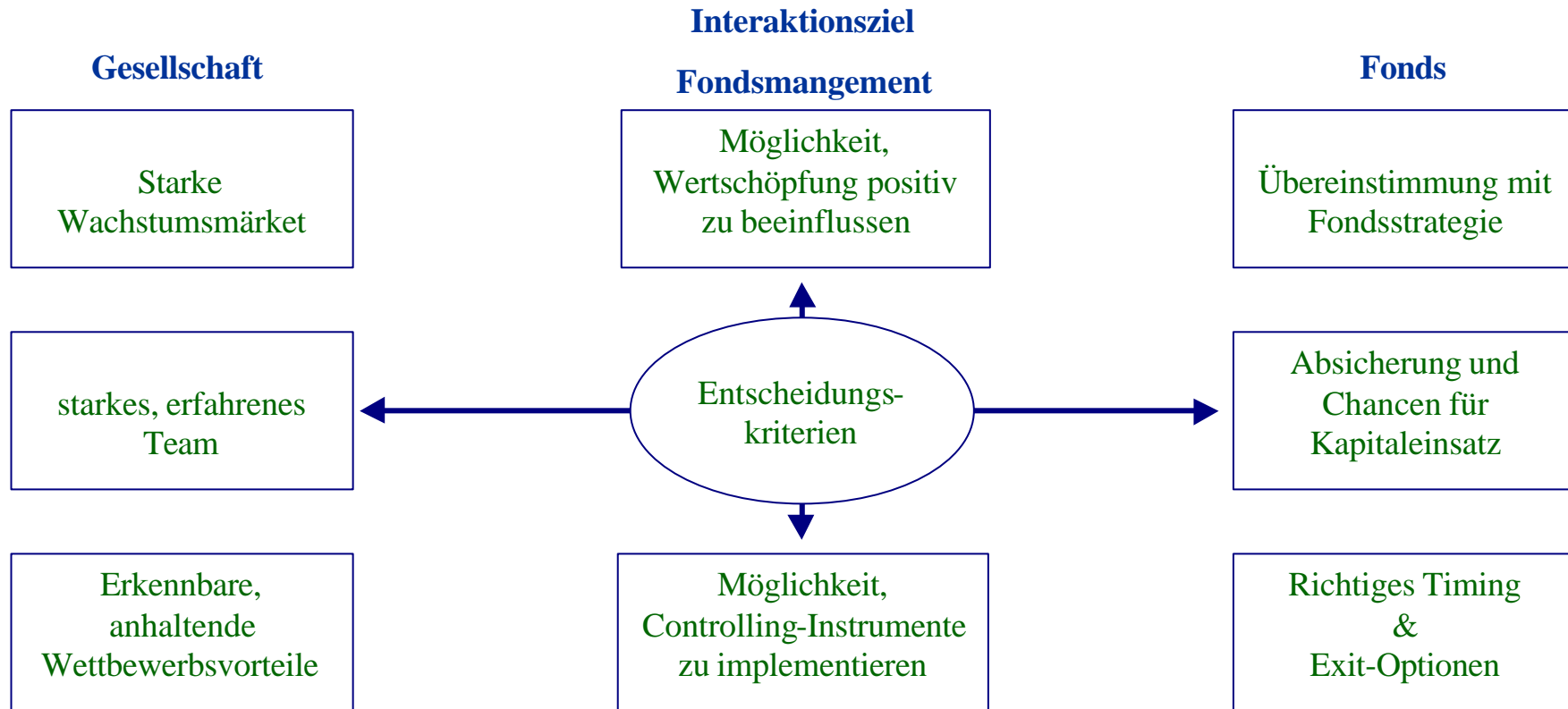
Beispiele Private Equity-Fonds

Anbieterbeispiel	Fondsnamen	Fonds-Volumen	Einzelinvestments	Beteiligungsquoten
international J.P. Morgan, Morgan Stanley, Deutsche Bank, Soros, Prudential, Doughty Hanson, DLJ, J.L. LaSalle, Nomura, Apax, Carlyle...	Orion, Appelo, Peabody u.v.a.	<ul style="list-style-type: none"> • 250 – 5.000 Mio USD 	<ul style="list-style-type: none"> • 30 – 500 Mio USD • direkt • Fund of Fund 	<ul style="list-style-type: none"> • Mehrheitsposition bei Direktinvestments • Minderheitsposition bei Fund of Fund
national Siemens, MPC, HC, Dresdner BVT, GVP, Nordcapital, Norddeutsche Vermögen, GSM, FERI...	MLP Global, Private-Equity, Platina, Crescat...	<ul style="list-style-type: none"> • 25 – 150 Mio € 	<ul style="list-style-type: none"> • 0,5 – 10 Mio € • direkt • Fund of fund 	<ul style="list-style-type: none"> • i.d.R. Minderheitsposition bei Direktinvestment • in Einzelfällen Mehrheitsposition • Bei Fund of Fund Minderheitsposition
Gesamt: ca. 300 Gesellschaften	ca. 1.800 Fonds	ca. 150 Mrd USD	–	–



Quelle: W&P Research

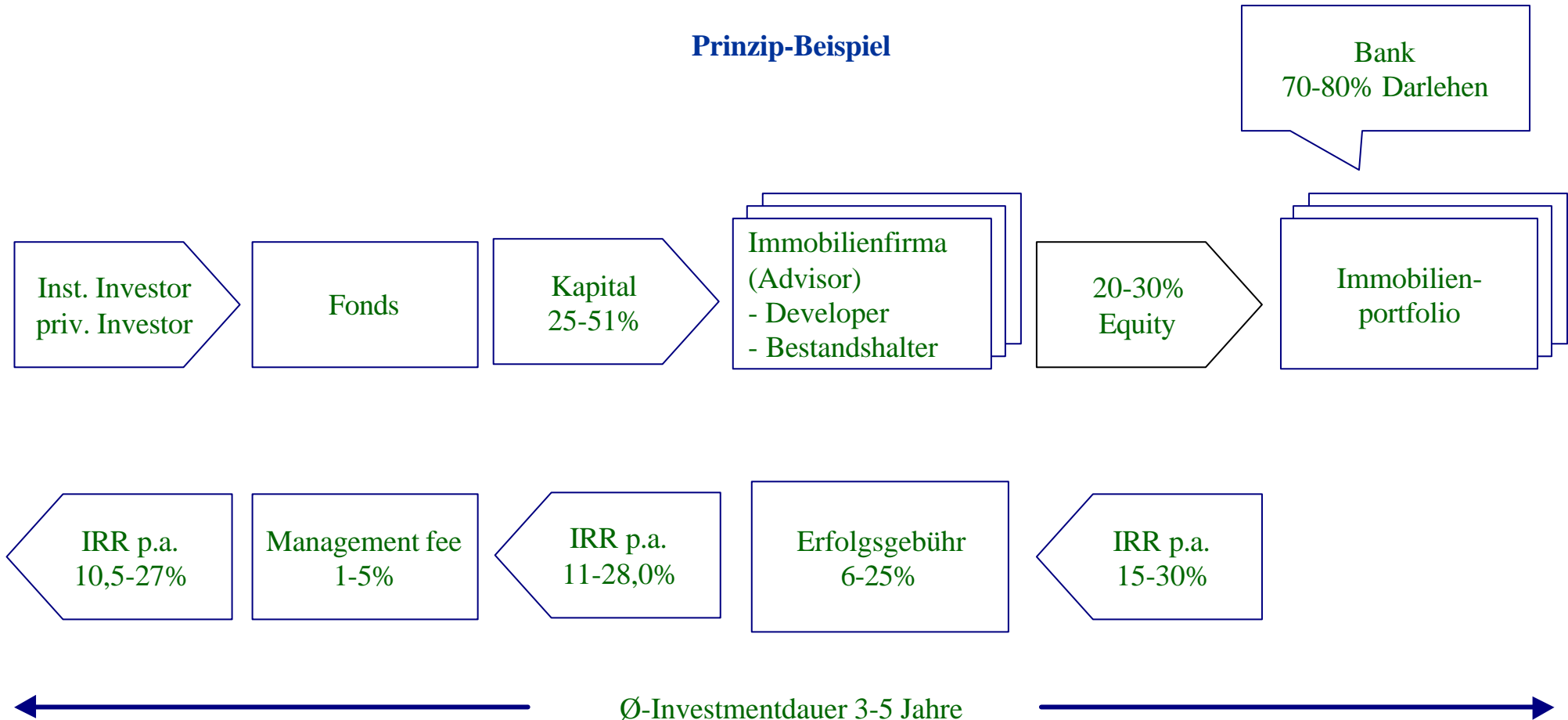
Die Entscheidungskriterien der Fonds sind opportunistisch und orientiert an der Investmentstrategie des Fonds sowie den Wertschöpfungspotentialen des Fondsmanagements



Quelle: Eigene Darstellung W&P

Im Private Equity Fonds wird privates Kapital von institutionellen und privaten Investoren mit hoher Ertragserwartung gesammelt

Prinzip-Beispiel

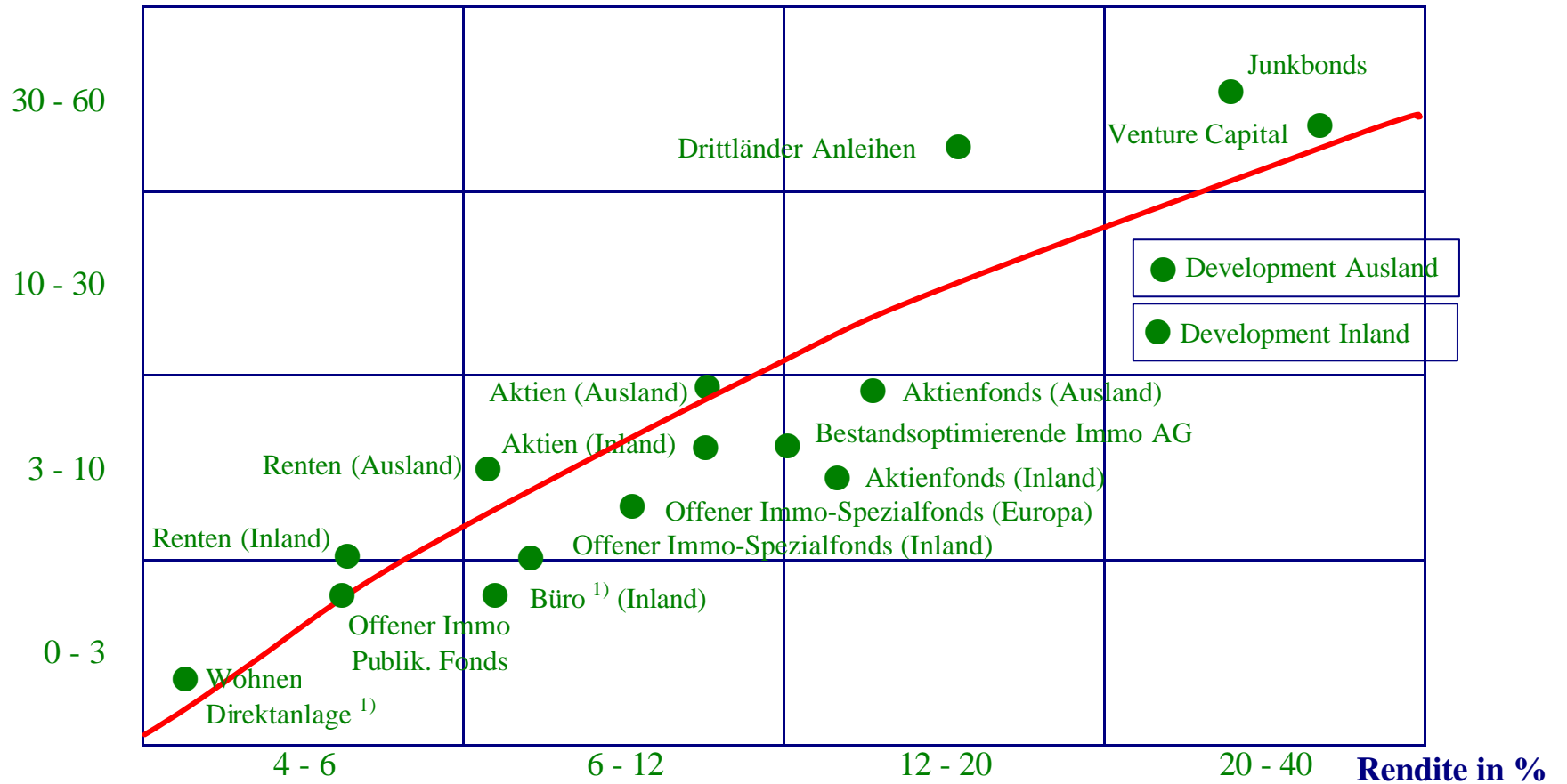


- **Die Gewinnerwartung der Investoren setzt den Adviser unter extrem hohen Druck**
- **Die von W&P konzipierten Investments erfüllen alle diese Erwartungen**

Quelle: Beratungsprojekt W&P

Der erfolgreiche Equity Partner muß in der Lage sein, die Risiko-Ertragsvorstellungen seines Fonds zu erfüllen.

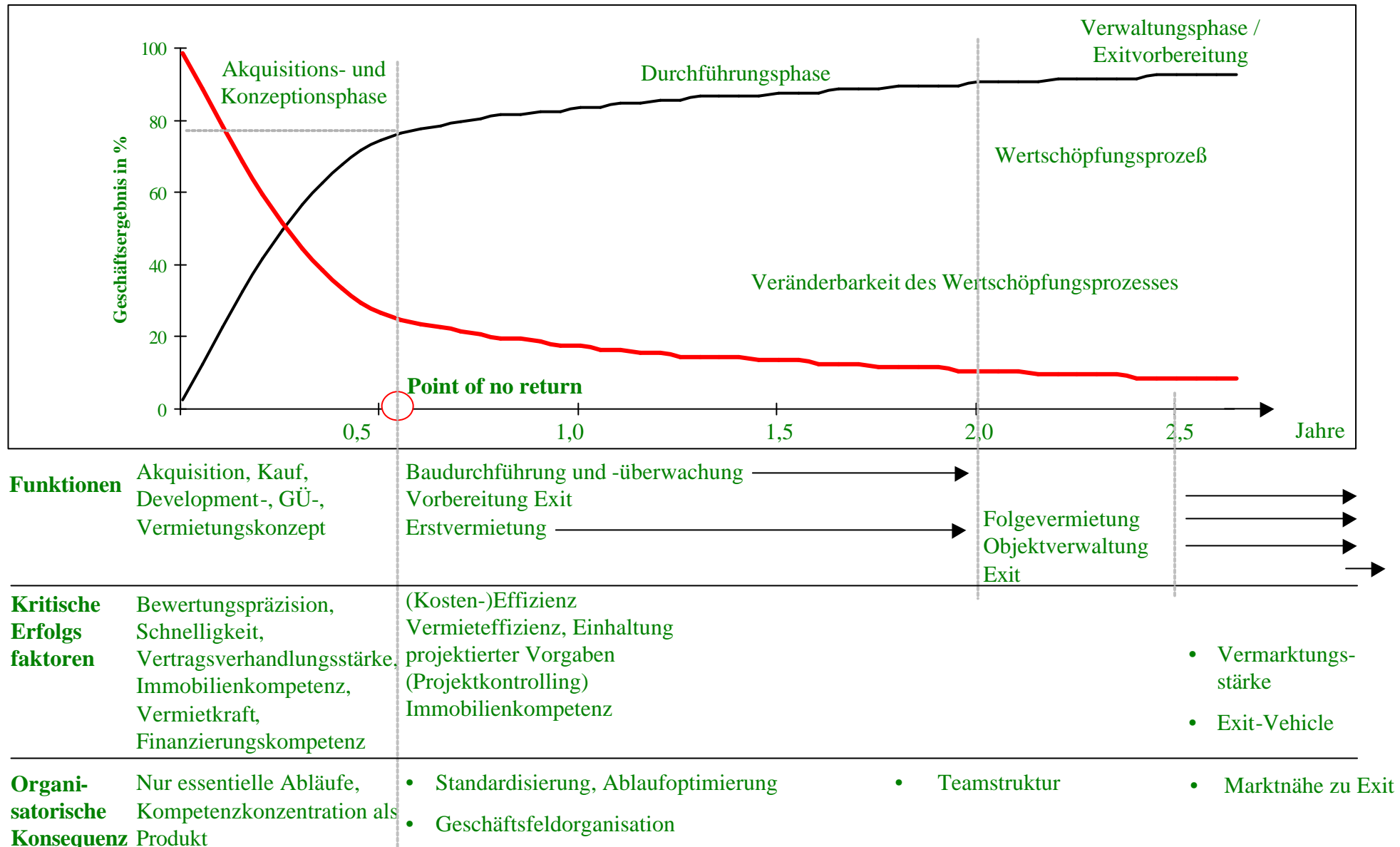
Ausfallrisiko in%



Quelle: Einschätzung und Darstellung W&P

1) Bestandsverwalter

Die hohen Renditeerwartungen lassen sich nur mit extrem professionellen Development- und Bestandsoptimierungskonzepten realisieren



Zusammenfassung Erfolgsparameter

- Die Akquisitions- und Konzeptionsphase bestimmen den Geschäftserfolg, vor allem:
 - Standortauswahl
 - Produkt-Konzept
 - Vorkalkulation
 - Marktprognose mit richtiger Zykleneinschätzung
 - Vorplanung des Exit-Vehikels und –Zeitpunkts
- 70-90% der Kosten fallen in der Durchführungsphase an
- 70% des Erfolgs werden im ersten Drittel der Wertschöpfungskette entschieden
- Wesentliche Planungsabweichungen schlagen auf den angestrebten IRR gnadenlos durch

Quelle: Projekterfahrung W&P

Der deutschen Immobilienwirtschaft bieten Private Equity Fonds eine Reihe von wesentlichen Vorteilen . . .

- . . . sie vertreiben den Nebel der Steuerorientierung
- . . . sie fokussieren die Immobilien auf simple betriebswirtschaftliche Kenngrößen
- . . . sie professionalisieren und heben das Geschäft auf internationale Standards
- . . . sie werden zunehmend ein bedeutendes Vehikel der Banken im Rahmen von strukturierten Finanzierungskonzepten
- . . . infolge der zunehmenden Eigenkapitalerfordernisse der Banken vor dem Hintergrund der Baseler Solvabilitäts- und Rating-Vorgaben ermöglichen PEFs überhaupt erst die Finanzierung großer Projekte
- . . . sie beschleunigen die nötige Marktbereinigung der Immobilienwirtschaft durch ihre eigenen sehr hohen Qualitätskriterien
- . . . richtig konzipiert geben sie auch dem „kleinen“ Privatanleger und den sie betreuenden Vertriebsgesellschaften die Möglichkeit, adäquat zu verdienen