

**Handelsblatt Nr. 233 vom 02.12.2009 Seite 68**

Beilage oder Sonderseite

**Finanzinvestoren kommen an im Mittelstand**

**Private-Equity-Gesellschaften werben um den Mittelstand - mit Aussicht auf Erfolg. Im Gegensatz zu den Banken sind ihre Kassen voll.**

Chris Löwer Berlin Private-Equity-Gesellschaften (PE) strecken verstärkt ihre Fühler aus in Richtung Mittelstand. Eine Chance? Noch sind einige Mittelständler skeptisch. Sie haben das ewige Bild von der Heuschrecke im Kopf, die sich gierig über Unternehmen hermacht. "Der Mittelstand fasst das Thema mit spitzen Fingern an", sagt Wolfgang Hartmann, Chef des Unternehmensnetzwerkes TEC International. "Private-Equity-Firmen haben es versäumt, vertrauensbildende PR zu machen." Stattdessen seien wenig rühmliche Fälle von Finanzbeteiligungen bei Boss, Märklin, Bavaria Yacht oder dem Autozulieferer Edscha zu präsent.

PE-Firmen bringen Know-how mit Dennoch spricht vieles dafür, dass die werbenden PE-Firmen schon bald auf mehr Gegenliebe im Mittelstand stoßen. Die Banken geben sich derzeit eher reserviert, wenn wie jetzt viele Mittelständler frisches Geld dringend nötig haben. Die Kassen der rund 200 Beteiligungsgesellschaften sind hingegen gut gefüllt. Wolfgang Hartmann kennt einen weiteren Grund für eine Liaison: Eine Beteiligung mache nicht nur liquide, sondern bringe auch den Sachverstand unabhängiger Berater ins Unternehmen: "Mittelständler können so einen Finanzier gewinnen, der mitdenkt, was Banken nicht machen."

So sieht das auch Dörte Höppner, Geschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) in Berlin: "Beteiligungsgesellschaften sind nicht nur Kapitalgeber, sondern strategische Berater für Geschäftsführer." Auch daran zeige sich, dass diese Finanzierungsalternative alles andere als ein Massenprodukt sei. Beide Partner sollten sich vorab freilich genau unter die Lupe nehmen, um zu sehen, ob sie zusammenpassen. "Allein schon daher ist das Bild der Heuschrecke Unsinn, die ein Unternehmen gegen seinen Willen entert", sagt Höppner.

Ein derart enges Verhältnis sei jedoch nicht jedermanns Sache, sagt die Expertin, weshalb diese Finanzierungsform nichts für Mittelständler sei, die allein Liquidität schaffen wollen. Höppner: "Man sollte schon offen für Impulse des Kapitalgebers sein." Zudem sollte das Unternehmen Wachstumspotenzial aufweisen und nicht schon am Boden liegen, sonst wird aus dem Einstieg nichts. Diese "Partnerschaft auf Zeit", wie Höppner das nennt, dauere im Schnitt vier bis sieben Jahre. Die Verbandsvertreterin sieht anders als andere Marktbeobachter PE-Gesellschaften im Mittelstand angekommen und erwartet künftig eine steigende Nachfrage, weil immer mehr Firmen unabhängig von Banken ihre Eigenkapitalquote erhöhen müssten.

Das spürt Arno Fuchs, Chef des Münchner Finanzierungsspezialisten FCF Fox Corporate Finance, täglich. Das Unternehmen sorgte etwa bei den Dokumente-Managern von TA Triumph-Adler für eine Kapitalerhöhung: "Der Mittelstand ist für PE-Gesellschaften das Kerngeschäft, attraktiver geht es nicht", sagt Fuchs und meint Unternehmen ab 25 Mio. Euro Umsatz. Vor allem PE-Firmen, die zu Minderheitstransaktionen bereit sind, seien für Mittelständler interessant: "Denn genau die können bei Finanzierungsproblemen mit Banken helfen", sagt Fuchs. Die alternative Finanzierungsform werde einen kräftigen Aufschwung erleben. "Der bislang fremdkapitalgetriebene Markt wird sich grundlegend umkrempeln, was auch auf lange Sicht so bleiben wird", sagt Fuchs. Ein bisschen wie aus der Zeit gefallen erscheinen ihm PE-Firmen, die sich selbst unter schwierigen Bedingungen allein auf mehrheitliche Transaktionen und Management Buy-Outs einlassen.

Stille Beteiligung an kleinen Firmen Dass es auch eine Nummer kleiner geht, zeigt die Beteiligungsfirma HCM Handwerk Capital Management aus Quickborn. Mit meist stillen Beteiligungen zwischen 10000 und 150000 Euro für kleinere Unternehmen, mit denen sich HCM-Chef Franco Mathias engagiert, wird man schwerlich von einer Heuschrecke sprechen können. Die Anfragen häufen sich bei Mathias, auch von traditionell vorsichtigen Geschäftsführern familiengeführter Unternehmen. "Für uns ist der Mittelstand insbesondere durch seine Vielfalt und den vergleichsweise niedrigen Kapitaleinsatz interessant", sagt Mathias.

Besseres Rating bei den Banken Für seine kapitalsuchenden Klienten kann das Engagement der Durchbruch für eine Bankenfinanzierung sein. "Denn die Eigenkapitalquote steigt, das Rating verbessert sich und die Aufstellung einer vielseitigen Finanzierung mit Banken, mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, Bürgschaftsbanken, Factoring-Unternehmen wird vereinfacht", erklärt der HCM-Geschäftsführer.

Natürlich hat das seinen Preis: Die HCM verfolgt nach eigenen Angaben das Ziel einer jährlichen Gesamtrendite für die Anleger von 15 bis 20 Prozent. Diese setzt sich aus einer fixen Verzinsung in Höhe von zehn bis zwölf Prozent und einer anteiligen Ergebnisbeteiligung zusammen. Das ist der branchenübliche Rahmen. Doch selbst kleine Mittelständler verschreckt diese Renditeerwartung nicht, da Banken schon für einen klassischen Kontokorrentkredit zwölf Prozent Zinsen verlangen.

Vertrauensbildend wirkt vor allem, dass diese PE-Firmen keine Übernahme anstreben. Die stillen Beteiligungen bleiben in der Regel fünf Jahre in einer Firma, nach Absprache auch länger. Mathias: "Somit wird das Unternehmen hinsichtlich der Kapitalausstattung punktuell unterstützt."

So war es auch bei einem unternehmerisch denkenden Hamburger Ergotherapeuten, dessen Chef wegen Liquiditätsschwierigkeiten Insolvenz anmelden musste. Der angestellte Therapeut übernahm kurzerhand die Praxis, aufgepäppelt mit einer stillen Beteiligung von 30000 Euro, was die finanzierenden Banken milde stimmte. Heute, nach drei Jahren, brummt die Praxis. Der neue Chef hat längst größere Räume bezogen.

Kasten: LOHNENDER EINSTIEG

Generationswechsel Klassischer Fall für Private Equity ist das Ausscheiden des Alteigentümers. Bei 40 der 131 Firmenkäufe durch Beteiligungsgesellschaften im Jahr 2008 ging es laut Center for Management Buy Out Research um Nachfolgeregelungen.

Chancen Die Firma sollte Wachstumsperspektive haben, um für einen Fonds interessant zu sein. Ideal sei ein Unternehmenswert von 15 bis 150 Mio. Euro

bei möglichst über zehn Prozent Rendite, sagt Volker Schmidt, Partner der PE-Gesellschaft Riverside.

Löwer, Chris

---

**Bildunterschrift:** PDF-Artikel  
**Serie:** Partner für den Mittelstand (Handelsblatt-Beilage)  
**Deskriptor(en):** WIR-05 Mittelstand  
GEL-01-15 Investmentfonds  
GEL-01 Anlage  
BWL-05 Finanzierung  
**Person:** Mathias, Franco  
Höppner, Dörte  
Hartmann, Wolfgang  
**Personenfacette:** Zitat  
**Branche** GEL-01-15-06 Investmentgesellschaften P6720  
**Land:** Bundesrepublik Deutschland C4EUGE  
**Länderfacette:** Wirtschaft und Konjunktur  
Geld und Börse  
Betriebswirtschaft

(c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte: nutzungsrechte@vhb.de

1386490, HB, 02.12.2009, Words: 862, NO: 120902958