



FESTIVALINVESTOR MATTHIAS JUST IM INTERVIEW

»Wer Unternehmensanteile abgibt, verliert ein Stück Kontrolle«

Matthias Just ist Vorstand der Mayland AG, die sich auf sogenannte Mergers & Acquisitions (M&A) spezialisiert und in dieser Eigenschaft auch die Übernahme des Parookaville-Festivals durch Superstruct begleitet hat. Für MusikWoche erklärt er, wie diese Geschäfte ablaufen.

Wie ist es um die Außenwahrnehmung des Wirtschaftszweigs Festivals in der Finanzbranche bestellt?

Die Festivalbranche wächst und unternehmensübergreifend lässt sich eine Stabilisierung der Umsatz- und Profitabilitätsgrößen erkennen. Es gibt immer wieder neue Festivals, die durch innovative Konzepte und Designs auf sich aufmerksam machen und sich im Markt durchzusetzen vermögen. Zudem werden zunehmend steigende Ticketpreise abgefragt. Wir konnten in den vergangenen Jahren wahrnehmen, dass die Konsumenten im Bereich Leisure & Entertainment bisher selten preissensibel zu sein scheinen und auch höhere Preise zu zahlen

bereit sind, um ein Wochenende auf dem Lieblingsfestival verbringen zu können. Besonders diese Zahlungsbereitschaft zeichnet diese Branche aus und macht sie für strategische Investoren sowie Finanzinvestoren und Unternehmensholdings interessant.

Was lässt sich derzeit zu potenziellen Investoren und Investments sagen?

Dass Brexit, Handelsstreit und die Anzeichen einer bald nahenden Rezession nicht spurlos an den Investoren vorbeigehen würden, war absehbar. Wir können daher marktübergreifend eine nun leicht zunehmende Verunsicherung wahrnehmen, die zu einer Reallokation des Investi-

Sprachjüngst bei der European Festival Conference (EFC) im spanischen Vallromanes: Matthias Just von der Mayland AG.

tionsschwerpunkts der Investoren führen wird, sollten sich die Anzeichen eines Wirtschaftsabschwungs in den nächsten Monaten deutlicher abzeichnen. Ganz klassisch bedeutet dies, dass Unternehmen einer konjunkturunabhängigen Branche, wozu auch der Veranstaltungsmarkt gehört, den Vorzug vor zyklischen Investments erhalten werden, die in der Regel in Zeiten einer Rezession eher negativ betroffen sind.

Welch Rolle nimmt die Mayland AG im Zusammenhang mit M&A als Dienstleister ein?

Wir als Mayland AG sehen uns sowohl als Berater als auch Koordinatoren im Zusammenhang mit M&A-Prozessen. Innerhalb einer

► M&A-Transaktion, auf der wir sowohl auf Käufer- wie auch Verkäuferseite agieren, übernehmen wir das strukturierte Prozessmanagement von teils nationalen sowie internationalen Projekten und koordinieren alle notwendigen Dienstleistungen, um einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion zu erreichen. Neben der klassischen M&A-Beratung auf Sell- oder Buy-Side beinhaltet unser Dienstleistungsangebot ferner die Nachfolgeplanung, die Finanzberatung, die Unternehmensbewertung sowie strategische Geschäftsentwicklung.

Wie begleitet die Mayland AG einen Investitionsprozess?

Grundsätzlich ist hier zwischen Buy- und Sell-Side-Prozess zu unterscheiden, die zwar viele Parallelen zueinander aufweisen, aber letztlich einen völlig gegensätzlichen Betrachtungsstandpunkt voraussetzen, was zu einem wesentlichen Unterschied führt – der Marktsprache. Auf der Verkäuferseite sprechen wir einen zwar von Fall zu Fall schwankenden, aber tendenziell größeren Investorenkreis an. Dies führt dazu, dass unser Mandant in dem dann anschließenden, auktionenähnlichen Prozess den bestmöglichen Verkaufspreis für seine Unternehmensanteile, verbunden mit dem besten strategischen Fit, erzielt. Auf der Käuferseite wiederum sprechen wir gezielt einzelne Unternehmen an. Der Wettbewerb ist hier in der Regel nicht allzu groß, so dass wir in

den anschließenden Verhandlungen in der Lage sind, gute Kaufpreise zu erzielen.

Inwiefern sind Vorurteile aus dem Livemarkt gegenüber der Investmentbranche nachvollziehbar?

Die Vorbehalte gegenüber Vertretern aus der Investbranche sind nach wie vor Auswirkungen der Heuschreckendebatte, die von der Finanzkrise 2008 ausgelöst wurde. Auch heute noch setzen einige Unternehmer mit einer Beteiligung einen Kontrollverlust gleich, dabei ist dieser Ablauf alles andere als zwangsläufig. Klar, de facto verliert jemand, der Unternehmensanteile abgibt, ein Stück Kontrolle über das Unternehmen. Die Art und Weise dieses Kontrollübergangs sind jedoch wesentliche Stell-schrauben, die ein Verkäufer noch vor Abschluss einer Transaktion maßgeblich mit beeinflussen kann – ein entscheidender Punkt, an dem wir ins Spiel kommen und gemeinsam mit dem derzeitigen Eigentümer und Management eines Unternehmens festlegen, wie dieser Übergang aus Verkäufersicht gestaltet werden sollte. In vielen Fällen geht es dem Verkäufer um die Weiterführung seines Unternehmens, die Identifikation einer geeigneten Nachfolge, den Bedarf an zusätzlichen finanziellen Mitteln oder Know-how, die Erschließung weiterer Marktanteile oder bei einem bereits sehr gut laufenden Unternehmen schlichtweg darum, einen Teil des Geldes schon einmal hinter die Brandmauer zu bringen.

Zur Person

Bevor er Anwalt wurde, absolvierte Matthias Just eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Seinen Werdegang zieren einschlägige Firmennamen wie Deloitte & Touche Corporate Finance. Seit Ende 2005 ist er Vorstand der Mayland AG. Superstruct befriedigt seine Kauflaune (Wacken Open Air, Parookaville, Flow Festival, Sonar, Sziget) dank der finanziellen Mittel des 40 Milliarden Dollar schweren Private Equity Fonds Providence Equity aus den USA.

Alles durchaus nachvollziehbare Motive, um sich aus Unternehmersicht mit dem Thema Beteiligung auseinanderzusetzen. Wer sich jedoch nicht mit Beteiligungssystemen und rechtlichen Rahmenbedingungen auskennt, sollte hierbei aber auf professionelle Unterstützung zurückgreifen - und sei es auch nur im Rahmen eines ersten Kennenlerngesprächs, in dem wir auf mögliche Optionen näher eingehen können.

Sind Firmen wie AEG, CTS Eventim oder Live Nation nicht die besseren Investoren?

Mit Blick auf den strategischen Fit sind diese Player der Branche sicherlich gute Kandidaten – alle Festivals eines solchen Konzerns können dessen Netzwerk nutzen und so ihr operatives Geschäft teilweise verbessern. Auf der anderen Seite verlangen diese Investoren in der Regel eine Mehrheitsbeteiligung von meistens mehr als 50 Prozent, mit der sie alle strategischen Entscheidungen durchsetzen können. Dadurch kann der Verkäufer die Kontrolle über sein Festival – zumindest im rechtlichen Sinne – verlieren. Für kleinere Festivals, die einen strategischen Partner suchen, ohne die Kontrolle abgeben zu wollen, sind kleinere strategische Investoren oder auch Finanzinvestoren gegebenenfalls die bessere Alternative.

Steht zu erwarten, dass nach Providence Equity künftig vermehrt andere Big Player sich für die Konzertbranche interessieren könnten?

Das ist gut möglich. Providence Equity verfügt allerdings mit dem Vehikel Superstruct und dessen Managern über Branchenexperten, die das Festivalbusiness sehr gut kennen und zumeist selbst Erfahrung als Festivalveranstalter haben. Diese Expertise ist gerade in einer Branche wie der Live- und Festivalbranche besonders wichtig, da die Strukturen besonders sind und der persönliche Aspekt eine große Rolle spielt. Neben Providence gibt es aber noch eine Vielzahl weiterer Beteiligungsgesellschaften, die starkes Interesse an der Festivalbranche haben. ■

INTERVIEW: MANFRED TARI

»Unternehmen einer konjunkturunabhängigen Branche werden den Vorzug vor zyklischen Investments erhalten.«

MATTHIAS JUST, MAYLAND AG.