

S-Partner Kapital AG  
Karolinenplatz 1  
80333 München

Telefon: 089.54 80 188-0  
Fax: 089.54 80 188-90

info@partnerkapital-ag.de  
www.partnerkapital-ag.de

## CASE STUDY

ANNOVA Systems GmbH

# Weltweit auf Sendung

## **Gelungener Aufstieg vom Spin-off zum internationalen Player für Broadcasting-Systeme – S-Partner Kapital AG öffnet Türen für Finanzierungen**

*Wenn Millionen von Fernsehzuschauern täglich die ARD-Tagesschau und am Samstagabend die Sportschau einschalten, ist ANNOVA immer mit auf Sendung. Die Software des Münchener Unternehmens bietet Sendeanstalten maßgeschneiderte Lösungen für einen reibungslosen Ablauf ihrer Redaktionssysteme. Als wichtiger Wegbegleiter für die internationale Expansion von ANNOVA Systems hat sich die Münchner Beteiligungsgesellschaft S-Partner Kapital erwiesen.*

Zentrale Schnittstelle in den Fernseh- und Hörfunkredaktionen ist der Newsroom. Dort werden Agenturmeldungen aus aller Welt, Bild- und Videomaterial sowie Archivdokumente aufbereitet und zu den Nachrichtenbeiträgen zusammengestellt, die dann in Radio, Fernsehen oder Online zu hören bzw. sehen sind. Zugleich verknüpft der Newsroom die zeitlichen Abläufe für die Übertragung und steuert die Produktions- und Sendeanlagen – ein komplexer Prozess, der weit über die technischen Kapazitäten herkömmlicher Redaktionssysteme hinausgeht. Genau hier setzt OpenMedia an, die von ANNOVA entwickelte Software.

„Workflows auf Basis moderner Technologien sind heutzutage der Schlüssel für Nachrichtensender, um topaktuell zu sein. Wir haben frühzeitig auf die Multimediamavernetzung gesetzt“, erläutert Geschäftsführer Michael Schüller die Vorzüge von OpenMedia. „Das kommt

unseren Kunden jetzt zugute in einer Zeit, in der es auf den schnellen Zugriff zu den aktuellsten News ankommt. Außerdem will eine wachsende Zahl von Nutzern individuell darüber entscheiden, wann sie welche Inhalte abrufen.“ Mit über 15.000 Anwendern zählt OpenMedia zu den europaweit führenden Newsroom-Systemen. Auf der Kundenliste finden sich renommierte Namen wie ARD, Deutsche Welle, Radio France, RTL Belgium oder RedBull.

### **Einstieg von S-Partner Kapital AG ermöglicht MBO**

Die Erfolgsgeschichte von ANNOVA Systems ist eng verbunden mit dem Engagement der S-Partner Kapital AG, München. Die Beteiligung mit Eigenkapital Anfang des Jahres 2008 ermöglichte ANNOVA den Management-Buy-Out aus der französischen Muttergesellschaft Dalet S.A., die ebenfalls den Markt für Redaktionssysteme bediente. Zum damaligen Zeitpunkt hatte ANNOVA bereits eine ereignisreiche Vorgeschichte hinter sich: Die 1989 gegründete Vorgängergesellschaft wurde nach einem Verkauf an eine norwegische Firma von Dalet übernommen. Deren Strategie war darauf ausgerichtet, dass der Mutterkonzern die kleineren Sendeanstalten versorgte und sich die zugekaufte deutsche Tochter auf die großen Sender fokussierte.

Die erhofften Synergien kamen jedoch nicht zum Tragen: Das von der Muttergesellschaft geschnürte Korsett mit der Ausrichtung auf den deutschsprachigen Raum behinderte die Unternehmensentwicklung von ANNOVA. Bereits vor der Akquisition durch Dalet hatte ANNOVA gezeigt, dass es auch internationale Märkte erfolgreich belieferte. Entsprechend rasch fiel die Entscheidung für einen Spin-Off per Management-Buy-Out (MBO).

Weil das ANNOVA-Management den Kaufpreis nicht stellen konnte, startete es die Suche nach Kapitalgebern. Dabei kristallisierte sich schnell die S-Partner Kapital AG als der geeignete Partner heraus. Deren Gesellschafter sind bayerische und saarländische Sparkassen, was gerade gegenüber öffentlich-rechtlichen Auftraggebern, der wichtigsten Zielgruppe von ANNOVA, Sicherheit vermittelt. Die Beteiligungsphilosophie der S-Partner Kapital erwies sich als attraktiv, da das MBO-Team die Mehrheit am Unternehmen halten wollte und die Übernahme als langfristiges Investment betrachtete. „Wir waren vom Wachstumspotenzial des Geschäftsmodells überzeugt. Zudem waren ideale Bedingungen für einen erfolgreichen Buy-Out gegeben“, erläutert Thomas Gerstner, Prokurist bei S-Partner Kapital, die Entscheidung zum Einstieg. Zusammen mit den Eigenmitteln des MBO-Teams wurde der Deal strukturiert: 62% der Anteile blieben in den Händen des MBO-Teams und die S-Partner Kapital hielt 38% Prozent. „Stimmen die Randbedingungen, insbesondere in Bezug auf die Gesellschafterrechte und eine klare Regelung des Exits, kann S-Partner Kapital derartige Transaktion auch als Minderheitsgesellschafter begleiten“, ergänzt Thomas Gerstner.

## **Exit krönt erfolgreiche Partnerschaft**

Die Entscheidung, die Transaktion als Asset Deal, also als Erwerb einzelner Wirtschaftsgüter anstelle von einzelnen Unternehmensanteilen zu strukturieren, erwies sich nur kurzfristig als Nachteil. Dabei mussten die übernommenen Kundenaufträge einzeln bestätigt werden, was bei den formalen Abläufen bei den öffentlichen Auftraggebern langwierige Prozesse mit sich brachte. Mittelfristig erwies sich diese Transaktionsstruktur jedoch als vorteilhaft, denn sie ermöglichte, die Abschreibungspotenziale zu optimieren und diese zur Stärkung des Cash-flows heranzuziehen.

„Für uns war die Übernahme ein Befreiungsschlag“, stellt Michael Schüller rückblickend fest – und hebt die Türöffnerfunktion der S-Partner Kapital für Finanzierungen durch die Sparkassen hervor: „Wir erfreuen uns einer hohen Akzeptanz innerhalb der verschiedenen Sparkassenorganisationen. Die Kooperation mit S-Partner Kapital erleichterte es uns, günstige Konditionen für Bürgschaften zu erhalten“, betont Schüller. Mit ihrer Expertise zu Investitionen und deren Finanzierbarkeit habe sich die S-Partner Kapital als wichtiger Wegbegleiter für die internationale Expansion von ANNOVA Systems erwiesen.

Der Ausbau des operativen Geschäfts von ANNOVA verzeichnete schnelle Fortschritte: Zwischen 2009 und 2011 verbesserte sich der operative Gewinn auf EBITDA-Basis um 30% , während sich der Umsatz auf 5 Millionen Euro und die Mitarbeiterzahl auf 32 verdoppelten. ANNOVA baute den Marktanteil in Deutschland konsequent aus. Gleichzeitig gelang mit der Eröffnung einer Niederlassung in Singapur der Einstieg in den asiatischen Markt. Zugleich wurde der Schuldenstand vollständig abgebaut, weil die Akquisitionsfinanzierung vorzeitig zurückgeführt werden konnte.

Das rasante Wachstum veranlasste die S-Partner Kapital AG im Herbst 2011, den Exit vorzubereiten. Eine Entscheidung, die zusammen mit dem Management von ANNOVA auf partnerschaftlicher Ebene getroffen wurde. Für die S-Partner Kapital AG habe sich die Beteiligung ausgezahlt, meint Vorstand Dr. Werner Stockner: „Wir haben dem Management von Anfang an die Möglichkeit eingeräumt, statt einem Verkauf an Dritte das Unternehmen selbst unter klar definierten Bedingungen vollständig zu übernehmen. Natürlich muss diese Option für uns als Finanzinvestor dem Renditegesichtspunkt eines Trade Sales sehr nahe kommen. Ist dies gegeben, bevorzugen wir klar eine solche Lösung, die wir als eine sehr faire Alternative zum sonst üblichen Exit ansehen.“

Nach dem Exit im Dezember 2011 halten die zwei ANNOVA-Geschäftsführer sowie drei weitere Mitarbeiter als Mitgesellschafter sämtliche Anteile der ANNOVA Systems. Das Unternehmen will jetzt richtig durchstarten: Ganz oben auf der Agenda stehen die USA mit dem

weltweit größten Markt für Broadcasting-Systeme – Nummer eins vor Deutschland, dem zweitgrößten Markt in diesem Segment: Anfang Juli soll das Büro New York eröffnet werden. Beim Umsatz erwartet ANNOVA-Chef Schüller innerhalb der kommenden zwei Jahre eine Weiterentwicklung in die Bandbreite von 7,5 bis 10 Millionen Euro.

### **ANNOVA im Kurzprofil**

Standort: München  
Erwerb: 2008  
Mitarbeiterzahl: 32 (Ende Dez. 2011)  
Umsatz: ca. 5 Mio. EUR (2011)  
Beteiligungszeitraum: 2008 bis 2011  
[www.ANNOVA.tv](http://www.ANNOVA.tv)

Ansprechpartner bei S-Partner Kapital AG:

Thomas Gerstner

Tel. 089.5480188-20

[t.gerstner@partnerkapital-ag.de](mailto:t.gerstner@partnerkapital-ag.de)