

## Private Equity

## Finanzspritze und Firmennachfolge in einem

Private Kapitalgeber können zwei zentrale Probleme des Mittelstands zugleich lösen – wenn alle wissen, worauf sie sich einlassen.

Kathinka Burkhardt Hamburg

Viele Mittelständler kennen das Problem nur zu gut. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sie wachsen und in neue Technologien investieren, dazu braucht es frisches Kapital und eine langfristige Perspektive. Oft fehlt es an beidem. Sich verschulden ohne eine Nachfolgelösung? Nicht schlau. Eine Firma mit langjähriger Tradition einfach verkaufen? Für viele Familien undenkbar.

Vor einer solchen Situation stand auch der Dreh- und Fräsmaschinenhersteller Carl Benzinger aus Pforzheim. „Die Familie Jehle möchte sich nicht abrupt aus dem Unternehmen zurückziehen, sondern schrittweise eine langfristige Nachfolge organisieren – mit einem Sparringspartner, der das Geschäft versteht und weiterführen kann“, sagt Robert L. Clausen. Der Geschäftsführer von Syngroh Advisory beriet den Investor, der schließlich bei dem badischen Familienbetrieb einstieg: eine Private-Equity-Gesellschaft.

Es ist das vielleicht drängendste Thema im deutschen Mittelstand: Bis 2027 müssen laut KfW jährlich rund 125.000 kleine und mittelgroße Unternehmen eine Nachfolgelösung finden. Immerhin 43 Prozent der Befragten erwarten, dies mithilfe eines externen Käufers zu schaffen. Viele brauchen zudem frisches Kapital, um Investitionen und Wachstumsziele umsetzen zu können. Immer mehr Unternehmer greifen dabei auf eine Option zurück, die viele eher mit Konzernabschlüssen oder Start-up-Finanzierungen verbinden: Private Equity (PE).

Mehr als 50 Milliarden Euro privates Beteiligungskapital flossen 2023 laut einer Studie des Beratungsunternehmens PwC in deutsche Unternehmen – davon entfielen 77 Prozent auf Deals mit einem Volumen von weniger als 50 Millionen Euro, 20 Prozent mehr als im Vorjahr. Kein Zweifel: Die Private-Equity-Branche entdeckt den Mittelstand. Ein „Perfect Match“? Nur, wenn die Unternehmen bei der Partnerwahl genau hinschauen.

Im Fall Benzinger scheint es zu passen. Anfang des Jahres erwarb Syngroh Capital einen Mehrheitsanteil an dem Hersteller von Präzisionsmaschinen, die unter anderem in der Uhrenindustrie zum Einsatz kommen. Hinter Syngroh steht die Familie Klaus Grohe, Eigentümerin des Badarmaturenherstellers Hansgrohe. Gleiche geografische Herkunft, ähnliche Werte: keine schlechten Voraussetzungen.

Der PE-Markt ist groß und fragmentiert: Vom ausländischen Fonds, der ein zeitlich begrenztes Engagement mit höchstmöglicher Rendite sucht, bis zum Beteiligungsarm eines

Family-Office gibt es sehr unterschiedliche Ansätze. Während Strategie und Anlagehorizont von Fonds oft den Werten mittelständischer Eigner widersprechen, können sich kleinere Beteiligungsgesellschaften mit Branchenkenntnis oder ähnlicher Historie sehr wohl als passende Partner erweisen.

## Den Investor bewusst wählen

Ihre Traumvorstellung sollten Unternehmer bei der Wahl eines PE-Investors besser zurückstellen, rät Stefan Eishold, CEO der Beteiligungsgesellschaft Arcus Capital, die bei verschiedenen mittelständischen Industrie- und Konsumgüterfirmen investiert ist. „Oft wird jemand gesucht, der die finanziellen Probleme löst, aber sich ansonsten im Hintergrund hält“, so Eishold. „Private Investoren verfügen aber nicht nur über Kapital, sondern vor allem über Erfahrungen aus anderen Beteiligungen, die wir einbringen können. Deshalb sollte ein gewisser unternehmerischer Einfluss möglich sein.“

Wer sich an einen Investor bindet, sollte dies bewusst tun. „Der Unternehmer muss sich bei der Wahl seines Partners fragen: ‚Mit wem kann ich die nächsten zehn Jahre gut und verlässlich zusammenarbeiten?‘ Und: ‚In welche Hände möchte ich mein Unternehmen übergeben?‘“, sagt Sven Bode von der Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand, einer Tochter der Hamburger Sparkasse.

Auch Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben Beteiligungsgesellschaften, die Mittelständlern Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen oder auch Mezzanine-Finanzierungen anbieten. Diese können in Bezug auf Entscheidungsrechte und Laufzeiten sehr individuell ausgestaltet sein. Letztlich kommt es auf die individuelle Ausarbeitung der Verträge an, in denen von den Entscheidungsrechten des Unternehmers über die Möglichkeit eines Rückkaufs bis zum Exit des Investors alles geregelt wird.

Geht es um eine Nachfolge, kann der Einstieg eines PE-Investors auch dem Familienfrieden dienen. „Es ist immer transparenter und neutraler, wenn ein externer Dritter einen Preis anbietet, den er anhand von Unternehmens- und Marktzahlen ermittelt hat, als wenn Geschwister untereinander eine vermeintlich für alle faire Summe aushandeln“, erklärt Syngroh-Advisory-Chef Clausen. Die Gesellschaft berät Syngroh Capital bei ihren Investments. Benzinger ist der vierte Mittelständler, an dem sich Familie Grohe

beteiligt hat – stets mit Blick auf Wachstum. „Wir überlegen, was das Unternehmen künftig braucht, nicht welche Personen. Das kann durchaus unterschiedlich sein“, so Clausen.

## Partner auf Augenhöhe

Unternehmer, die über eine Private-Equity-Beteiligung nachdenken, sollten ihren Betrieb langsam darauf vorbereiten. „Unabhängig von der Beteiligungsform oder dem Anlass ist eine gute Zahlentransparenz unabdingbar“, sagt Haspa-Experte Bode. Zudem gelte es, Abhängigkeiten zu vermeiden. Dafür sollte der Eigner früh ein Nachfolgemanagement aufbauen, um den eigenen Rückzug vorzubereiten.

Eishold zufolge lohnt sich die Suche nach einem PE-Partner ab einem Umsatzvolumen von zehn Millionen Euro und einem Vorsteuergewinn von einer Million Euro. Bei kleineren Unternehmen seien die Abhängigkeiten oft zu groß und sei die Struktur zu wenig professionell. Nach seiner Erfahrung schwindet die Furcht vor externem Einfluss schnell, wenn die Chemie stimmt. „Ein Unternehmen über Jahre allein zu führen kann eine einsame Sache sein. Ab einem gewissen Zeitpunkt finden es die Eigentümer gut, einen Partner auf Augenhöhe zu haben, der Entscheidungen mittrifft und mitträgt“, so Eishold. „Teilweise auch solche, die er allein nicht gewagt hat.“

77

Prozent

des privaten Beteiligungskapitals in Deutschland flossen 2023 in Transaktionen mit Mittelständlern.

Quelle: PwC