

Statement von Claus Wattendrup, Geschäftsführer Munich Strategy Group (MSG), im Rahmen der Pressekonferenz zur Studie „Beteiligungsgesellschaften und Familienunternehmen – Gegenseitige Erwartungen und Anforderungen an eine Zusammenarbeit“

Frankfurt, den 29. Oktober 2007

Wie die KönigsKinder? Aufgrund eigener Erfahrungen bei den oft schwierigen Verhandlungen zwischen Familienunternehmen und Beteiligungsgesellschaften hat sich MSG Anfang 2007 die Frage gestellt, warum beide Parteien trotz einer grundsätzlich vorhandenen Bereitschaft zur Zusammenarbeit häufig nicht zusammenfinden. Sind die Beteiligungsarten und –anforderungen der Investoren nicht ausreichend auf die Bedürfnisse von Familienunternehmen zugeschnitten? Oder liegt es an der mangelnden Bereitschaft von Unternehmern, die Kontrolle über ihr Lebenswerk zu verlieren? Und gibt es darüber hinaus kulturelle Gründe, ist beispielsweise das nach wie vor negativ besetzte Bild von Private Equity in der Öffentlichkeit hinderlich?

An der von MSG initiierten und zusammen mit INTES und der HANNOVER Finanz durchgeführten Studie haben 268 Familienunternehmen aus allen Umsatzklassen teilgenommen. Der Großteil dieser Unternehmen zeichnet sich durch starkes Wachstum und hohe Ertragsstärke aus. In der Selbsteinschätzung werden besonders die Bereiche *Branchenwissen* sowie *Marke/Image* und *Managementkompetenz* als Stärken gesehen. Die 24 zusätzlich befragten Beteiligungsgesellschaften legen besonderen Wert auf das Vorhandensein von *Expansionsmöglichkeiten* und eine hohe *Managementkompetenz*. Doch gerade im letzten Punkt liegt auch die größte Diskrepanz zwischen den Einschätzungen beider Parteien. Für die Zukunft geht MSG daher davon aus, dass auf Investoren eine stärkere Rolle im operativen Geschäft zukommen wird, auch wenn diese teilweise über Dritte ausgeübt wird.

Familienunternehmen haben zweierlei Ansprüche an Beteiligungsunternehmen: erstens sollen diese das Unternehmen wirtschaftlich, insbesondere durch die *Förderung von Wachstum*, unterstützen, andererseits aber auch *soziale Eigenschaften* mitbringen. Während die wirtschaftlichen Kriterien auch als weitgehend erfüllt angesehen werden, bleibt die Umsetzung der sozialen Kriterien hinter den Ansprüchen der Familienunternehmen zurück. Aus Sicht der Beteiligungsgesellschaften hingegen entspricht die Umsetzung überwiegend den Erwartungen der Familienunternehmen.

Dennoch können sich fast Dreiviertel aller befragten Familienunternehmen eine Zusammenarbeit grundsätzlich vorstellen. Die Finanzierung von Expansion und Wachstum ist dabei der mit Abstand am stärksten vertretene Grund für eine Partnerschaft, doch stellt auch der Verkauf des Unternehmens einen wichtigen Anlass dar. In der Frage der Beteiligungsquote sind die Vorstellungen allerdings entgegengesetzt: Mehr als 80% der Familienunternehmen favorisieren geringe Quoten und möchten nicht mehr als 50% der Unternehmensanteile abgeben, Beteiligungsgesellschaften hingegen bevorzugen Quoten über 50%.

Damit beide Parteien zueinander finden, müssen sie also manch trennendes Wasser überwinden und sollten Hilfe beim Brückenbau ruhig in Anspruch nehmen. Folgende Schritte aufeinander zu bieten sich hierfür an: Statt nur auf den schnellen Buyout zu schielen, sollten Beteiligungsgesellschaften das Angebot von Minderheitsbeteiligungen mit längeren Laufzeiten prüfen und sich als Partner des Mittelstands positionieren. Familienunternehmen hingegen sind aufgefordert, ihren hohen Kontrollwunsch zu überdenken und die Vorteile durch die Aufnahme eines neuen und professionell agierenden Gesellschafters zu berücksichtigen. Eine intensivere Kommunikation zwischen beiden Parteien sollte darüber hinaus dazu beitragen, Hürden abzubauen, um das vorhandene Potential für eine erfolgreiche Zusammenarbeit besser umzusetzen. Denn der Bedarf ist eindeutig vorhanden.