

Potenter Partner auf Zeit

Es muss nicht immer ein Kredit sein: Die S-UBG AG ist eine **Beteiligungsgesellschaft** der Sparkassen und gibt lukrativen Unternehmen **Geld** – und wird dafür Firmenteilhaber. Zum Beispiel bei **WS Quack und Fischer** in Viersen.



Wer druckt und der Konkurrenz **Druck** machen will, braucht ein solides **Finanzpolster**: Heinz Eicker (Mitte), Geschäftsführer der WS Quack und Fischer GmbH in Viersen, bekam **Kapital** für die Unternehmensstrategie von der S-UBG. Links deren Vorstand Horst Gier, rechts Vorstand Harald Heidemann. RP-FOTO: F.-H. BUSCH

VON HOLGER HINTZEN

VIERSEN Wie lange die Beziehung schon währt? Heinz Eicker kommt ins Grübeln. „Wie lange sind wir jetzt zusammen“, wendet sich der Geschäftsführer der WS Quack und Fischer GmbH an Horst Gier, „im vierten Jahr, nicht wahr?“ Der Partner nickt. So lange ist der Viersener Kartonagenhersteller schon verbandelt mit der S-UBG AG, in dessen Vorstand Horst Gier sitzt. Eine Zweckehe, bei der es vor allem um eines ging: ums Geld.

Geld für ehrgeizige Ziele

Heinz Eicker und sein Kompanon Hermann-Josef Schmitz brauchten einen strammen Betrag, nachdem ein Mitgesellschafter aus der Firma ausgeschieden war. Das zum Duo geschrumpfte Trio hatte 1999 den Viersener Betrieb mit ihrem Wassenberger Unternehmen übernommen und ehrgeizige Ziele. „Wir wollten hier binnen fünf Jah-

ren auf technisch höchstem Niveau Faltschachteln produzieren und vertreiben“, sagt Eicker. Neue Maschinen mussten her – und ein potenter Partner für die die Finanzierung. Ein Bankkredit? Eicker schüttelt den Kopf: „Wir brauchten etwas mehr Geld, und wir suchten einen Partner, der nicht gleich mit Kontokorrentkrediten kommt.“ Die Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen Mönchengladbach, Krefeld, Kreis Heinsberg, Aachen, Düren und Kreis Euskirchen war willig.

Neben Expansion, Nachfolgeregelung und Firmenkauf zählen Gesellschaftswechsel zu den klassischen Anlässen, bei denen sich die S-UBG auf neue Beziehungen in Gestalt von Kapitalbeteiligungen einlässt. Zu verschenken hat sie freilich nichts. „Wir sind Kapitalisten. Wir wollen auch Geld verdienen“, sagt S-UBG-Vorstand Harald Heidemann fröhlich. Und das hieß im Fall WS Quack und Fischer: Für die Finanzspritze bekam die S-UBG

22 Prozent der Unternehmensanteile und ist nun Mitgesellschafter.

Und Heinz Eicker hat in seinem Laden nichts mehr zu sagen? Falsch, versichert er. „Wir haben nicht das Gefühl, das wir mit einer Belastung arbeiten“, sagt der Geschäftsführer. Im Gegenteil: „Wir haben einen Partner, der über viele Kontakte verfügt. Wir können aus einem Riesenpool an Erfahrung schöpfen. Wir brauchen keine externen Finanzexperten, die haben wir hier.“ Auch Heidemann beteuert, man rede dem Management nicht zu sehr rein. „In unseren Gesprächen geht es um strategische Entscheidungen, nicht ums operative Tagesgeschäft. Außerdem haben wir uns als Selbstbeschränkung auferlegt, nur Minderheitsbeteiligungen einzugehen.“ Freilich nur solche, die lukrativ scheinen. „Wir müssen bei einem Unternehmen Wachstumspotenzial erkennen. In der Baubranche würden wir wahrscheinlich derzeit nicht einstei-

gen“, sagt Gier. Sind Wachstum und Gewinn jedoch wahrscheinlich, wird's für die S-UBG interessant.

Und die Mütter kriegen Dividende

107 Partnerschaften sind Gier und seine Kollegen in 17 Jahren eingegangen. Zurzeit stecken insgesamt 45 Millionen Euro in gut 50 Unternehmen – gestückelt in Beträge zwischen 200 000 Euro und 4,5 Millionen. Im Schnitt sind die Herren der SUB-AG für fünf bis sieben Jahre Lebensabschnittsgefährten einer Firma. Dann werden die Beteiligungen verkauft – möglichst Gewinn bringend, wenn der Laden brummt. Schließlich freuen sich die Sparkassen-Mütter der S-UBG über Dividenden ihrer Töchter.

Lokale Heuschrecken? Nein, meinen die Vorstände. S-UBG und Unternehmen hätten ein gemeinsames Interesse: Gewinn. „Wenn's im Unternehmen schlecht läuft“, sagt Heidemann, „kriegen wir keinen ordentlichen Preis.“