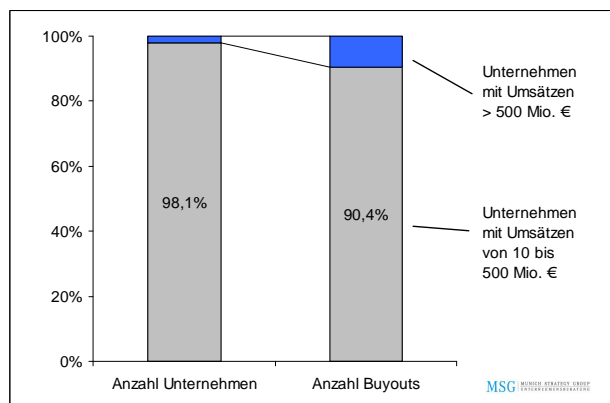


„Heuschrecken“ im Mittelstand?

Eigentlich sollten sich der deutsche Mittelstand und Private-Equity-Gesellschaften gut ergänzen. Der Mittelstand steht durch hohe Auflagen von Banken und Kreditversicherern häufig vor einem Finanzierungseingpass - bei traditionell schwachen Eigenkapitalquoten. Zudem haben über 30% der deutschen Mittelständler Probleme, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Nur noch gut 40% der Unternehmen bleiben in Familienhand, über 25% werden an ein internes oder externes Management übergeben, die Zukunft der restlichen Unternehmen ist ungewiss. Zur Wachstumsfinanzierung und Zukunftssicherung könnte der Mittelstand privates Beteiligungskapital also gut gebrauchen.

Private Equity Gesellschaften hingegen verfügen über eine rekordverdächtige Liquidität, in 2006 wurden über 100 Mrd. € in europäischen Fonds gesammelt. Und dieses Kapital muss investiert werden. Mittlerweile wird es für immer größere Transaktionen eingesetzt, aktuelle Beispiele sind Kion, die Gabelstaplersparte von Linde und ProSieben Sat1. In diesem Segment von Transaktionen über 1 Mrd. € konnte in 2006 auch das größte Wachstum verzeichnet werden. Die Anzahl der Transaktionen ist um knapp 30% gestiegen, der gesamte Transaktionswert hat sich in diesem Segment mehr als verdoppelt.

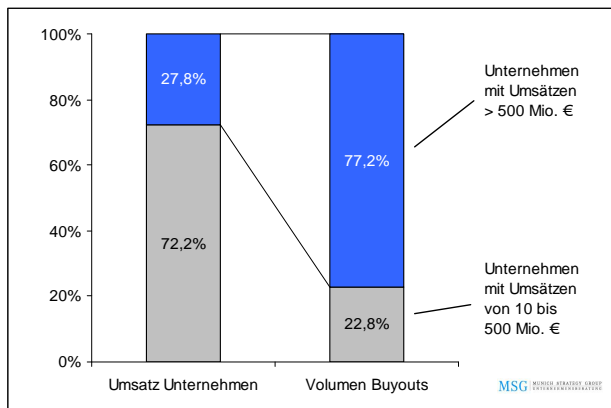
Allerdings ist die Zahl der milliardenschweren Transaktionen naturgemäß begrenzt, so dass mittlerweile auch viel Beteiligungskapital in kleinere Unternehmen fließt. So ist die Anzahl



an Transaktionen unter 1 Mrd. € ebenfalls gestiegen, allerdings weniger stark wie die größeren Transaktionen. Betrachtet man zudem noch das Verhältnis zwischen der Transaktionsanzahl und der Unternehmensanzahl in den jeweiligen Segmenten, wird das Missverhältnis noch deutlicher. Während nur 2% aller betrachteten Unternehmen (Mindestumsatz 10 Mio. €) mehr als 500 Mio. € umsetzen, werden

10% aller Private Equity Buyouts in diesem Bereich getätigt.

Bezogen auf das Transaktionsvolumen und die Umsätze der Unternehmen wird dieses Bild noch weiter geschärft. Große Unternehmen mit Umsätzen über 500 Mio. € machen nur ein gutes Viertel der Gesamtumsätze der betrachteten Unternehmen (wiederum nur Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 10 Mio. €) aus. In dieses Segment werden aber über drei Viertel aller Buy-Out-Fondsmittel investiert.



Der Mittelstand wird also offensichtlich von Finanzinvestoren vernachlässigt – oder umgekehrt. Worauf lässt sich diese Zurückhaltung zurückführen? Sind diese Unternehmen für Private Equity Gesellschaften schlicht zu klein? Denn für diese ist es schneller und oftmals auch weniger aufwändig, einmalig eine große Transaktion im Milliardenbereich zu tätigen als viele kleine unter 100 Mio. €.

Oder liegt es auf der anderen Seite an der mangelnden Bereitschaft von Unternehmern, die Kontrolle über Ihr Lebenswerk abzugeben? Gerade im familiär geprägten Mittelstand existiert sie noch – die personelle Einheit von Eigentum und Geschäftsführung. Dies bringt einen hohen Kontrollgrad und entsprechende Verantwortung mit sich und führt oftmals auch zu großen Erfolgen. Dementsprechend schwer fällt es aber in der Regel auch dem Unternehmer, andere Parteien an seinem Unternehmen, das oftmals seinen Namen trägt, zu beteiligen.

Gibt es darüber hinaus kulturelle Gründe für die geringe gegenseitige Anziehungskraft? Die Private Equity Branche und die dort handelnden Personen sind stark finanzgetrieben und sprechen nicht unbedingt die Sprache der unternehmerischen „Macher“, von denen der Mittelstand dominiert wird. Es könnte auch sein, dass das Verständnis von Private Equity Gesellschaften für die kulturellen Besonderheiten von Familienunternehmen nicht sehr stark ausgeprägt ist. Hier spielen oftmals psychologische und familieninterne Faktoren eine bedeutende Rolle. Finanzinvestoren sind schon aufgrund der zugrunde liegenden Fondsstrukturen mittelfristig stark renditeorientiert, während sich der Unternehmer darüber hinaus üblicherweise für sein Unternehmen und das gesamte soziale Umfeld persönlich verantwortlich fühlt. Die genauen Gründe für die Zurückhaltung beider Seiten sollen in einer Untersuchung der Munich Strategy Group (MSG) näher beleuchtet werden. Die Veröffentlichung ist im August 2007 geplant.

MSG ist davon überzeugt, dass die vermuteten, noch bestehenden Hindernisse in den nächsten Jahren an Bedeutung verlieren. Die Zusammenarbeit von Finanzinvestoren und dem Mittelstand dürfte explosionsartig wachsen, denn die Chancen und Potenziale sind enorm. Ziehen beide Seiten an einem Strang, kann das für den deutschen Mittelstand ein Segen sein. Mit frischem Geld, dem internationalen Netzwerk und der hohen Professionalität von Finanzinvestoren können Auslandsmärkte erschlossen und Wachstumspotenziale gehoben werden. Die viel gescholtene „Heuschrecken“ können sich in solchen Fällen nicht als Plage, sondern im Gegenteil als Heilsbringer erweisen.