



Banken vergeben weniger Kredit

Nach einer Studie der KfW ist das Kreditneugeschäft der Banken und Sparkassen mit Unternehmen und Selbstständigen seit einem halben Jahr rückläufig.

Größte Risikofaktoren aus Sicht des Mittelstands	Anteil	Vergleich zur Umfrage 1/2015
Schuldenkrise in Europa	61,1 %	+ 3,1 %
nachlassende Exportdynamik	48,9 %	+ 12,3 %
Fachkräftemangel	47,6 %	+ 4,5 %
hohe Energie-/Rohstoffpreise	33,1 %	- 16,6 %

Mehrfachnennungen waren möglich
Quelle: BDI

Risikofaktor Schuldenkrise

Die Schuldenkrise bleibt aus Sicht der Unternehmen der größte Risikofaktor. Aber auch die nachlassende Exportdynamik beunruhigt die Firmen vermehrt.

Zwei Kulturen nähern sich an

FINANZIERUNG: Private-Equity-Gesellschaften sind bei Mittelständlern als Wachstumsfinanzierer gefragt. Am besten kommen Familienunternehmen mit den „Heuschrecken“ zurecht. Dennoch gibt es bei über der Hälfte dieser Partnerschaften Reibungen – vor allem in der Personalpolitik.



Familienunternehmer öffnen sich Private-Equity-Investoren schneller, wenn das Management nicht sofort infrage gestellt wird. Foto: PantherMedia/Arne Trautmann

VDI nachrichten, Düsseldorf, 29. 1. 16, cb
Einst galten sie bei vielen Familienunternehmen als „Heuschrecken“, heute sind sie zu interessanten Partnern geworden: Private-Equity-Investoren. Im Zuge der Finanzkrise 2008 haben sich beide Seiten zwangsläufig annähern müssen. Denn neue Finanzierungsmodelle waren gefragt. Über den freien Kapitalmarkt ließen sich Investitionen oder Expansionen nur noch erschwert durchführen. So wurden die Private-Equity-Gesellschaften bei den mittelständlichen Familienunternehmen plötzlich als Investoren beliebt. Eine Studie dazu hat soeben Eva Lutz abgeschlossen. Die Professorin für Entrepreneurship der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf führte eine Befragung unter rund 80 Unternehmen durch.

„Bemerkenswert ist der Anteil an Wachstumsfinanzierungen“, betont die Hochschullehrerin die wichtigste Erkenntnis aus der Untersuchung. „In der öffentlichen Wahrnehmung wird Private Equity häufig mit Restrukturierungsfinanzierungen gleichgesetzt. Unsere Daten zeigen aber, dass in Deutschland Private Equity häufig

enunternehmen“, kommentiert die Professorin das Ergebnis.

Während bei Nicht-Familienunternehmen das Konfliktpotenzial häufig bei der Finanz- und Investitionsplanung liegt, ist es bei Familienunternehmen vor allem die Personalpolitik. Das kann Ralf Kreuzberg, geschäftsführender Gesellschafter des Personalberatungsunternehmens Headsahead bestätigen. Er hat aber auch einen Wandel beobachtet: „Familienunternehmer öffnen sich interessierten Private-Equity-Investoren schneller, wenn das aktuelle Management nicht sofort infrage gestellt und erst später im Rahmen der strategischen Diskussion auf Eignung überprüft wird.“ Mittlerweile seien Private-Equity-Gesellschaften entstanden, deren Akteure aus einem Familienumfeld

stammten und die Bedürfnisse, die Kultur und die Sprache ihrer Partner auf Familienseite genau kennen würden. Zuletzt waren vor allem drastische Ne-

gativfälle wie die Restrukturierung des Armaturenherstellers Grohe in den Blick der Öffentlichkeit gerückt. Der damalige SPD-Vorsitzende Franz Müntefering verglich im Zuge der Übernahme von Grohe das Verhalten mancher Investoren mit einer Heuschreckenplage. Beispiele mit positiven Entwicklungen traten in den Hintergrund.

Ein interessanter Spezialfall, so die Düsseldorfer Professorin, sei Messer Griesheim. Das Familienunternehmen ging zuerst zum Großteil in den Besitz des Konzerns Hoechst über, wurde dann von zwei Private-Equity-Investoren aus dem Konzern herausgekauft und ging schließlich wieder in wesentlichen Anteilen in den Besitz der Familie über. Lutz hat diese Entwicklung 2010 wissenschaftlich analysiert. Ihre Unter-

suchung schildert, wie Private-Equity-Firmen Einfluss auf operative und strategische Entscheidungen durch ihre Präsenz im Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss nehmen. Der Messer-Griesheim-Deal beinhaltete ein Management-Incentive-Programm für einen erfolgreichen

Ausstieg aus der Beteiligung, das für deutsche Verhältnisse zur damaligen Zeit innovativ war und als langfristiger Anreiz für das Management diente. Die Präsenz der Private-Equity-Investoren führte zu operativen Verbesserungen. Insgesamt zeigt dieses Modell, wie vertragliche Vereinbarungen und gezieltes Governance-Engineering die Voraussetzungen dafür schaffen können, dass eine Familie nach dem Einstieg von Fremdinvestoren wieder die Kontrolle über das Unternehmen erlangen kann.

Die Wissenschaftlerin schätzt, dass seit den 90er-Jahren 150 Verbindungen dieser Art stattgefunden haben. In den 90er-Jahren wären es nur wenige gewesen und das in Form von Minderheitsinvestoren. Ab 2004 hätte der Großteil dieser Transaktionen stattgefunden, wobei Private-Equity-Einsteiger meistens die Mehrheit des betreffenden Unternehmens übernommen hätten. Dabei hätte nicht nur das Einwerben zu dieser Entwicklung geführt, sondern auch die Nachfolgeproblematik, erklärt Lutz weiter. Denn in immer mehr Unternehmen stünden Nachfolger aus der Familie nicht mehr bereit. WILFRIED URBE

Finanzierung

EZB: Banken lockern Kreditbedingungen

In der Eurozone kommen Firmen und Haushalte einer Umfrage der Europäischen Zentralbank zufolge leichter an Bankkredite. Sowohl Unternehmens- als auch Immobilienkredite seien im vierten Quartal 2015 zu günstigeren Bedingungen vergeben worden, verkündete die EZB soeben. Hauptgrund für die Entwicklung sei ein erhöhter Wettbewerbsdruck. dpa/cb

Rekordhöhe: Investitionen in deutsche Start-ups

Deutsche Start-ups haben im vergangenen Jahr eine Rekordsumme von knapp 3,1 Mrd. € eingesammelt, so eine Erhebung der Beratungsgesellschaft Ernst & Young. Damit lag die Investitionssumme fast doppelt so hoch wie ein Jahr zuvor (1,6 Mrd. €). Wachsende Risikobereitschaft, Schwankungen an den Aktienmärkten und niedrige Zinsen würden vor allem junge Technologieunternehmen zu reizvollen Investitionszielen machen. dpa/cb

VDI nachrichten, Düsseldorf, 29. 1. 16, cb
cboeckmann@vdi-nachrichten.com

Stehen keine Nachfolger bereit, sind Partnerschaften mit Private-Equity-Gesellschaften für viele Familienunternehmen eine Alternative

als Wachstumsfinanzierung genutzt wird. Hierzulande ist, im Vergleich zu den USA, der Zugang zu öffentlichen Eigenkapitalmärkten schwieriger.“ Daher seien Unternehmen auf alternative Finanzierungswege angewiesen.

Überraschend war aus Sicht der Forscherin, dass bei einem relativ großen Anteil der Unternehmen, etwa 35 %, keine Konflikte mit der Private-Equity-Gesellschaft aufgetreten seien. Erstaunlich sei zudem, dass bei Familienunternehmen der Anteil von Firmen, die keine Konflikte haben, mit 45 % sogar größer sei als im Gesamtdurchschnitt. „Wir hätten eigentlich gedacht, dass das Verhältnis zwischen Familienunternehmen und Private-Equity-Gesellschaften problematischer ist als zwischen Private-Equity- und Nicht-Famili-

Wir fördern das Gute in NRW.

Nils und Julian Stentenbach, zukunftsorientierte Unternehmer dank der Fördermittel der NRW.BANK

Weitsicht ist die Basis für eine aussichtsreiche Zukunft unserer Region. Für die NRW.BANK Grund genug, neue Wege mitzugehen. Zum Beispiel mit attraktiven Fördermitteln für Elektromobilität und mehr Energieeffizienz in der Produktion. Die Vermittlung eines maßgeschneiderten Förderangebotes erfolgt über Ihre Hausbank. Sprechen Sie mit Ihrem Berater, damit die Energiewende Realität wird.

www.nrwbank.de/weitsicht

Wir fördern Ideen