

Beiträge zum IHK-Jahresthema 2010

Juni 2010

Partner für den Mittelstand

Volker Schmidt
Partner Riverside Europe Partners GmbH

Viele mittelständische Unternehmen haben immer noch große Vorbehalte gegenüber Private-Equity-Gesellschaften. Dabei zeigt sich an vielen Beispielen, dass ein Einstieg solcher Investoren gerade für den Mittelstand eine echte Chance bietet, sich weiter zu entwickeln. Private-Equity-Gesellschaften liefern nicht nur Kapital, sondern auch Know-how und verfügen über ein breites Netzwerk, wovon Unternehmen langfristig profitieren können.



2010 ist für den Lautsprecher-Experten Teufel ein Jahr zum Feiern: Seit 30 Jahren steht das Unternehmen für exzellenten Klang. Dass die Erfolgsgeschichte des Unternehmens sich konstant fortschreibt, ist nicht nur den innovativen Ideen des Firmengründers Peter Tschimmel zu verdanken, der von Lautsprecherboxen zum Selberbauen zur europäischen Nummer Eins im Direktvertrieb von Lautsprechersystemen avancierte. Tschimmel hatte den Mut, 2006 eine Private-Equity-Gesellschaft mit an Bord zu holen, die den nächsten Wachstumsschritt von Teufel ermöglichte. Dank neuer Produktentwicklungen, verstärkter Marketing-Aktivitäten, Ausbau des internationalen Handels und der Initiierung eines neuen Webshops konnte Teufel seine Marktposition weiter stärken: Seit dem Einstieg des Private-Equity-Investors hat sich der Umsatz mehr als verdoppelt. Auch die Anzahl der Produktneuheiten pro Jahr hat sich deutlich erhöht. Die Eigenkapitalquote liegt heute bei über 50 Prozent. Und auch die Mitarbeiterzahl stieg signifikant an: von 26 im Oktober 2006 auf aktuell 72.

Private-Equity-Investoren sind keine Heuschrecken

Wie Teufel geht es vielen mittelständischen Unternehmen, die vom Einstieg einer Private-Equity-Gesellschaft profitieren. Das gängige Vorurteil, dass solche Investoren nur an der schnellen Mehrung ihres Kapitals interessiert seien und entsprechende Firmenübernahmen eine hohe Verschuldung sowie Mitarbeiter-Entlassungen zur Folge hätten, stellt sich vielfach als unbegründet heraus. Verantwortungsvolle Private-Equity-Gesellschaften wollen eine echte Partnerschaft und den langfristigen Erfolg der Unternehmen sichern, an denen sie sich beteiligen. Deshalb suchen sie nach Betrieben, die sich in der Regel bereits am Markt bewährt haben und wo die Wachstumsaussichten stimmen. „Schnäppchen“, also billige Angebote von Unternehmen, die sich in einer Schieflage befinden, sind für viele Investoren uninteressant. Stattdessen sollten die mittelständischen Gesellschaften, an denen sich ein Private-Equity-Fonds beteiligt, schon einen Wert zwischen 15 und 150 Millionen, einen Betriebsgewinn von mindestens zwei Millionen Euro und eine Rendite möglichst über zehn Prozent haben.

Gründe für Private-Equity-Beteiligungen

Gründe, weshalb sich ein Mittelständler eine Private-Equity-Gesellschaft ins Boot holt, gibt es viele. Expansion ist der häufigste Grund für eine Zusammenarbeit – oft lässt sich der nächste Wachstumsschritt, sei es die Produktentwicklung samt dazu gehöriger Forschung oder die strategische Übernahme anderer Unternehmen, aus eigener Kraft nicht realisieren. Aber auch Unternehmensnachfolgen sind zunehmend Ursache für den Einstieg von Investoren: Von den 2008 abgeschlossenen 131 Firmenkäufen durch Beteiligungsgesellschaften waren immerhin 40 Nachfolgeregelungen.

Erfolg durch Eigentümerwechsel

Klar ist aber auch, dass Private-Equity-Investoren keine Wohltäter sind. In der Regel steigt eine Private-Equity-Gesellschaft mit einer Mehrheitsbeteiligung ein – schon deshalb, um wiederum seinen Kapitalgebern eine Sicherheit zu bieten. Idealerweise bleibt aber auch das bisherige Management in der Geschäftsführung bestehen, denn kein anderer kennt die Be-lange eines Unternehmens so gut wie der Geschäftsführer. So ist Kontinuität gewährleistet und Know-how bleibt im Betrieb. Im Tagesgeschäft ändert sich zunächst nichts: Der Investor unterstützt nur bei strategischen Fragen. Dies geschieht über einen Beirat, der sich quartalsweise trifft. Dieser Beirat setzt sich in der Regel aus zwei Mitarbeitern seitens des Investors sowie zwei bis drei erfahrenen Managern aus der jeweiligen Branche zusammen. Die externen Branchenexperten tragen mit ihrer Erfahrung und ihrer internationalen Vernetzung gerade bei Expansionen zum Erfolg eines Unternehmens bei. Oft, so auch bei Teufel, bleibt der frühere Eigentümer über den Beirat weiter engagiert.

Eine Beteiligung von Private-Equity-Gesellschaften kann gerade für mittelständische Unternehmen lohnend sein. Ob erhöhter Kapitalbedarf für Produktentwicklungen, Expansionen ins Ausland oder die Unternehmensnachfolge: Als echter Partner für den Mittelstand sorgen Private-Equity-Investoren für langfristigen Unternehmenserfolg, denn sie liefern nicht nur Kapital, sondern vor allem strategisches Wissen und gute Kontakte.