

Finanzierung durch Beteiligungskapital

Wachstum trotz Flaute



In schwierigen wirtschaftlichen Zeiten ist Beratung gefragt: Die Partnerschaft mit einer Beteiligungsgesellschaft bietet gerade mittelständischen Unternehmen erhebliche Chancen bei der Umsetzung strategischer Vorhaben. (Bild: Conpair)

„Private Equity Capital“, die Bereitstellung von Eigenkapital im Rahmen einer Partnerschaft durch Dritte, bietet neben der Kapitalzufuhr eine Vielzahl weiterer Vorteile. Die Finanzierungsform kann vor allem zu einer leistungsorientierteren Unternehmensführung und langfristig zu einer besseren Positionierung im Wettbewerbsumfeld führen.

Im Zuge der schwachen Konjunktur kam es im vergangenen Jahr auch bei Unternehmen der Kunststoff- und Kautschukindustrie zu Umsatzrückgängen, -stillständen oder gar zu Insolvenzen. Gleichzeitig nahm die Zahl der Fusionen und Firmenübernahmen zu. Oft ist dies für die Firmen die einzige Möglichkeit, um sich langfristig im Markt zu etablieren. Weitere Alternativen sind beispielsweise die Entwicklung technischer Innovationen oder die Diversifizierung der Produktion. Beides verlangt jedoch erhöhte Investitionen.

Chancen durch Partnerschaft

Die wenigsten Unternehmen sehen sich in der Lage, mit eigenen Reserven neue Wege zu gehen. Auch die Kreditinstitute zeigen sich immer zurückhaltender. Eine Alternative ist die Finanzierung durch Beteiligungskapital, also die Kapitalzufuhr durch Beteiligungsgesellschaften im Rahmen einer Anteilsver-

äußerung, dem so genannten Private Equity Capital.

Die Partnerschaft bietet den mittelständischen Unternehmen enorme Chancen bei der Umsetzung strategischer Vorhaben. Neben der Eigenkapitalzufuhr sind die Einbindung des Know-hows und eines Netzwerks qualifizierter Fachleute weitere Vorteile. Allerdings sollte jedem Interessenten klar sein, dass das Hauptmotiv der Investoren eine optimale Rendite auf das eingesetzte Kapital ist. Dabei liegen die Renditevorstellungen meist über denen von

Fremdkapital. Die Gründe hierfür liegen in der eigenkapitaltypischen Risikostruktur sowie im hohen Prüfungs- und Betreuungsaufwand.

Wichtigstes Instrument der Investorenakquisition ist ein detaillierter Businessplan, der die Eckdaten des Unternehmens, die strategischen Ziele und notwendige Investitionen beinhaltet. Ein Überblick über die finanzwirtschaftliche Entwicklung und eine Planrechnung über mindestens drei Jahre sind weitere Entscheidungsgrundlagen. Indikatoren wie ein qualifiziertes Management und

Effiziente Unternehmenssteuerung

Im Gegensatz zu anderen Finanzierungskonzepten kann sich der Unternehmer beim Beteiligungskapital – „Private Equity Capital“ – sicher sein, dass der Investor alle ihm zur Verfügung stehenden Mittel – seien es sein Kontaktnetzwerk oder sein Know-how – einsetzen wird, um das Unternehmen zu fördern und seine Renditevorstellung langfristig umzusetzen.

Der erhöhte Informationsbedarf des Investors kann sich ebenfalls positiv auswirken. Die kontinuierliche Darstellung von Strategien, Strukturen, Abläufen und Finanzdaten scheint im ersten Moment eine höhere Belastung zu sein, sie wird aber schnell zu einer effizienten Unternehmenssteuerung.

Die klare Renditeorientierung und automatisierte Steuerungsinstrumente führen zu einer nachhaltigen Leistungssteigerung der Unternehmensführung. Oftmals hat sich zu diesem Zweck ein Gremium, in der Regel in Form eines Beirats, etabliert, in dem Vertreter der Neu- und Altgesellschafter regelmäßig Informationen austauschen.



Daniela Rehn, Investmentmanagerin, Patrick Marous, Geschäftsführer, Conpair Portfolio-Management GmbH, Essen

eine deutliche Abgrenzung zum Wettbewerb gewinnen zunehmend an Bedeutung. Eine fundierte Markt- und Wettbewerbsanalyse sowie die Identifikation von Unique Selling Propositions (USPs) sind Kernbestandteile eines Businessplans. Sowohl zur Erstellung dieses Dokuments als auch zur Kontaktaufnahme zu potenziellen Investoren bietet sich die Unterstützung durch einen erfahrenen Unternehmensberater an.

Risiken identifizieren

Bei einem positiven Abschluss der Prüfung wird mit den Veräußerern unter dem Vorbehalt einer detaillierten Prüfung aller Entscheidungsparameter

eine Absichtserklärung (Letter of Intent) geschlossen. Dies geschieht im Rahmen einer „Due Diligence“, in der durch Hinzuziehen externer Fachleute wie etwa Wirtschaftsprüfer alle Risiken eines Investments identifiziert werden. Bestandteile dieser Feinprüfung sind die „Business Due Diligence“ (Markt/Wettbewerb, Strategie, Strukturen), „Financial Due Diligence“ (Plausibilität der Planzahlen und Kompatibilität mit den bisherigen Jahresabschlüssen), „Legal Due Diligence“ (bestehende Verträge im Rahmen des Gesellschaftsrechtes, Lieferantenbeziehungen) und die „Tax Due Diligence“ (steuerliche Rahmenbedingungen). Je nach Unternehmen kann zudem eine technische

Due Diligence vorgenommen werden. Der abschließende Vertrag wird auf Basis des individuell vereinbarten Beteiligungskonzeptes umgesetzt und enthält die Informations- und Kontrollrechte des neuen Miteigentümers. Es folgt die Auszahlung des Kaufpreises, der nicht selten an bestimmte Milestones (Entwicklungsschritte) gekoppelt ist. Für den Kapitalgeber stellt der „Exit“ das Ende der Beteiligungsphase dar. Ob Börsengang, Veräußerung des Unternehmens oder Anteilsrückkauf der Altgesellschafter – mögliche Strategien sollten schon im Verhandlungsprozess angesprochen werden, um die erreichte Wertsteigerung nicht im Nachhinein durch Streitigkeiten zu schwächen.