

„Die Akzeptanz von Private Equity im Mittelstand wächst“

*Interview mit Dr. Katrin Stark, Commerzbank,
und Katrin Brökelmann, Pinova Capital*

Gemeinsam mit der Private Equity-Gesellschaft Pinova Capital hat die Commerzbank im Frühjahr einen neuen Beteiligungsfonds aufgelegt. Mit einem Zielvolumen von 150 Mio. Euro richtet sich der Fonds an mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 5 bis zu 100 Mio. Euro. Im Interview sprechen Dr. Katrin Stark (Commerzbank) und Katrin Brökelmann (Pinova) über dessen Ausrichtung und aktuelle Trends im deutschen Private Equity-Markt.

Unternehmeredition: Frau Stark, Frau Brökelmann, wie beurteilen Sie derzeit generell das Finanzierungsumfeld für den deutschen Mittelstand, insbesondere bei Private Equity? Wie wirkt sich die Subprimekrise darauf aus?

Stark: Deutsche mittelständische Unternehmen sind im europäischen Vergleich mit Eigenkapitalquoten von ca. 15% seit langem zu gering ausgestattet. Banken als Fremdkapitalgeber sind bei zu geringen Eigenmittelausstattungen vorsichtig mit Krediten, die Zinssätze sind entsprechend höher. Die Finanzmarktkrise hat die Situation natürlich nicht verbessert. Hinzu kommt, dass bereits in den letzten Jahren die Fondsvolumen in Europa auf Größen bis zu 600 Mio. Euro gestiegen sind. Damit ergab sich für Unternehmen mit Umsätzen bis zu 100 Mio. Euro und einem Finanzierungsbedarf zwischen 5 und 50 Mio. Euro eine Lücke. Einige Fondsgesellschaften haben in den letzten Jahren diese Nachfrage erkannt und darauf reagiert. Allerdings ist das Fundraising im derzeitigen Umfeld wesentlich schwieriger geworden: Investoren sind auch hier vorsichtiger geworden, insbesondere Banken investieren auf Grund der Liquiditätsengpässe eher nicht mehr. Wir haben viele Beteiligungsgesellschaften gesehen, die geplante Fonds nicht finanzieren konnten.

Brökelmann: Die Akzeptanz von Private Equity im Mittelstand wächst. Einerseits sind die bereits erwähnte niedrige Eigenkapitalquote und die Veränderungen in der Kreditvergabe, auch durch Basel II, dafür verantwortlich zu machen. Andererseits sind die Unternehmer auch besser über Private Equity informiert. Auf der Private Equity-Seite brachte die Subprimekrise vor allem große Übernahmen für eine gewisse Zeit zum Stillstand. Im Mittelstandsegment spüren wir die Krise nicht sehr. Die Banken sind allerdings insgesamt vorsichtiger geworden. Finanzierungen für Übernahmen von kleinen und mittelgroßen Unternehmen zu erhalten, ist aber nach wie vor möglich.



Katrin Brökelmann



Dr. Katrin Stark

Unternehmeredition: Wieso hat die Commerzbank jetzt einen Private Equity-Fonds mit initiiert? Wieso haben Sie sich für Pinova als Partner entschieden?

Stark: Wir haben in den letzten Jahren aufgrund der steigenden Fondsgrößen in Deutschland und Europa Schwierigkeiten bei Eigenkapitalfinanzierungen für unsere Mittelstandskunden festgestellt. Um unseren Kunden hier zu helfen, haben wir uns zu diesem Schritt entschieden. Equity-Expertise aufzubauen, ist anspruchsvoll und kann sich langwierig gestalten. Hier gibt es viele Beispiele von Banken am Markt, die nicht immer Erfolgsstorys sind. Vor diesem Hintergrund sind die Zusammenarbeit mit einer Fondsgesellschaft und die Nutzung von externer Marktexpertise der richtige Weg für uns. Gleichzeitig ist die Equity-Finanzierung eine attraktive, wenn auch risikoreiche Option, unsere Wachstumsstrategie im deutschen Mittelstand auszubauen.

Unternehmeredition: Welche Kriterien müssen Unternehmen erfüllen, um eine Finanzierung zu erhalten?

Brökelmann: Wir richten uns an Unternehmen, die in ihrem Markt eine führende Stellung einnehmen und weiter stark wachsen möchten. Typischerweise erwirtschaften diese Unternehmen Umsätze zwischen 5 und 100 Mio. Euro und weisen eine gute Profitabilität auf. Unsere Schwerpunkte liegen dabei in den Bereichen Engineering und Services. „German Engineering“ hat in der Welt einen exzellenten Ruf. Im deutschen Mittelstand findet sich eine große



Zahl hervorragend positionierter Unternehmen, darunter auch viele Weltmarktführer. Diese bei ihrem Wachstum zu unterstützen, ist Ziel unserer Investitionen. Etwas anders sieht es im Bereich Services aus, der in Deutschland noch nicht die Bedeutung hat wie z. B. im angelsächsischen Raum. Geht es um einen Unternehmensverkauf, so übernehmen wir Firmen mit einem Unternehmenswert von bis zu 50 Mio. Euro, in Ausnahmefällen bis 100 Mio. Euro. Benötigt das Unternehmen hingegen Eigenkapital für weiteres Wachstum, so sollte sich der Eigenkapitalbedarf in Höhe von 3 bis 15 Mio. Euro bewegen.

Unternehmeredition: Welche typischen Finanzierungsanlässe haben Sie im Visier? Legen Sie den Schwerpunkt eher auf Minderheitsbeteiligungen oder Buyouts?

Brökelmann: Wir sehen uns als Lösungsanbieter, der dem mittelständischen Unternehmer mit einem flexiblen Eigenkapitalangebot zur Seite steht. Oft passen dessen Bedürfnisse nicht in eine Schublade, sondern sind vielschichtig. Nehmen Sie beispielsweise ein Unternehmen, bei dem ein Gesellschafter aussteigen, der andere aber das Unternehmen weiter entwickeln möchte. Er muss also eine Lösung finden, seinen Mitgesellschafter auszukaufen, und benötigt gegebenenfalls Kapital für seine Wachstumspläne. Das ist eine typische Situation in unserem Zielsegment. Daher beschränken wir uns nicht auf Buyouts, sondern stellen Unternehmen auch Wachstumskapital über Minderheitsanteile zur Verfügung. Wichtig ist in solchen Situationen einerseits die Bereitschaft des Unternehmers,

einen Mitgesellschafter aufzunehmen, aber auch das Verständnis seitens des Beteiligungsunternehmens, sich als Mitgesellschafter und nicht als Alleineigentümer zu verhalten. Hier haben wir langjährige Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit Unternehmern. Auch die Tatsache, dass alle Pinova-Partner selbst aus mittelständischen Unternehmerfamilien

stammen, ist für das gegenseitige Verständnis und die Zusammenarbeit förderlich.

Unternehmeredition: Sehen Sie einen Interessenskonflikt in Ihrem Haus zwischen den Produkten Minderheitsbeteiligung und Mezzanine – beide Instrumente haben Eigenkapitalcharakter und werden zur Wachstumsfinanzierung eingesetzt?

Stark: Nein. Alle diese Finanzierungsinstrumente – Kredite, Mezzanine, LBO, Private Equity – haben für bestimmte Unternehmenssituationen allein oder in Kombination ihre Berechtigung. Als Mittelstandsbank ist es für unsere Kunden entscheidend, dass wir die Situation der Unternehmen und ihre Strategie verstehen und sie bei der Auswahl der passenden Finanzierungsform beraten. Und unser „Instrumentenkasten“ ist gut gefüllt.

Unternehmeredition: Frau Stark, Frau Brökelmann, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Markus Hofelich.
markus.hofelich@unternehmeredition.de

ZU DEN PERSONEN: DR. KATRIN STARK UND
KATRIN BRÖKELMANN

Dr. Katrin Stark verantwortet das Portfoliomanagement der Mittelstandsbank der Commerzbank. Katrin Brökelmann ist Partner bei Pinova Capital.
www.commerzbank.de, www.pinovacapital.com