

A woman with dark, wavy hair, wearing a dark brown blazer, is shown from the waist up. She is looking over her shoulder towards the camera with a slight smile. She has large, white, feathered angel wings on her back. The background is a clear, bright blue sky.

**LHI Private Equity Fonds II
Europäischer Mittelstand
Tranche 2009**

Investmentreport 03/2009

> **LHI. Mehr Perspektiven** <



Wir schicken dem europäischen Mittelstand einen weiteren Engel.

Editorial

Die Beteiligung an der LHI Private Equity Zweite Beteiligungs GmbH & Co. KG („Fondsgesellschaft“) ermöglicht dem langfristig orientierten Anleger auch im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld eine Investition in eine hoch attraktive Assetklasse: Private Equity im europäischen Mittelstand.

Die Fondsgesellschaft beteiligt sich indirekt an einem exklusiv für die LHI aufgelegten Private-Equity-Dachfonds („LHI-Dachfonds“ bzw. „LHI-Mandat“). Ein signifikanter Anteil der Investitionen fließt in den deutschen Mittelstand (einschließlich der Schweiz und Österreich, sog. DACH-Region). Das durch den renommierten Dachfondsmanager Access Capital Partners („Access“) gemanagte LHI-Mandat ist in 18 Zielfonds investiert, die mittlerweile an 61 Unternehmen (Stand März 2009) beteiligt sind. Die Beteiligungen umfassen unter anderem bekannte mittelständische Unternehmen in Europa wie beispielsweise den Hemdenproduzenten Eterna und den Motorradhersteller Ducati.

Die Finanzkrise hat mittlerweile auch die Realwirtschaft eingeholt und sich zu einer ausgeprägten weltweiten Wirtschaftskrise ausgedehnt. Davon sind auch einzelne Unternehmen aus dem Portfolio des LHI-Dachfonds betroffen. Entsprechend fallen die Einstiegspreise. Vergangene Wirtschaftszyklen belegen, dass die höchsten Private-Equity-Renditen auf Investitionen in Jahren einer Rezession und unmittelbar darauf folgenden Investitionsjahrgängen, also antizyklischem Investitionsverhalten, gründen. Beim LHI-Mandat war per 31.12.2008 erst ca. ein Viertel des Dachfondsvolumens investiert. Daher profitiert der Anleger zukünftig durch das noch ausstehende Investitionsvolumen von ca. drei Vierteln von einer antizyklischen Investition zu attraktiven Einstiegspreisen.

Dieter Seitz

Dieter Seitz, Bereichsleiter Eigenkapital

Vorteile des LHI Private Equity Fonds II Europäischer Mittelstand

- | | |
|--|----|
| 1. Nachhaltig attraktive Assetklasse: Private Equity im Europäischen Mittelstand | 4 |
| 2. Weiter fallende Einstiegspreise, hohes ausstehendes Investitionsvolumen | 6 |
| 3. Exklusives Mandat: 18 Zielfonds stehen bereits fest | 8 |
| 4. Investitionen in bekannte Zielunternehmen aus der DACH-Region | 13 |

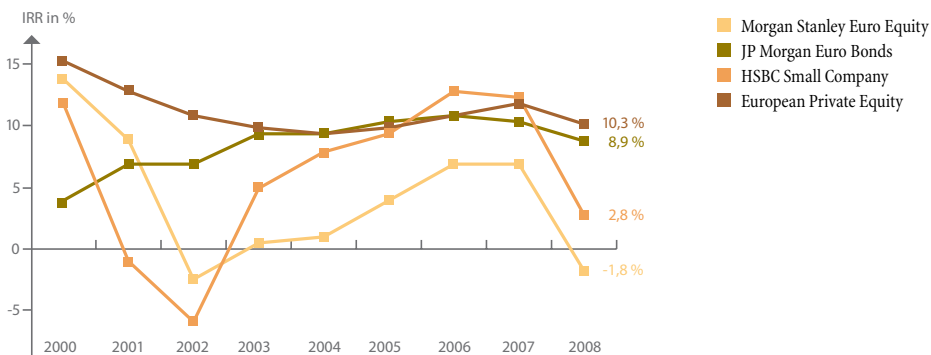
1. Nachhaltig attraktive Assetklasse: Private Equity im Europäischen Mittelstand

Auch wenn der Private-Equity-Markt aktuell unter den schwierigen Finanzierungsbedingungen insbesondere für größere Buyout-Transaktionen leidet und einzelne Portfolio-Unternehmen von der Rezession betroffen sind, ist die Attraktivität dieser Beteiligungsform bei langfristiger Betrachtung im Vergleich mit Aktien und Anleihen weiterhin gegeben. So verdeutlicht die Rezession in 2001, dass es sich bei Private Equity in Europa hinsichtlich der Rendite um eine attraktive und krisenresistente Assetklasse handelt.

Aktuelle Zahlen der EVCA (Europäische Dachorganisation für Private Equity) mit bis zu 1.310 Fonds als Datenbasis belegen, dass die langfristigen Renditen von Private Equity in der Vergangenheit robust waren und auch wirtschaftlichen Krisen widerstehen konnten. So hat der Private-Equity-Gesamtmarkt in Europa seit Auflegung der EVCA Datenreihe 1980 durchschnittliche Netto-Renditen (IRR) von 10,3 % erzielt –

im Vergleich dazu erzielten die wesentlichen europäischen Benchmarks im Bereich der Aktien- und Anleihenmärkte (bspw. JP Morgan Euro Bonds, HSBC Small Company oder Morgan Stanley Euro Equity) IRRs im einstelligen Bereich, und zwar von 8,9 % bis -1,8 %. Damit lagen die Renditen der Aktien- und Anleihenmärkte teilweise signifikant unter den Renditen im Bereich Private Equity. Private-Equity-Investitionen bedürfen jedoch immer einer langfristigen Betrachtung.

Renditen von Private-Equity-Investitionen im Vergleich mit Aktien und Anleihen¹



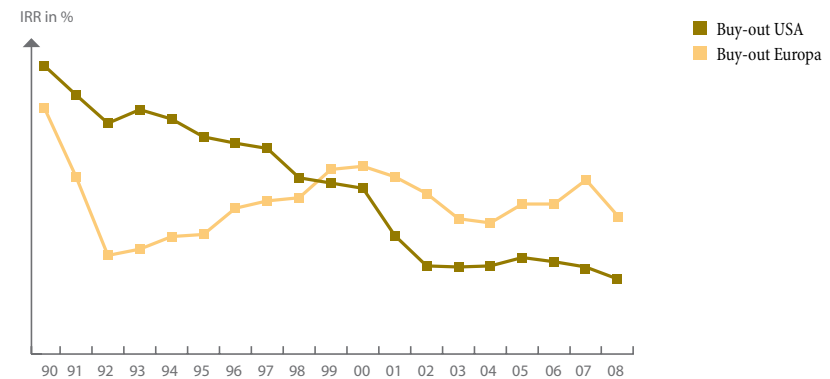
Quelle: EVCA

¹ Die Renditeangaben in diesem Abschnitt beziehen sich auf direkt investierende Private-Equity-Fonds und berücksichtigen nicht die Kosten eines eventuell vorgeschalteten Dachfonds. Die mit der IRR-Methode ermittelte Rentabilitätskennziffer trifft lediglich eine Aussage über die Verzinsung des während der Beteiligungsdauer durchschnittlich kalkulatorisch gebundenen Kapitals, nicht jedoch über die Verzinsung des vom Investor zugesagten Kapitals. Diese Form der Renditeberechnung ist mit sonstigen Renditeberechnungen anderer Kapitalanlagen, bei denen keine Änderung des gebundenen Kapitals eintritt (z. B. fest verzinsliche Wertpapiere), im Allgemeinen nicht unmittelbar vergleichbar. Anlageergebnisse in der Vergangenheit bieten keine Gewähr für die Zukunft.

Der LHI-Dachfonds investiert einen Großteil seines Investitionsvolumens über verschiedene Zielfonds in kleinere und mittlere Unternehmen des europäischen Mittelstands. Zudem wird ein Teil des LHI-Dachfonds in Special-Situations-Fonds investieren. Diese Fonds beteiligen sich an Unternehmen, die sich aufgrund von Markteinflüssen aktuell in einer betriebswirtschaftlich schwierigen Situation befinden. Eine Investition in derartige Unternehmen versucht, Gewinnpotentiale durch „Turn-around-Management“ zu realisieren. Diese Fonds stellen zusammen mit Zweitmarktinvestitionen im aktuellen Marktumfeld eine aussichtsreiche Abrundung der Portfolioallokation dar und bieten langfristig attraktive Renditeopportunitäten.

Die Attraktivität des Marktsegments europäischer Mittelstand wird dadurch unterstrichen, dass die Renditen des gesamten Private-Equity-Markts in Europa im Vergleich zum Gesamtmarkt USA seit einigen Jahren bessere Ergebnisse vorweisen können. Zudem beinhaltet eine Investition im europäischen Mittelstand aufgrund des gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsraumes geringere Währungsrisiken.

Entwicklung der 10-Jahres-Rendite von Private-Equity-Investitionen in Europa und USA



Quelle: Thomson Reuters on behalf of EVCA/NVCA; FHP Private Equity Consultants Analyse

2. Weiter fallende Einstiegspreise, hohes ausstehendes Investitionsvolumen

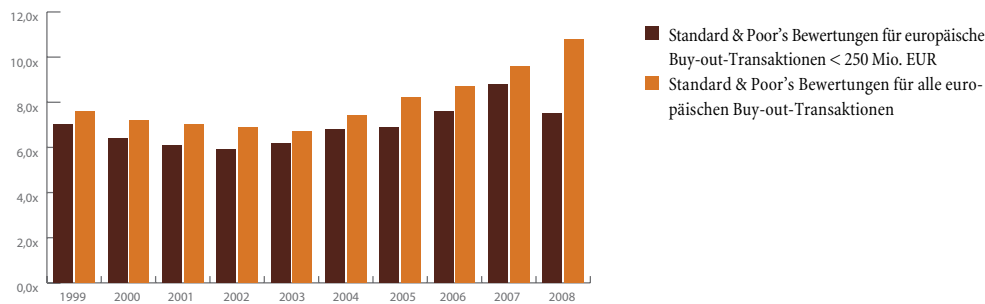
Die Finanzkrise hat mittlerweile auch die Realwirtschaft eingeholt und sich zu einer ausgeprägten weltweiten Wirtschaftskrise ausgedehnt. Diesem wirtschaftlichen Umfeld können sich auch die Unternehmen aus dem Portfolio des LHI-Mandats nicht entziehen. Dies kann unter Umständen auch dazu führen, dass einzelne Unternehmen innerhalb des Portfolios von voraussichtlich bis zu ca. 300 Unternehmen ausfallen

können. Dies war auch während der vergangenen Jahre zu beobachten und trifft insbesondere während Jahren der Rezession vermehrt zu. Deshalb hat sich die LHI auch für ein Dachfondskonzept entschieden. Dieser Ansatz glättet durch die Diversifikation über verschiedene Investitionsjahrgänge die Bedeutung des Ausfalls einzelner Zielunternehmen.

Einstiegsbewertung (Unternehmenswert/EBITDA)

Historischer Durchschnitt:

Alle Buy-out-Segmente: 8,0x, Small & Mid-Market Buy-outs: 6,9x



Quelle: Standard & Poor's

Aufgrund dieser Entwicklungen kombiniert mit eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten halten sich potentielle Investoren bei Investitionen in Unternehmensbeteiligungen zurück. Entsprechend sinken seit Ausbruch der Finanzkrise die Einkaufspreise für Private-Equity-Investitionen in mittelständische Unternehmen in Europa. Günstige Einkaufspreise stellen einen Grundbaustein für die Möglichkeit eines späteren erfolgreichen Verkaufs dar. So waren auch in den Rezessionsjahren 2001–2003 entsprechend niedrigere Einstandspreise zu beobachten.

Da zum 31.12.2008 erst ca. 23 % des Dachfondsvolumens investiert ist, profitiert der Anleger durch das noch ausstehende Investitionsvolumen von bis zu ca. 77 % von einer antizyklischen Investition zu

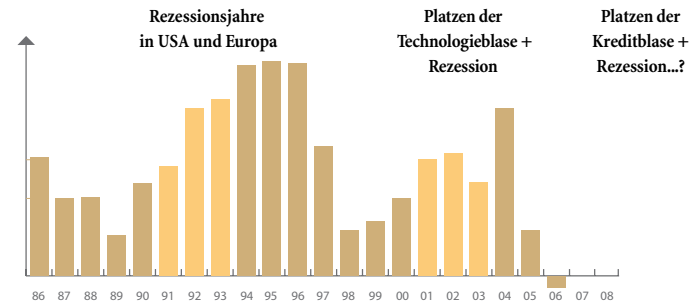
voraussichtlich attraktiven Einstiegspreisen bzw. profitiert generell von einer hohen Diversifizierung über verschiedene Investitionsjahrgänge. Vergangene Wirtschaftszyklen belegen, dass die höchsten Private-Equity-Renditen auf Investitionen in Jahren einer Rezession und unmittelbar daran anschließende Investitionsjahrgänge, also antizyklischem Investitionsverhalten, gründen.

Aufgrund des aktuellen Marktumfeldes ist die Investitions- und Desinvestitionstätigkeit bei Private-Equity-Transaktionen langsamer geworden. Daher ist davon auszugehen, dass durch die Verlängerung der durchschnittlichen Halteperioden niedrigere IRRs erzielt werden. Auf der anderen Seite wird durch im aktuellen Marktumfeld vorherrschende günstige Einkaufspreise die Basis gelegt für die Möglichkeit eines späteren erfolgreichen Verkaufs. Deshalb werden gerade auch in Zukunft die Fähigkeit der Zielfondsmanager, Unternehmen günstig einzukaufen und operative Verbesserungen in den Portfoliounternehmen durchzuführen, entscheidend für den Erfolg sein.

Fazit:

Das hohe ausstehende Investitionsvolumen und attraktivere Einstiegspreise ermöglichen dem Privatanleger, im Rahmen eines über die Dachfondskonstruktion breit diversifizierten Portfolios an den Erfolgchancen von Private Equity zu partizipieren. Überdurchschnittliche Renditen von Private-Equity-Investitionen während vergangener Rezessionsjahre stützen diese Überlegungen.

Durchschnittliche IRR der Buyout-Fonds in Europa nach Investitionsjahrgängen



Quelle: Thomson Reuters on behalf of EVCA/NVCA; FHP Private Equity Consultants Analyse

Anmerkung: 10-jähriger Investment-Horizont zurückliegend per Zeitpunkt 31.12.2008, US-Renditen sind per 30.09.2008; Basis ca. 2000 US-Fonds sowie 1.300 Europäische Fonds

3. Exklusives Mandat: 18 Zielfonds stehen bereits fest

Access hat für die LHI einen maßgeschneiderten Private-Equity-Dachfonds entwickelt. Dieser hat im Wesentlichen den gleichen Investitionsfokus und investiert nach den gleichen Investitionskriterien wie das von Access seit 1999 schon mehrfach aufgelegte Kernprodukt für den europäischen Mittelstand, die ACF-Serie.

Das Zielfondsportfolio konnte vergleichsweise schnell aufgebaut werden. Der Großteil der Investitionen der Zielfonds wird voraussichtlich innerhalb der nächsten vier bis fünf Jahre durchgeführt und wird somit risikodiversifiziert gestreut. Auf Wunsch der LHI wurde mit Access vereinbart, dass – soweit unter den Auswahlkriterien möglich – ein signifikanter Anteil der Investitionen in mittelständischen Unternehmen aus der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) erfolgt.

Aktuell wurden 18 Zielfonds mit einer Gesamtkapitalzusage von ca. 49 Mio. EUR gezeichnet. Das Commitment am Zielfonds Redesign wurde zurückgezogen, da dieser die angestrebten Platzierungsergebnisse nicht erzielen konnte. Somit stehen Access mit der vertragsgemäßen Überschreitung des Fondsvolumens um 10 % (sog. Overcommitment-Strategie) noch ca. 6 Mio. EUR zur Investition offen. Bei den bisherigen Beteiligungen handelt sich bis auf ein Secondary-Investment (= gebrauchter Fondsanteil, namentlich Egeria II) um Kapitalzusagen für neu aufgelegte Zielfonds bereits etablierter Manager.

Auf der folgenden Seite finden Sie das aktuelle Zielfondsportfolio des LHI-Mandats mit Spezifizierungen zum geographischen Fokus, Fondsvolumen und Investitionsfokus des jeweiligen Zielfonds inklusive der jeweiligen Kapitalzusage.

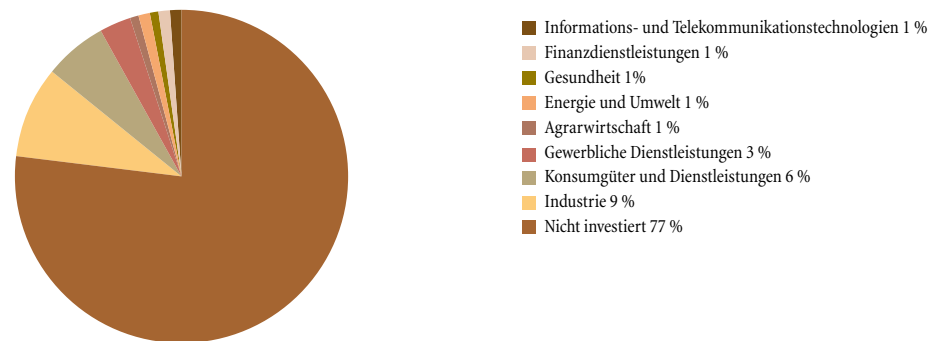


Zielfonds	Geographischer Fokus	Investitionsstrategie	Voraussichtl. Fondsvolumen in Mio. EUR	Kapitalzusage in Mio. EUR
Quadrige Capital Partners III	DACH	Mid-Market-LBO-Investitionen	525	1,5
Duke Street Capital Fund VI	Frankreich und Großbritannien	Mid-Market-LBO-Investitionen	745	4,0
ISIS IV LP	Großbritannien	Small-Market-LBO-Investitionen	320	3,0
i2 Capital Partners Fund	Italien	Special-Situation-Turn-around-Fonds	200	4,0
Litorina Kapital III LP	Schweden	Small-Market-LBO-Investitionen	147	3,7
Carlyle ETP II LP	Europaweit	Sektorfokus auf Technologieunternehmen	496	4,0
Industri Kapital 2007 GR LP	Europaweit	Upper-Mid-Market-LBO-Investitionen	1.675	4,0
Reiten & Co. Capital Partners VII	Norwegen	Small-Market-LBO-Investitionen	256	2,6
Consilium II	Italien	Small-Market-LBO-Investitionen	151	1,4
Zeus Private Equity	Großbritannien	Small-Market-LBO-Investitionen	127	1,6
The Paragon Fund I	DACH	Small-Market-LBO-Investitionen	217	1,6
Segulah IV	Schweden	Mid-Market-LBO-Investitionen	531	1,0
InvestIndustrial IV	Italien	Mid-Market-LBO-Investitionen	912	2,5
Capvis III	DACH	Mid-Market-LBO-Investitionen	600	4,0
Halder II	DACH	Mid-Market-LBO-Investitionen	325	1,3
Verdoso	Frankreich	Special-Situation-Turn-around-Fonds	150	3,0
White Knight VIII	Frankreich	Upper-Mid-Market-LBO-Investitionen	1.000	4,0
Egeria II (Secondary)	Niederlande	Mid-Market-LBO-Investitionen	225	1,8

Stand: Dezember 2008
Quelle: Access

Die durchschnittliche Höhe der Kapitalzusagen an die Zielfonds im Portfolio des LHI-Mandats beläuft sich auf 2,8 Mio. EUR. Das durchschnittliche Volumen der Zielfonds beträgt 485 Mio. EUR. Im Allgemeinen investieren die Zielfonds in ca. 15 bis 20 Unternehmen.

Aufteilung getätigter Investitionen nach Sektoren



Quelle: Access, Stand: Dezember 2008

Fondssituation März 2009 im Vergleich zum Stand Juni 2008

	März 2009	Juni 2008
Fondsvolumen	50 Mio. EUR	50 Mio. EUR
Anzahl Zielfonds	18	19
Zugesagtes Kapital (Commitments an Zielfonds)	49,2 Mio. EUR	54,4 Mio. EUR
Durch Zielfonds abgerufenes Kapital	15,7 Mio. EUR	8,8 Mio. EUR
Unternehmensbeteiligungen	61	26

Seit Juni 2008 konnten weitere Unternehmensbeteiligungen eingegangen werden. Zum Stand März 2009 ist der Dachfonds damit an 61 Unternehmen beteiligt.

4. Investitionen in bekannten Zielunternehmen aus der DACH-Region

Die Zielfonds des LHI Private Equity Fonds II Europäischer Mittelstand sind weitgehend am Anfang ihres Portfolioaufbaus. Fünf Investitionsbeispiele zeigen deutlich, dass die Anleger nicht in anonyme Firmen rund um den Globus, sondern insbesondere in etablierte Unternehmen z.T. vor der eigenen Haustür investieren:

– Beispielsweise hat sich der Zielfonds Quadriga III schon im September 2006 an dem Passauer Textilproduzenten Eterna beteiligt, dessen qualitativ hochwertige Hemden sicherlich jedem ein Begriff sind. Quadriga III beabsichtigt, Eterna beim weiteren Wachstum durch den Ausbau der Aktivitäten im Einzelhandel sowie durch eine fokussierte Markenbildung zu unterstützen.

– InvestIndustrial IV hat sich im zweiten Quartal 2008 an Ducati beteiligt. Die Beteiligungsgesellschaft unterstützt den italienischen Motorradhersteller aus Bologna in dessen weiteren Wachstumsbestrebungen.
www.ducati.de

– Ebenfalls im zweiten Quartal 2008 hat sich CapVis an der BARTEC Gruppe beteiligt. Das Produktspektrum ist rund um die Kernkompetenz Explosionsschutz relativ breit aufgestellt. Die Produkte der Bad Mergentheimer werden dort eingesetzt, wo mit brennbaren Flüssigkeiten, Gasen und Stäuben gearbeitet wird. Neben der Ölindustrie beliefert Bartec auch den Bergbau. Bartec verfügt über sieben Produktionsstätten in Deutschland, Slowenien, der Schweiz und in China.

– Zudem hat sich Capvis 2008 an KVT beteiligt. KVT gehört zu den führenden Anbietern von Produkten für Verbindungs-, Befestigungs- und Verschlusstechnik und vertreibt unter anderem Systeme und Verbinder für die Niet- und Einpresstechnik, Gewindeträger, Verschlüsse, Produkte aus der Klebetechnik, Baubefestiger, Automationslösungen für die angebotenen Systeme sowie Hochdruckverschlusssysteme für die Fluidik (Anwendung in Hydraulik und Automobilherstellung).

Das Unternehmen verfügt über den Produktionsstandort Dietikon (CH) sowie über eigene Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien und USA. Darüber hinaus unterhält KVT ein internationales Netzwerk von Vertriebspartnern. Die Produkte von KVT kommen vor allem in der Maschinen-, Uhren-, Automobil-, Elektronik- und Transportindustrie sowie in der Medizinal- und Mikrotechnik, in der Raum- und Luftfahrt und in der Baubranche zur Anwendung.

– IndustriKapital hat sich 2008 an FLABEG beteiligt. FLABEG ist ein konzernunabhängiges deutsches Unternehmen (Nürnberg) mit mehreren Standorten in Europa, Nord-, Südamerika und Asien. FLABEG setzt seit vielen Jahren neue Maßstäbe in der Glasveredelung. Basis des technischen Vorsprungs sind rund 100 Jahre Erfahrung mit Glas. Als mittelständisches Unternehmen verfügt FLABEG über die nötige Flexibilität, auf neue Techniken zu setzen, diese konsequent weiterzuentwickeln und den Markt damit bestmöglich zu bedienen. In mehreren Anwendungsbereichen von High-Tech Glass ist FLABEG Weltmarktführer.

LHI Private Equity Fonds II Europäischer Mittelstand – Datenblatt Tranche 2009

Beteiligungsangebot	Der Anleger beteiligt sich über einen Treuhandkommanditisten an einer vermögensverwaltenden Personengesellschaft (Fondsgesellschaft). Der Gesellschaftszweck der Fondsgesellschaft ist der Erwerb, das Halten, Verwalten und Verkaufen von Genussrechten oder anderen Instrumenten. Diese Instrumente ermöglichen eine indirekte Beteiligung an der LHI Mid Market Buy-out Europe LP (LHI-Dachfonds).
Fondsgesellschaft	LHI Private Equity Zweite Beteiligungs GmbH & Co. KG
Investitionsvolumen gesamt	Ca. 15,28 Mio. EUR
Fondsgegenstand	Der Erwerb und das Halten von nicht zum Handel bestimmten Genussrechten oder vergleichbaren Instrumenten, die eine indirekte Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg des LHI-Dachfonds ermöglichen. Der Dachfonds investiert – mittels ca. 20 Zielfonds – in ein Portfolio von ca. 300 Unternehmen des europäischen Mittelstands, u.a. innerhalb der DACH-Region. 18 renommierte europäische Zielfonds wurden bereits ausgewählt.
Dachfondsmanager	Dachfondsmanager und Investmentberater des LHI-Dachfonds ist die französische Gruppe Access Capital Partners. Der Dachfondsmanager ist auf den europäischen Mittelstand spezialisiert.
Emittent der Genussrechte	Wombat Ltd., Guernsey
Ermittlung des jeweiligen Genussrechtsvolumens und der Wertentwicklung der Genussrechte	Credit Suisse International, London
Laufzeit	Ca. 9 Jahre
Mindestzeichnungssumme	10.000 EUR, höhere Zeichnungssummen müssen grundsätzlich durch 5.000 glatt teilbar sein
Agio	5% bezogen auf die Zeichnungssumme
Einzahlung der Einlage	100% zum Monatsultimo nach Annahme der Beitrittserklärung
Wirtschaftlicher Erfolg	Rückflüsse in Bezug auf die Genussrechte erfolgen abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung des LHI-Dachfonds.
Gewinnbeteiligung	Die Hurdle-Rate auf Ebene des Dachfonds beläuft sich auf 8% p.a. Darüber hinausgehende Rückflüsse werden nach der Erfolgsbeteiligung der Gründungsgesellschafter des Dachfonds im Verhältnis 92,5 / 7,5 auf Investoren und Gründungsgesellschafter verteilt.
Steuerliche Behandlung	Seit dem 01.01.2009 gilt für dieses Beteiligungsangebot, dass Ausschüttungen auf die Genussrechte und Gewinne aus der Veräußerung der im Privatvermögen gehaltenen Genussrechte auf Ebene des Anlegers mit 25% (Abgeltungsteuer) zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer besteuert werden.
Währung	Sämtliche Ausschüttungen an die Anleger erfolgen in EUR.

Zielgruppe

In Deutschland ansässige Anleger, die ihre Beteiligung im Privatvermögen halten (keine US-Bürger):
– mit ausreichend vorhandener Liquidität (von einer Fremdfinanzierung der Beteiligung wird abgeraten).
– die Interesse an einer chancenorientierten Beimischung zum sonstigen Vermögen haben.
Dies ist eine unverbindliche Kurzdarstellung. **Maßgebend für die Beteiligung ist ausschließlich der Verkaufsprospekt.**

Stand März 2009