



BETEILIGUNGS- KAPITAL FÜR MITTEL- STÄNDLER

EDITORIAL	
ULRIKE HINRICHS BVK	5
INTERVIEW	
LUTZ GOEBEL Henkelhausen GmbH & Co. KG Die Familienunternehmer	6
LEITFADEN	
Wieviel Eigenkapital braucht ein Unternehmen?	10
Finanzierungsanlässe für den Mittelstand	10
Finanzierungsformen	13
Den richtigen Partner finden	15
Drum prüfe, wer sich bindet	21
Wie wirkt sich ein Einstieg von Private Equity auf die Eigenkapitalquote, den Umsatz und die Beschäftigtenzahl aus?	30
GASTBEITRÄGE	
Private Equity im Mittelstand Alexander Reiter EY	8
Die Nachfolge finanzieren Dr. Peter Güllmann NRW.BANK	12
Finanzierungskompetenz für kleine und mittelgroße Unternehmen Dr. Milos Stefanovic Mittelständische Beteiligungsgesellschaften	17
Der Beteiligungsprozess: Die größten Steine frühzeitig aus dem Weg räumen Maximilian Schilling Haspa BGM	23
Alternativ finanzieren mit Sale & Lease Back Carl-Jan von der Goltz Maturus Finance GmbH	25
„Time to say goodbye – Wenn der Investor wechselt“ Christof Gaudig Oppenhoff & Partner	29
PRAXISBEISPIELE	
HÖR Technologie	13
GARGIULO Profilsysteme	19
SIMPLON Fahrrad GmbH	27
UNTERSTÜTZERPROFILE	31

DER BVK DANKT HERZLICH DEN UNTERSTÜTZERN:



Rechtsanwälte





BETEILIGUNGSKAPITAL ALS PARTNER DES DEUTSCHEN MITTELSTANDES

Neue Produkte entwickeln und auf den Markt bringen, wachsen und international expandieren – will ein Unternehmer mehr erreichen, braucht er ausreichend Eigenkapital. Auch Banken und Sparkassen vergeben Kredite nur, wenn ein solider Grundstock an Eigenkapital vorhanden ist. Jedoch gilt die Eigenkapitalquote deutscher Unternehmen im internationalen Vergleich als niedrig. Beteiligungsgesellschaften können die Finanzsituation von Unternehmen nachhaltig verbessern. Vor allem mittelständische Unternehmen profitieren von dem Partner auf Zeit, der ihnen privates Beteiligungskapital und Know-how bereitstellt.

Ob Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel, Unternehmenswachstum oder Eigenkapitalaufstockung – es gibt viele Gründe für Mittelständler, die Berührungspunkte mit Beteiligungskapital abzubauen und mit einem starken Partner an Bord auf Erfolgskurs zu

gehen. In dieser Broschüre zeigen wir Ihnen, was es heißt, eine Beteiligungsgesellschaft ins Unternehmen zu holen, und helfen bei der Frage, wer am besten zum Unternehmen passt. Was brauchen Sie für die Beteiligungsverhandlungen? Wie läuft ein Beteiligungsprozess ab? Welche Exitstrategien gibt es? Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie auf den folgenden Seiten und auch online auf unserer Webseite www.bvkap.de.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für Ihre unternehmerische Zukunft und stehen Ihnen jederzeit für Ihre Fragen zur Verfügung.

Ulrike Hinrichs

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied
BVK



BETEILIGUNGSKAPITAL FÜR DEN DEUTSCHEN MITTELSTAND: „KEINE BERÜHRUNGSÄNGSTE HABEN“

Im Gespräch mit Lutz Goebel, Geschäftsführender Gesellschafter Henkelhausen GmbH & Co. KG und Präsident des Verbandes Die Familienunternehmer

Herr Goebel, worin liegen die Unterschiede zwischen einem Familienunternehmen und einem von externen Managern geführten Unternehmen oder Konzern?

Familienunternehmen sind langfristig orientiert und interessieren sich wenig für Quartalsergebnisse. Familienunternehmer wollen ihr Unternehmen an die nächste Generation weiterreichen und ihre Unabhängigkeit, z. B. von Banken, erhalten. Konzerne sind sehr stark getrieben von Analysten mit dem Ziel von Kursgewinnsteigerungen, starkes Wachstum spielt eine große Rolle. Zwei unterschiedliche Geschäftsmodelle mit ziemlich unterschiedlicher Herangehensweise.

Vor welchen Herausforderungen stehen mittelständische Familienunternehmen heute?

Im Sommer 2016 sehe ich eine Vielzahl von Herausforderungen, wie den Brexit und das labile Europa, die strukturellen Schwächen des Euros, die völlig unprofessionelle Energiewende, eine jetzt in den Vermittlungsausschuss überwiesene Erbschaftssteuer-Neuregelung, aber natürlich auch das Thema Digitalisierung, zudem haben Familienunternehmer immer die Herausforderung Familie und Nachfolge!



Lutz Goebel wurde 1955 in Siegen geboren. Nach seinem Studium des Bauingenieurwesens an der RWTH Aachen und einem betriebswirtschaftlichen Aufbaustudium in Lille folgten von 1982 – 1984 verschiedene Tätigkeiten in der Industrie und im Bankwesen.

Sie sind gemeinsam mit einer Beteiligungsgesellschaft über einen Management Buy-In bei Henkelhausen eingestiegen. Nach einigen Jahren löste ein neuer Investor den ursprünglichen ab. Was waren Ihre Gründe für die Zusammenarbeit mit den Beteiligungsgesellschaften?

Die Beteiligungsgesellschaft war für mich die damals einzige Möglichkeit, überhaupt mit einer relevanten Beteiligung Unternehmer zu werden. Die erste Beteiligungsgesellschaft wurde bereits sehr früh an einen großen Pensionsfonds verkauft, der sich dann von seinen deutschen Portfoliobeteiligungen lösen wollte. Ich konnte bei diesem Wechsel in die Mehrheit gelangen zusammen mit der HANNOVER Finanz und habe elf Jahre mit ihr sehr erfolgreich zusammengearbeitet.

Wie betrachten Sie die Partnerschaft rückblickend und was hat sich im Unternehmen durch die Beteiligungsgesellschaften verändert?

Die Partnerschaft mit den Beteiligungsgesellschaften war sehr positiv. Einerseits eine hohe Transparenz in den Zahlen und einer Professionalität in der Führung zu erreichen und andererseits auch interessante Chancen am Markt wahrzunehmen. Durch die Minderheitenbeteiligung der HANNOVER Finanz und auch einen hochprofessionellen Beirat haben wir das Unternehmen sehr erfolgreich weiterentwickelt, und hier konnte mich gerade die HANNOVER Finanz durch weitreichende Kenntnisse bei M&A, aber auch im Bereich Strategie, gut unterstützen.

2014 übernahmen Sie das Unternehmen vollständig. Wo stehen Sie heute mit Henkelhausen und was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Um die HANNOVER Finanz 2014 auszubehalten, habe ich eine profitable Beteiligung veräußert und wir sind erst einmal erheblich

in der Größe geschrumpft. Das Jahr 2015 haben wir dann dafür genutzt, uns strategisch und organisatorisch komplett neu aufzustellen und die Voraussetzungen für gutes Wachstum zu schaffen. Mit dieser neuen Organisation und einer Ausrichtung auf sichere Stromversorgung sowie eine weitere Industriemotorenmarke haben wir gute Chancen, auch in Zukunft wieder sehr erfolgreich tätig zu sein.

Mittelständler üben sich oft noch in Zurückhaltung, wenn es darum geht, eine Beteiligungsgesellschaft mit an Bord zu holen. Was raten Sie den Unternehmern?

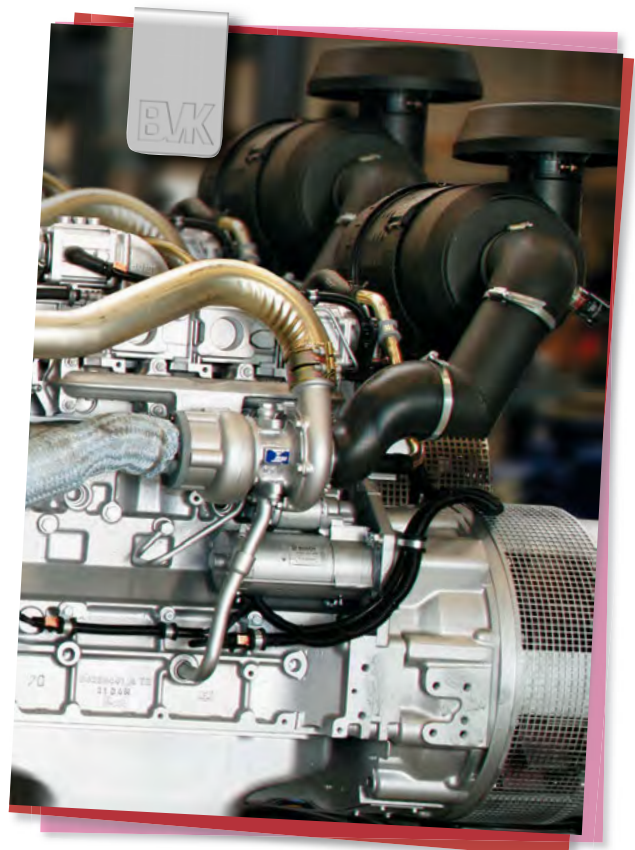
Private Equity ist sehr gut geeignet, bestimmte Wachstumsprojekte zu finanzieren, Gesellschafter auszuzahlen oder eben auch die Nachfolge anders zu organisieren. Ich rate den Familienunternehmern, keine Berührungsgänge zu haben und Private Equity als gute Chance zu nutzen, mit einem professionellen Teilhaber erfolgreich die Zukunft des Unternehmens zu gestalten.

Bemerken Sie im deutschen Mittelstand eine gewachsene Offenheit gegenüber Beteiligungskapital?

Durch den Generationenwechsel in Familienunternehmen begegnen wir natürlich bei den jüngeren Familienunternehmern einer größeren Offenheit gegenüber Private Equity. Gleichzeitig gibt es aber immer noch Vorbehalte gegen den hohen Leverage und die auch durchaus anspruchsvollen Renditeziele, welche man dem Familienunternehmer gut erläutern muss. Diese Ziele sind aber mit selbst kleinen Wachstumsraten bei positivem Cash Flow durchaus zu erreichen. Vor dem Hintergrund der doch recht schlechten Kalkulierbarkeit der Wirtschaftspolitik und äußeren, auch politischen Herausforderungen, darf der Anteil der Fremdfinanzierung im Unternehmen auf keinen Fall zu hoch sein.

1985 erwarb Lutz Goebel den M.B.A. am INSEAD in Fontainebleau und war dann Geschäftsführender Gesellschafter des Maschinen- und Anlagenbauers Achenbach Buschhütten in Kreuztal. Der zweifache Familienvater wechselte 1989 in die Geschäftsleitung der Unternehmensberatung Arthur D. Little International und übernahm von 1992 bis 1996 in der Geschäftsleitung des österreichischen Werkzeugmaschinenbauers Emco die Verantwortung für Marketing und Vertrieb. Ab 1996 war er als Unternehmensberater selbstständig tätig, bevor er im Jahr 1998 als Unternehmer im Rahmen eines Management Buy-In zusammen mit einem Finanzinvestor die Henkelhausen GmbH & Co. KG, Krefeld, übernommen hat, die er mittlerweile als Mehrheitsgesellschafter zu der Henkelhausen Unternehmensgruppe erfolgreich weiterentwickeln konnte. Die Unternehmensgruppe erzielte 2015 46 Mio. Euro Umsatz und beschäftigt 170 Mitarbeiter.

Lutz Goebel ist Präsident des Verbandes Die Familienunternehmer und Vizepräsident des FBN (Family Business Network) in Deutschland.



PRIVATE EQUITY IM MITTELSTAND

EIN VON VORURTEILEN GEPRÄGTES IMAGE UND EIN VERHÄLTNISSMÄSSIG GERINGES TRANSAKTIONSVOLUMEN – PRIVATE EQUITY HAT EINEN SCHWEREN STAND IM DEUTSCHEN MITTELSTAND. ANGESICHTS DER AKTUELLEN HERAUSFORDERUNGEN ERKENNEN VIELE UNTERNEHMER JEDOCH DIE CHANCEN EINER LANGFRISTIG ANGELEGTEN WEITERENTWICKLUNG IHRER UNTERNEHMEN DURCH PRIVATE EQUITY.

Schon seit mehr als 20 Jahren gilt der deutsche Transaktionsmarkt als einer der interessantesten Märkte weltweit für internationale Private Equity-Investoren, denn die mittelständische Prägung der hiesigen Unternehmenslandschaft verspricht eine Vielzahl von Übernahme- und Finanzierungsmöglichkeiten. Die Realität widerspricht diesem Bild jedoch noch oft, entsprechende Transaktionen sind verglichen mit anderen Ländern noch seltener, offensichtlich schrecken viele Mittelständler vor einer Partnerschaft mit Private Equity zurück. Allerdings lässt sich in den letzten Jahren eine leichte Zunahme von Übernahmen und Finanzierungen beobachten. Viele Unternehmer erkennen allmählich die Vorteile von Private Equity.

Die Hauptgründe für die sehr langsame Zunahme solcher Transaktionen im deutschen Mittelstand liegen in den immer noch vorhandenen Vorurteilen und Irrtümern in Hinblick auf Private Equity. Befördert wurde das schlechte Bild auch von der deutschen Politik; unvergessen ist immer noch der Heuschrecken-Vergleich von Franz Münterfering. Dieses schlechte Image lässt sich jedoch anhand von zahlreichen erfolgreichen Finanzierungsbeispielen leicht widerlegen.



Alexander Reiter ist Partner im Bereich Transaction Tax und als Private Equity Tax Leader für Europe, Middle East, Afrika und Indien verantwortlich.

In über 200 Transaktionen hat er Finanzinvestoren beim Kauf und Verkauf von Unternehmen in Deutschland und Europa beraten. Sein Fokus liegt

Das vielleicht populärste Vorurteil: Private Equity-Investoren sind nur an der kurzfristigen Wertsteigerung von Portfoliounternehmen interessiert. Dazu erhöhen sie lediglich den Verschuldungsgrad und optimieren die Finanzierungs- und Bilanzstruktur („financial engineering“).

Wo es bei einigen Transaktionen vor der Finanzkrise im Jahr 2008 tatsächlich um die finanzielle Optimierung der erworbenen Beteiligungen ging, hat sich der Private Equity-Markt seitdem stark verändert. Aufgrund der hohen Mittelzuflüsse in die jeweiligen Fonds und bedingt durch das niedrige Zinsniveau, konkurrieren heutzutage viele potenzielle Investoren um die Übernahmekandidaten. Die Folge sind hohe Kaufpreise. Vor diesem Hintergrund lassen sich die Renditeerwartungen an Private Equity-Fonds nur durch tatsächliche, operative Wertsteigerungen der Portfoliounternehmen erfüllen („operational engineering“). Die neuen Eigentümer stärken ihre Portfoliounternehmen daher oftmals durch die Expansion in neue Märkte oder Produkte („buy-and-built“), aber auch durch die Optimierung und Digitalisierung von Prozessen und Abläufen. Einige Akteure haben hierzu eigene Inhouse-Beratungsteams aufgebaut – zum Beispiel KKR und Montagu – andere holen sich professionelle Unterstützung von außen. So leistet Private Equity einen wertvollen Beitrag, um die entsprechenden Transformationsprozesse einzuleiten sowie zu begleiten und damit den Wert von Portfoliounternehmen langfristig zu steigern.

Ein weiteres Vorurteil: Private Equity-Investoren sind nur an Mehrheitsübernahmen von Großunternehmen interessiert.

In Deutschland existiert mittlerweile eine starke Szene von Private Equity-Häusern, die sich auf den Erwerb von mittelgroßen Unternehmen konzentriert – dieser Schwer-

punkt zeigt sich vor allem im Vergleich zu anderen europäischen Ländern. Zudem hat sich das Spektrum der Investitionen in den letzten Jahren stark verbreitert. So befinden sich nicht mehr nur Mehrheitsübernahmen im Blickpunkt, auch der Erwerb von Minderheitsbeteiligungen und Finanzierungen als stille Gesellschafter gehören zu den gängigen Optionen. Letzteres kann beispielsweise in Form eines Payment in Kind (PIK)-Darlehens erfolgen.

Über das bislang zu beobachtende Niveau hinaus erwarten wir in den nächsten Jahren eine deutliche Zunahme von Private Equity-Transaktionen und -Finanzierungen im deutschen Mittelstand. Folgende Gründe werden dazu beitragen:

- Die Nachfolgethematik in deutschen Familienunternehmen steht zwar schon seit Jahren im Fokus der öffentlichen Diskussion, sie wird sich jedoch durch gesellschaftliche Entwicklungen wie etwa die zunehmende Bedeutung der „Generation Y“ weiter verschärfen.
- Mittelständische Unternehmen müssen sich neuen Herausforderungen stellen, dazu gehören die Digitalisierung sowie die Marktkonsolidierung in einigen Branchen. Erfolg versprechende Strategien setzen jedoch erhebliche Finanzmittel voraus und die Finanzierung durch Private Equity stellt hier eine attraktive Alternative zu klassischen Bankfinanzierung dar.

Es bleibt zu hoffen, dass Unternehmen und Unternehmer die Scheu vor Private Equity ablegen und entsprechende Investitionen vielmehr als wertvolles Instrument zur langfristigen Weiterentwicklung einzelner Unternehmen und der Gesamtwirtschaft verstehen.

dabei auf komplexen steuerlichen Strukturierungen, Tax Due Diligence, Post Closing Restrukturierungen und IPOs.

Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte.



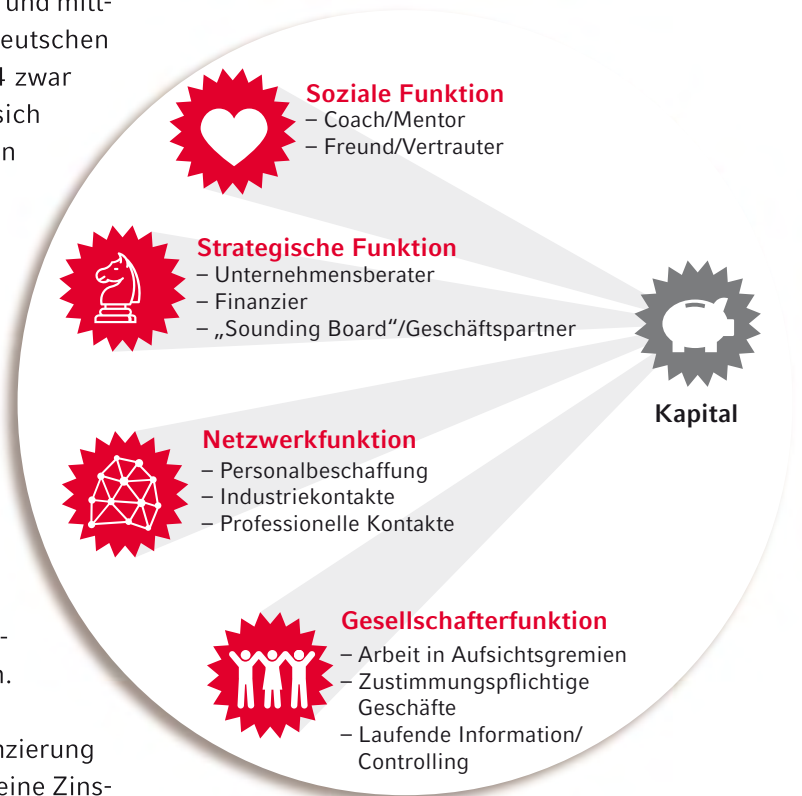
WIEVIEL EIGENKAPITAL BRAUCHT EIN UNTERNEHMEN?

Nach herrschender Meinung sollte das Eigenkapital bei produzierenden Unternehmen etwa ein Drittel der Bilanzsumme ausmachen. Gemessen daran haben viele Unternehmen in Deutschland zu wenig davon. So betrug die Eigenkapitalquote von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) laut dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband im Jahr 2014 zwar durchschnittlich 25 Prozent und hatte sich damit zumindest gegenüber den Vorjahren mit rund 20 Prozent deutlich verbessert. Allerdings verfügten auch 18 Prozent der mittelständischen Unternehmen über kein oder ein negatives Eigenkapital. Allgemein wird ein Richtwert nicht unter 30 Prozent empfohlen. Allerdings unterscheiden sich die Empfehlungen zum Teil stark von der Branche und der Größe des Unternehmens, aber auch seiner Entwicklungsphase. Für junge Technologieunternehmen liegt die Messlatte noch höher: Eigenkapitalquoten unter 50 Prozent können auf Grund ihres spezifischen Risikoprofils existenzgefährdend sein.

Eigenkapital trägt in der Unternehmensfinanzierung zu einer höheren Liquidität bei, da hierfür keine Zins- und Tilgungszahlungen anfallen. Zudem haften das Unternehmen und sein Gesellschafter mit dem Eigenkapital für Verluste und im Insolvenzfall. Beteiligungskapital öffnet dadurch Spielraum für neue Kreditlinien, neue Investitionen und organisches wie auch externes Wachstum durch Unternehmenskäufe. Das wirkt sich positiv auf den Unternehmenswert aus, wenngleich die kluge Mischung der verschiedenen Finanzierungsinstrumente maßgeblich ist für Erfolg.

Beteiligungsgesellschaften bieten aber nicht nur Kapital, sondern auch ein umfangreiches Know-how über unternehmerische Prozesse und die erfolgreiche strategische Ausrichtung von Unternehmen. Mit einer Beteiligungsgesellschaft als Partner hat der Unterneh-

mer einen „aktiven Gesellschafter“ an seiner Seite, denn Beteiligungsgesellschaften unterstützen die Unternehmen mit ihrem Wissen, ihrem Netzwerk und ihrer Expertise und schaffen dadurch einen zusätzlichen Mehrwert für das Unternehmen über die reine Zuführung von Kapital hinaus.



FINANZIERUNGSANLÄSSE FÜR DEN MITTELSTAND

Beteiligungsgesellschaften investieren in nahezu alle Branchen und in jede Entwicklungsphase, auch wenn sich einzelne Beteiligungsgesellschaften auf bestimmte Branchen oder Finanzierungsanlässe spezialisiert haben. Im Allgemeinen unterscheidet man zwei Gruppen von Beteiligungsgesellschaften: Venture Capital-Gesellschaften investieren Wagniskapital in Jungunternehmen, um die Unternehmensplanung und -gründung zu ermöglichen und die Unternehmen bis zur Marktreife und darüber hinaus zu begleiten.

Mittelstandsfinanzierer unterstützen bereits etablierte Unternehmen bei der Expansions- oder Spätphasenfinanzierung in Form von sowohl Minderheits- als auch Mehrheitsbeteiligungen. Bei Mehrheitsübernahmen (Buy-Outs) übernimmt der Investor einen dominierenden Teil der Unternehmensanteile und wird neuer Haupteigentümer.

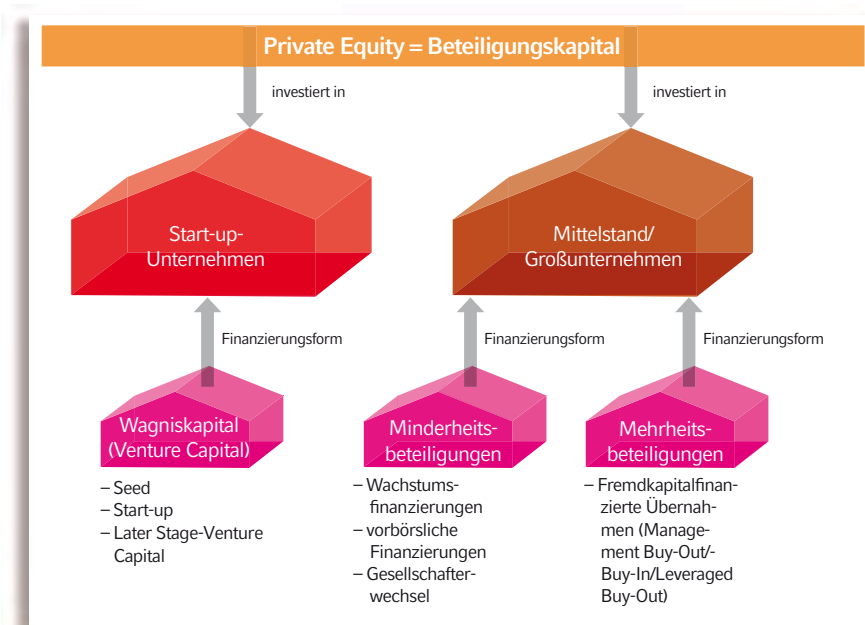
Der Großteil der in den letzten Jahren in Deutschland mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen ist dem Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zuzuordnen. Von den 2015 finanzierten Unternehmen hatten neun von zehn weniger als 200 Beschäftigte oder einen Jahresumsatz von weniger als 50 Mio. Euro. Beteiligungskapital kann für ein Unternehmen die richtige Lösung sein, aber nicht jedes Unternehmen eignet sich für eine Beteiligungsfinanzierung. Mittelständische Unternehmen suchen beispielsweise in folgenden Situationen nach Eigenkapitalquellen:

Starkes Wachstum: Um den Marktanteil zu halten oder auszubauen, muss erheblich in Fertigungskapazitäten investiert, beziehungsweise die internationale Präsenz auf- oder ausgebaut werden.

Wachstumsschwelle: Komplexere Strukturen werden nötig, wenn eine bestimmte Größenordnung überschritten wird. Diese aufzubauen, erfordert Kapital. Klassische Finanzierungsinstrumente sind bereits ausgereizt: Eigenmittel, Fördermittel oder Kredite wurden ausgeschöpft – dennoch ist zusätzliches Kapital nötig.

Zinsdruck: Die Profitabilität reicht vorübergehend noch nicht aus, um zusätzliche Kapitalkosten zu bedienen.

Wirtschaftliche Schwierigkeiten: Das Unternehmen befindet sich in einer temporären Krise, hat aber grundsätzlich eine positive Zukunftsprognose. Der



Fortbestand des Unternehmens lässt sich durch die Einbringung von frischem Eigenkapital sichern.

Unternehmensverkauf/-teilverkauf: Ein Unternehmen soll als Ganzes verkauft werden oder ein Konzern trennt sich von Randaktivitäten, um sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren, und sucht einen Käufer für diesen Geschäftsbereich.

Fehlende Nachfolgeregelung: Nach Schätzungen des IfM Bonn stehen 135.000 Familienunternehmen im Zeitraum 2014 bis 2018 zur Übergabe an. Wenn sich kein Nachfolger in der Familie findet, das Unternehmen aber selbständig bleiben soll, muss eine familienexterne Nachfolgeregelung gefunden werden.

Familiäre Gründe: Erbfolge, Schenkung oder Scheidung können dazu führen, dass Privatvermögen, das bisher größtenteils im Unternehmen gebunden war, abgezogen wird.

Mangelnde Investitionsbereitschaft: Bisherige Gesellschafter sind – trotz großen Bedarfs – nicht bereit oder in der Lage, zusätzliche Mittel in das Unternehmen zu investieren.

DIE NACHFOLGE FINANZIEREN

FÖRDERBANKEN UNTERSTÜTZEN EXTERNE ÜBERNAHMEN MIT VERSCHIEDENEN EIGENKAPITAL-VARIANTEN.

Die Finanzierung ist einer der wichtigsten Bausteine für eine erfolgreiche Nachfolgelösung. Und Nachfolger werden gebraucht, denn nach KfW-Schätzungen suchen rund 620.000 deutsche Mittelständler einen Übernehmer. In nur 56 Prozent der Fälle findet sich ein Nachfolger im Familienkreis. Bis in den restlichen 44 Prozent eine Übernahme durch einen Externen erfolgreich gestaltet ist, sind etliche Hürden zu meistern. Wiederkehrende Stolpersteine sind unter anderem die steuerlichen Rahmenbedingungen, Meinungswechsel der Beteiligten sowie die Altersversorgung des abgehenden Unternehmers.

Übernehmer benötigen bei der Finanzierung häufig mehr Startkapital als Neugründer. Die Übernehmer greifen zumeist auf externe Finanzierungsquellen zurück. Bankkredite sind die Lösung für mehr als jeden zweiten Übernehmer. Doch rund die Hälfte der potenziellen Nachfolger berichtet laut DIHK-Nachfolgereport 2015 von Schwierigkeiten bei der Finanzierung. Meist reicht das vorhandene Eigenkapital nicht aus.

Wer ein gut geführtes Unternehmen übernimmt, kann die Finanzierungslast aus dem Kaufpreis mindern, indem mit dem Verkäufer eine Stundung eines Teils des Kaufpreises vereinbart wird. Dieses sogenannte Verkäuferdarlehen wird dann später aus den Gewinnen des Unternehmens bezahlt. In den meisten Fällen bedarf die Übernahmefinanzierung einer gezielten Förderung. Bürgschaften stärken ebenso die Kapitalbasis wie externes Beteiligungskapital.



Dr. Peter Güllmann leitet den Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung bei der NRW.BANK. Dort ist er sowohl für strategische Beteiligungen als auch für Beteiligungen im Förderauftrag sowie für das Konsortialkreditgeschäft und Infrastrukturfinanzierung verantwortlich.

Regelmäßig wählen die Nachfolger eine Mezzanine-Finanzierung in Form einer stillen Beteiligung als Beimischung zur Gesamtfinanzierung, wenn Kredite und vorhandenes Eigenkapital nicht ausreichen. Hierbei unterstützen etwa in Nordrhein-Westfalen die NRW.BANK oder die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in NRW (KBG).

Die Übernahme offener Minderheitsanteile durch mehrere Co-Investoren kann ebenfalls eine Option sein, um ausreichend Eigenkapital zu bilden. Mit einer entsprechend verbesserten Eigenkapitalsituation lassen sich die Banken leichter auf eine Finanzierung ansprechen. Förderbanken wie die NRW.BANK bieten hier vielfältige Lösungen mit dem Ziel, die Fortführung mittelständischer Unternehmen zu sichern. Damit erhalten sie Arbeitsplätze und der Standort Deutschland gewinnt.



FINANZIERUNGSFORMEN

In Anbetracht der globalisierten Märkte und der internationalen Konkurrenz wird die Finanzierung eines Unternehmens immer anspruchsvoller – vor allem dann, wenn ein Unternehmen erhebliche Mittel benötigt, um neue Wege zu gehen. Gleichzeitig bleibt es für Unternehmen eine Herausforderung, Kredite von den Banken zu erhalten. Ein Finanzierungsmix aus unterschiedlichen Finanzierungsarten ist in den meisten Fällen daher üblich und oft unumgänglich.

Es gibt für die Finanzierung viele verschiedene Wege, die stark an der Situation und den Merkmalen des kapitalsuchenden Unternehmens ausgerichtet sind. So werden manche Investitionen mit einem höheren Fremdkapitalanteil bestritten als andere – manchmal sind Unternehmen auch komplett eigenkapitalfinanziert. Dies ist oftmals bei Gründungen oder jungen Wachstumsunternehmen der Fall. Alles in allem lässt sich sagen, dass die Höhe des Fremdkapitals vom jeweiligen Unternehmen abhängt und davon, wie ein Unternehmen die Schulden bedienen kann.

Unterschieden wird zwischen folgenden Instrumenten:

1. Fremdkapital umfasst klassische Finanzierungsinstrumente wie Anleihen und Kredite, die je nach Art entsprechend abgesichert sind und zu unterschiedlich hohen Zinszahlungen verpflichten. In diesem Bereich treten vor allem die Banken als Kapitalgeber auf.

Fremdkapital ist eine zentrale Finanzierungsquelle für Unternehmen. Es unterscheidet sich von Eigenkapital in folgenden, wesentlichen Punkten:

- zeitliche Befristung
- Zinszahlungen und Tilgung müssen bedient werden
- keine Übertragung von Stimmrechten an den Kapitalgeber
- vorrangige Bedienung der Forderungen bei Insolvenz
- Konditionen abhängig von der Bonität des Unternehmens



Hör Technologie

Ein Beteiligungsunternehmen der
VR Equitypartner GmbH

Dietmar Wohlfahrt, Geschäftsführer

Was macht Hör Technologie und wie sieht Ihre bisherige Unternehmensgeschichte aus?

Hör produziert alle Arten von Zahnradern, Differentialsperren, Nockenwellen und Getriebe für namhafte Marken wie BMW, Porsche, Formel 1, aber auch für den Maschinenbau oder die Luftfahrtindustrie.



Alles begann 1978 in einer Garage im oberpfälzischen Weiden. Der Unternehmensgründer Albrecht Hör tunte dort Rallyefahrzeuge, die er bei Rennen fuhr. Damit war der Grundstein gelegt. Heute hat das Unternehmen 256 Beschäftigte und in Mitterteich einen weiteren Standort. Ich bin 2013 im Rahmen eines Beratungsmandats zur Restrukturierung der Passivseite zu Hör Technologie gekommen.

Welche Rolle hat Beteiligungskapital dabei gespielt?

Im Laufe meiner Gespräche mit dem Hör-Gründer hatte sich die Idee zu einer vollständigen Übergabe im Rahmen einer Unternehmensnachfolge entwickelt.

Dabei standen uns die mir schon gut bekannte VR Equitypartner und ihr Co-Investor, die BayBG, zur Seite. Mit der gesamten Wertschöpfungskette von der Konstruktion bis zum kompletten Getriebe hebt sich Hör deutlich von der Konkurrenz ab. Zudem konnten wir mit unseren Wachstumsperspektiven punkten.



Wir haben in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich investiert und setzen das fort. Gemeinsam mit VR Equitypartner wurden Optimierungsmaßnahmen identifiziert und die Fremdkapitalfinanzierung neu strukturiert. Und das mit Erfolg: In den zwei Jahren stieg unser Umsatz von 18,5 Mio. Euro auf 25 Mio. Euro.

Wie geht es weiter?

Der Trend zu alternativen Antriebskonzepten ist eine große Chance für uns. Wir arbeiten hier an mehreren Entwicklungsprojekten. Außerdem möchten wir noch krisenfester werden und deshalb in weiteren Märkten wie der Lebensmittel- und der Pharmazietechnik oder der Luftfahrt aktiv werden. Auch international soll es auf größeres Parkett gehen. Die USA sind zum Beispiel ein sehr wichtiger Markt für den Motorsport-Bereich.

www.hoer-technologie.de
www.vrep.de

2. Mezzanine-Kapital ist aus finanzieller Sicht Eigenkapital, aus steuerlicher Sicht Fremdkapital, und stellt damit eine Mischform dar. Es wird zum Beispiel in Form von Gesellschafterdarlehen, Genussscheinen und stillen Beteiligungen vergeben. Der Vorteil für die Unternehmer: Dem Kapitalgeber müssen keine Mitspracherechte eingeräumt und keine Sicherheiten gestellt werden. Gleichzeitig verbessert der Unternehmer durch den eigenkapitalähnlichen Charakter dieser Kapitalspritze die Bilanzstruktur seines Betriebes. Die Kosten der Finanzierung setzen sich zusammen aus einer laufenden, festen Verzinsung sowie einer erfolgsabhängigen Komponente. Deshalb ist Mezzanine-Kapital nur eingeschränkt für junge Unternehmen geeignet, da der Kapitalnehmer in der Regel über positive Cash Flows verfügen muss, um die laufende Verzinsung zahlen zu können. Mezzanine-Kapital wird nicht nur von Beteiligungsgesellschaften, sondern auch von Banken oder anderen institutionellen Investoren investiert.

Vor- und Nachteile von Mezzanine-Finanzierung



- + Hohe Flexibilität
- + Keine bzw. geringe Kapitalverwässerung der bestehenden Gesellschafter
- + Kleine Tranchen sind möglich
- + Verbesserung der Bilanzstruktur (Eigenkapitaläquivalent)
- + Höhere Verschuldung möglich



- Vergleichsweise hohe Finanzierungskosten
- Vorzeitige Rückzahlung i.d.R. teurer als Bankkredit
- Stabile und nachhaltige Cash Flows erforderlich
- Kreditbedingungen der Banken („Covenants“)

3. Eigenkapitalfinanzierung

Beteiligungskapital ist voll haftendes Eigenkapital und ermöglicht oft erst die Aufnahme von Fremdkapital unterschiedlicher Art. Das Eigenkapital befähigt das Unternehmen, seine strategischen Ziele umzusetzen. Beispiele hierfür sind Investitionen in Märkte, Produkte, Geschäftsprozesse, Anlagen oder komplette Unternehmen.

In der Praxis wird die Finanzierung für jedes einzelne Unternehmen individuell entwickelt und die genannten Finanzierungsformen für die optimale Lösung entsprechend kombiniert. Ob Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung – immer sind sowohl das Unternehmen als auch die Beteiligungsgesellschaften bestrebt, einen Finanzierungsmix zu entwickeln, der die Bedürfnisse des Unternehmens umfassend abdeckt, gleichzeitig die Kosten und Risiken der Finanzierung ausbalanciert und dem Unternehmen bestmögliche Wachstumsperspektiven eröffnet.

DEN RICHTIGEN PARTNER FINDEN

Beteiligungskapital wird in Deutschland von verschiedenen Anbietern bereitgestellt, die unterschiedliche Investmentansätze haben. Eines ist jedoch allen gemein: Ziel einer jeden Beteiligungsgesellschaft ist die Wertsteigerung des Unternehmens, in das sie investiert hat. Nur so kann das Unternehmen eines Tages wieder mit Gewinn verkauft und eine Rendite für die Kapitalgeber der Beteiligungsgesellschaften erzielt werden.

Differenzierung nach Herkunft

• Die unabhängigen Fonds

Die unabhängigen Fonds investieren Kapital, das sie zuvor bei verschiedenen Kapitalsammelstellen angeworben haben. Kapitalsammelstellen sind vor allem Pensionskassen, Versicherungen, Family Offices, Stiftungen, aber auch Staats- und Dachfonds. Die unabhängigen Fonds investieren meist überregional. Manche konzentrieren sich auf bestimmte Branchen oder Größenordnungen ihrer Investitionen.

• Die abhängigen Fonds

Viele Banken, Sparkassen und auch einige Versicherungen haben eigene Beteiligungsfonds. Das Kapital dieser Fonds wird also in der Regel direkt von der Muttergesellschaft zur Verfügung gestellt. Viele von diesen abhängigen Fonds investieren vor allem in Form von stillen Beteiligungen oder gehen Minderheitsbeteiligungen ein, einige streben aber auch Mehrheiten an. Die meisten abhängigen Fonds sind zudem stark regional fokussiert, investieren also bevorzugt dort, wo sie oder die Muttergesellschaft ansässig sind.

• Die Förderer

Dies sind meist Einrichtungen des Bundes oder der Länder. Sie haben einen gezielten wirtschaftspolitischen Förderauftrag und sollen nicht mit den privaten Anbietern in Wettbewerb treten. Ihre Aufgabe ist es, insbesondere kleinere Mittelstandsunternehmen zu unterstützen. Wichtige Anbieter in diesem Segment sind etwa die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen), die fast ausschließlich stille Beteiligungen eingehen, oder Beteiligungsgesellschaften der Förderbanken in den Bundesländern.

Differenzierung nach Beteiligungsphilosophie

• Mehrheitsbeteiligungen (Buy-Outs)

Insbesondere die unabhängigen Fonds investieren, um eine Wertsteigerung des Unternehmens zu erreichen. Dazu möchten sie einen gewissen Einfluss auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens nehmen können. Um ihre Ziele umzusetzen, streben diese Gesellschaften eine Mehrheit in einem Unternehmen an. Das Management des Unternehmens wird bei der Finanzierung immer mit eingebunden, erwirbt also auch Anteile. Die Manager werden somit zu Unternehmern. Buy-Out-Gesellschaften werden häufig eingebunden, wenn Privatpersonen oder Familien Unternehmen verkaufen, etwa auf Grund fehlender interner Unternehmensnachfolger. Große, insbesondere internationale Fonds sind auf den großen Mittelstand konzentriert. Es gibt aber auch zahlreiche kleinere, oft nationale Buy-Out-Gesellschaften, die in den kleinen Mittelstand investieren.

Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften – Mehr Freiräume für Innovation und Wachstum

Die Burgmaier Hightech GmbH & Co. KG in Laupheim stellt Präzisionsteile her – und wurde dabei von der MBG Baden-Württemberg unterstützt.

Jahr für Jahr finanzieren mehr als 500 mittelständische Unternehmen ihre Zukunftsprojekte mit dem Beteiligungskapital der MBGen. Diese bieten neben Beteiligungskapital auch Beratung und Netzwerk. Insgesamt werden in Deutschland derzeit mehr als 3.000 Unternehmen mit Beteiligungskapital der MBGen begleitet.

MBGen stellen langfristig Beteiligungskapital – in der Regel in Form von stillen Beteiligungen – bereit und tragen damit zur Verbesserung der Bilanzrelationen von Existenzgründern sowie mittelständischen Unternehmen bei. Damit wird die Grundlage für eine solide Unternehmensentwicklung und weiteres Wachstum gelegt. Der Unternehmer bleibt Herr im Haus, da sich die MBGen nicht ins Tagesgeschäft einmischen.

Beteiligungen der MBGen sind für jedes aussichtsreiche Vorhaben einsetzbar. Dazu gehören Wachstumsfinanzierungen ebenso wie die Finanzierung von Existenzgründungen oder Innovationen sowie Unternehmensnachfolgen.

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind Mitglied im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und assoziiertes Mitglied im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB).



++WACHSTUM++INNOVATION++UNTERNEHMENSNACHFOLGE++

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg GmbH
www.mbg.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
www.baybg.de

Bremer Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
www.bug-bremen.de

BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH
www.btg-hamburg.de

MBG H Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH
www.mbg-hessen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
www.mbg-bb.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Mecklenburg-Vorpommern mbH
www.mbm.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
www.mbg-hannover.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft
in Nordrhein-Westfalen mbH -KBG-
www.kbg-nrw.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH (MBG)
www.bb-rlp.de/mbg

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH
www.mbg-sachsen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
www.mbg-sachsen-anhalt.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH
www.mbg-sh.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH
www.mbg-thueringen.de

Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH
www.sikb.de/beteiligung

FINANZIERUNGSKOMPETENZ FÜR KLEINE UND MITTELGROSSE UNTERNEHMEN

Unternehmensfinanzierung ist eine Herausforderung, insbesondere wenn vergleichsweise geringe Beträge für kleine und junge Unternehmen (KMU) bereitgestellt werden müssen. Hier haben sich die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) als Anbieter von stillen Beteiligungen für KMUs in den letzten 40 Jahren in Deutschland etabliert. Heute sind die MBGen in jedem Bundesland aktiv und deutschlandweit an knapp 3.100 Unternehmen mit fast 1,1 Mrd. Euro Umsatz beteiligt. Als Institutionen der regionalen Wirtschaftsförderung orientieren sie sich gleichwohl an wirtschaftlichen Kriterien und sind gewinnorientiert ausgerichtet. Ursprünglich als Finanzierungspartner des klassischen Mittelstandes gegründet, investieren sie heute auch regelmäßig in Gründer und Kleinunternehmen.

Finanzierungsanlässe einer MBG-Finanzierung sind Existenzgründungen, Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen, aber auch Nachfolgelösungen. Dabei investieren die MBGen in der Regel zwischen 50.000 und 1 Mio. Euro Mezzanine-Kapital. Die durchschnittliche Beteiligung beträgt rund 280.000 Euro. Als flexibles Finanzierungsinstrument werden stille Beteiligungen nach den Bedürfnissen und Notwendigkeiten der Unternehmen ausgestaltet, bleiben dabei aber immer nachrangig und langfristig ausgelegt und werden daher von Banken und Sparkassen als wirtschaftliches Eigenkapital eingestuft. Auch wenn die stillen Beteiligungen mit offenen Minderheitsbeteiligungen kombiniert werden, bleibt der Unternehmer Herr im Hause.



Dr. Milos Stefanovic ist seit 2004 Geschäftsführer der MBG Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH sowie Sprecher der Geschäftsführung der Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH. Nach seinem BWL-Studium in Berlin hat Dr. Stefanovic am Institut für Bankwirtschaft der TU Berlin sowie 19 Jahre bei der Deutschen Bank AG in Berlin, zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung, gearbeitet.

In den letzten Jahren haben die MBGen ihre Geschäftsfelder und ihr Kapitalangebot stetig den Markterfordernissen angepasst. Ihren Erfahrungsschatz bei der KMU-Finanzierung bringen die MBGen zudem seit 2013 beim neuen, vom Bundeswirtschaftsministerium initiierten und aus dem ERP-Vermögen und dem Europäischen Sozialfonds gespeisten Mikromezzanine-Fonds Deutschland ein. Der Fonds wurde zur Stärkung der Kapitalkraft von Klein- und Kleinstunternehmen ins Leben gerufen und richtet sich mit typisch stillen Beteiligungen an Unternehmen, die Mezzanine-Kapital von 10.000 Euro bis zu 50.000 Euro suchen. Die Fondsmittel werden in den jeweiligen Bundesländern durch die MBGen bereitgestellt.

Damit verfügen die MBGen über ein umfangreiches und passgenaues Kapitalangebot für die Finanzierungsbedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen.





Value.

Made in Germany.

Brockhaus Private Equity weiß, wie Innovations- und Technologieführer des deutschsprachigen Markts die Welt von morgen prägen. Diese Unternehmen sind unser Investitionsschwerpunkt. Als unabhängige, mittelständische Beteiligungsgesellschaft stehen wir für erfolgreiche Expansionsfinanzierungen und Buy-outs. Sprechen Sie uns an.

- **Wachstumsfinanzierung**

Minderheitsbeteiligungen oder auch stille Beteiligungen (Mezzanine) dienen meist der Wachstumsfinanzierung. Hier sind sowohl abhängige Fonds, als auch manche unabhängige Fonds aktiv. Nicht selten werden diese Beteiligungen auch über die üblichen vier bis sieben Jahre hinaus gehalten. Insbesondere Familienunternehmen bevorzugen Minderheitsbeteiligungen, weil sie so weiter über die Ausrichtung des Unternehmens bestimmen können. Allerdings möchten sich auch die Wachstumsfinanzierer in die strategische Ausrichtung des Unternehmens einbringen. Oft beanspruchen sie deshalb Sitze in den Beiräten oder die Mitsprache bei zentralen Unternehmensentscheidungen.

- **Beteiligung nach spezifischer Situation oder Branche**

Einzelne Anbieter arbeiten hochspezialisiert in typischen Situationen oder Branchen: Sie konzentrieren sich etwa auf Unternehmen, die in einer Krise oder Umbruchsituation stecken. Ihr Ziel ist dann die Sanierung dieser Unternehmen und in der Folge eine nachhaltige Wertsteigerung.

Kapitalsuche über den BVK

Rund 180 Beteiligungsgesellschaften sind Mitglied im BVK, von Venture Capital-Gesellschaften, über Wachstumsfinanzierer bis hin zu Buy-Out-Häusern. Um Kapitalsuchende zu unterstützen, hat der BVK auf seiner Webseite www.bvkap.de ein Suchformular eingerichtet. Mit der „Kapitalsuche“ können Unternehmen ihren Kapitalbedarf spezifizieren und eine Abfrage starten. Sie erhalten dann eine Liste mit Profilen derjenigen BVK-Mitglieder, die für eine Finanzierung grundsätzlich in Frage kommen. Diese können von den Unternehmen dann direkt kontaktiert werden.



GARGIULO GmbH

Ein Beteiligungsunternehmen der MBG Baden-Württemberg

Vincenzo Gargiulo, Geschäftsführer

Was macht Gargiulo GmbH?

Gargiulo stellt technische Profile für die Fassaden- und Fensterindustrie her. Mit Druck werden dafür dickflüssige Kunststoffe durch unterschiedliche Formen gepresst.

Als gelernter Werkzeugmacher mit Erfahrung in einem Extrusionsbetrieb merkte ich, dass der Betrieb immer wieder auf neue Technik warten musste. So entstand die Idee für mein Unternehmen und ich habe 1989 in Ofterdingen die Vincenzo Gargiulo Extrusionstechnik gegründet. Wir haben unsere Werkzeuge von Anfang an selbst gefertigt. Mittlerweile haben wir sieben Werke, einen zweiten Standort in Nehren, insgesamt 160 Mitarbeiter, und verkaufen unsere Produkte nach Italien, Spanien und Russland.



Warum haben Sie Beteiligungskapital mit an Bord geholt?

Wir sind stark gewachsen, mussten neue Hallen bauen und in Maschinen und Anlagen investieren, was wir mehrfach mit der Unterstützung der Bürgschaftsbank

und der MBG Baden-Württemberg gemeinsert haben. Die Mitarbeiter der MBG haben sich immer sehr für unsere Arbeit und unsere Produkte interessiert. Das hat uns überzeugt, den richtigen Partner an unserer Seite zu haben und die MBG mit einer stillen Beteiligung in unser Unternehmen zu holen.



Wie sehen Ihre unternehmerischen Zukunftspläne aus?

Die aktuelle Sanierungswelle im Bau kommt uns entgegen, weil wir in die Fensterrahmenprofile selbstentwickelte Isolationsstoffe einarbeiten. Zusätzlich zur Auftrags- und Serienproduktion bauen wir den Geschäftsbereich Forschung und Entwicklung weiter aus. Diesen Teil leitet mein Sohn Fabio, der Kunststofftechnik studiert hat. Meine Tochter Luisa verantwortet die Außenkommunikation und Unternehmenssteuerung. Wir sind ein absoluter Familienbetrieb.

www.gargiulo.de
www.mbg.de

Finanzintermediäre

Spezialisierte Berater – Intermediäre – helfen dabei, Beteiligungsgesellschaften und Kapital suchende Unternehmen zusammenzubringen. Die Rolle von Intermediären ist auch deshalb so wichtig, weil nicht alle mittelständischen Unternehmen über tiefere Kenntnisse in strukturierter Unternehmensfinanzierung verfügen. Die Chancen, die in der Zusammenarbeit mit Beteiligungsgesellschaften liegen, sind dem breiten Mittelstand daher in der Regel kaum bekannt. Auch langjährige Vertraute von Mittelstandsunternehmern oder Unternehmerfamilien, etwa Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte, können auf Grund der Komplexität von Private Equity-Transaktionen und der Vielfalt der in Deutschland aktiven Beteiligungsgesellschaften überfordert sein.

In den letzten Jahren hat sich jedoch eine Fülle von Finanzierungsberatern im Markt etabliert. Die Prozesse rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder die Einwerbung von Kapital werden immer professioneller. Intermediäre, die dem deutschen Mittelstand helfen können, profitablere Finanzierungsstrukturen zu finden, sind typischerweise:

- Berater von Banken und Sparkassen
- M&A-Berater
- Steuerberater/Wirtschaftsprüfer
- Rechtsanwälte
- Unternehmensberater oder spezialisierte „Corporate Finance Boutiquen“

Als assoziierte Mitglieder sind mehr als 100 Berater und Intermediäre im BVK organisiert. Ihre Profile sind auf der BVK-Website www.bvkap.de einsehbar.

DRUM PRÜFE, WER SICH BINDET

Der Beteiligungsprozess durchläuft mehrere Phasen, von der Projektprüfung bis zur Veräußerung der Beteiligung.

Am Anfang steht die Auswahl von Investitionsangeboten. Die Gesellschaften erfahren über unterschiedliche Wege von Beteiligungsmöglichkeiten. Nach Eigenkapital suchende Unternehmen wenden sich häufig selbst gezielt an eine Beteiligungsgesellschaft. Zudem nutzen die Beteiligungsgesellschaften ihre Netzwerke, beispielsweise zu Unternehmensberatern, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder Finanzinstituten, oder sie nehmen an von Beratern geleiteten Auktionsverfahren teil.

Der Business-Plan

Um eine Beteiligungsgesellschaft von der eigenen Geschäftsidee oder dem eigenen Unternehmen überzeugen zu können, müssen möglichst alle Informationen, von der Unternehmensstruktur bis zum Markt- und Wettbewerbsumfeld, zusammengetragen und in einem Business-Plan so präzise wie möglich dargestellt werden. Der Business-Plan bildet die Grundlage, auf der eine Beteiligungsgesellschaft ein Unternehmen bewerten kann und ist somit die zentrale Präsentation des Unternehmens.

Ein gut ausgearbeiteter Business-Plan sollte folgendes enthalten:

- eine Zusammenfassung des Geschäftsmodells und der Finanzdaten
- eine Darstellung des Ist-Zustands des Unternehmens (Informationen über die Rechtsform und den Standort, den Gegenstand des Unternehmens und Information über das Produkt- und Leistungsspektrum)
- eine Übersicht der Marketing- und Vertriebsplanung und eine Finanzierungsplanung
- einen Anhang über die Zahlenwerke der letzten Geschäftsjahre, um die vergangene Geschäftsentwicklung für die Beteiligungsgesellschaft nachvollziehbar zu machen

- eine Unternehmensplanung, die auf den neuesten Geschäftsaussichten und -annahmen basiert und die weitere Entwicklung des Unternehmens prognostiziert

Ein fundierter Businessplan macht es später beiden Parteien leichter, in Verhandlungen zu treten und zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss zu kommen.

Die Projektprüfung – Due Diligence

Auf dem Weg zu einer Beteiligung gehört die Prüfung eines potenziellen Beteiligungsprojektes, die sogenannte „Due Diligence“, zu den umfangreichsten Aufgaben einer Beteiligungsgesellschaft. Um zukünftige Entwicklungen und mögliche Risiken des Portfoliounternehmens richtig einschätzen zu können, ist es wichtig, vor einer möglichen Beteiligung das Zielunternehmen intensiv auf „Herz und Nieren“ zu prüfen.

Diese Prüfung lässt sich in zwei Schritte unterteilen: Anfangs erfolgt eine Grobanalyse. Sie untersucht, ob ein Unternehmen generell in das Portfolio der Beteiligungsgesellschaft passt. Durchschnittlich ist nur jedes fünfte eingegangene Projekt für eine Beteiligungsgesellschaft von Interesse. Nach der Grobanalyse werden die übrigen Beteiligungsprojekte in einem zweiten Schritt einer Detailanalyse unterzogen. Diese prüft häufig durch externe Spezialisten (Beratungs- und Prüfungsgesellschaften) die einzelnen Bereiche des Unternehmens. Während der Detailanalyse werden weitere eingereichte Projekte abgelehnt. Die verbleibenden Unternehmen machen den Schritt in die Beteiligungsverhandlungen. Am Ende sind es 1 bis 3 Prozent der Projekte, bei denen es zu einem Vertragsabschluss kommt.

Die Ergebnisse der Due Diligence sind auch für das Management des Unternehmens bzw. die bisherigen Eigentümer wertvoll, denn oft finden sich bereits hier Ansätze für die gemeinsame Wertsteigerung des Unternehmens.

Die Beteiligungsverhandlung

Mit dem Business-Plan kann das Unternehmen der Beteiligungsgesellschaft die eigenen Ideen, Planungen und Geschäftserwartungen erläutern. Während des Due Diligence-Prozesses sammelt die Beteiligungsgesellschaft weitere Daten und stellt eigene Bewertungen über Chancen und Risiken an. So entstehen häufig zwei verschiedene Sichtweisen mit unterschiedlichen Ergebnissen, die in der Beteiligungsverhandlung aufeinandertreffen und nicht selten zu unterschiedlichen Einschätzungen über mögliche Potenziale und Risiken des Geschäftsmodells führen. Ziel ist es, einen Konsens zu finden, der sich letztendlich in einer gemeinsamen Unternehmensbewertung niederschlägt. Im Vorhinein getroffene Vereinbarungen können helfen, die unterschiedlichen Sichtweisen und Interessen während einer Beteiligungsverhandlung anzugleichen. Dabei bringen insbesondere die im Due Diligence-Prozess gesammelten Erkenntnisse den Prozess voran.

Folgende Punkte werden häufig in Beteiligungsverhandlungen thematisiert:

- die Möglichkeiten für einen Investor, Einfluss auf den Geschäftsprozess zu nehmen
- die Präsenz der Beteiligungsgesellschaft in Beiratsgremien des Unternehmens
- die Art und Weise der Mittelbereitstellung
- das finanzielle Engagement des Management-Teams
- Rechte und Pflichten der Beteiligten beim Einstieg, während der Beteiligung und bei einem späteren Ausstieg („Exit“)

Auch die Frage der kontinuierlichen Berichterstattung durch das Unternehmen ist häufig Bestandteil der Beteiligungsverhandlungen. Erst diese ermöglicht es der Beteiligungsgesellschaft, dem Unternehmen mit Rat und Tat betreuend zur Seite zu stehen.

Kriterien für eine Investitionsentscheidung

Branchenerfahrung im Management

98 %

Überzeugende Unternehmerpersönlichkeit

98 %

Kaufm. und techn. Kompetenz im Management

93 %

Alleinstellungsmerkmal bei Prod./Dienstl. vorhanden

91 %

Unternehmen hat Wertsteigerungs- und Wachstumspotenzial

84 %

Hohe Wachstumspotenziale der Branche

82 %

Internationales Expansionspotenzial vorhanden

73 %

Unternehmen erwirtschaftet positiven Cash Flow

71 %

Unternehmen ist profitabel

71 %

Unternehmen betreibt Forschung und Entwicklung

48 %

Geringe Anzahl von Konkurrenten

40 %

Vorhandensein von Patenten

36 %

Hochschulabschluss im Management

34 %

Vorhandensein von Schutzrechten (Copyrights etc.)

34 %

Prod./Dienstl. ist deutschlandweite Marktneuheit

32 %

Unternehmen hat mehr als einen Gesellschafter

25 %

Lesebeispiel: 98% der befragten Beteiligungsgesellschaften sehen Branchenerfahrung im Management als „sehr wichtigen“ oder „wichtigen“ Faktor an, um eine Beteiligung in Betracht zu ziehen.

Quelle: AFC/BVK (2015). „Zur wirtschaftlichen Entwicklung von beteiligungskapitalfinanzierten Unternehmen in Deutschland“.

DER BETEILIGUNGSPROZESS: DIE GRÖSSTEN STEINE FRÜHZEITIG AUS DEM WEG RÄUMEN

Der Beteiligungsprozess ist für beide Seiten äußerst intensiv und birgt immer das Risiko des Scheiterns, wenn Unternehmer und Beteiligungsgesellschaft nicht Hand in Hand arbeiten oder mit sehr unterschiedlichen Erwartungen starten. Für einen erfolgreichen Prozess ist deshalb entscheidend, dass der Unternehmer ein klares Bild über seine eigenen Ziele und realistische Erwartungen in Bezug auf den Prozess, mögliche Transaktionsstrukturen und vor allem den Unternehmenswert entwickelt. Zu den relevanten Themen gehören z. B. die Art der möglichen zukünftigen Partnerschaft, die Bereitschaft oder der Wunsch, zum Teil im unternehmerischen Risiko zu bleiben bzw. am zukünftigen Erfolg zu partizipieren sowie die Art des Investors. Es existiert ein großes Spektrum an potenziellen Investoren mit häufig sehr unterschiedlichen Vorstellungen bezüglich Renditeanspruch, Halteperioden, Einflussnahme sowie inhaltlicher Unterstützung. Konkret empfiehlt sich folgendes:

- frühzeitig Personen mit entsprechend fundierter Erfahrung in vergleichbaren Prozessen hinzuziehen
- klare und realistische Vorstellungen über die eigenen Ziele entwickeln:
 - zukünftige eigene Rolle (als Gesellschafter, Manager, Beirat, Berater)
 - weitere Unternehmensentwicklung (z. B. Erhalt der Eigenständigkeit)
- realistische Einschätzung bezüglich des Unternehmenswertes und der üblichen Erwartungen bzw. Erfordernisse eines Investors gewinnen
- sorgfältige und realistische Darstellung der notwendigen Informationen



Maximilian Schilling ist seit 2006 Geschäftsführer der Haspa BGM. Die Haspa BGM entwickelt individuelle und langfristige Eigenkapital-Lösungen vor allem für Wachstums- und Nachfolgesituationen mittelständischer Unternehmen in einer Größenordnung von 10 bis 300 Mio. Euro Umsatz.

über das Unternehmen sowie das Markt- und Wettbewerbsumfeld

- ausreichende Ressourcen für den Prozess bereitstellen (inkl. der eigenen Person).

In Bezug auf die Auswahl geeigneter Investoren empfiehlt es sich unter anderem folgende Aspekte zu beachten:

- Erfahrungshintergrund bzw. Historie des Investors, insbesondere mit vergleichbaren Unternehmenssituationen, und Einholung von Referenzen
- Flexibilität in der Finanzierungs- bzw. Transaktionsgestaltung (Mehrheiten, Minderheiten, Mezzanine-Finanzierungen)
- maximaler Investitionszeitraum und durchschnittliche Beteiligungsdauer; nur wenige Investoren sind wie Haspa BGM in der Lage ohne Laufzeitbeschränkung zu investieren und Unternehmen auch z. B. länger als 10 Jahre zu begleiten
- mittelstandsorientierter Ansatz (in Bezug auf Nachhaltigkeit, gemeinsame Ziele, einen partnerschaftlichen Umgang, Einbindung geeigneter Berater und adäquate Kostenbudgets)
- fachliche Kompetenz und Sympathie, denn die Zusammenarbeit muss, wenn sie erfolgreich sein soll, auf gegenseitigem Respekt und Vertrauen beruhen, konstruktiv sein und auch Freude machen.

Wenn der Unternehmer diese Punkte beherrscht, ist ein großer Teil des Weges in Richtung einer erfolgreichen Transaktion bereits zurückgelegt.

ALTERNATIV FINANZIEREN MIT SALE & LEASE BACK

Das deutsche System der Unternehmensfinanzierung gilt nach wie vor von Banken dominiert. Aus Sicht einer strategischen und nachhaltigen Unternehmensführung sollten Unternehmer auf eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsstruktur achten, damit eine gewisse Unabhängigkeit und ein größtmöglicher finanzieller Spielraum gewährleistet sind. In den vergangenen Jahren ist bereits ein Trend zu einem strategischen Finanzierungsmix zu erkennen. Es kommen immer öfter alternative Modelle zum Einsatz, wie zum Beispiel Factoring, Einkaufsfinanzierung, Beteiligungen oder Sale & Lease Back.

IN SONDERZEITEN LIQUIDE BLEIBEN

Anlässe, um die Finanzierungsstruktur im Unternehmen zu überdenken und breiter aufzustellen, gibt es viele. Bei Sanierungen und Restrukturierungen sind banken- und bonitätsunabhängige Modelle wie Sale & Lease Back nicht mehr wegzudenken. Doch auch bei M&A Prozessen oder Unternehmensnachfolgen kommen Alternativen immer öfter zum Einsatz, zum Beispiel zur Finanzierung eines Unternehmenskaufes oder für die Auszahlung eines Altgesellschafters. Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Anlagen ist für Betriebe des produzierenden Gewerbes eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Viele Firmen haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkshalle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht. Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen

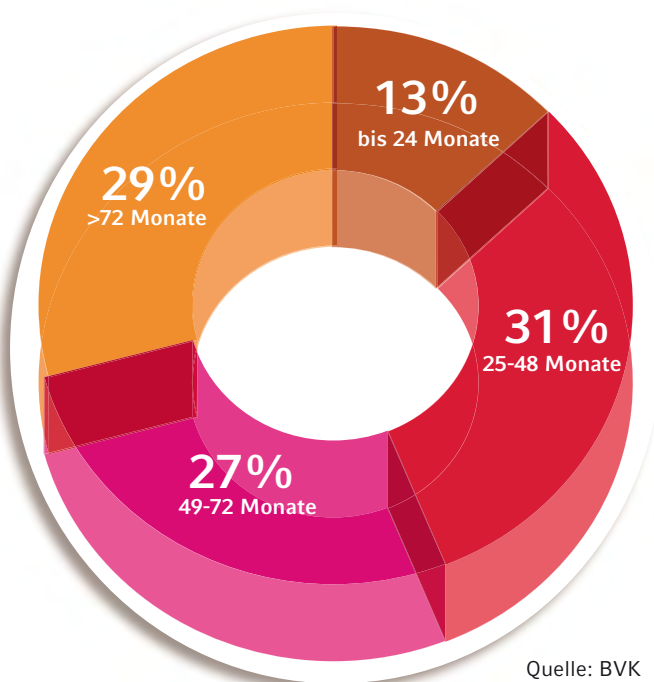


Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH. Die bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft bietet in Deutschland und Österreich objektbasierte Finanzierungen ab einem Volumen von 300.000 Euro (Zeitwert der Maschinen) bis 10 Mio. Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus.

dabei die Objekte, die Bonität wird nachrangig betrachtet. Entsprechend muss gewährleistet sein, dass es sich bei den anzukaufenden Maschinen um werthaltige, zweitmarktfähige und fungible Assets handelt. Um den Maschinenpark wertmäßig im Detail zu erfassen, wird regelmäßig ein Gutachten erstellt. Durch die Bonitätsunabhängigkeit des Finanzierungsansatzes eignet sich Sale & Lease Back insbesondere für Unternehmen in der Krise und unter bestimmten Voraussetzungen sogar für die Finanzierung eines Neustarts nach bzw. die Übernahme aus einer Insolvenz. Stimmen die Voraussetzungen, kann mit Hilfe von Sale & Lease Back innerhalb von sechs Wochen nach Erstanfrage der Kaufpreis für die Maschinen ausgezahlt werden.



Beteiligungsdauer



Die Beteiligungsbetreuung

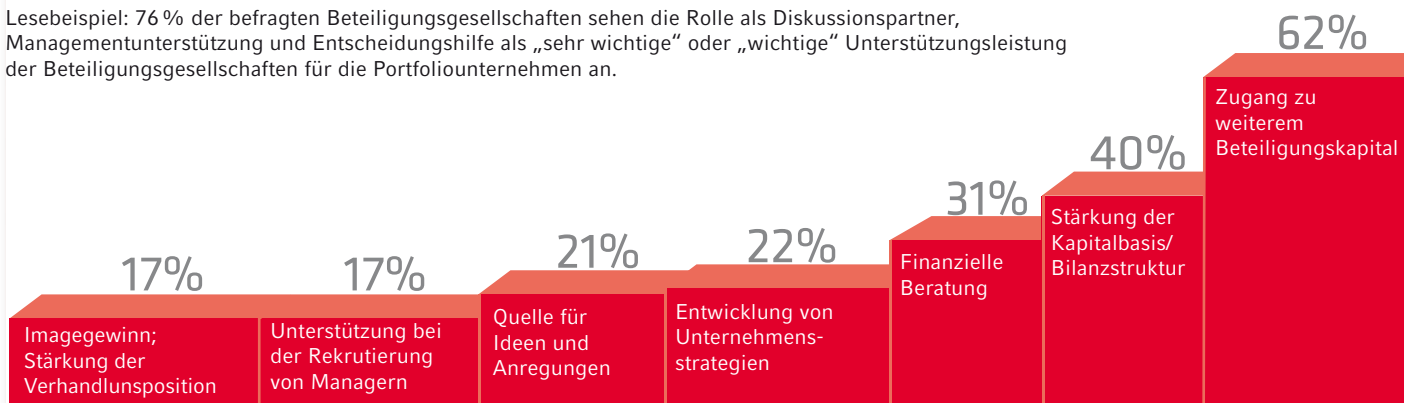
Beteiligungsgesellschaften sind langfristig orientierte Investoren mit einem Investitionshorizont von in der Regel vier bis sieben Jahren. Eine BVK-Untersuchung ergab, dass die durchschnittliche Haltedauer in Deutschland bei etwas mehr als fünf Jahren liegt. Mehr als jede zweite Beteiligung wurde länger als vier Jahre gehalten, gut jede vierte Beteiligung sogar

mindestens sechs Jahre. Beteiligungsgesellschaften haben ein zentrales Interesse an der erfolgreichen Geschäftsentwicklung ihrer Portfoliounternehmen. Daher ist es verständlich, dass ein Investor laufend Informationen benötigt und in strategische Entscheidungen einbezogen werden möchte. Diese Art der aktiven Betreuung ermöglicht es gleichzeitig dem Unternehmen, auf Erfahrungswerte, Netzwerke und Know-how der Beteiligungsgesellschaft zurückzugreifen und so neue Sichtweisen und Ansätze auf allen geschäftlichen Ebenen zu erhalten. Dieser Punkt ist ein wesentlicher Vorteil gegenüber rein bankfinanzierten Unternehmen, die auf diese umfangreiche Unterstützung verzichten müssen.

Eine Beteiligungsgesellschaft als Partner zu wählen, bedeutet gleichzeitig auch Unterstützungsleistungen zu erhalten, die weit über die Bereitstellung von Kapital hinausgehen. Zu den wichtigsten Leistungen zählen die Rolle als Diskussionspartner, Managementunterstützung und Entscheidungshilfe, die Vermittlung von Kontakten sowie der Zugang zu weiteren Kapitalquellen. Beteiligungsgesellschaften sind vor allem auch in unternehmerisch schwierigen Situationen ein guter Partner, weil sie mit Blick auf die Zukunft des Unternehmens agieren und bei hitzigen Debatten mit Mitgesellschaftern durch die Distanz einen kühlen Kopf bewahren können.

Unterstützungsleistung für Portfoliounternehmen

Lesebeispiel: 76 % der befragten Beteiligungsgesellschaften sehen die Rolle als Diskussionspartner, Managementunterstützung und Entscheidungshilfe als „sehr wichtige“ oder „wichtige“ Unterstützungsleistung der Beteiligungsgesellschaften für die Portfoliounternehmen an.



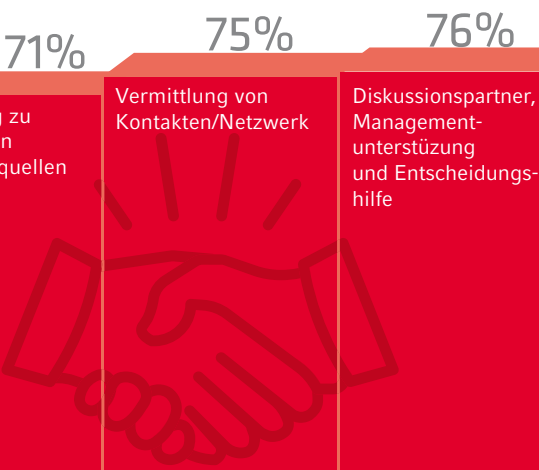
Die Beteiligungsveräußerung

Beteiligungsgesellschaften sind Partner auf Zeit, da auch sie ihren Investoren das Kapital zurückzahlen müssen. Sie sind in der Regel nicht an laufenden Entnahmen, sondern an nachhaltiger Wertsteigerung interessiert. Einen Gewinn erzielt der Investor nur dann, wenn es gelungen ist, den Unternehmenswert und das Unternehmen nachhaltig zu steigern und es erfolgreich weiterentwickelt wurde.

Dabei hat die Art und Weise dieses sogenannten „Exits“ einen wesentlichen Einfluss auf die weitere Zukunft des Unternehmens, aber auch auf den potenziellen Verkaufserlös. Folgende Exit-Varianten sind möglich:

• Börsengang

Der Börsengang wird oftmals als „Königsweg“ unter den Exit-Strategien bezeichnet. Allerdings ist der Börsengang ein langwieriger, komplexer und kostenintensiver Prozess, der hohe Ansprüche an ein Unternehmen stellt. Für die Anteilseigner ist er zudem nur der Beginn des Exits, denn der Gang an die Börse dient in erster Linie dazu, neue Finanzmittel für weiteres Wachstum zu beschaffen. Es werden neue Aktien ausgegeben und die bisherigen Anteilseigner geben regelmäßig nur einen Teil ihrer Anteile ab.



Entwicklung von beteiligungskapitalfinanzierten Unternehmen in Deutschland“.



SIMPLON FAHRRAD GmbH

Ein Beteiligungsunternehmen der HANNOVER Finanz Gruppe

Stefan Vollbach, Geschäftsführer

Was macht SIMPLON?

SIMPLON entwickelt und produziert hochtechnische und sehr leichte Premium-Fahrräder in den Bereichen City-Trekking, Rennrad, sowie E-Bike allgemein. Unser Baukastensystem erlaubt es den Kunden ihr Fahrrad nach individuellen Wünschen aus einer Kombinationsvielfzahl von über 100.000 Varianten zu konfigurieren und von uns innerhalb einer Woche montieren und über den Fachhandel ausliefern zu lassen. Die Fertigung der Fahrräder findet exklusiv in Hard, einem Vorort von Bregenz, statt. Wir haben hier - am Fuße der Alpen - auch die perfekten Testbedingungen für jede Art von Fahrrad. Derzeit beschäftigen wir 56 Mitarbeiter.



Wie sieht die bisherige Unternehmensgeschichte aus?

Bereits 1930 gründete Josef Hämmerle ein Fahrradgeschäft in Hard. 1961 wurde unter der Leitung der beiden Söhne Heinz und Kurt Hämmerle eine eigene Fahrradproduktion unter dem Namen SIMPLON aufgenommen. Nach großen Erfolgen im Heimatmarkt Österreich folgten 1994 auch Deutschland und 1996 die Schweiz als Absatzmärkte.

2008 übernahmen die Söhne in dritter Generation das Geschäft.



Welche Finanzierung ist mit an Bord?

2014 holte die Eigentümerfamilie Hämmerle die HANNOVER Finanz als strategischen Partner an Bord und gab 55 Prozent der Anteile ab.

Was waren die Beweggründe für die Beteiligung von HANNOVER Finanz?

SIMPLON war sehr gut kapitalisiert und benötigte keine Bankkredite. Jedoch suchten die Familiengesellschafter für die weitere Entwicklung und Expansion von Marke und Vertrieb strategische Unterstützung. Auch fehlte die Unternehmensnachfolge. Mit der HANNOVER Finanz fand man einen langfristigen Entwicklungspartner, der die SIMPLON-Werte teilt.

Wie geht es weiter?

Seit dem Einstieg der HANNOVER Finanz wurde ein externer Geschäftsführer dazu geholt, welcher sich mit 5 Prozent am Unternehmen beteiligte. Es folgten wesentliche Schritte für weiteres Wachstum sowie eine klarere Markenprofilierung. Der Umsatz wuchs von 2015 auf 2016 in den Bestandsmärkten um ca. 10 Prozent. Derzeit wird der Markteintritt in den Benelux-Ländern sowie Großbritannien vorangetrieben.

www.simplon.com

www.hannoverfinanz.de

- **Verkauf des Unternehmens an einen Wettbewerber oder ein anderes Unternehmen (Trade Sale)**

In diesem Fall gibt es einen strategisch motivierten Käufer, der meist aus der gleichen oder verwandten Branche kommt und durch die Übernahme des Unternehmens zum Beispiel versucht, seine Wettbewerbsposition zu stärken, Zugang zu neuen Märkten oder Technologien zu erschließen oder sein Produktportfolio oder die eigene Wertschöpfungskette zu erweitern. Trotz oft langwieriger Kaufpreisverhandlungen stellt er für die bestehenden Gesellschafter gegenüber einem Börsengang die schnellere und auch kostengünstigere Alternative dar.

- **Rückkauf der Anteile durch die Alt-/Mitgesellschafter (Buy-Back)**

Bei den Käufern handelt es sich üblicherweise um die ursprünglichen Gründer oder das Management des Unternehmens. Diese Exit-Variante wird eher selten angewandt, da die Mitgesellschafter und potenziellen Käufer meist nicht über genügend Kapital für einen Rückkauf verfügen, weil ihre Mittel in der Regel im Unternehmen gebunden sind.

- **Verkauf an eine andere Beteiligungsgesellschaft oder einen anderen Finanzinvestor (Secondary)**

Bei einem Secondary übernimmt eine andere Beteiligungsgesellschaft oder ein anderer finanziell motivierter Investor wie etwa eine Holding das Unternehmen. Der Käufer plant, das weitere Wachstum voranzutreiben und verfügt im Vergleich zum vorherigen Eigner über besondere Expertise für die anstehenden Entwicklungsschritte oder auch über größere finanzielle Möglichkeiten zur Unterstützung des Unternehmens.

„TIME TO SAY GOODBYE – WENN DER INVESTOR WECHSELT“

Für die meisten mittelständischen Unternehmer ist es ein einschneidender Schritt in der Unternehmensgeschichte, wenn sie einen Finanzinvestor an Bord nehmen, worauf viel Energie und Überlegung verwandt wird. Mindestens genauso einschneidend ist aber der Exit des Finanzinvestors – sollte er nicht einfach die ursprünglich erworbenen Anteile an den Mittelständler „zurückgeben“, sondern an einen anderen Investor weiterreichen. Dann stellt sich nämlich die Frage, inwieweit der Unternehmer seine ursprünglich in den Verhandlungen mit dem Finanzinvestor erreichte Position im Hinblick auf den neuen Investor weiter erhalten kann.

In der Regel wird beim Einstieg eines Finanzinvestors der (zumindest mittelfristig) bevorstehende Exit genau vertraglich festgelegt. So hat normalerweise der Investor ein sogenanntes Drag-Along-Right, d. h. er kann die noch beim Mittelständler verbliebenen Anteile „mitziehen“. Dem steht das Recht des Mittelständlers gegenüber, falls der Investor das Drag-Along-Right nicht ausüben möchte, ein sogenanntes Tag-Along-Right anzuwenden, d. h. er kann seine Anteile dem verkaufenden Investor „anheften“. In beiden Fällen werden die Konditionen des Verkaufs des Mittelständlers exakt den Konditionen des Investors entsprechen. Inwiefern diese Rechte jeweils gesellschaftsrechtlich so abgesichert sind, dass es zu keinen transaktionsverhindernden bzw. -verzögernden Maßnahmen kommen kann, hängt von der Vertrags- und Steuerstruktur ab.

Wenn aber ein Erwerb aller Anteile an dem Unternehmen weder von Investoren- noch von Unternehmerseite gewünscht ist, geht



Christof Gaudig ist Rechtsanwalt und Partner bei Oppenhoff & Partner in Köln. Er berät insbesondere Investoren und multinationale Unternehmen bei inländischen und grenzübergreifenden M&A-Transaktionen oder komplexen Projekten.

es alleine darum, die Rechte, die sich der Unternehmer beim ersten Verkauf an den Investor ausbedungen hat, in das Verhältnis zum neuen Investor zu übertragen. Dies geschieht im sogenannten Investment Agreement bzw. der Gesellschaftervereinbarung. Hier sollte bereits in den Verhandlungen mit dem ersten Finanzinvestor festgelegt werden, dass sämtliche Übertragungsvorgänge der Anteile unter dem Vorbehalt des Eintritts des neuen Finanzinvestors in die Rechte und Pflichten des Investments Agreements stehen.

Fazit: Letztlich geht es darum, frühzeitig alle Hürden bei der Durchsetzung der zugestandenen vertraglichen Rechte zu beachten und soweit wie möglich aus dem Weg zu räumen. Hier zahlt sich eine umsichtige Vertragsgestaltung während der Beteiligungsverhandlung aus.



WIE WIRKT SICH EIN EINSTIEG VON PRIVATE EQUITY ...

... auf die Eigenkapitalquote aus?

Experten weisen immer wieder auf die Eigenkapital-schwäche deutscher Unternehmen und des hiesigen Mittelstandes hin. Viele Unternehmen sind auf von außen zugeführtes Eigenkapital angewiesen, um sich im Wettbewerb auf den globalisierten Märkten behaupten zu können. Zwar ist die Eigenkapitalquote mittelständischer Unternehmen in den letzten Jahren stetig gestiegen – 2014 betrug sie 25,5 Prozent, bei Großunternehmen mit mehr als 50 Mio. Euro Umsatz erreichte sie 32,5 Prozent – gleichzeitig fehlt es aber annähernd jedem fünften Mittelständler an jeglichem Eigenkapital. Hier kann Beteiligungskapital positive Impulse liefern. Studien belegen, dass das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital bei Private Equity-finanzierten Unternehmen besser ist als bei denjenigen, die kein Beteiligungskapital mit an Bord haben. Laut einer Studie der Otto•Küster & Company und der AFC Consulting Group in Zusammenarbeit mit dem BVK, lag die durchschnittliche Eigenkapitalquote in den Jahren 2006 bis 2012 bei Unternehmen, die mit Beteiligungskapital finanziert wurden, konstant zwischen 39 und 41 Prozent, während die Gesamtwirtschaft im selben Zeitraum nur 27 bis 31 Prozent erreichte.

... auf den Umsatz aus?

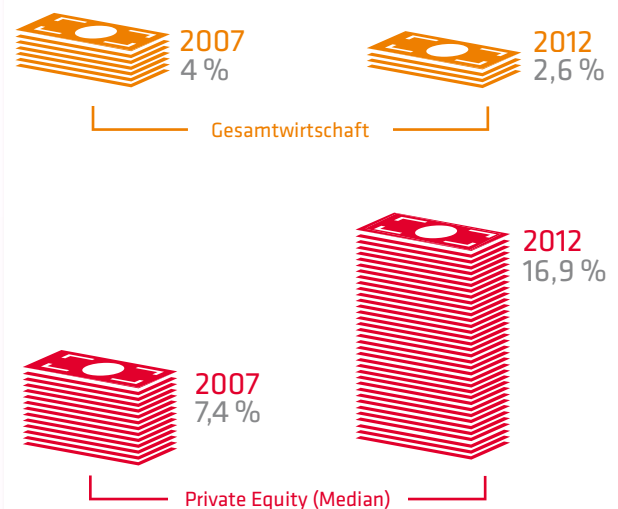
Private Equity-finanzierte Unternehmen haben in der Regel nicht nur eine bessere Eigenkapitalausstattung, sondern weisen auch ein höheres Umsatzwachstum auf – ein klares Plus für die deutsche Wirtschaft. In der von AFC und dem BVK gemeinsam erstellten Studie lag das Umsatzwachstum der beteiligungskapitalfinanzierten Unternehmen zwei- bis dreimal höher als beim Bundesdurchschnitt.

... auf die Beschäftigtenzahl aus?

Untersuchungen zeigen, dass Portfoliounternehmen im Durchschnitt mehr Arbeitsplätze schaffen als insbesondere Firmen, die nicht mit Beteiligungskapital finanziert werden. Erwähnenswert ist auch: Die rund 5.000 in Deutschland mit Beteiligungskapital finan-

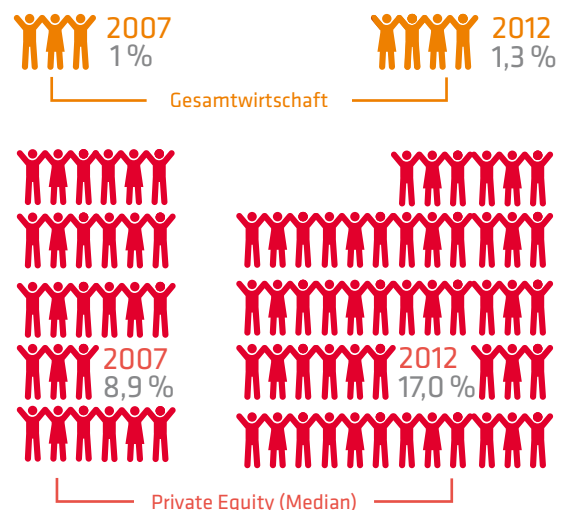
zierten Unternehmen beschäftigten zum Jahresende 2015 rund 900.000 Mitarbeiter. Sie erwirtschafteten zudem Jahresumsätze in Höhe von 171 Mrd. Euro.

Umsatzwachstum



Quelle: AFC/BVK (2015). „Zur wirtschaftlichen Entwicklung von beteiligungskapitalfinanzierten Unternehmen in Deutschland“.

Beschäftigungswachstum



Quelle: AFC/BVK (2015). „Zur wirtschaftlichen Entwicklung von beteiligungskapitalfinanzierten Unternehmen in Deutschland“.

bm|t beteiligungsmanagement thüringen gmbh

Die bm|t beteiligungsmanagement thüringen gmbH (bm|t) mit Sitz in Erfurt ist eine Tochter der Thüringer Aufbaubank und maßgeblicher Finanzierungspartner für Unternehmensbeteiligungen in Thüringen. Die von der bm|t verwalteten Fonds investieren Kapital der öffentlichen Hand und institutioneller Investoren in junge und bereits etablierte Unternehmen mit Wachstumspotenzial. Die bm|t führt aktuell acht Fonds mit einem Gesamtvolumen von rund 320 Mio. Euro, die sich an innovativen Unternehmen nahezu aller Branchen und in allen Phasen der Unternehmensentwicklung, sowohl in der Gründungs- als auch in der Wachstumsphase oder in Unternehmensnachfolgesituationen, beteiligen.

Erfahren Sie mehr auf www.bm-t.de

bm|t beteiligungsmanagement thüringen gmbh
 Gorkistraße 9, 99084 Erfurt
 E-Mail: info@bm-t.de
 Telefon: 0361 7447-601



capiton

capiton ist eine auf den Mittelstand fokussierte inhabergeführte Private Equity-Gesellschaft, die ein Beteiligungskapital von derzeit insgesamt rund 1,1 Mrd. Euro verwaltet. Mit 23 Mitarbeitern, davon 9 Partnern, unterstützt capiton Unternehmer und Management Teams bei der Umsetzung von organischen Wachstumsstrategien und Zukäufen, Gesellschafterwechseln im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge oder auch der Herauslösungen von Unternehmensteilen. Vornehmlich investiert capiton in etablierte mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum mit Umsätzen zwischen 50 und 300 Mio. Euro beziehungsweise einem EBITDA von mindestens 5 Mio. Euro.

Mit über 20 Jahren Erfahrung und mehr als 60 Engagements im deutschen Mittelstand können wir auf einen umfangreichen Track Record und die entsprechenden Referenzen bei gegenwärtigen und ehemaligen Beteiligungen verweisen. Hoher Eigenkapitaleinsatz und flexible Transaktionsstrukturen zeichnen unseren Investitionsansatz aus; so können wir uns sowohl mehrheitlich als auch minderheitlich beteiligen. Die operative Führung verbleibt in allen Fällen beim Management. Über unsere Mitgliedschaft in der Global PE Alliance (www.global-pe.com) verfügen wir über Zugang zu einem breiten internationalem Netzwerk.

Erfahren Sie mehr auf www.capiton.com

Capiton
 Bleibtreustraße 33, 10707 Berlin
 E-Mail: info@capiton.de
 Telefon: 030 315945-0



Deutsche Beteiligungs AG

Die börsennotierte Deutsche Beteiligungs AG initiiert Private Equity-Fonds und investiert an der Seite der Fonds in gut positionierte mittelständische Unternehmen mit Entwicklungspotenzial. Ein Schwerpunkt liegt auf Industriesektoren, in denen der deutsche Mittelstand im internationalen Vergleich besonders stark ist. Mit dieser Erfahrung, mit Know-how und Eigenkapital stärkt sie die Portfoliounternehmen darin, eine langfristige und wertsteigernde Unternehmensstrategie umzusetzen. Der unternehmerische Investitionsansatz macht die DBAG zu einem begehrten Beteiligungspartner im deutschsprachigen Raum. Das vom DBAG-Konzern verwaltete und beratene Kapital beträgt rund 1,8 Mrd. Euro. Mehr als 300 Unternehmen hat die DBAG gemeinsam mit ihren Fonds seit über 50 Jahren Eigenkapital zur Verfügung gestellt – ganz überwiegend in den klassischen Branchen der deutschen Industrie. Gegenwärtig hält sie mehr als 20 Unternehmensbeteiligungen: Sie reichen vom mehrheitlichen Erwerb (Management-Buy-Out), etwa im Zuge einer Nachfolgeregelung, über minderheitliche Beteiligungen bis zur Finanzierung des Wachstums im Vorfeld eines Börsengangs.



Erfahren Sie mehr auf www.dbag.de

Deutsche Beteiligungs AG
Börsenstraße 1, 60313 Frankfurt am Main
E-Mail: welcome@dbag.de
Telefon: 069 95787-01

Deutsches Institut für Unternehmensnachfolge e.V.

Das Deutsche Institut für Unternehmensnachfolge e.V. (DIfU) dient als Plattform für den deutschsprachigen inhabergeführten Mittelstand und beschäftigt sich mit der internen sowie der externen Unternehmensnachfolge. Wir stellen auf unserer Webseite relevante Informationen zu den Themen Unternehmensverkauf, Unternehmensbewertung und Unternehmensübergabe zur Verfügung und informieren über Veranstaltungen in diesen Bereichen.

Ein Beraterpool rundet unser Angebot ab. Er beinhaltet zahlreiche kompetente Ansprechpartner, die sich auf das Thema Unternehmensnachfolge mit unterschiedlichen Schwerpunkten spezialisiert haben.

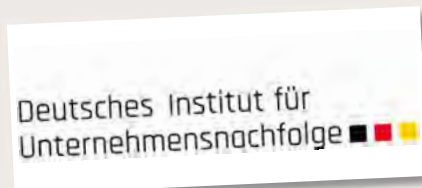
Folgende Experten sind in unserem Beraterpool gelistet: M&A-Berater, Interne Nachfolgeberater / Coaches, Rechtsanwälte für Gesellschaftsrecht und Steuerberater / Fachberater für Unternehmensnachfolge.

Darüber hinaus wird in Kooperation mit erfahrenen Experten aus dem Bereich der Bewertung kleinerer und mittlerer Unternehmen eine professionelle und kostengünstige Unternehmensbewertung angeboten.

Auf Grundlage dieser Bewertung wird ein objektiver Einstieg in das Thema der Nachfolge sichergestellt.

Erfahren Sie mehr auf www.difu.org

Deutsches Institut für Unternehmensnachfolge e.V.
Kronenburgallee 2, 44141 Dortmund
E-Mail: post@difu.org
Telefon: 0231 1397026-15



HANNOVER Finanz Gruppe

Die HANNOVER Finanz Gruppe mit Sitz in Hannover und Wien ist seit bald 40 Jahren ein gefragter Eigenkapitalpartner für den Mittelstand gleich welcher Branche. Die 1979 gegründete Beteiligungsgesellschaft gehört zu den ersten Wagniskapitalgebern in Deutschland und ist unabhängig von Banken oder Konzernen. Grundlage der auf Langfristigkeit angelegten Beteiligungen sind die derzeit sechs Evergreenfonds mit unbegrenzter Laufzeit und institutionellen Investoren im Hintergrund. Namhafte Unternehmen wie Fielmann, Rossmann oder die AIXTRON AG haben ihr Wachstum mit Beteiligungskapital der HANNOVER Finanz realisiert und die unternehmerische Begleitung in Anspruch genommen. Auch im Fall einer Unternehmensnachfolge und bei mittelständisch strukturierten Ausgliederungen investiert die Gruppe. Die Engagements reichen von klassischen Industrien über Handel bis hin zu neuen Technologien bei soliden Unternehmen ab einem Jahresumsatz von mindestens 20 Mio. Euro. Neben Mehrheitsbeteiligungen übernimmt die HANNOVER Finanz Gruppe als eine der wenigen Beteiligungsgesellschaften im deutschsprachigen Raum auch Minderheiten.



Erfahren Sie mehr auf <http://www.hannoverfinanz.de>

HANNOVER Finanz GmbH
Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover
E-Mail: info@hannoverfinanz.de
Telefon: 0511 280070

Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH

Die Haspa BGM, gegründet 1998, ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften für den Mittelstand. Wir entwickeln individuelle und langfristige Lösungen für das Wachstum bzw. die Nachfolge mittelständischer Unternehmen in einer Größenordnung von Euro 10 bis 300 Mio. Umsatz. Als Tochtergesellschaft der Hamburger Sparkasse AG, der größten Sparkasse Deutschlands, sind wir langfristig aus den Mitteln der Bank finanziert und können ohne Laufzeitbeschränkung agieren. Die Investments betragen in der Regel Euro 2 bis 10 Mio. Allerdings gehen unsere Leistungen deutlich über die Bereitstellung von Kapital hinaus. Wir verstehen uns als unternehmerisch denkender Partner, der unter anderem bei strategischen Fragestellungen, der Optimierung der Unternehmensfinanzierung und organisatorischen Themen unterstützt.

Unser Portfolio umfasst aktuell 15 Beteiligungen, z.B. Becker Marine Systems, Hamburg (Weltmarktführer für Hochleistungs-Ruderanlagen), die GFA Consulting Group, Hamburg (größte private Beratungsgesellschaft für Entwicklungsprojekte, R+S Gruppe, Fulda (größter Systemanbieter für Gebäudetechnik).



Erfahren Sie mehr auf <http://www.haspa-bgm.de>

Haspa BGM Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH
Herrengraben 1, 20459 Hamburg
E-Mail: info@haspa-bgm.de
Telefon: 040 822-20950

Odewald KMU II Gesellschaft für Beteiligungen mbH

Odewald KMU, gegründet 2008, ist eine deutsche, unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Berlin. Als unternehmerischer Partner investiert die Gesellschaft in rentable, schnell wachsende Unternehmen (Umsätze von 20 bis 100 Mio. Euro) im deutschsprachigen Raum. Dabei werden bevorzugt Mehrheitsanteile im Rahmen von Nachfolgeregelungen, Wachstumsfinanzierungen und der Ausgliederung von Unternehmensteilen übernommen. Basis für die Partnerschaft zwischen Odewald KMU, den Veräußerern und dem Management sind ein gegenseitiges Vertrauen und hohe Verlässlichkeit in der Zusammenarbeit. Dabei unterstützt Odewald KMU die Unternehmen neben der Bereitstellung von maßgeschneiderten Finanzierungen vor allem mit unternehmerischer Expertise, einem breiten Netzwerk in Industrie und Handel sowie der Einbindung aktiver Beiräte. Das Ziel ist es, gemeinsam mit dem Management Potenziale in den Unternehmen zu identifizieren und Werte nachhaltig zu steigern. Odewald KMU verwaltet derzeit zwei Fonds mit einem Gesamtkapital von 350 Mio. Euro. Die Fonds haben sich bisher an neun mittelständischen Unternehmen in Deutschland beteiligt.



Erfahren Sie mehr auf www.odewald.com/odewald-kmu

Odewald KMU II Gesellschaft für Beteiligungen mbH
 Französische Straße 8, 10117 Berlin
 E-Mail: kmu@odewald.com
 Telefon: 030 201723-41

VR Equitypartner

VR Equitypartner zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in der DACH-Region. Mittelständische Familienunternehmen begleitet die Gesellschaft zielorientiert und mit jahrzehntelanger Erfahrung bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen. Beteiligungsanlässe sind Unternehmensnachfolgen, Wachstums- und Expansionsfinanzierungen sowie Gesellschafterwechsel. VR Equitypartner bietet Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine-Finanzierungen an. Als Tochter der DZ BANK, dem Spitzeninstitut der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken, stellt VR Equitypartner die Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung konsequent vor kurzfristiges Exit-Denken. Ziel ist es, als engagierter Gesellschafter und strategischer Partner die Kunden mit Management-Know-how und Netzwerken zu unterstützen, ohne ihre unternehmerische Unabhängigkeit und Handlungsfreiheit einzuschränken. Das Portfolio umfasst derzeit rund 100 Beteiligungen im Volumen von insgesamt 500 Mio. Euro.



Erfahren Sie mehr auf www.vrep.de

VR Equitypartner GmbH
 Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main
 E-Mail: mail@vrep.de
 Telefon: 069 710476-0

Herausgeber

Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften –
German Private Equity and
Venture Capital Association e. V.
(BVK)

Reinhardtstraße 29b
10117 Berlin

Telefon 030 306982-0
Telefax 030 306982-20
www.bvkap.de
bvk@bvkap.de

Redaktion

Janine Heidenfelder

Gestaltungskonzept & Artwork

Nina Faber de.sign

Bildnachweise

Titel ©industrieblick-Fotolia | S. 5 ©Kierok | S. 9 ©photo-
disc.com | S. 12 ©Brian Jackson-Fotolia | S. 19+20 ©MBG
Baden-Württemberg | S. 17 ©Sergey Nivens-Fotolia | S. 29
©www.photodisc.com | alle weiteren Bildrechte liegen bei
den jeweiligen Unternehmen.

© BVK November 2016

