

Partner mit Kapital auf Zeit

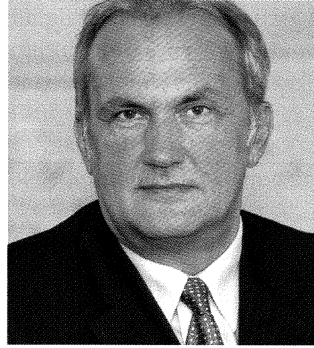


Foto: s-ubg

Ein verkaufswilliger Unternehmer sucht einen externen Nachfolger, findet ihn, doch der Deal droht zu scheitern: Der Unternehmer in spe kann den Kaufpreis nicht stemmen, sein Eigenkapital ist zu gering. In diese Bresche springen Beteiligungsgesellschaften.

Wer mehr Finanzmittel braucht, als er hat und die Banken bereit sind, zu bewilligen, steht vor der Option, auf den Kauf zu verzichten oder die Variante zu prüfen, sich mit einem Private Equity-Partner zu verbinden. Hinter dem Anglizismus Private Equity versteckt sich Eigenkapital, das von einer Beteiligungsgesellschaft kommt. Insbesondere bei zum Verkauf stehenden Unternehmen mit einem Jahresumsatz größer 10 Millionen Euro, erreicht der Kaufpreis in der Regel eine Größenordnung, die von einem Gründererwerber, der häufig aus dem angestellten Management kommt, allein für die kreditgewährenden Banken kaum darstellbar ist.

Noch ist es in Deutschland für einen Unternehmer in spe eher ungewöhnlich, sich eine Beteiligungsgesellschaft als Eigenkapitalgeber in das Eigener-Boot zu holen. Doch gibt es eine

Lücke zwischen Eigenkapital plus Krediten und gefordertem Kaufpreis, kann diese mit dem Zauberwort „Private Equity“ geschlossen werden. In der Region Krefeld, Mönchengladbach und Aachen ist die Beteiligungsgesellschaft S-UBG AG aktiv. Schwerpunkt ist der regionale Mittelstand. Aktionäre dieser Gesellschaft sind sechs Sparkassen. Mit dabei ist die Sparkasse Krefeld.

Befürchtungen von potenziellen Unternehmens-Käufern, eine Beteiligungsgesellschaft würde ihnen gleich das Heft aus der Hand nehmen, bevor sie es denn überhaupt haben, begegnet Harald Heidemann, S-UBG-Vorstandsmitglied (kleines Foto): „Wir gehen grundsätzlich mit einem Anteil von maximal bis zu 49 Prozent in die Minderheit. Das unterscheidet uns von den großen Beteiligungsgesellschaften“. Hinzu kommt: Die S-UBG will an ihrem Investment natürlich Geld verdienen. Das heißt im Klartext für einen neuen Eigener: Die Partnerschaft mit der S-UBG ist im Normalfall eine vorübergehende. „Wir sind grundsätzlich Partner auf Zeit“, erklärt Vorstand Harald Heidemann das Geschäftsmodell, „wir leben überwiegend von gemeinsamen Wertsteigerun-

gen“. Dieses Geschäftsmodell hat für einen Gründererwerber – neben der Finanzierung – einen weiteren Vorteil: Er ist nicht der einzige, der das anvisierte Unternehmen gründlich unter die betriebswirtschaftliche Lupe nimmt, die Profis der Aachener Beteiligungsgesellschaft tun dies genauso. Natürlich ist auch das Miteinander mit der S-UBG kein Garant für den wirtschaftlichen Erfolg in der Zukunft. Aber eine zusätzliche Absicherung: Die Misserfolgsquote der S-UBG-Beteiligungen liegt unter 20 Prozent, so Harald Heidemann.

Das gemeinsame Engagement von Beteiligungsgesellschaft und Unternehmens-Erwerber wird im Durchschnitt auf sieben Jahre anlegt. Ausnahmen bestätigen – wie immer – die Regel: „Selten kommt es vor, dass wir früher aussteigen, andererseits halten wir eine Beteiligung bereits seit 15 Jahren“, macht Harald Heidemann die Möglichkeiten der Beteiligungsdauer transparent.

Der so genannte Exit, der Zeitpunkt, zu dem sich die Beteiligungsgesellschaft – möglichst mit einem Gewinn – verabschieden will, sollte vom Gründererwerber bereits bei dem Vertragsabschluss angedacht und besprochen werden, rät Harald Heidemann, „damit der Unternehmer nicht später Überraschungen erlebt“. Beispielsweise gibt es die Möglichkeit, einen Buy-Back, den Rückkauf, zu verabreden. Dann wird schon vor dem gemeinsamen Beteiligungseingang berechnet, wie der Unternehmer die Geschäftsanteile der Beteiligungsgesellschaft nach ein paar Jahren erwerben kann. Der klassische Weg, über den eine Beteiligungsgesellschaft „bye-bye“ sagt, ist der Buy-Back oder der Verkauf an einen industriellen

Investor, auch bei einem Börsengang ist ein Exit denkbar.

Selbstredend investieren Private Equity-Gesellschaften nicht in jedes Unternehmen in jeder Branche. Ganz groß geschrieben wird deshalb, wie Harald Heidemann betont, die Due Diligence: Sorgsam wird nach allen Richtungen von den Managern der S-UBG jede mögliche Beteiligung geprüft. Ganz wichtig sind, neben der Persönlichkeit, dem Know-how und dem kaufmännischen Können des Unternehmers in spe, die Branche und ihre Perspektiven im Markt. „Ein generelles Nein sagen wir zu Sanierungsfällen“, macht Vorstandsmitglied Heidemann deutlich, „unser Geld soll frisches Geld sein, nicht Altverluste bedienen“. Auch „in moralisch bedenkliche Unternehmen“ steckt die S-UBG kein Geld.

Manager, die ein Unternehmen übernehmen wollen und die zusammen mit dem verkaufswilligen Unternehmen die für die Beteiligungsgesellschaft notwendigen Unterlagen gut und zügig aufbereiten, müssen nicht lange warten, bis sie im Unternehmersessel Platz nehmen können. „Der Schlüssel zu einer zügigen Abwicklung ist die Aufbereitung der Unterlagen“, betont Harald Heidemann. Läuft alles nach Plan, kann eine Übernahme im Zeitraum bis zu sechs Monaten abgeschlossen sein. „Wenn es innerhalb von neun Monaten nichts geworden ist, wird es auch nichts mehr“, weiß Harald Heidemann aus Erfahrung.

Die Beteiligungsgesellschaft hilft übrigens nicht nur bei der Finanzierung, sondern bringt auch verkaufswillige Unternehmer mit potenziellen Käufern zusammen.

Beate Henes-Karnahl