

## BETEILIGUNGSGESCHÄFT – TITELTHEMA

# Regionalmatador

Der Markt für Beteiligungsfinanzierungen ist lukrativ, und er hilft Kreditinstituten, ihre Kunden fester zu binden. Sparkassen haben gute Chancen, ihre Marktposition auszubauen: Sie können sich durch regionale Verwurzelung, kooperative und langfristige Ansätze von den Wettbewerbern absetzen. Wie so etwas funktionieren kann, erklärt Horst Gier, Vorstand der S-UBG in Aachen.

■ VON THOMAS SCHINDLER

**G**ute Perspektiven für mittlerweile 33 Unternehmen im Raum Aachen, Krefeld und Mönchengladbach: Sie schöpfen ihre Wachstumspotenziale aus, ohne finanziell in die Knie zu gehen. Im Auftrag der beteiligten Sparkassen stellt die S-UBG mit ihren Fonds das notwendige Kapital zur Verfügung.

„Das Angebot deckt alle typischen Beteiligungsanlässe ab. Nur Sanierung gehört nicht zu unserem Geschäft. Alles andere ist eine Gestaltungsfrage, die auf den jeweiligen Einzelfall zugeschnitten wird“, berichtet Horst Gier, 61, Vorstandsmitglied der S-UBG AG. „In unserer Region gedeihen die wichtigsten Gründer- und Innovationszentren Deutschlands. Branchenmäßig sind wir breit fokussiert; bei guten Projekten investieren wir in allen Bereichen von Automobiltechnik, Biotechnologie bis Informations- und Kommunikationstechnologie.“ Im Auftrag der beteiligten Sparkassen versorgt die S-UBG-Gruppe kreative Gründer mit dem notwendigen Venture Capital, mit

dem wirtschaftlichen Rüstzeug und knüpft hilfreiche Verbindungen. Mit ihrem Wissen und den finanziellen Möglichkeiten erleichtern Horst Gier und das Team von der S-UBG ein Going Public. Expansionsorientierte Unternehmen erhalten das benötigte Beteiligungskapital, um die Eigenkapitalbasis zu stärken und die jeweiligen Bilanzrelationen zu verbessern.

Die S-UBG-Gruppe engagiert sich auch bei Gesellschafterwechseln: Lösungen für eine Nachfolgeregelung werden entwickelt, ein marktgerechter Unternehmenswert wird ermittelt. Ausscheidende Gesellschafter sollen einen fairen Preis für ihre Anteile erhalten, bei der Übernahme durch das eigene Management oder durch externe Manager berät die Gruppe mit ihrem Know-how und hilft, eventuelle Kapitallücken zu schließen. „Wer seine Chancen auf dem globalen Markt nutzen will, muss dynamisch wachsen, um bestehen zu können. Doch wer heute überdurchschnittlich wachsen will, kann dies in der Regel nicht nur aus eigener Kraft“, sagt der Aachener Finanzinvestor. „Wir setzen auf langfristige Erfolge.“

Deshalb erhalten Firmen, an denen die S-UBG beteiligt ist, mehr als finanzielle Unterstützung und kaufmännische Beratung, wie Karsten Sontow, einer der beiden Geschäftsführer der Trovarit AG, erfahren konnte. Trovarit mit Sitz in Aachen wurde im September 2000 als Spin-off des Forschungsinstituts für Rationalisierung gegründet.

Das Unternehmen produziert eine Plattform für die Auswahl und Ausschreibung betrieblicher Software-Lösungen, die sich an mittelständische Unternehmen und Unternehmensberater im deutschsprachigen Raum richtet. Eine Datenbank analysiert dabei knapp 1000 Software-Lösungen von rund 800 Software-Anbietern hinsichtlich ihrer Eignung für eine bestimmte Aufgabe. Das Portal soll den Firmen helfen, eine hohe Investitionssicherheit über die gesamte Prozesskette zu erlangen – von der Analyse über die Ausschreibung und Vertragsgestaltung bis hin zur Planung von Einführungsprojekten.

## Marktlücke für Datenbanksysteme

Für Arbeiten dieser Art werden in der mittelständischen Industrie in Deutschland jährlich „3500 Mannjahre“ investiert, berichten Trovarit-Geschäftsführer Sontow und sein Partner Peter Treutlein. Daher glaubten sie, eine interessante Marktlücke für ihr Unternehmen entdeckt zu haben.

Ihre Idee hat überzeugt. Die Gründer stießen bei Investoren auf offene Ohren. Von den Konsortien, mit denen sie sprachen, hatte das, zu dem die S-VC gehörte, das schlüssigste Konzept. Im Februar 2001 wurde der Vertrag unterschrieben. Und schon einige Monate später hatte die Trovarit ihr Produkt, die Online-Plattform „IT-Matchmaker“, bis zur Marktreife entwickelt.

Doch dann platzte die Internet-Blase. „Als der neue Markt abstürzte, hieß es: Kämpfen gegen das neue ‚Schimpfwort Internet‘ und gegen eine problematische Konjunktur“, sagt Sontow. Jetzt zeigte sich der große Vorteil des Konsortiums um den S-VC-Fonds: „Andere Investoren hätten uns vermutlich zu Tode gehetzt.“ Die Konsequenz wäre aus heutiger Sicht, dass alle liquiditätstreibenden Maßnahmen nicht zum Ziel geführt hätten, die junge Trovarit AG wäre in ihrer Existenz gefährdet gewesen. Das S-VC-Team und deren Konsortialteilnehmer entschieden sich für eine andere, belastbarere Stra-

## Geldquelle für ganz junge Firmen

Ein regionaler Gründerfonds mit einem Volumen von 8,5 Mio. Euro soll die Entwicklung zukunftsorientierter Technologien in der Wirtschaftsregion Aachen ankurbeln. Der „Seed-Fonds für die Region Aachen GmbH & Co. KG“, den die Sparkasse Aachen und die NRW-Bank herausgeben, stellt jungen, technologieorientierten Unternehmen in der Gründungsphase Eigenkapital zur Verfügung. „Die Nachfrage nach Beteiligungskapital für die Frühphasenfinanzierung hat in den vergangenen Monaten enorm zugenommen“, erklärt Horst Gier, Geschäftsführer der FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs-GmbH, die die operative Führung des Fonds übernehmen wird. Die Unternehmer müssen einige Investitionskriterien erfüllen, um von dem Chancenkapital zu profitieren: Sie sollten ein Geschäftsmodell mit nachhaltigen Alleinstellungsmerkmalen vorweisen, innovative Produktideen mit Marktpotenzial anbieten und sich in einem Wachstumsmarkt mit signifikantem Marktvolumen bewegen. Das Unternehmen

sollte die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft besitzen und seinen Sitz in der Wirtschaftsregion Aachen haben. Aufgabe des Fonds-Managements ist dabei, Gründungskapital bereitzustellen und Kontakte zu Business Angels und weiteren Fonds herzustellen, die als Co-Investoren eingebunden werden könnten. Seed-Kapital ist Firmen in sehr frühen Entwicklungsphasen vorbehalten. Daher sollte sich das Unternehmen in Gründung befinden und nicht älter als 18 Monate sein. Typische Anlässe zur Gründungsfinanzierung liegen in der Umsetzung einer Produktidee, etwa der Erstellung eines Prototyps, oder aber in der Marktanalyse für ein Produkt und die Herstellung seiner Marktreife. „Besonders für technologieorientierte Unternehmensgründungen stellt die Finanzierung in den Anfangsjahren das zentrale Problem dar“, erklärt Peter Graf, Vorstandsmitglied der Sparkasse Aachen. „Mit dem Seed-Fonds können wir Unternehmern nun eine langfristige Partnerschaft anbieten.“



**Der S-UBG-Manager lässt Geldquellen für Gründer sprudeln: Horst Gier in der City von Aachen. Hinter ihm der Brunnen „Der Kreislauf des Geldes“.**

FOTO: UWE VÖLKNER

## „Als der neue Markt abstürzte, hieß es: Kämpfen gegen das neue ‚Schimpfwort Internet‘ und gegen eine problematische Konjunktur. Andere Investoren hätten uns vermutlich zu Tode gehetzt.“

Kasten Sontow, Geschäftsführer des Datenbanken-Anbieters Trovarit AG

tegie und engagierten sich in einer krisenhaften Zeit: „Als die Gefahr wuchs, nahm der S-VC die Geschwindigkeit aus der Planung.“

### Geschwindigkeit ist nicht alles

In seiner Rolle als Aufsichtsratsvorsitzender wirkte Gier auf alle Beteiligten ein, eher langfristig zu denken und zu planen. „Geschwindigkeit um jeden Preis wäre auf Kosten der Seriosität gegangen, und diese ist im Business-to-Business-Bereich unabdingbar“, sagt Sontow. „Uns wurde dauerhafte Investitionssicherheit geboten. Auch als sich vieles verzögerte, hatten wir einen großen Freiraum.“

Die gemeinsamen Anstrengungen der Finanzpartner um den S-VC-Fonds und den Vorstand zahlten sich aus. Heute schreibt das Unternehmen schwarze Zahlen. Die Trovarit hält sich für einen der bekanntesten und größten Anbieter im deutschsprachigen Raum. Ihr größter Konkurrent sei der Golfplatz, auf dem mittelständische Unternehmer gerne ihre Entscheidungen treffen. Sontow: „Die Professionalisierung der IT-Beschaffung kleiner und mittelständischer Unternehmen kommt uns entgegen. Den allein entscheidenden Gründer und Inhaber gibt es immer weniger. Im Rahmen von Unternehmensnachfolgen wird auch im Mittelstand immer häufiger an Gremien wie Beiräte berichtet. Und das ist die große Chance, die wir nutzen.“

Das Profil des Unternehmens wird so schärfer: Die Analysten des Unternehmens

veröffentlichen ihre Bewertungen in Fachzeitschriften, mehr als 30 Beraterhäuser nutzen die Möglichkeiten der Internet-Plattform, und bei Fachveranstaltungen auf der „Cebit“ in Hannover und der „Systems“ in München, den Messen der Branche, demonstriert Trovarit ihre Kompetenz. Das Unternehmen hat die schweren Zeiten hinter sich.

Die S-UBG bewertet die neuen Tendenzen im Internet positiv: „Wir haben keine Angst vor einer neuen Blase“, erläutert Manager Gier. „Investoren haben gelernt, neue Qualitäten und Kompetenzen zu entwickeln. Außerdem habe sich das Kostenniveau gesenkt. Das Beispiel Trovarit zeige, wie Plattformen mit überschaubarem Aufwand etwas schaffen können, das früher sehr kostenintensiv war. Heute werden die Nutzer als aktive Mitarbeiter des Projekts engagiert. Das ist fast eine Art Perpetuum Mobile.“

„Uns geht es nicht um die schnelle Mark“, sagt Gier. Während auf dem Venture-Capital-Markt Investmentbanker bereits nach drei Jahren große Profite absahnen wollen, hält Gier zur erfolgreichen Entwicklung eines Unternehmens einen Zeithorizont von fünf bis zehn Jahren für realistisch.

Neben einem langen Atem sei ihm vor allem der intensive persönliche Kontakt zu seinen Unternehmen wichtig. „Und wenn es richtige Probleme gibt, gehen wir mal nett essen oder im Wald spazieren und finden dabei die passende Lösung, für die wir uns dann mächtig ins Zeug legen“, sagt er.

„Wir sind mit der Region verwurzelt, das ist unsere Stärke.“

Das erlebte auch Geschäftsführer Ralf Koenzen von der Lancom Systems GmbH. Im Mai des Jahres feierte der Netzwerk-Anbieter seinen fünften Geburtstag und ist erfolgreich am Markt. Vor dem Erfolg stand ein schwieriger Start: Eine der Vorzeigefirmen des neuen Markts, die Elsa AG, musste beim großen Crash der ersten Internet-Wellen aufgeben. Mit zwei der Produktfamilien, Lancom und Air-Lacer, wagten Koenzen und sein Partner Ulrich Prinz mit zehn Mitarbeitern den Neuanfang.

### Schwerer Start nach dem Crash

„Unsere Chance lag in der schlanken Aufstellung. Unsere Kommunikationsprodukte waren auf der Höhe der Zeit. Wir konnten Filialen vernetzen und notwendige Funkbrücken aufbauen“, so Koenzen. „Ganz Europa war potenziell unser Markt. Als ‚kleiner Cisco‘ decken wir mit unseren Standgeräten einen ähnlichen Bereich ab, unser USP ist aber unser Europa-Know-how sowie die Nähe des Supports zu den Kunden.“

Aber woher das notwendige Gründungskapital beschaffen? Wer wollte noch auf Hightech-Firmen setzen? Vier Konsortien standen zur Auswahl, als 2002 die Finanzierungsrunde startete, doch nur eines überzeugte. Sie setzte sich zusammen aus der S-UBG sowie einigen Privatinvestoren. „Hier stimmte die Chemie auf Anhieb“, erinnert sich Koenzen. „Außerdem überzeugte uns der lokale Faktor, und wir hatten vor,

## Lohnendes Engagement: S-UBG-Gruppe erfreut ihre Aktionäre mit guter Ausschüttung

Die S-UBG-Gruppe, Aachen, ist bundesweit die größte allein von Sparkassen getragene Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Ihr Kerngeschäftsbereich liegt in den Technologieregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach. Gesellschafter sind die Sparkasse Aachen, die Sparkasse Düren, die Kreissparkasse Euskirchen, die Kreissparkasse Heinsberg, die Sparkasse Krefeld und die Stadtparkasse Mönchengladbach. Die Gruppe stellt Eigenkapital für etablierte mittelständische Unternehmen (S-UBG AG) sowie für junge, technologieorientierte Start-ups (S-VC GmbH) bereit. Seit dem Jahr 1988 entwickelt die Gruppe für mittelständische Unternehmen Beteiligungsmodelle in Form offener und stiller Beteiligungen.

Die S-UBG-Gruppe verfügt über ein Fondsvolumen von 70 Mio. Euro. Davon entfallen 44 Mio. Euro auf die Zielgruppe Private Equity und Mezzanine für mittelständische Unternehmer. 18 Mio. Euro enthält der „Topf“ für Venture Capital für innovative technologieorientierte Unternehmen. Der im vergangenen Jahr aufgelegte Seed-Fonds kann 8,5 Mio. Euro als Gründungskapital für junge Unternehmen einsetzen. Die S-UBG-Gruppe hatte im Geschäftsjahr 2006 ihren Jahresüberschuss um 250 Prozent von 2,4 Mio. Euro (2005) auf 8,4 Mio. Euro gesteigert. An die Teilhaber schüttete das Unternehmen einen Gewinnanteil in Höhe von neun Prozent sowie einen Bonus von drei Prozent aus. Insgesamt

investierte die S-UBG-Gruppe im abgelauenen Jahr 2,6 Mio. Euro, 0,5 Mio. Euro weniger als im Vorjahr. Damit waren zum 31. Dezember des vergangenen Jahres noch 35,8 Mio. Euro (38,9 Mio. Euro) in Portfoliounternehmen gebunden. Die Anzahl der Beteiligungen verringerte sich von 34 auf 33. Der Bereich Venture Capital wies im Jahr 2006 mit 41.000 Euro erstmals ein knapp positives Ergebnis aus. Die steuerlich-rechtlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung junger Firmen in Deutschland seien aber weiterhin schwierig, kritisierte S-UBG-Manager Horst Gier bei der Vorstellung der Zahlen. Daher brauchten Investoren bei der Frühphasenfinanzierung einen langen Atem.



Profitieren von der Zeit und dem Geld der S-UBG-Gruppe: die Unternehmer Ralf Koenzen (l.) und Karsten Sontow.

FOTOS: MARTIN EGBERT

die Sparkasse zu unserer Hausbank zu machen.“ Ihre Ansprechpartner waren schnell und entschieden sich für eine Finanzierung. „Trotzdem ging das S-UBG-Team bei der Due-Diligence-Prüfung wirklich mit der gebotenen Sorgfalt vor“, sagt Koenzen. Auch in den spannenden Zeiten nach der Gründung, als viele Internetfirmen nur mühsam überlebten, lief der Kontakt stressfrei ab: „Die S-UBG stand hinter uns, auch als die Zahlen nicht immer die euphorischen Ziele der Gründungsphase erreichten.“

### Keine kompletten Übernahmen

Heute hat das Unternehmen 110 Mitarbeiter. „Mit Kunden wie Telekom und T-Systems sowie Projekten für Rewe und Plus beweisen wir, dass Deutschland durchaus ein guter Standort für Hightech ist“, sagt Koenzen. Mehr als 3000 Fachhandelspartner vertreiben die Lancom-Produkte. Inzwischen gibt es Vertriebsbüros in London, Madrid, Bozen-Bolzano, Tilburg/Niederlande und Prag. „Das Investment in schwieriger Zeit hat sich für die S-UBG ausgezahlt“, sagt Giers Vorstandskollege Harald Heidemann. Das finanzierende Konsortium sei zufrieden.

Koenzen bezeichnet sein Unternehmen ebenfalls als „Glücksfall für die S-UBG“: Die Beteiligung sei profitabel, die Zusammenarbeit könne auf Dauer so weiterge-

hen. Allerdings handelt es sich um eine Gemeinschaft auf Zeit. Solange nutzt die Lancom das Know-how des S-UBG-Teams: „Von Anfang an war die S-UBG perfekt für die Lernkurve des Managements“, sagt Koenzen. „Schließlich waren wir Ingenieure, die sich das finanzielle Know-how erst erarbeiten mussten.“

### Uni hilft bei der Suche nach Firmen

Das Unternehmen profitiere auch vom Austausch mit anderen Unternehmen, den die S-UBG befördere. Lancom ist Mitglied des Vereins „Partner im Netzwerk“ (PIN). Die Plattform soll den Unternehmen Weiterbildungs- und Kooperationsmöglichkeiten untereinander erschließen, den S-UBG-Partnern überdies finanzielle Unterstützung und kaufmännisches Know-how. „Ich war gerade auf einer Management-Veranstaltung zum Thema ‚Speed Management‘“, berichtet Koenzen. „Die Referenten agierten, wie wir es brauchen: kurz und knapp, nicht theoretisch, sondern mit konkreten Anregungen für den Unternehmensalltag.“

Anders als viele Private-Equity-Fonds setzt die S-UBG auf Minderheitenbeteiligungen. Kaufen andere die Unternehmen vollständig auf und setzen dann von außen ihre Ziele, engagiert sich die S-UBG mit in einem möglichst partnerschaftlichem Verhältnis.

Dann gebe jeder im Team sein Bestes. Auch in Zukunft will die S-UBG die eigene Region beobachten. In Aachen und Krefeld werden mittelständische Unternehmen ständig „gescreent“. Dabei bedient sich Giers Team nicht nur seiner Datenbanken, des Internets und recherchiert vor Ort. Gier: „Wir haben die richtigen Kontakte. Jedes interessante Unternehmen entdecken wir allein oder über unser Netzwerk und über unsere Gesellschafter-Sparkassen. Schließlich kennen wir alle wichtigen Multiplikatoren. Wo Wachstumskapital benötigt wird, haben wir die pragmatischen Lösungen.“

Da junge Gründer sich aktiv in Innovationsnetzwerke einbringen, findet die S-UBG die geeigneten Potenziale in diesem Segment bei Wettbewerben, in Beraterkreisen, in Kammern und den Technologiezentren. Hier nutzt die S-UBG alle Vorteile der Region Aachen mit ihrer Technischen Universität. Auch kennt man die Professoren und den Rektor.

Beteiligungsmanager Gier: „Wir können wie kaum ein anderer Investor ganz einfach auf die Nähe zum Kunden setzen. Die Beteiligungen, die wir eingehen, bestehen über viele Jahre – in dieser Zeit verstehen wir uns als strategischen Partner und legen großen Wert auch auf persönliche Kontinuität in der Betreuung.“ ■