

Frisches Geld

## Auf zu neuen Ufern

Private-Equity-Gesellschaften nehmen Kurs auf den Mittelstand. Denn gerade viele Innovationsführer unter den Klein- und Mittelunternehmen bieten attraktive Investments. Doch viele Firmen haben noch immer die Heuschrecken im Kopf.

Von Christiane Kaiser-Neubauer

Das Misstrauen ist bei vielen Unternehmen noch groß. So war auch der Automobilzulieferer TB&C Outsert Center GmbH zunächst abgeneigt, als im Jahr 2008 die Private-Equity-Gesellschaft Munich Industrial Technologies AG (MIT) mit der Idee an ihn herantrat, bei dem Automobilzulieferer einzusteigen. Doch nun, wenige Wochen nach der Eröffnung des neuen Werks in Puebla, Mexiko, sind die Zweifel längst verfliegen. „Ohne eigenes Finanzkapital hätten wir den Schritt nach Mexiko nicht machen können“, sagt TB&C-Vorstand Hartmut Groos. Eine Million Euro hat der hessische Automobilzulieferer mit Unterstützung der Beteiligungsgesellschaft dort investiert. Binnen zwei Jahren stieg der Umsatz des mittelständischen Unternehmens um mehr als 40 Prozent auf 26 Millionen Euro.

Kapital ist knapp. Insgesamt 4,4 Milliarden Euro haben Private-Equity-Gesellschaften im Vorjahr in 1300 deutsche Familienunternehmen investiert, 60 Prozent mehr als im Krisenjahr 2009. „Diese Finanzierungsform kommt allmählich wieder in Gang. Aber die Heuschrecken sind noch in den Köpfen“, sagt Johann Eekhoff, Leiter des Instituts für Mittelstandsforschung.

Deutsche Klein- und Mittelunternehmen sind attraktive Investments für die Private-Equity-Gesellschaften. Denn es gibt viele Industrieunternehmen, die dank eines Technologievorsprungs in ihrem Segment Marktführer sind und großes Potential aufweisen. Statt Fremdkapital aufzunehmen, erhält das Unternehmen bei einer Private-Equity-Finanzierung Geld von einem Investor, der sich im Gegenzug meist an der Firma beteiligt.

Die Wirtschaftslage gibt Anlass für Optimismus in der Branche. Denn viele mittelständische Unternehmen brauchen gerade nach der überstandenen Wirtschaftskrise dringend Kapital. Und die Banken können oder wollen dabei oft nicht mitziehen. „Viele kleine und mittlere Unternehmen haben ihre Reserven verbraucht und benötigen nun

Cash für Auftragsfinanzierungen“, sagt Waltraud Wolf, Geschäftsführerin der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH (MBG). Das könne die Stunde für Eigenkapitalgeber von außen sein. Die MBG bietet Unternehmen mit Sitz oder Investitionsplänen in Berlin und Brandenburg mit bis zu 50 Millionen Euro Umsatz und 250 Mitarbeitern Eigenkapital. „Wir sind die Steigbügelhalter für die Unternehmen, für die sich die großen Private-Equity-Firmen noch nicht interessieren“, beschreibt Wolf ihre Nische.

Gerade für wachsende Unternehmen sieht Mittelstandsforscher Eekhoff in der Finanzierung mit privatem Eigenkapital eine große Chance: „Die Expansion geht mit Banken oft zu langsam, mit einem Private-Equity-Partner kann man schneller wachsen, weil die Eigenkapitalbasis gestärkt wird.“ Dies schaffe durch die verbesserte Liquidität in der Folge wiederum ein besseres Rating bei den Banken. Zudem ist privates Beteiligungskapital eine sinnvolle Lösung beim akuten Problem der Unternehmensnachfolge im Mittelstand. Findet ein Familienbetrieb keinen Nachfolger, sind das Lebenswerk und die Arbeitsplätze gefährdet. Der Einstieg eines Partners samt neuem Management sichert die Fortführung des Unternehmens.

Doch die Beteiligungsgesellschaften haben neben der finanziellen Komponente noch mehr im Angebot. So bietet die MIT AG den Firmen auch Beratung, Know-how und Unterstützung im Management. „Wir suchen mittelständische Unternehmen mit überlegener Technologie, die wir durch Kapital und Wissen zu großem Wachstum führen können“, sagt MIT-Vorstand Rüdiger Olschowy. Vor allem in den Bereichen Marketing und Vertrieb gebe es bei vielen technologiegeprägten Firmen viel zu tun. „Wir sind sehr aktive Ge-

sellschafter, Beiräte und Aufsichtsräte“, sagt Olschowy. Dieses Engagement hat seinen Preis. Die jährliche Rendite (IRA) für die Anleger liegt bei der Industrieholding bei mehr als 20 Prozent, die durchschnittliche Haltedauer beträgt drei bis sechs Jahre. „Wenn die Dividende gut ist, sind wir nicht unter Druck zu verkaufen. Da bleiben wir auch gerne länger“, sagt Olschowy.

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Kapitalgeber und -nehmer sieht TB&C-Vorstand Hartmut Groos als Voraussetzung für den Erfolg: „Es geht nur partnerschaftlich, denn man wird sozusammen mit-

einander verschweißt.“ Die gemeinsame Weiterentwicklung des Unternehmens müsse bei Mittelständlern das Ziel der Private-Equity-Gesellschaft sein, nicht der rasche Ausstieg. Der Automobilzulieferer mit den Kunden VW und Chrysler will mit Hilfe seines finanzkräftigen Partners die internationale Expansion fortsetzen und plant für 2013 den Sprung nach Asien.

Gerade Familienunternehmen sehen allerdings ihre Eigenständigkeit oft durch die Aufnahme eines Partners in Form einer Beteiligungsgesellschaft bedroht. Daher setzen viele Firmen im ersten Schritt

auf eine stille Beteiligung, ohne Abgabe von Firmenanteile an den Kapitalgeber. „Wir engagieren uns für den Bäckermeister genauso wie für den Maschinenbauer oder das Designunternehmen. Wir gehen auch bei kleinen Beträgen von 50 000 Euro mit“, sagt MBG-Geschäftsführerin Wolf. So hat die MBG etwa das Modelabel Lala Berlin GmbH und die Firma Five-O, Betreiber einer Indoor-Skatehalle, mit Kapital unterstützt. Die stillen Beteiligungen laufen dabei durchschnittlich zehn Jahre. Die jährliche Renditeerwartung liegt bei der MBG bei zwölf Prozent. Diese setzt sich aus einem Festentgelt in

der Höhe von zehn Prozent und einer anteiligen Gewinnbeteiligung zusammen.

Um sich vor un schönen Überraschungen mit den Finanzpartnern abzusichern, ist vor allem die Beteiligungshöhe entscheidend. So rät Eekhoff: „Die Familienunternehmen sollten darauf achten, sich die Mehrheit des Eigenkapitals nicht aus der Hand nehmen zu lassen.“ Generell wird die Suche nach einem finanzkräftigen Partner laut Experten von vielen Unternehmen zu spät angetreten. Liegt ein Unternehmen bereits am Boden, ist es zu meist auch nicht mehr attraktiv für eine Private-Equity-Gesellschaft.



*Auch kleine Investitionsbeträge sind für Private Equity Anleger interessant. Ab 50 000 Euro sorgen sie für mehr Liquidität beim Unternehmen. Foto: AP*

## Frisches Geld

# Auf zu neuen Ufern

Private-Equity-Gesellschaften nehmen Kurs auf den Mittelstand. Denn gerade viele Innovationsführer unter den Klein- und Mittelunternehmen bieten attraktive Investments. Doch viele Firmen haben noch immer die Heuschrecken im Kopf.

Von Christiane Kaiser-Neubauer

Das Misstrauen ist bei vielen Unternehmen noch groß. So war auch der Automobilzulieferer TB&C Outsert Center GmbH zunächst abgeneigt, als im Jahr 2008 die Private-Equity-Gesellschaft Munich Industrial Technologies AG (MIT) mit der Idee an ihn herantrat, bei dem Automobilzulieferer einzusteigen. Doch nun, wenige Wochen nach der Eröffnung des neuen Werks in Puebla, Mexiko, sind die Zweifel längst verfliegen. „Ohne eigenes Finanzkapital hätten wir den Schritt nach Mexiko nicht machen können“, sagt TB&C-Vorstand Hartmut Groos. Eine Million Euro hat der hessische Automobilzulieferer mit Unterstützung der Beteiligungsgesellschaft dort investiert. Binnen zwei Jahren stieg der Umsatz des mittelständischen Unternehmens um mehr als 40 Prozent auf 26 Millionen Euro.

Kapital ist knapp. Insgesamt 4,4 Milliarden Euro haben Private-Equity-Gesellschaften im Vorjahr in 1300 deutsche Familienunternehmen investiert, 60 Prozent mehr als im Krisenjahr 2009. „Diese Finanzierungsform kommt allmählich wieder in Gang. Aber die Heuschrecken sind noch in den Köpfen“, sagt Johann Eekhoff, Leiter des Instituts für Mittelstandsforschung.

Deutsche Klein- und Mittelunternehmen sind attraktive Investments für die Private-Equity-Gesellschaften. Denn es gibt viele Industrieunternehmen, die dank eines Technologievorsprungs in ihrem Segment Marktführer sind und großes Potential aufweisen. Statt Fremdkapital aufzunehmen, erhält das Unternehmen bei einer Private-Equity-Finanzierung Geld von einem Investor, der sich im Gegenzug meist an der Firma beteiligt.

Die Wirtschaftslage gibt Anlass für Optimismus in der Branche. Denn viele mittelständische Unternehmen brauchen gerade nach der überstandenen Wirtschafts- und Finanzkrise dringend Kapital. Und die Banken können oder wollen dabei oft nicht mitziehen. „Viele kleine und mittlere Unternehmen haben ihre Reserven verbraucht und benötigen nun

Cash für Auftragsfinanzierungen“, sagt Waltraud Wolf, Geschäftsführerin der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH (MBG). Das könne die Stunde für Eigenkapitalgeber von außen sein. Die MBG bietet Unternehmen mit Sitz oder Investitionsplänen in Berlin und Brandenburg mit bis zu 50 Millionen Euro Umsatz und 250 Mitarbeitern Eigenkapital. „Wir sind die Steigbügelhalter für die Unternehmen, für die sich die großen Private-Equity-Firmen noch nicht interessieren“, beschreibt Wolf ihre Nische.

Gerade für wachsende Unternehmen sieht Mittelstandsforscher Eekhoff in der Finanzierung mit privatem Eigenkapital eine große Chance: „Die Expansion geht mit Banken oft zu langsam, mit einem Private-Equity-Partner kann man schneller wachsen, weil die Eigenkapitalbasis gestärkt wird.“ Dies schaffe durch die verbesserte Liquidität in der Folge wiederum ein besseres Rating bei den Banken. Zudem ist privates Beteiligungskapital eine sinnvolle Lösung beim akuten Problem der Unternehmensnachfolge im Mittelstand. Findet ein Familienbetrieb keinen Nachfolger, sind das Lebenswerk und die Arbeitsplätze gefährdet. Der Einstieg eines Partners samt neuem Management sichert die Fortführung des Unternehmens.

Doch die Beteiligungsgesellschaften haben neben der finanziellen Komponente noch mehr im Angebot. So bietet die MIT AG den Firmen auch Beratung, Know-how und Unterstützung im Management. „Wir suchen mittelständische Unternehmen mit überlegener Technologie, die wir durch Kapital und Wissen zu großem Wachstum führen können“, sagt MIT-Vorstand Rüdiger Olschowy. Vor allem in den Bereichen Marketing und Vertrieb gebe es bei vielen technologiegeprägten Firmen viel zu tun. „Wir sind sehr aktive Ge-

sellschafter, Beiräte und Aufsichtsräte“, sagt Olschowy. Dieses Engagement hat seinen Preis. Die jährliche Rendite (IRA) für die Anleger liegt bei der Industrieholding bei mehr als 20 Prozent, die durchschnittliche Haltedauer beträgt drei bis sechs Jahre. „Wenn die Dividende gut ist, sind wir nicht unter Druck zu verkaufen. Da bleiben wir auch gerne länger“, sagt Olschowy.

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Kapitalgeber und -nehmer sieht TB&C-Vorstand Hartmut Groos als Voraussetzung für den Erfolg: „Es geht nur partnerschaftlich, denn man wird sozusagen mit-

*Auch kleine Investitionsbeträge sind für Private-Equity-Anleger interessant. Ab 50 000 Euro sorgen sie für mehr Liquidität beim Unternehmen. Foto: AP*



ine Investitions-  
sind für Private  
nleger interes-  
50 000 Euro  
ie für mehr  
ät beim Unter-  
Foto: AP

äte“, einander verschweißt.“ Die gemeinsame  
t hat Weiterentwicklung des Unternehmens  
IRA) müsse bei Mittelständlern das Ziel der Pri-  
vate-Equity-Gesellschaft sein, nicht der  
urch- rasche Ausstieg. Der Automobilzulieferer  
i bis mit den Kunden VW und Chrysler will  
ut ist, mit Hilfe seines finanzkräftigen Partners  
sagen die internationale Expansion fortsetzen  
sagt und plant für 2013 den Sprung nach Asien.

chen Gerade Familienunternehmen sehen al-  
&C- lerdings ihre Eigenständigkeit oft durch  
sset- die Aufnahme eines Partners in Form ei-  
tner- ner Beteiligungsgesellschaft bedroht. Da-  
mit- her setzen viele Firmen im ersten Schritt

auf eine stille Beteiligung, ohne Abgabe  
von Firmenanteile an den Kapitalgeber.  
„Wir engagieren uns für den Bäckermeister  
genauso wie für den Maschinenbauer  
oder das Designunternehmen. Wir gehen  
auch bei kleinen Beträgen von 50 000 Euro  
mit“, sagt MBG-Geschäftsführerin  
Wolf. So hat die MBG etwa das Modelabel  
Lala Berlin GmbH und die Firma  
Five-O, Betreiber einer Indoor-Skatehal-  
le, mit Kapital unterstützt. Die stillen Be-  
teiligungen laufen dabei durchschnittlich  
zehn Jahre. Die jährliche Renditeerwar-  
tung liegt bei der MBG bei zwölf Prozent.  
Diese setzt sich aus einem Festentgelt in

der Höhe von zehn Prozent und einer an-  
teiligen Gewinnbeteiligung zusammen.

Um sich vor unschönen Überraschun-  
gen mit den Finanzpartnern abzusichern,  
ist vor allem die Beteiligungshöhe ent-  
scheidend. So rät Eekhoff: „Die Familien-  
unternehmen sollten darauf achten, sich  
die Mehrheit des Eigenkapitals nicht aus  
der Hand nehmen zu lassen.“ Generell  
wird die Suche nach einem finanzkräftigen  
Partner laut Experten von vielen Un-  
ternehmen zu spät angetreten. Liegt ein  
Unternehmen bereits am Boden, ist es zu-  
meist auch nicht mehr attraktiv für eine  
Private-Equity-Gesellschaft.