

Wachstumsfinanzierung im deutschen Mittelstand

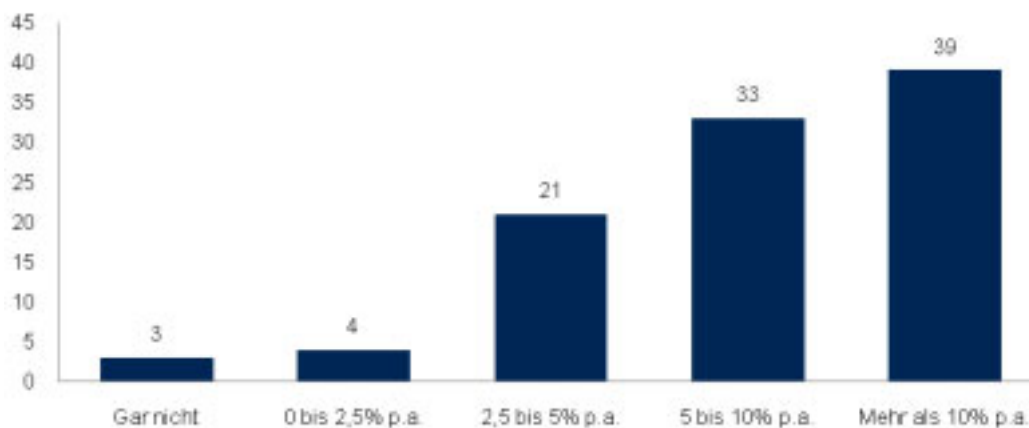
Umfrage

Wachstumspläne, Finanzierungstrends und die Haltung gegenüber Finanzinvestoren

Unternehmer-Umfrage 2010: Ehrgeizige Wachstumspläne, aber Sorgen um Finanzierung

Deutsche Mittelständler planen von dem durch die Wirtschaftskrise gedrückten Umsatzniveau aus für die kommenden Jahre mit deutlichen Wachstumsraten. Von mehr als 60 Unternehmern (Eigentümer, Geschäftsführer), die das Finanzmagazin FINANCE im Auftrag der Beteiligungsgesellschaft Hannover Finanz anonym befragt hat, rechnen 72 Prozent mit jährlichen Zuwachsraten von mehr als 5 Prozent, 39 Prozent wollen über die nächsten Jahre im Schnitt sogar zweistellig wachsen.

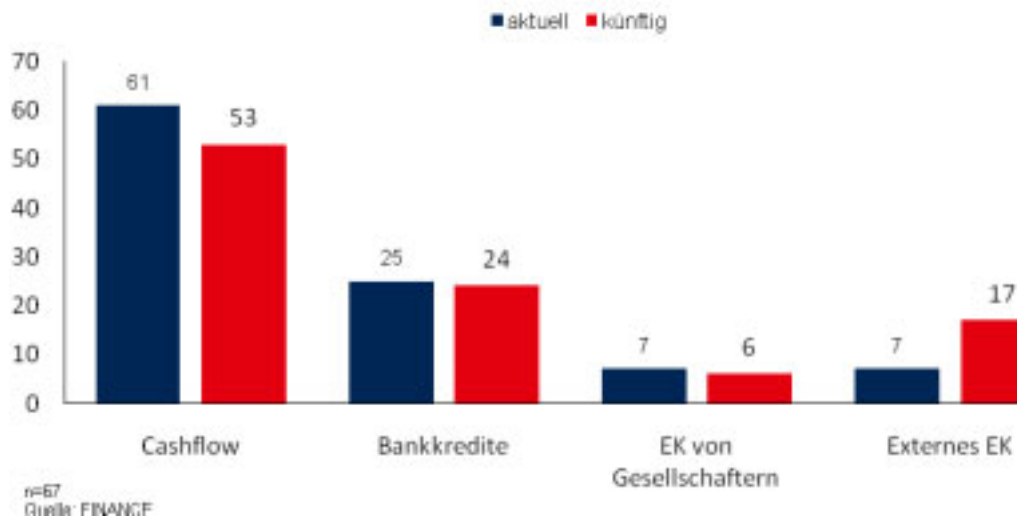
Wie stark planen Sie in den nächsten fünf Jahren jährlich zu wachsen?



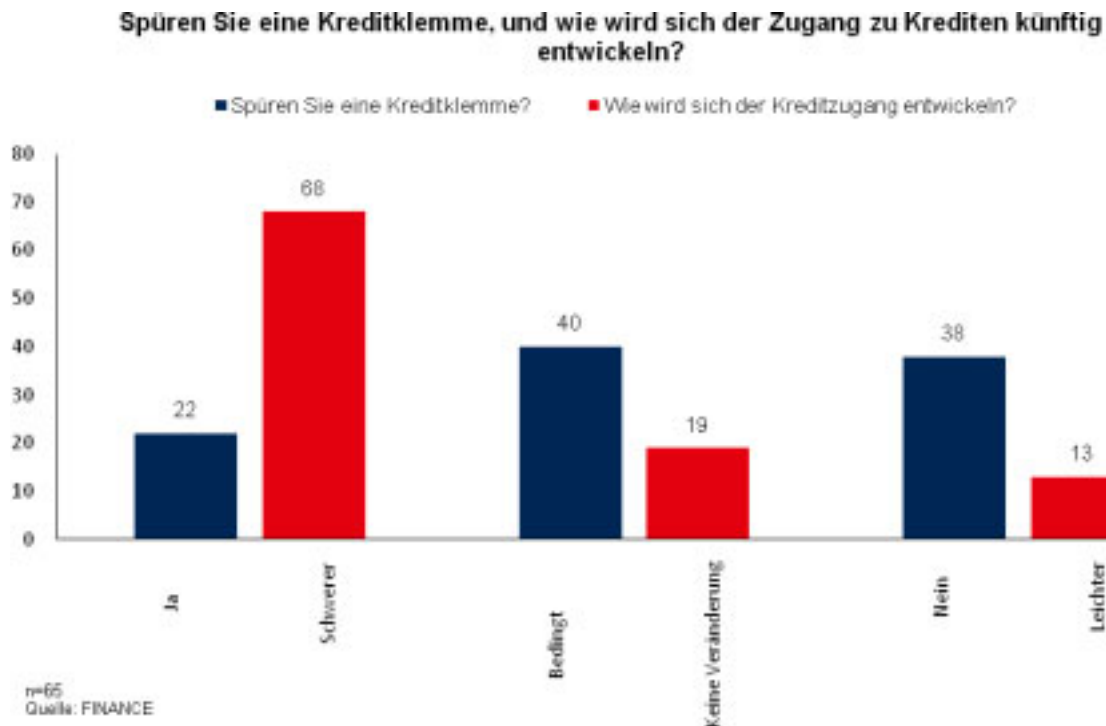
n=67
Quelle: FINANCE

Für die Finanzierung dieses Wachstums werden die befragten Unternehmen weniger stark als bislang auf den eigenen Cashflow zurückgreifen können. Während aktuell noch 61 Prozent ihr Wachstum hauptsächlich aus dem Cashflow bestreiten, glauben für die Zukunft noch 53 Prozent daran. Während der Rückgriff auf Bankkredite und zusätzliches Eigenkapital aus dem bestehenden Gesellschafterkreis nahezu konstant bleibt, erwarten mehr als doppelt so viele Unternehmen als im Moment, für die Finanzierung ihrer Wachstumspläne auf Eigenmittel von außerhalb des Unternehmens zurückgreifen zu müssen. Darunter fallen vor allem Private-Equity-Investments, stille Beteiligungen und eigenkapitalähnlich strukturiertes Mezzanine-Kapital.

Welche Quelle dominiert bei der Finanzierung Ihres Wachstums ?



In die Banken setzen die Unternehmer wenig Hoffnung. Die Mehrzahl spürt schon jetzt eine Zurückhaltung ihrer Banken bei der Kreditvergabe, zwei Drittel der Befragten erwarten, dass der Zugang zu Bankkrediten künftig noch schwieriger werden wird.



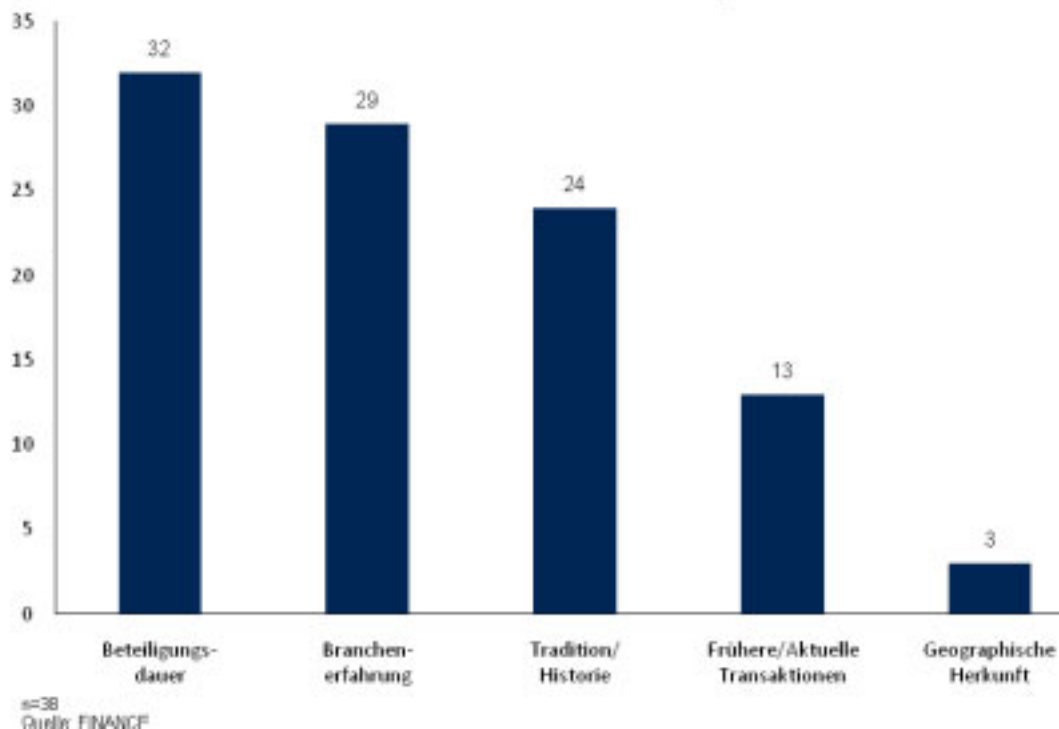
Präferenz für Wachstumskapital

Private Equity könnte die entstehende Finanzierungslücke füllen und damit zur Realisierung der ehrgeizigen Wachstumspläne beitragen. 34 Prozent der Befragten haben bereits Erfahrungen mit einem Finanzinvestor im Gesellschafterkreis gesammelt. Davon beurteilen 59 Prozent die Zusammenarbeit als gut bzw. sehr gut, 26 Prozent als weder besonders gut noch besonders schlecht und 15 Prozent als schlecht. Dennoch ist nur für 8 Prozent der 47 Unternehmer, die diese Frage beantworteten, die Abgabe der Anteilsmehrheit an einen Finanzinvestor denkbar. 43 Prozent wären jedoch dazu bereit, einen Finanzinvestor als stillen Gesellschafter oder als Minderheitsaktionär in den Gesellschafterkreis aufzunehmen.



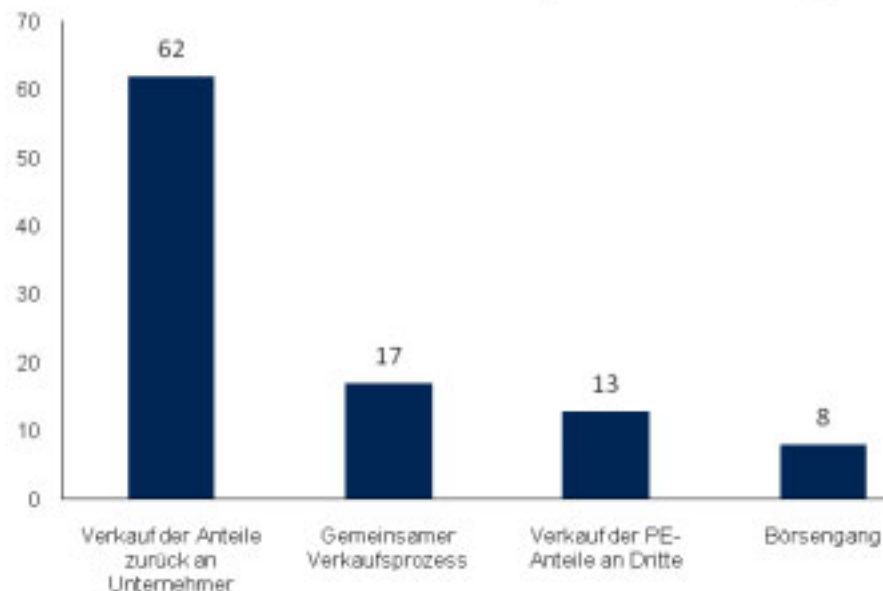
Bei der Beurteilung von Finanzinvestoren achten die meisten Unternehmer auf den Anlagehorizont des Investors: Langfristig orientierten Häusern mit Haltedauern jenseits der üblichen drei bis fünf Jahre wird der Vorzug gegeben (32 Prozent). Weitere wichtige Kriterien sind die Erfahrung eines Investors in der jeweiligen Branche (29 Prozent) und die Tradition des Private-Equity-Hauses (24 Prozent). Ob der Investor einen deutschen, europäischen oder angelsächsischen Hintergrund hat, spielt hingegen keine Rolle (3 Prozent).

Darauf achten Unternehmer bei der Berteilung von PE-Investoren



Bezüglich des Ausstiegsszenarios haben die Unternehmer klare Vorstellungen: Mit 62 Prozent votiert eine deutliche Mehrheit der Befragten dafür, dass ein Finanzinvestor seine Unternehmensanteile am Ende des Engagements an den Unternehmer zurückverkaufen sollte. 17 Prozent präferieren einen gemeinsamen Verkaufsprozess für die Anteile von Finanzinvestor und Unternehmer („Drag-along/Tag-along“), 13 Prozent den Verkauf der Anteile des Finanzinvestors an einen weiteren Finanzinvestor oder einen strategischen Käufer. Einen Börsengang nannten nur 8 Prozent als ihre Wunschoption.

So sollen PE-Investoren später wieder aussteigen



n=63
Quelle: FINANCE

Zusammenfassung

Die Ergebnisse der Unternehmerumfrage zeigen, dass deutsche Mittelständler in den kommenden Jahren mit Zuwachsraten rechnen, die in vielen Fällen nicht mit Bordmitteln allein zu finanzieren sein werden. Daneben ist die Skepsis gegenüber Banken als Finanzierungspartner groß und nimmt mit Blick auf die kommenden Jahre weiter zu. Bei manchen Unternehmen dürfte Private Equity diese Lücke schließen.

Doch obwohl diejenigen, die bereits Erfahrungen mit Finanzinvestoren gesammelt haben, die Zusammenarbeit überwiegend als gut bezeichnen, ist die Skepsis gegenüber Private Equity im Mittelstand nach wie vor groß. Die Unternehmer sind allenfalls dann bereit, einen Finanzinvestor an Bord zu holen, wenn dieser sich mit einer zurückgenommenen Position zufriedengibt, zu einem längerfristigen Engagement bereit ist und der spätere Ausstieg des Finanzinvestors nicht zu einer weiteren Öffnung des Gesellschafterkreises führt. Klassische Mehrheitsübernahmen (Buy-outs) erfüllen diese Kriterien nicht – Wachstumskapital, das während des Aufschwungs nur eine untergeordnete Rolle im Private-Equity-Geschäft spielte, hingegen schon.

Zum Teil ist dieses Ergebnis aber auch auf die wirtschaftliche Situation zurückzuführen, in der sich zahlreiche Unternehmen befinden, die an der Umfrage teilgenommen haben: Umsätze und Gewinnmargen liegen zum Teil deutlich unter den historischen Höchstwerten. Während der Aufholprozess Wachstumsperspektiven eröffnet, ist ein Komplettverkauf für Unternehmer zurzeit in der Regel keine attraktive Option. Wenn die Unternehmen – ob mit oder ohne Wachstumskapital – ihre Wachstumspläne umgesetzt haben, könnten Buy-outs langfristig wieder an Reiz gewinnen.

Kontakt:

Jantje Salander
Leiterin Unternehmenskommunikation
HANNOVER Finanz GmbH
Tel.: 0511 – 28007-89
Salander@hannoverfinanz.de

Michael Hedtstück
Redaktion FINANCE
Tel.: 069 – 7591-2583
michael.hedtstueck@finance-magazin.de