

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Mittwoch, 17. April 2013 | Nr. 89/16 D 3

HERAUSGEGEBEN VON WERNER D'INCA, BERTHOLD KOHLER, GÜNTHER NONNENMACHER, FRANK SCHIRRMACHER, HOLGER STELTZNER

2,20 € D 2954 A F.A.Z. im Internet: faz.n

FINANZIERUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Mittwoch, 17. April 2013 | Nr. 89 | Seite V6

„Family Equity“ statt „Private Equity“

Unternehmerfamilien wollen ihr Geld breit streuen. Für Mittelständler ist das eine gute Chance, ihr Eigenkapital zu stärken.

VON THOMAS DURCHLAUB. Basel II und III haben Folgen für den Mittelstand: Die verschärften Anforderungen für Finanzierungen durch Banken bringen mittelständische Unternehmen zunehmend in eine Kreditklemme. Eine gute Eigenkapitalausstattung wird immer mehr zur Voraussetzung, um überhaupt einen Kredit zu bekommen oder um günstige Konditionen zu erlangen. Der Zugang zu Eigenkapital über den Kapitalmarkt oder öffentliche Förderprogramme ist für den Mittelstand jedoch begrenzt oder gar ausgeschlossen.

Die Finanzierungsalternative für Mittelständler kommt nun aus einer anderen Ecke: In Deutschland organisieren sich immer mehr private Vermögen und Vermögensverwaltungen über sogenannte Family Offices, die ihren Anlagefokus auch auf direkte Unternehmensbeteiligungen richten. Für die Eigenkapitalausstattung des deutschen Mittelstands ergeben sich dadurch besondere Chancen und Vorteile.

Bei einem Family Office investieren ein Familienverbund, eine vermögende Privatperson oder auch verschiedene solcher privater Investoren ihre Gelder. Das durch ein Family Office verwaltete Vermögen stammt häufig aus prosperierenden oder veräußerten Familienunternehmen und wird vom Family Office breit gestreut. Vermögenssicherung durch Diversifizierung ist eines der obersten Ziele. Angesichts der derzeit niedrigen Zinsen auf dem Kapitalmarkt und der volatilen Aktienmärkte entscheiden sie sich deshalb immer häufiger auch für Direktbeteiligungen an mittelständischen Unternehmen.

Und auch für den Mittelstand sind Family Offices als Finanzierungsquelle attraktiv: Denn aufgrund der Mittelherkunft und ihrer Historie legen Family Offices häufig eine Anlagementalität an den Tag, die zu mittelständischen Unternehmen passt. Da sie häufig selbst aus großen Mittelständlern hervorgehen, be-

sitzen sie für Beteiligungen nicht nur eine strategische und operative Expertise. Sie passen auch im Hinblick auf die soziale und psychologische Komponente, die bei einer Beteiligung an einem Familienunternehmen eine erhebliche Rolle spielt und bei reinen Finanzinvestoren häufig nicht in dieser Ausprägung vorhanden ist.

Für das kapitalsuchende Unternehmen ist von großem Vorteil, dass Family Offices grundsätzlich bei ihren Investitionen und Kapitalanlagen einen langfristigen und strategischen Ansatz verfolgen. Zum einen haben mittelständische Unternehmen mit stabilem Geschäftsmodell daher die Chance, im Rahmen ihrer Wachstumsfinanzierung frisches Kapital bei Family Offices zu akquirieren. Zum anderen liegen die Renditeerwartungen bezogen auf den Anlagehorizont eines strategisch ausgerichteten Family Offices klassischerweise unter denen eines Finanzinvestors.

Neue Kontakte knüpfen

Häufig haben kapitalsuchende Mittelständler auch Angst vor dem Exit von Kapitalgebern. Das Weiterreichen der Beteiligung passt nicht zu familiengeführten Unternehmen, die langfristige Stabilität und Partner im Gesellschafterkreis suchen. Im Gegensatz zu Finanzinvestoren, die häufig einen kurzfristigen Beteiligungsansatz verfolgen und bereits beim Eingang einer Beteiligung ihren Exit vor Augen haben oder gar konkret vereinbaren, planen Family Offices ihre Beteiligungen langfristig. Dies schlägt sich auch in der Führung ihrer Beteiligung nieder.

Mit dem Eintritt eines Family Offices kann sich ein Betrieb zudem auch deren Kontakte und Netzwerke erschließen. Nicht selten kommt es auch zu einem Know-how-Transfer zwischen den hinter dem Family Office

stehenden Alt-Unternehmen, deren Unternehmerfamilien und dem kapitalsuchenden Mittelständler.

Für den überwiegend schwach kapitalisierten Mittelstand bieten Family Offices daher nicht nur die Chance, ihre Eigenkapitalbasis langfristig zu stärken, sie helfen mittelständischen Unternehmen auch dabei, ihre Stellung im Markt zu festigen und auszubauen.

Dr. Thomas Durchlaub ist Rechtsanwalt, Notar und Partner der Kanzlei haas und partner.

© Alle Rechte vorbehalten.
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH,
Frankfurt. Genehmigt vom Frankfurter
Allgemeine Archiv