



Gemeinsam zu neuen Zielen

Angesichts der Finanzkrise und drohender Kreditklemme wächst das Interesse des Mittelstands an Beteiligungskapital. An der Finanzierungsbereitschaft von Investoren mangelt es nicht. NORBERT HOFMANN

OB BEIM WANDERN in den Bergen oder auf Radeltour: Die farbigen Trinkflaschen der Firma SIGG sind für Freizeitsportler ein vertrauter Anblick. Doch neuerdings sorgt das Unternehmen auch am US-Markt für Furore. Dort gelten die „Bottles“ dank ihres Designs und des Öko-Images als supercool, selbst Filmstars wie Cameron Diaz präsentieren sie im Fitness-Studio oder beim TV-Talk. Erst möglich aber wurde dieser Erfolg durch die Beteiligungsgesellschaft Riverside. „Wir haben uns für das Investment bei SIGG entschieden, weil uns das immense Wachstumspotenzial überzeugt hat“, erinnert sich Kai Köppen, Partner bei Riverside in München.

Riverside ist eine global agierende Beteiligungsgesellschaft, die in zukunfts-trächtige Unternehmen investiert. Mittlerweile profitieren davon auch Firmen in Deutschland und Bayern. „Wir suchen Unternehmen, denen wir zutrauen, eine führende Position in ihrem Nischenmarkt auszubauen“, sagt Köppen. Für die Zielgruppe stehe damit der typische Mittelständler, dem häufig aber das Geld zur Ausschöpfung seines Potenzials fehlt. Auch die Beteiligungsgesellschaft MIT Munich Industrial Technologies AG in Unterhaching setzt da an. Ihr Fokus liegt auf innovativen Firmen, die beispielsweise in der Industrieelektronik, der Verarbei-

tung von Hochleistungswerkstoffen oder als Automobilzulieferer profitabel arbeiten. „Diese Bereiche sind im deutschsprachigen Raum traditionell stark, wir investieren hier in Unternehmen mit zehn bis 60 Millionen Euro Jahresumsatz“, sagt Vorstand Rüdiger Olschowy.

Riverside und MIT stehen mit ihren Ambitionen nicht allein da. Die Anbieter von Private-Equity, so der englische Fachbegriff für Beteiligungskapital, dienen sich Familienunternehmen bereits seit geraumer Zeit als Finanzierungsquelle an. „Der Investitionsschwerpunkt verschiebt sich zugunsten mittelständischer Unternehmen“, heißt es dazu in einer Studie der

Deutsche Bank Research. Ein Grund dafür sei, dass die Investoren hier durch das Einbringen von Kapital und Know-how die besten Chancen auf Wertsteigerung vermuten. Denn die Zeit des Drehens großer Räder sind erst einmal vorbei. Private-Equity-Gesellschaften sammeln das Geld bei institutionellen Investoren wie Pensionsfonds, Banken und Versicherungen ein. Den Beteiligungsunternehmen helfen sie zudem durch ihre Netzwerke sowie die Optimierung von Führungsstrukturen und Ablaufprozessen. „Wir engagieren uns nicht im Tagesgeschäft, unterstützen aber durch die Expertise unserer Beiräte“, erläutert Köppen.

Viele Unternehmer allerdings fürchten, durch die Hereinnahme von Beteiligungskapital das Sagen im eigenen Hause zu verlieren. Das aber muss nicht sein. „Minderheitsbeteiligungen, im Rahmen derer die Kontrolle in Hand der Familie bleibt, stellen eine vielfach nicht beachtete Alternative dar“, sagt Professorin Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner, Direktorin des Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) an der TU München. Stehen größere Wachstumsprojekte oder gar die Nachfolge an, können zudem auch Mehr-

heitsbeteiligungen ein Thema sein. An Interesse von Geldgebern jedenfalls mangelt es nicht. Eine Tochtergesellschaft der MIT-Gruppe etwa betreibt als Vermögensverwalter einen Private-Equity-Fonds, der

ARABISCHE ANLEGER WOLLEN WELTWEIT INVESTIEREN

viel Geld im arabischen Raum einsammelt. Auch davon profitieren mittelständische Unternehmen. „Arabische Investoren wollen weltweit investieren, dabei aber gleichzeitig breit aufgestellt sein – und da spielt Deutschland eine herausgehobene Rolle“, sagt Olschowy.

Laut einer Studie von Rödl & Partner steht auch im Markt insgesamt noch ausreichend Kapital bereit. „Das restriktive Finanzierungsverhalten der Banken kann von Private-Equity jetzt zudem als Türöffner zum Mittelstand genutzt werden“, sagt Achim Steinert, Senior Consultant bei der Rödl Consulting AG in München. Unter den Motiven für ein zunehmendes Interesse des Mittelstands wird denn auch vor allem eine größere Unabhängigkeit von Banken genannt. Deutlich wird in der Studie zudem, dass der Fremdkapitalanteil im

Verhältnis zur Gesamtfinanzierung abnimmt – was wiederum einen höheren Eigenkapitaleinsatz der Beteiligungsfinanzierer für eine erfolgreiche Transaktion notwendig macht. Die Investoren legen aber in der Regel Wert darauf, dass auch die Unternehmerfamilie und das Management mit Kapital engagiert sind. Kein Wunder: Denn die Teilhabe an der Wertsteigerung erhöht die Motivation, die gemeinsamen Ziele zu erreichen. Neben Wachstumsfinanzierungen ist Private-Equity dabei häufig auch als neutraler Partner bei der Neuordnung des Gesellschafterkreises gefragt. Und nicht zuletzt bieten Finanzinvestoren für die Nachfolgeregelung oft flexiblere Lösungen als andere Käufer. „Der Unternehmer kann sich beispielsweise von seiner Anteilmehrheit trennen und dadurch das eigene Vermögensrisiko deutlich reduzieren, bei alledem aber beratend dennoch weiterhin für die Firma arbeiten“, sagt Riverside-Partner Köppen.

→ IHK-INFO

Noch Fragen?

Semir Fersadi, Tel. 089 5116-335
E-Mail: fersadi@muenchen.ihk.de