



Kühlanlage von Kälte Eckert:
Mutiges Wachstum.

Dabei ist die Stimmung unter den Finanzinvestoren derzeit rosig: „Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt hat im Frühsommer ein neues Stimmungshoch erreicht“, meldete kürzlich der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), in dem rund 200 Geldgeber organisiert sind. Der vom BVK eigens entwickelte Geschäftsklimaindex „German Private Equity Barometers“ kletterte im zweiten Quartal dieses Jahres um 3,4 Zähler auf 65,2 Punkte. Der Indikator für die aktuelle Geschäftslage stieg um 3,5 Zähler sogar auf einen Bestwert von 68,6 Punkte. Auch der Trend bei den Geschäftserwartungen zeigt nach oben.

135
TAUSEND

Firmen stehen zwischen 2014 und 2018 in Deutschland zur Übergabe an, weil ihre Eigentümer ausscheiden.

Quelle: IFM Bonn

Doch ein Blick auf das Marktvolumen bremst die Euphorie. Knapp 5,7 Milliarden Euro investierten die Private-Equity-Geldgeber laut BVK 2016 neu am deutschen Markt. Das ist rund eine Milliarde weniger als im Jahr zuvor und gar rund 1,5 Milliarden Euro weniger als im Jahr 2014. Anders formuliert: Der Beteiligungskuchen wird nicht unbedingt größer. Damit nimmt auf der anderen Seite der

Wettbewerb unter den Beteiligungsgesellschaften zwangsläufig zu – die Zeiten des ganz schnellen Reibachs sind in einer Welt, in der billiges Kapital immer noch reichlich vorhanden ist, vorbei.

Langfristiger Horizont

Christian Futterlieb, Geschäftsführer von VR Equitypartner, ist bei den Engagements seines Hauses generell auf langfristige Beziehungen eingerichtet: „Unser Ziel ist gerade nicht der kurzfristige Gewinn durch einen schnellen Weiterverkauf. Vielmehr wollen wir die jeweiligen Unternehmen an der Seite der bestehenden Gesellschafter wertstiftend weiterentwickeln – vor allem im Hinblick auf die nachhaltige Durchdringung des Zielmarktes, neue Produkte und die Digitalisierung.“ Das Portfolio der Frankfurter umfasst derzeit rund 100 Beteiligungen mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von etwa einer halben Milliarde Euro. Damit liegt das Unternehmen im Mittelfeld der deutschen Beteiligungsgesellschaften. Als Nummer eins gilt hierzulande dem Magazin „Private Equity International“ zufolge Triton Partners. Die Frankfurter sind nach eigenen Angaben derzeit an 30 Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von rund 14,2 Mrd. Euro beteiligt.

Die Partnerschaft zwischen VR Equitypartner und GHM währt nunmehr schon fünf Jahre, und ein Ende der Beziehung ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Vor wenigen Monaten gelang GHM auch dank des kapitalstarken Partners der Einstieg beim Familienunternehmen Valco. Mit dem Unternehmen aus der Nähe von Mailand stärken die Oberschwaben nicht nur das Südeuropageschäft. „Die Produkte von Valco sind komplementär zu denen unseres bestehenden Geschäftsbereichs“, sagt GHM-Chef Johannes Overhues. Damit ist seine Strategie für die nächsten Jahre klar: wachsen statt weichen.

Private-Equity

Vom Plagegeist zum Heilsbringer

Jürgen Hoffmann Hamburg

Deutschlands Familienunternehmer öffnen ihre Türen für in- und ausländische Kapitalgeber. Acht von zehn Betrieben, die sich in Familienhand befinden, können sich eine Beteiligung eines Finanzinvestors vorstellen. Vor sechs Jahren waren es nicht einmal zwei von zehn. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC). Private-Equity-Gesellschaften, 2005 vom damaligen SPD-Vorsitzenden Franz Müntefering als „Plage“ bezeichnet, werden bei kleineren und mittleren Unternehmen salonfähig. „Das Image der Private-Equity-Branche hat sich in den vergangenen Jahren erheblich gewandelt“, sagt Peter Bartels, PwC-Geschäftsführer. Die meisten Firmeneigentümer sehen demnach in Finanzinvestoren keine Gefahr mehr für den eigenen Betrieb, sondern potenzielle Partner. „Etwa wenn es darum geht, das Eigenkapital zu stärken oder die Nachfolge zu regeln“, sagt Bartels.

Den Sinneswandel im Mittelstand führt der Experte für Familienunternehmen auch darauf zurück, dass die Mehrzahl der Beteiligungsfirmen ihre Portfoliounternehmen inzwischen „wirklich

operativ“ entwickeln und sich nicht mehr wie früher allein auf den Hebeleffekt der Fremdfinanzierung verlassen. Das bestätigt Patrick Maurenbrecher vom Hamburger Family-Office Kontora: „Die Unternehmen haben erkannt, dass Finanzinvestoren nicht prinzipiell schlecht sind. Überhaupt lässt man sich heute nicht mehr von Begrifflichkeiten blenden, sondern schaut sich genau an, was ein Interessent leisten kann.“ Und so mancher Mittelständler habe durch den Einstieg einer Private-Equity-Firma eine Professionalisierung seiner Geschäftsführung erlebt.

Laut PwC-Studie erhoffen genau das 45 Prozent aller Familienunternehmen. „Der Finanzinvestor erwartet regelmäßige Reportings“, erläutert Maurenbrecher. „Dafür werden Zahlen generiert und aufbereitet, die für Transparenz sorgen – in nicht wenigen der kleineren Unternehmen zum ersten Mal.“ Auch PwC-Mann Bartels sieht in den kulturellen Unterschieden zwischen Unternehmer und Finanzinvestor eine Chance, „wenn man die Stärken des jeweils anderen für sich selbst zu nutzen weiß“. Immerhin erwarten 61 Prozent der 300 von PwC befragten Familienunternehmer durch einen Private-Equity-Partner „verbesserten Zugang zu Kapital“.

Anzeige

**Wir fördern
das Gute in NRW.**

**Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket
unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.**

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK EffizienzKredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke