

Private Equity: Sand im Getriebe?

Unternehmer wie Investoren attestieren: Langfristig eröffnet ein Private-Equity-Engagement dem Mittelständler Wachstumschancen. Dies ergibt die aktuelle Studie „Grow!“ der Dortmunder Managementberatung Mandat unter Private Equity-Gesellschaften und Betrieben gleichermaßen. „Die Beziehungen zwischen Private-Equity-Gesellschaften und Unternehmen sind besser als ihr Ruf“, fasst Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle zusammen.

„Nur wird mancherorts das Wachstumspotenzial, das in einer guten Zusammenarbeit liegt, durch unklare Ziele und diffuse wechselseitige Verantwortungen vergeben.“ Hausgemachte Wachstumsbremsen seien die Folge, die es – mitunter mühsam – zu lösen gelte. Die größten Erfolgspotenziale sehen Unternehmen und Investoren übrigens gleichermaßen in den Bereichen Finanzierung, Organisation und Führung. Allerdings: „Investoren können dazu neigen, den Unternehmen die zukünftige Strategie zu diktieren“, weiß Studienleiter Fabian Woikowsky aus eigener Erfahrung. „Dabei können durch das Erarbeiten der Strategien durch die Unternehmensführung und deren gemeinsame Abstimmung die Fähigkeiten des ausgewählten Managements geprüft und zudem ein direktes Commitment zur Umsetzung erreicht werden.“



Mezzanine: Finanzierungslücke früh schließen

Standardisierte Mezzanine-Programme, für viele Mittelständler bislang ein wichtiges Standbein ihrer Unternehmensfinanzierung, laufen bis 2014 bekanntlich nach und nach aus. Mit solchen Programmen haben sich zwischen 2004 und 2007 rund 700 Unternehmen mit Kapital zu Zinssätzen von nur 7 bis 10 Prozent versorgt. Heute ist der Markt ausgetrocknet, eine Fortsetzung der Standard-Programme wird es nicht geben. Im Idealfall gelingt eine Rückzahlung aus eigenen Mitteln. Für viele Mittelständler ist dies wegen ihrer dünnen Eigenkapitaldecke aber kaum machbar. Werner Warthorst, Head of Corporates beim Mittelstandsberater HSH Corporate Finance, rät betroffenen Mittelständlern dazu, das Problem frühzeitig anzugehen. „Je nach Branche, Unternehmensstruktur und der Bonität gibt es eine Reihe solider und durchaus attraktiver Möglichkeiten der Refinanzierung. Alternativ zum klassischen Bankkredit zum Beispiel Schuldscheindarlehen, Sale-and-Leaseback-Transaktionen, die Aufnahme eines strategischen Partners im Zuge einer Kapitalerhöhung oder auch eine Kombination verschiedener Maßnahmen. Die größte Entscheidungsfreiheit hat, wer mit dem Rücken noch nicht an der Wand steht.“

Finanzierung: Börse statt Bank?

Immer mehr Mittelständler erwarten deutlich schlechtere Bankfinanzierungsbedingungen – und darum halte die Mehrheit von 172 befragten Unternehmen den deutschen Kapitalmarkt für eine attraktive Finanzierungsalternative, melden Deloitte und die FH Münster nach einer gemeinsamen Studie. Benötigt würden die Mittel sowohl für aktuelle Refinanzierungen als auch zur gezielten Ausweitung des Finanzierungsvolumens. Und die befragten 16 Unternehmen, die bereits als Emittenten Erfahrungen sammeln konnten, bewerten laut Studie ihre bisherigen Aktivitäten am Kapitalmarkt als Erfolg: Sie platzierten ihre Emissionsvolumina zu 50 Prozent direkt an den Börsen. „Liquidität trotz Basel III“ und „verschärfte Kreditvereinbarungen der Banken“ seien die Motive für Kapitalakquirierung über Finanzmärkte, sagt Thomas Reifert, Director Restrukturierung bei Deloitte. Hier trafen Emittenten auf Nachfrage nach renditeträchtigen Anlagemöglichkeiten. Die Börsen hätten mit dem Segment für Mittelstandsanleihen einen stark frequentierten Marktplatz geschaffen. „Langfristig bleiben Anleihen allerdings nur dann eine Alternative, wenn Emittenten und Investoren ausreichend Vertrauen aufbauen können“, sagt Professor Dr. Ulrich Balz von der FH Münster.

