

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Diesen Beitrag erschien am 9. Oktober 2009 und erreichte rund 277.000 Leser in der Zielgruppe Entscheider (Vorstände, Führungskräfte, Leitende Angestellte).

ZUKUNFT MITTELSTAND

Verlagsbeilage Frankfurter Allgemeine Zeitung

Neue Finanzierungspartner finden

Die Banken ziehen sich als Finanzierungspartner für den Mittelstand zurück. Investoren können diese Lücke füllen.

Von ARNO FUCHS

Als die Welt noch in Ordnung war, waren die Rollen klar verteilt: Der Mittelstand finanziert sich vor allem bei den Banken. Investoren, die Eigenkapital zu vergeben haben, kommen hauptsächlich als mögliche Käufer von Unternehmen zum Zuge, nicht jedoch zur Finanzierung. Mit der Finanzkrise müssen beide umlernen. Der Staat sollte das Engagement der Privatinvestoren durch geeignete Garantien fördern.

Dass die Banken gerade dann ausfallen, wenn sie dringend gebraucht werden, lässt viele Unternehmer an ihrer bisherigen Finanzierungspraxis zweifeln. Wer kann, wird sich bei der Finanzierung künftig nicht mehr nur auf eine Bank als Partner verlassen.

Alternativen lassen sich unter den Private-Equity-Investoren finden.

Von den mehr als 150 Private-Equity-Gesellschaften, die zurzeit in Deutschland tätig sind, ist mehr als die

Hälfte auch an Minderheitsbeteiligungen interessiert. Dazu kommen vermögende Privatinvestoren sowie Investoren aus dem angelsächsischen, dem asiatischen und dem arabischen Raum. Für den Mittelstand kann die Aufnahme dritter Investoren als Gesellschafter durchaus von Interesse sein. So kann der neue Teilhaber bislang konfliktreiche Gesellschafterstrukturen verändern oder neu motivieren. Er kann eine professionellere und systematischere Führung anstoßen und dabei Kosten und Effizienz über das bis dato bekannte Maß hinaus optimieren. Auch kann er neue Wachstumsstrategien bis hin zur Internationalisierung anstoßen und über Netzwerke Zugang zu externem Sachverstand vermitteln.

Allerdings gibt es auch Nachteile. So ist die Private-Equity-Branche, von Ausnahmen einmal abgesehen, derzeit noch nicht auf die Bedürfnisse des Mittelstands eingestellt. Kulturelle Unterschiede

behindern sehr häufig die Verständigung zwischen Unternehmern und Investoren. Die Krise sorgt aber auch hier für ein Umdenken in der Branche.

Die Unternehmenseite muss sich neu auf die geforderten Renditen der Investoren einstellen und den Weggang ihrer potentiellen Partner einkalkulieren. Die Renditeforderungen der Investoren liegen beim Einstieg in kleinere Unternehmen bei bis zu 30 Prozent. Die Beteiligung lohnt sich für beide Parteien nur, wenn ein realistischer Wachstums- und Entwicklungsplan eine entsprechende Steigerung der Profitabilität und damit der Unternehmensbewertung zulässt. Nach fünf bis sieben Jahren – dies entspricht dem klassischen Investitionszyklus eines Private-Equity-Fonds – müssen Unternehmer damit rechnen, dass ihr Partner sie gemäß seiner Fondsstatuten wieder verlassen muss.

Im Rahmen einer flexiblen Gesamtfinanzierungsstrategie lassen sich jedoch die Differenzen und Probleme regelmäßig überwinden. Dies haben viele erfolgreiche Transaktionen zwischen Mittelständlern und institutionellen Investoren gezeigt. Das Grundproblem in der heutigen Krisenphase ist, dass Milliar-

den an Beteiligungskapital nicht den Weg zum Mittelständler finden.

Der Staat sollte deshalb jetzt das Richtige tun und das vorhandene Kapital der verschiedenen Investorengruppen in die richtigen Kanäle lenken. Schon die Abwrackprämie hat gezeigt, wie sich gestörte Märkte mit Prämien beleben lassen. Ein vergleichsweise moderater Einsatz von fünf Milliarden Euro für den Autokauf bewegte die Bürger, in kurzer Zeit ein Vielfaches davon auszugeben.

Eine solche Motivationspritze könnte jetzt auch kurzfristig Kapital für den Mittelstand mobilisieren. Der Staat könnte Investoren über Garantien oder als Co-Finanzier 25 Prozent des Risikos abnehmen. Alleine die Krisentöpfe der Kreditanstalt für Wiederaufbau mit einem Volumen von 50 Milliarden Euro könnten dann Eigenkapitalinvestitionen von 200 Milliarden Euro erzeugen. Wenn ein solcher Prämientopf auch noch, wie bei der Autozulage, im Volumen und auf eine bestimmte Zeit beschränkt wäre, sollte das einen Run der Investoren auf die Unternehmen mit den attraktivsten Konditionen auslösen.

Arno Fuchs, CEO des Finanzierungsspezialisten FCF Fox Corporate Finance, München



Seite 16 Freitag, 9. Oktober 2009 10:00

Von David und Goliath

Mittelständler konkurrieren weltweit mit Großkonzernen vornehmlich angloamerikanischer Herkunft – doch häufig wissen sie ihrer Stärke am besten. Dabei gibt es entscheidende Punkte, die Unternehmen auskennen, die im Alltag aber leicht untergehen.

Neue Finanzierungspartner finden

Die Banken ziehen sich als Finanzierungspartner für den Mittelstand zurück. Investoren können diese Lücke füllen.

Arno Fuchs, CEO des Finanzierungsspezialisten FCF Fox Corporate Finance, München

Totgesagte leben länger

... und können ohne ihr Wachstumsmotivationsprogramm ausfallen.



WAS WOLLEN SIE IHREM NACHFOLGER HINTERLASSEN? GROSSE PROBLEME? ODER GROSSE FUSSSTAPFEN?

PREISWATERHOUSECOOPERS