

Mezzanine und Private Equity

Finanzierungsalternativen für den Mittelstand

Von Nils Bogdol, Hauptgeschäftsführer, Nils Bogdol GmbH

Familienunternehmer brauchen zur Finanzierung einer starken Wachstumsstrategie häufig Kapital, das weit über den üblichen Rahmen von Bankkrediten hinausgeht. Hier bieten sich Mezzanine und Private Equity als Finanzierungslösungen an.

Private Equity

Über das reine Kapital hinaus involvieren sich Private Equity-Gesellschaften unterschiedlich stark beim Unternehmen und bieten teils durch ihr großes Netzwerk auch einen Mehrwert für die Mittelständler. Das soll Zugang zu Know-how und neuen Kontakten schaffen und kann gegebenenfalls die Tür zu neuen Kunden, Zulieferern, Mitarbeitern oder Kooperationspartnern öffnen. Ist ein Beteiligungspartner an Bord, so bestehen ihm gegenüber detaillierte Berichtspflichten, außerdem hat er in der Regel Mitspracherechte bei wichtigen unternehmerischen Entscheidungen. Im Kern verfolgen diese Beteiligungsgesellschaften das Ziel, den Unternehmenswert durch weiteres Wachstum so weit zu steigern, dass der spätere Verkauf des Anteils eine Marge von 15 bis 25% p. a. bringt.

Verkauf oder Minderheitsbeteiligung

Der Zeitraum zwischen Ein- und Ausstieg des Investors liegt häufig zwischen drei und sieben Jahren, es gibt aber auch einige Fonds mit unbegrenzter Laufzeit. Das bedeutet, der Familienunternehmer muss sich schon beim Einstieg über den Exit der Beteiligungsgesellschaft Gedanken machen und auch darüber, wie er das geplante Wachstum generieren kann und inwieweit er in der Lage sein wird, die nächsten Expansionsschritte zu finanzieren. Je mehr Private Equity er aufnimmt, desto mehr Anteile gibt er allerdings ab, was zu einem Ausstieg der Familie aus dem

Gesamtunternehmen führen kann. Generell ist zwischen mehrheitlichen Übernahmen (Buyouts) und Minderheitsbeteiligungen zu unterscheiden, die in den letzten Jahren zugenommen haben und zur Wachstumsfinanzierung eingesetzt werden. Der Vorteil gegenüber Bankkrediten oder Mezzanine liegt darin, dass der Investor oft keine laufende Verzinsung verlangt, sondern erst am Ende der Haltezeit seine Rendite durch den Verkauf seiner Anteile erzielt. So bleibt dem Unternehmen Liquidität erhalten.



Nils Bogdol

Mezzanine: zwischen Eigen- und Fremdkapital

Zwischen Eigen- und Fremdkapital angesiedelt ist das exotische und vielseitige Mezzanine-Kapital, das Bilanzstruktur und Bonität verbessert, ohne dass der Unternehmer große Mitspracherechte einräumen muss. Die Vergütung unterteilt sich meist in eine feste laufende Verzinsung plus eine variable (häufig erfolgsabhängige) Komponente. Die Verzinsung ist allerdings im Vergleich zum Bankkredit wesentlich höher. Um den Kapitaldienst zu leisten, ist ein stabiler Cashflow nötig. Deswegen eignet sich Mezzanine eher für solide Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Hier ist zu beachten, dass neben den kontinuierlichen Zinszahlungen am Ende der Laufzeit die Summe zurückgezahlt werden muss. Wer dazu möglicherweise nicht in der Lage ist, wird gegebenenfalls zur Ablösung auf eine Wachstumsfinanzierung durch Private Equity zurückgreifen.

Fazit:

Die Auswahl an alternativen Finanzierungsinstrumenten zum klassischen Bankkredit ist vielfältig. Welches Instrument letztendlich für welches Unternehmen geeignet ist, ist konkret im Einzelfall zu prüfen. Um auch in Zukunft im internationalen Wettbewerb bestehen und Investitionen in künftiges Wachstum finanzieren zu können, sollten sich Mittelständler den Alternativen stärker öffnen als bisher.

ZUR PERSON: NILS BOGDOL

Nils Bogdol (info@raygroup.de) ist Hauptgeschäftsführer der Ray Facility Management Group mit Sitz in Holdorf. Das Unternehmen bietet bundesweit Facility Management-Dienstleistungen an. Außerdem ist er langjähriges Mitglied des Verbandes „Die Familienunternehmer – ASU“. Dort leitete er bis 2005 die Kommission „Mittelstandsfinanzierung“. www.familienunternehmer.eu, www.raygroup.de