

Statement des Vorstandsvorsitzenden der HANNOVER Finanz Gruppe, Albrecht Hertz-Eichenrode, im Rahmen der Pressekonferenz anlässlich der Bekanntgabe der Ergebnisse der Studie „Beteiligungsgesellschaften und Familienunternehmen – Gegenseitige Erwartungen und Anforderungen an eine Zusammenarbeit“

Frankfurt, den 29. Oktober 2007

Das Interesse der HANNOVER Finanz Gruppe an einer gemeinsamen Studie mit INTES und der Munich Strategy Group zu diesem Zeitpunkt liegt in der derzeitigen Marktsituation begründet. Wir wollten wissen, wie Familienunternehmer angesichts Bankenkrise und der politischen Debatte über Private Equity denken und was sie von der Branche erwarten. Zusätzlich interessierte uns natürlich ganz speziell, ob die Besonderheiten der HANNOVER Finanz wie Evergreen-Fonds, die Spezialisierung auf den deutschsprachigen Mittelstand, die Bereitschaft zu Minderheitsbeteiligungen auch nach 30 Jahren von gleichem Interesse sind wie 1979. Damals war es eine Pioniertat, Fonds mit unbegrenzter Laufzeit von mittelständischen Versicherungsgesellschaften einzuwerben. Deshalb waren uns Fragen nach einem länger-fristigen Engagement und dem Beteiligungsanteil wichtig. Kurz gesagt: Die Studie bestätigt, dass die längere Haltedauer für den Mittelstand nach wie vor ein wichtiges Kriterium ist. Auch das Interesse der Familienunternehmer, die Mehrheit behalten zu wollen, spiegelt sich deutlich wider. Ein Beispiel dafür ist die Wachstumsfinanzierung, wie wir sie von 1979 bis 2003 bei Rossmann durchgeführt haben.

Private Equity kann gerade im Fall einer Nachfolgeregelung segensreich wirken und dazu beitragen, die mittelständischen Strukturen zu sichern. Auch Spin Offs von Konzernen und großen Familienunternehmen profitieren: So leben zum Beispiel Runners Point (ehemals Teil des KarstadtQuelle-Konzerns) oder melvo (ehemals beim Salamander-Konzern) als eigene mittelständische Unternehmen weiter. Grundsätzlich gilt: Mittelständische Familienunternehmen sollten sich immer sehr genau anschauen, wen sie sich als neuen Gesellschafter ins Boot holen. Wenn wir uns beteiligen, geben wir mindestens 50 Prozent Eigenkapital in ein Unternehmen. Dadurch behält der Unternehmer gemeinsam mit seinem Eigenkapitalpartner die Oberhand. Ein Beteiligungsunternehmen kann so dem Unternehmen das Rückgrat gegenüber Banken und Zulieferern erheblich stärken.

Gerade die vergangenen Jahre haben im Zusammenhang mit Basel II gezeigt, wie wichtig eine starke Eigenkapitalausstattung ist, um die globalen Marktchancen wahrzunehmen. Es ist daher erfreulich, dass – laut Studie - der größere Teil der Familienunternehmer Private Equity für eine vernünftige, alternative Finanzierungsform hält. Auch aus unserer eigenen Praxiserfahrung heraus, können wir die viel beschriebene These, Familienunternehmer hätten ein Problem mit Private Equity, nicht bestätigen. Uns erreichen inzwischen rund 1000 Anfragen pro Jahr. Über die Hälfte der Anfragen kommen von Inhaber-geführten und Familienunternehmen. Diejenigen, die mit einer Umsatzgröße zwischen 20 und 350 Millionen Euro in das von uns bearbeitete Segment passen und die keine Sanierungsfälle sind, schauen wir uns näher an. In den letzten Jahren haben wir hauptsächlich Nachfolgeregelungen wie MBOs oder MBIs finanziert und damit gemeinsam mit dem Management des jeweiligen Unternehmens die Mehrheit übernommen. Speziell für Familienunternehmer haben wir gerade den sogenannten Owners Buy Out zur Diversifizierung des Privatvermögens entwickelt und wollen damit Nachfolgelösungen unterstützen.

Aus unserer Sicht zeigt die Studie: Beständigkeit, Offenheit und Bodenhaftung ist nach wie vor das, was der Mittelstand von seinen Finanzierungspartnern auch in Zukunft braucht.