

Eigenkapitalfinanzierung //

Vorbörsliches Beteiligungskapital für reife Unternehmen hat inzwischen einen festen Platz in der Mittelstandsfinanzierung. Unternehmen mit einem Eigenkapitalpartner an Bord können in Ruhe Wachstumsziele verwirklichen.

Wachsen mit Private Equity

Ein Leitfaden für die Eigenkapitalfinanzierung

Von Andreas Schober

DASS DIE ROSSMANN DROGERIE-MÄRKTE so weit verarbeitet sind, liegt nicht nur an der klaren Zukunftsvision des Unternehmers Dirk Roßmann, sondern auch an seinem Mut, schon 1979 einen Eigenkapitalpartner als Mitgesellschafter in sein Unternehmen geholt zu haben. Ähnlich handelten die Unternehmer des Spezialmaschinenbauers Aixtron, dem mit Hilfe einer Beteiligungsgesellschaft der Börsengang gelang. Beide Unternehmen profitierten von einer klassischen Wachstumsfinanzierung durch einen Eigenkapitalpartner. Unternehmen stärken so ihre Eigenkapitalposition, erhalten für weiteres Wachstum einen vergrößerten Finanzierungsspielraum ohne zusätzliche Zinskosten und können in ihrer mittelständischen Struktur weiter bestehen. Die Stärkung des Eigenkapitals sichert außerdem die Unabhängigkeit gegenüber Banken, Lieferanten und Abnehmern.

Checkliste // Die Suche nach einem geeigneten Eigenkapitalpartner will sorgfältig vorbereitet sein. Unternehmer sollten sich ein klares Bild von den gewünschten Eigenschaften des zukünftigen Eigenkapitalpartners verschaffen und folgende Punkte klären:

- » Soll die Mehrheit oder nur eine Minderheit der Anteile abgegeben werden?
- » Stimmt die persönliche Chemie? Denkt der Ansprechpartner wie ein Unternehmer?
- » Wie stellt sich der Investor die Betreuung und den Charakter der Partnerschaft vor?
- » Hat der Eigenkapitalpartner Erfahrung in der Branche und mit der Unternehmensgröße?
- » Verfügt der Investor über Kapital für Folgefinanzierungen und ein Netzwerk mit wertvollen Kontakten?
- » Wie lange will er engagiert bleiben, und wie will er wieder aussteigen?

Sorgfältige Partnerwahl // Ebenso wie der Kapital suchende Unternehmer wählen auch Private-Equity-Gesellschaften ihre zukünftigen Partner sehr genau danach aus, ob sie zu ihrer Beteiligungs- und Unternehmensphilosophie passen. Größten Wert legen sie auf die Qualitäten des Managements, eine gute und ausbaufähige Marktposition, beste Ertragsaussichten sowie auf ein aussagefähiges, geordnetes Rechnungswesen. Voraussetzung ist außerdem die grundsätzliche Bereitschaft der Altgesellschafter zum Verkauf (Exit): Schließlich stehen hin-

ter der Beteiligungsgesellschaft Investoren (wie zum Beispiel Versicherungen), deren Renditeerwartungen der Eigenkapitalpartner nur über die Beteiligung am Wertzuwachs des Unternehmens bei der Veräußerung der Anteile erfüllt.

Miteinander stark sein // Das wichtigste Merkmal einer direkten Beteiligung ist, dass sich die Private-Equity-Gesellschaft im Rahmen der Partnerschaft unternehmerisch engagiert. Als Gesellschafter fühlt sie sich mitverantwortlich und nimmt über einen Beirat Anteil an der Entwicklung des Unternehmens. Der Unternehmer profitiert, indem er die Beiräte als Sparring-Partner nutzt und seine Wachstumspläne gemeinsam mit ihnen durchdenkt und prüft. Dadurch kann ein gewinnbringendes Miteinander entstehen. So, wie Rossmann und Aixtron es vorgemacht haben. «



Andreas Schober
ist Sprecher des Vorstandes der Hannover Finanz Gruppe.

schober@
hannoverfinanz.de