



Erfolg an unbekannten Standorten – Hidden Champions als Marktmacher?

In Zeiten stetiger Renditekompression sind Investoren gezwungen ihr Risikoprofil zu überdenken. Investments außerhalb der Top Standorte oder in Nischensegmente eignen sich traditionell zur Diversifikation. Zumeist fällt die Wahl dann auf die klassischen B- und vereinzelt C-Standorte. Freilich ist diese Entscheidung aufgrund geringerer Transparenz und Exitmöglichkeiten in Krisenzeiten der Märkte mit hoher Unsicherheit verbunden. Doch weiter auf unbekannte regionale Gefilde und außerhalb der klassischen Nomenklatur bewegen sich Investoren bisher kaum. Zu Unrecht beim Blick auf die Langfristigkeit der Investition. Der deutsche Mittelstand produziert und investiert hier mit beeindruckendem Erfolg, warum nicht also einen Blick wagen aus immobilienwirtschaftlicher Perspektive?

Der Mittelstand: eine weithin unbeachtete Größe

Die Metropolen der globalisierten Welt sind zweifellos die Zentren der Wertschöpfung, und damit auch der Immobilieninvestments. Zoomt man etwas näher heran wird eine weitere Dimension der deutschen Wirtschaftsstruktur sichtbar, die in ihrer Form wohl einzigartig in Europa ist. Eine Vielzahl von hochspezialisierten Mittelstandsunternehmen behaupten sich von vermeintlich peripheren Standorten aus als führend in ihren Branchen.

Hidden Champions

Unter einem Hidden Champion (nach Simon 1990) versteht man demnach ein meist relativ kleines, inhabergeführtes Mittelstandsunternehmen, welches Welt- oder zumindest Heimatmarktführer ist. Diese in der Regel aus Familientradition gewachsenen Unternehmen weisen häufig eine hohe Verbundenheit mit ihrer Ursprungsregion auf und konnten von dort aus global expandieren. Das Klischee der deutschen Ingenieurskunst erfüllend, agieren sie überwiegend in technisch-elektronischen Branchen wie dem Maschinenbau und der Elektrotechnik, mit speziellem Schwerpunkt bei Fertigungsmaschinen und Fahrzeugen. Catella hat die deutschen Hidden Champions erfasst und kartographisch aufbereitet. Das Ergebnis zeigt Hotspots in und außerhalb der Ballungsräume, in West- und vor allem Südwesten Deutschlands, mit einer hohen, positiven Wertschöpfung auf Ebene der lokalen Wirtschaft in den Bereichen Einzelhandel, Konsumgüter und Wohnimmobilienmärkte.

DIE BRANCHEN DER DEUTSCHEN HIDDEN CHAMPIONS

Branche	Anteil	Mittlere Entfernung zum nächsten Büromarkt	Flächenaufteilung Produktion vs Verwaltung (Büro + Labor)
Maschinenbau & Anlagenbau	22 %	Hoch	80 : 20
Elektrotechnik & IT	19 %	Gering	60 : 40
Fahrzeugbau, insb. Automobil	11 %	Mittel	70 : 30
Medizintechnik & Life Science	6 %	Gering	30 : 70
Sonstige	42 %	Gering	60 : 40

Quelle: Catella Research 2016

DEFINITION HIDDEN CHAMPIONS (nach Simon)

- Sie sind in ihrer Branche die Nummer 1, 2 oder 3 auf dem Weltmarkt – oder die Nummer 1 auf ihrem Heimatkontinent.
- Der Jahresumsatz liegt in der Regel unter 3 Milliarden Euro.
- In der Öffentlichkeit sind sie kaum bekannt, da sie meist inhabergeführt und nicht börsennotiert sind.

Quelle: Catella Research 2016

Hidden Champions als Mehrwert für die Immobilienwirtschaft

Viele der Hidden Champions haben ihren Unternehmenssitz an historisch bedingten Standorten und demnach eine hohe Eigennutzungsquote ihrer Immobilien. Zwar gruppieren sich die meisten Hidden Champions um die Großstädte der Ballungsgebiete, doch nur die wenigsten haben ihre Produktions- und Verwaltungsstandorte wirklich dort. Der typische Hidden Champion sitzt in den Klein- und Mittelstädten im Umland, deren Gewerbeimmobilienvolumen meist deutlich unter einer Millionen Quadratmeter liegt und kann demnach ein Indikator für die dortige lokale Wirtschaftsaktivität sein.

HIDDEN CHAMPIONS ALS INVESTMENT INDIKATOR

Pro	Contra
Anzeiger für eine innovative Wirtschaftsstruktur	Geringe Transparenz / Exit Problematik
Hinweis auf langfristige positive Raumentwicklung in der Vergangenheit	Zyklische Standortverlagerungen bei Produktion
Wachstumsbranchen und Spezialistentum	Marktführer im Sinne geringen Wettbewerbs (Oligopol) und damit kaum Preistransparenz

Quelle: Catella Research 2016

IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE DNA DER HIDDEN CHAMPIONS

- Immobilien oftmals als Eigentum und Eigennutzung
- Single-Use Architektur mit Fokussierung auf individuelle Nutzung
- Dreiklang aus Produktionsflächen mit angeschlossener Bürofläche, geringer Anteil an Verkehrs-/Logistikfläche
- Standort in Immobilienmärkten <1 Millionen m² Volumen Objekt oftmals „der“ Markt

Quelle: Catella Research 2016

Catella ist ein europaweit führender Financial Advisor und Asset Manager für die Bereiche Property, Fixed-Income und Equity. Wir nehmen eine führende Position im Immobiliensektor ein, mit einer starken lokalen Präsenz in Europa mit rund 500 Mitarbeitern in 12 Ländern.

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Thomas Beyerle
thomas.beyerle@catella.de
+49 (0)69 31 01 930-220

Philipp Grillmayer
philipp.grillmayer@catella.de
+49 (0)69 31 01 930-275

HIDDEN CHAMPIONS DEUTSCHLAND – STANDORTSTRUKTUR

Büroflächenbestand
> 1 Millionen m² Volumen

Anzahl der Unter-
nehmenssitze in
den untersuchten
Branchen

