



Interview mit Varun Sood, Vorstand der CAPVENT AG



Varun Sood
Vorstand CAPVENT AG

Herr Sood, der Boom in Indien ist in aller Munde. Für wie lange, glauben Sie, ist dieses Wachstum aufrecht zu halten?

Varun Sood: Ja, in der Tat, der derzeitige Wirtschaftsboom in Indien wird überall thematisiert. Natürlich fragen sich die Menschen, ob dieses Wachstum in Indien anhalten kann. Ich bin der festen Überzeugung, dass die Geschichte unseres Wachstums gerade erst begonnen hat. In Indien ist alles im Wachstum begriffen. Wir müssen optimistisch in die Zukunft blicken und dürfen uns nicht mehr an der Vergangenheit orientieren. Sobald der Großteil der Bevölkerung am Wachstum partizipieren wird, ist der Fortschritt in Indien nicht mehr aufzuhalten. Wenn die heute noch vorhandenen Hindernisse, wie die Defizite in der Infrastruktur, der Mangel in der Gesundheitsversorgung, der Mangel an Dienstleistungs- und Produktangeboten für den Großteil der indischen Bevölkerung beseitigt sind, sind dem Wachstum keinerlei Grenzen mehr gesetzt.

Herr Sood, gibt es für den derzeitigen Boom in Indien eine Garantie und worauf ist das enorme Wachstum zurückzuführen?

Für den vorherrschenden Boom in Indien gibt es keine Garantie, obwohl sich derzeit die verschiedensten Bereiche in der Entwicklung befinden. Die Wirtschaft wächst, jeder einzelne Haushalt profitiert von der Entwicklung und hegt den Wunsch, mehr zu konsumieren. Es ist also offensichtlich, worauf das Wachstum zurück zu führen ist. Es resultiert aus der Steigerung des Konsums und wird nicht durch Staatsausgaben oder die Entwicklung der Infrastruktur, etc. getragen. Natürlich sind dies Aspekte, die die Entwicklung zusätzlich stützen, aber es sind nicht die Ursachen.

Die Regierung schätzt für die nächsten 20 Jahre eine jährliche Steigerung von 9 % beim Wirtschaftswachstum. In den letzten zwei bis drei Jahren konnte Indien bereits jährliche Wachstumsraten von 8 % vorweisen. Damit stehen wir erst am Anfang unserer Entwicklungsgeschichte.

Herr Sood, hat Indien investitionsfreundliche gesetzliche Rahmenbedingungen?

Ja, in der Tat – Indien hat investitionsfreundliche Rahmenbedingungen. Seit 1992 sind die Beschränkungen für ausländische Investitionen in die indische Wirtschaft und indische Kapitalanlagen nachhaltig gelockert worden. Heutzutage existieren nur noch wenige Bereiche, die Handelsbeschränkungen unterworfen sind. Das sind Bereiche wie das Versicherungswesen, die Luftfahrt und die Medienbranche; doch diese Einschränkungen nehmen stetig ab. Obwohl Indien ein Land mit sehr liberalen Bedingungen ist, muss man diese Bedingungen kennen und einschätzen können, um auf dem indischen Terrain extrem erfolgreich zu sein.



Herr Sood, wenn Sie eine Stärken-Schwächen-Analyse des indischen Private Equity Marktes vornehmen, wie fällt diese aus?

Wenn wir die Chancen des indischen Private Equity Markt mit denen des europäischen oder US-amerikanischen Marktes vergleichen, spricht als Erstes für Indien, dass dort ein unvergleichbar großes Wachstumspotenzial vorhanden ist. Indien ist an einem Punkt angelangt, der einmalig in der mehr als 100-jährigen Wirtschaftsgeschichte ist. Es ist ein Wandel, der Gewinne produziert.

Schwächen des indischen Marktes liegen in der fehlenden historischen Erfolgsgeschichte. Gleiches gilt für die fehlende Erfolgshistorie der Manager. Man sollte allerdings nicht den Fehler begehen und die Zukunft als eine Projektion der Vergangenheit verstehen. Wir verfolgen in Indien deshalb einen speziellen Ansatz. Unsere Grundüberzeugung ist die, dass man in Indien nicht investieren kann ohne die Rahmenbedingungen zu kennen. Aus diesem Grund sind wir seit drei Jahren vor Ort. Nur so können wir die Menschen verstehen und sicherstellen, dass Sie die Arbeit in unserem Sinne leisten. Wir beobachten und investieren dann zum richtigen Zeitpunkt.

Herr Sood, warum ist CAPVENT am Hightech Standort Bengaluru, im Süden Indiens, vertreten und warum planen Sie einen weiteren Standort in China?

Indien und China bilden das Kernstück unserer Strategie. Wir haben erkannt, dass die Länder eine Vielzahl an Möglichkeiten bieten und haben deshalb im Jahr 2003 eine Vertretung in Indien gegründet. Wir empfanden es als unverzichtbar, in Indien vor Ort zu sein, um das Land, die Menschen und Ihre Arbeitsweise zu verstehen. Wir haben ein sehr bodenständiges Team zusammengestellt, das von zwei Büros aus mit zehn Managern, einschließlich mir, agiert. Das zeigt, wie wichtig Indien, aber auch China und andere prosperierende Nationen für uns sind. Wir sind damit beschäftigt, unsere Mitarbeiter zu trainieren und ihnen unsere Arbeitsphilosophie zu vermitteln. Wir schicken sie, so oft es möglich ist, ins Ausland. Wir lassen sie an unseren Projekten teilhaben und wir versuchen unsere Arbeit mit den indischen Private Equity Zielfonds so professionell abzuwickeln, wie wir das auch an anderer Stelle tun.

Herr Sood, was genau tun Sie, um Grundlagen für Ihre Investitionsentscheidungen zu finden?

Unsere Strategie für den indischen Markt war von Anfang an klar definiert. Als erstes haben wir keine Kompromisse bei unseren Standards zugelassen. Wir nutzen allerdings nicht dieselben Kriterien bei der Bewertung von indischen Zielfonds im Vergleich mit europäischen. Das hängt mit der fehlenden Unternehmenshistorie zusammen. Darum sind wir vor Ort, um zu erkennen, wie die Zielfonds arbeiten und funktionieren. Es ist wichtig, das Management-Team für zahlreiche Monate, manchmal auch Jahre, zu beobachten, bevor wir investieren. Wir verfügen über große Ressourcen, um diverse Untersuchungen vorzunehmen. Wir sind über jedes Vorhaben genau informiert. Wir wissen, was die Zielfonds tun und welche Investitionen sie tätigen. Das erlaubt uns, die richtigen Entscheidungen bei der Auswahl der Fonds zu treffen.



Herr Sood, wie viele Unternehmen analysieren Sie pro Jahr?

Wir treffen und begleiten ca. 70 Private Equity Gesellschaften in Indien, sehr häufig ab dem Zeitpunkt an dem eine Idee geboren wird. Wir treffen diese Gesellschaften mehrfach im Jahr. Wir lernen nicht nur das Unternehmen kennen, sondern auch die Intermediäre, die Banken, die Anwälte, die Buchhalter – also das komplette System und haben dadurch eine ausgezeichnete Informationsbasis.

Was sind die entscheidenden Attribute bei der Auswahl eines Private Equity Fonds, in den Sie investieren?

Wir schenken bei der Auswahl einer Gesellschaft dem Management-Team besondere Aufmerksamkeit. Die Qualität des Management-Teams zeichnet sich durch seine Erfahrung und durch seine Glaubwürdigkeit aus. Ein weiterer wichtiger Punkt bei der Auswahl des Teams ist die Übereinstimmung von Interessen. Das Management hat diese Übereinstimmung zu demonstrieren, indem es seine Zeit und ebenfalls sein Geld in den Fonds investiert. Damit demonstriert es, dass es für uns und natürlich auch für unsere Investoren arbeitet. Darüber hinaus müssen wir abwägen, ob die ausgewählten Investitionsbereiche Wachstumspotenzial besitzen und die Management-Teams der verschiedenen Zielfonds, wie bspw. die der Growth Capital Fonds oder der Venture Capital Fonds, die erforderlichen Fähigkeiten besitzen.

Herr Sood, worin unterscheiden sich die Investitionen in Indien von denen in Westeuropa und den USA?

Wenn wir Investitionen in Indien mit denen in Westeuropa und den USA vergleichen, müssen wir genauer betrachten, woher die Erlöse stammen. In Indien werden sie derzeit aus dem Wachstum der Unternehmen generiert. In den USA und Europa hingegen stammen die Gewinne aus der Konsolidierung von Unternehmen sowie der Reduzierung von Kosten, etc. In Indien ist zum jetzigen Zeitpunkt allein das Wachstum der Unternehmen ausschlaggebend. Darüber hinaus unterscheidet sich Indien darin, dass der Unternehmer oft sehr eng mit dem Management-Team der Private Equity Gesellschaft zusammen arbeitet, um das Unternehmen voran zu bringen. Im Gegensatz dazu besitzt die Private Equity Gesellschaft in Westeuropa oder den USA meistens das Unternehmen fast völlig und ist primär daran interessiert, es im Rahmen einer 3-5 %igen jährlichen Umsatzsteigerung stabil zu halten. Der entscheidende Unterschied liegt also meiner Meinung nach beim Unternehmer und dem Wachstumspotenzial.

Herr Sood, bitte nennen Sie uns einige der erfolgreichsten Exits indischer Zielunternehmen, die mit Hilfe der von CAPVENT ausgewählten Zielfonds realisiert werden konnten!

Im Jahr 2004 haben wir begonnen, Investitionen in indische Zielfonds zu tätigen. Die Fonds, die wir seitdem ausgewählt haben, haben eine extrem gute Performance geliefert. Bspw. hat die Private Equity Gesellschaft Baring India mit ihren Investitionen im Rahmen des ersten Fonds einen Multiple von 4,8 und einen IRR von 38 % erzielen können. GW Capital konnte mit seinem ersten Fonds einen Multiple von 2,9 und einen IRR von 49 % erzielen. Mit seinem zweiten Fonds wurde ein Multiple von 1,7 und einem IRR von 138 % erreicht.

Herr Sood, wir danken Ihnen für das aufschlussreiche Gespräch!