

Im Visier ausländischer Fonds

Die Ängste vor den Private-Equity-Gesellschaften schwinden

Von Christoph Endell

Investoren aus New York oder London haben es keineswegs nur auf deutsche Top-Konzerne abgesehen. Auch der Mittelstand gilt als hochattraktiv. Andersherum gilt es genauso: Mittlere Unternehmen begreifen das ausländische Kapital zunehmend als Chance.

Private-Equity-Unternehmen sind eine Möglichkeit für Nachfolgeregelung oder Wachstumsfinanzierung, meint Dörte Höppner, Geschäftsführerin des Bundesverbands deutscher Kapitalgesellschaften (BVK), in dem auch die großen ausländischen Finanzinvestoren organisiert sind. „Zu der Einsicht gelangen immer mehr deutsche Mittelständler, sie sehen, dass andere Unternehmen sehr gute Erfahrungen mit Private Equity gemacht haben.“ Nach Ansicht von Höppner kann der deutsche Mittelständler nicht nur vom Kapital, sondern auch maßgeblich vom Know-how und den Netzwerken der Private-Equity-Unternehmen profitieren. Das Heuschrecken-Image der Beteiligungsgesellschaften ist passé, meint die Branche. Stattdessen erkennen immer mehr Unternehmer in ihnen einen geeigneten Partner für die Anforderungen der Globalisierung. Uwe Kolb, Deutschland-Chef des auf Mittelständler spezialisierten Private-Equity-Unternehmens Bridgepoint, das u. a. eine Mehrheitsbeteiligung am Brillenfabrikanten Rodenstock hält, meint:

„Die Heuschreckendebatte hat uns genutzt. Dadurch wurde auch erkannt, dass wir wertvolle Partner sein können.“ Kolb sieht die vielen Mittelständler, die in ihren Nischen erfolgreich sind und sich den Herausforderungen des globalisierten Marktes stellen müssen, als ideale Partner für Beteiligungsgesellschaften. „Wir können bei dem Wachstum enorm helfen und auch Brücken zum internationalen Markt bauen.“ Jan Janshen, Geschäftsführer bei Advent International in Frankfurt/Main, die als Beteiligungsgesellschaft seit 17 Jahren in Deutschland präsent ist und

über 300 Transaktionen abgeschlossen hat, sucht vor allem Firmen, deren Marktposition ausgebaut werden kann. Er bezeichnet die Nachfrage als verhalten. „In manchen Branchen konnte eine steigende Akzeptanz beobachtet werden, die ist noch längst nicht auf den gesamten Mittelstand übergesprungen“. Janshen geht davon aus, dass sich das mittel- bis langfristig ändern werde. Zumal auch andere Investoren schwindende Berührungsängste feststellen. So schätzt Peter Hammermann, Deutschlandchef von Barclays Private Equity (BPE), dass bereits 150 bis 200 Unternehmer im Jahr an seine Firma herantreten.

Gewachsen ist das Interesse an Private Equity als die Banken den Mittelständlern das Leben schwer machten und nur noch zögerlich Kredite vergaben – insbesondere infolge der Basel-II-Gesetzgebung. Sollte die aktuelle Finanzkrise für Schwierigkeiten in der Mittelstandsfinanzierung sorgen, könnten alternative Finanzierungsformen starkes Interesse erfahren. Das sieht auch Stephan Kümmer, Geschäftsführer des britischen Investors 3i Deutschland, so: „Insbesondere in Zeiten schwieriger Fremdkapitalfinanzierungen kann eine minderheitliche Eigenkapitalfinanzierung sehr interessant sein. Die Motive sind oft Expansionsfinanzierung oder Veränderungen im Gesellschafterkreis, meist aber auch eine Mischung aus beidem.“



FOTO: PAV/GMS

Auch am Brillenhersteller Rodenstock ist ein Private-Equity-Unternehmen beteiligt