



Leitfaden für Unternehmer Leitfaden für Unternehmer

Die Frage der Eigenkapitalausstattung stellt für jeden Unternehmer einen wichtigen Entscheidungsbereich dar. So unterschiedlich auch die Auffassungen im Einzelfall und je nach Branche über die angemessene Höhe des erforderlichen Eigenkapitals sein können, so unbestritten ist die grundsätzliche Bedeutung des Eigenkapitals für die Dynamik und das Wachstum von Unternehmen.

Nicht zuletzt sollte auch die Relevanz der Eigenkapitalbasis als Puffer in schwierigen Phasen gesehen werden. Abgesehen vom Gang an die Börse, der für Unternehmen aber häufig nur ein Fernziel sein kann, ist die Eigenkapitalbeschaffung über Beteiligungsgesellschaften der nahe liegende und oft einzige Weg, sofern nicht beabsichtigt ist, das Unternehmen durch Aufnahme industrieller Partner ganz oder mehrheitlich abzugeben. Der vorliegende Leitfaden soll Ihnen einen ersten Überblick über Eckpunkte einer solchen Partnerschaft vermitteln. Er soll Vorstellungen über Beteiligungskapital vermitteln und Hinweise geben, die es erleichtern, Kontakt mit Beteiligungsgesellschaften aufzunehmen. Der Leitfaden will Fragen beantworten, die sich Unternehmen zu diesem Thema immer wieder stellen.

1. Was ist Beteiligungskapital?

Der deutsche Begriff „Beteiligungskapital“ entspricht dem angelsächsischen „Private Equity“. Private Equity ist eine Anlageklasse, die Produkte wie Venture Capital, LBO und Mezzanine umfasst. Diese Produkte stellen im Kern Eigenkapital dar, kombiniert mit einer mehr oder weniger intensiven Managementberatung und Managementbetreuung. Ziel von Private Equity/Beteiligungskapital ist der Aufbau von Eigenkapitalpartnerschaften mit nicht börsennotierten kleinen und mittleren Unternehmen. Beteiligungskapital wird dem Unternehmen ohne bankübliche Sicherheiten auf Zeit zur Verfügung gestellt. Die Beteiligungsgesellschaft wird ihren Anteil später veräußern.

Um Missverständnissen vorzubeugen: Was ist Beteiligungskapital nicht?

Beteiligungskapital ist nicht mit Kreditmitteln zu verwechseln, Beteiligungskapital ist Eigenkapital
Beteiligungskapital ist kein Geld für Spekulationsvorhaben
Beteiligungskapital ist in der Regel nicht der Notanker in Krisensituationen und sollte daher nicht als „Allheilmittel“ missverstanden werden.

2. Welche Vorhaben unterstützen Beteiligungsgesellschaften?

Beteiligungsgesellschaften stellen Eigenkapital für das gesamte Spektrum unternehmerischer Finanzierungserfordernisse zur Verfügung, wie z. B. für

- die Ausreifung und Umsetzung einer innovativen Idee in verwertbare Resultate (bis hin zum Prototyp), auf deren Basis ein Geschäftskonzept erstellt wird (Seed-Finanzierung)
- die Gründungsphase, d. h., das betreffende Unternehmen befindet sich im Aufbau oder ist erst seit kurzem im Geschäft und hat seine Produkte noch nicht oder nicht in größerem Umfang vermarktet (Start up-Finanzierung)
- die Erweiterung von Produktionskapazitäten, die Produktdiversifikation oder die Erschließung neuer Märkte (Expansionsfinanzierung)
- die Finanzierung von Turnaround-Situationen
- die Finanzierung von Unternehmensübernahmen
- die Vorbereitung des Börsengangs, vor allem mit dem Ziel der Verbesserung der Eigenkapitalquote (Bridge-Finanzierung)
- die Durchführung von Management Buy out (MBO)/Management Buy in (MBI), d. h. eine



Unternehmensübernahme durch das vorhandene (MBO) oder ein externes Management (MBI), z. B. im Zuge von Nachfolgeregelungen in mittelständischen Unternehmen.

Zwischen den im BVK zusammengeschlossenen Beteiligungsgesellschaften existieren, bezogen auf vorstehend beschriebenes Spektrum, mehr oder weniger stark ausgeprägte Spezialisierungen. Erste Anhaltspunkte, wie Sie die für Sie „richtige“ Beteiligungsgesellschaft finden, können Sie Punkt 7 entnehmen. Dort finden Sie auch Hinweise zu Fragen nach der geographischen bzw. branchenmäßigen Spezialisierung von Beteiligungsgesellschaften.

3. Welche Beteiligungsformen gibt es?

Der klassische Weg ist der Eintritt einer Beteiligungsgesellschaft als Mitgesellschafter durch Übernahme von Kommandit- oder GmbH-Anteilen oder von Aktien nicht börsennotierter Gesellschaften. Dies kann durch die Beteiligung an Gründungsfinanzierungen bzw. bei bestehenden Unternehmen durch Kauf von Gesellschafteranteilen oder Eintritt im Rahmen einer Kapitalerhöhung erfolgen. Einzelheiten der Zusammenarbeit werden im Gesellschaftsvertrag geregelt. Sofern es sich um ein bestehendes Unternehmen handelt, erfolgt die Unternehmenswertermittlung in der Regel durch das in Theorie und Praxis anerkannte Ertragswertverfahren, d. h. in Abhängigkeit von der nachhaltigen Ertragskraft des Unternehmens.

Häufig ist im deutschen Markt auch die Kapitalzufuhr in Form von stillen Einlagen oder ähnlichen Instrumenten anzutreffen. Die für einen fest umrissenen Zeitraum zur Verfügung gestellten Mittel der Beteiligungsgesellschaft erlangen durch Rangrücktritt Eigenkapitalcharakter.

4. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit einer Beteiligungsgesellschaft?

Unternehmer machen sich oft Sorgen um den Verlust von Entscheidungsfreiheit und/oder Kontrolle im eigenen Unternehmen durch den Eintritt einer Beteiligungsgesellschaft.

Die überwiegende Mehrheit der Beteiligungsgesellschaften strebt in der Regel nur Minderheitsbeteiligungen an, was typisch ist für Finanzinvestoren, die keinen unternehmerischen Einfluss suchen. Somit bleibt der Handlungsspielraum des „aktiven“ Unternehmers gewahrt. Selbstverständlich erwartet eine Beteiligungsgesellschaft – wie es in einer guten Partnerschaft üblich ist – eine turnusmäßige Berichterstattung zur Entwicklung des Unternehmens. Art und Umfang der Zusammenarbeit (Informations- und Mitwirkungsrechte) werden zwischen den „Altgesellschaftern“ und der hinzutretenden Beteiligungsgesellschaft besprochen und festgelegt. Besteht ein Gremium (Beirat bzw. Aufsichtsrat), arbeiten Vertreter der Beteiligungsgesellschaft hierin regelmäßig mit.

5. Was bedeutet Managementunterstützung?

Wie bereits dargestellt, wollen Beteiligungsgesellschaften über die geschäftliche Entwicklung aktuell informiert sein und im Prinzip auch in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden werden. Im Rahmen dieser Integration können Beteiligungsgesellschaften wertvolle Beratungs- und Unterstützungsleistungen bieten. Jeder Unternehmer muss entscheiden, in welchem Umfang er hiervon Gebrauch machen möchte. Das Spektrum der Unterstützung kann grundsätzlich die gesamte Bandbreite unternehmerischer Tätigkeit umfassen, z. B. die Bereiche Strategie, Planung, Finanzierung, Personal, ggf. auch Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb.

Hierbei steht zum einen das Know How der Mitarbeiter der Beteiligungsgesellschaft zur Verfügung, zum anderen verfügen Beteiligungsgesellschaften vielfach über ein Netzwerk von Kontakten, z. B. zu Unternehmensberatern, Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Unternehmern, Branchenexperten etc.



6. Beteiligungskapital – eine Partnerschaft auf Zeit?

Die Partnerschaft mit einer Beteiligungsgesellschaft ist vom Grundsatz her auf einen gewissen Zeithorizont ausgelegt und stellt auf die Begleitung bestimmter Entwicklungszyklen eines Unternehmens ab. Es ist daher empfehlenswert, bereits im Vorfeld Überlegungen zu einem möglichen späteren Ausscheiden der Beteiligungsgesellschaft anzustellen.

Einmal gibt es die Möglichkeit für die Mitgesellschafter, die von der Beteiligungsgesellschaft gehaltenen Anteile teilweise oder ganz zu erwerben. Dies setzt eine erfolgreiche geschäftliche Unternehmensentwicklung voraus, damit entsprechende Mittel zum Beteiligungserwerb zur Verfügung stehen. Im Einzelfall kann es auch – natürlich nur im Einvernehmen mit dem Unternehmer – zur Abgabe von Anteilen an einen industriellen Investor bzw. ein Branchenunternehmen (ggf. zur Erschließung möglicher Synergien) kommen. Die aus Sicht aller Beteiligten sicherlich nächstliegende Variante stellt die Börseneinführung des Unternehmens (Going Public) dar.

7. Wie finden Sie die für Sie „richtige“ Beteiligungsgesellschaft?

Am deutschen Beteiligungsmarkt sind ca. 250 Beteiligungsgesellschaften aktiv, von denen rund 80 Prozent im BVK zusammengeschlossen sind.

Sie unterscheiden sich vor allem im Hinblick auf ihre geschäftspolitische Ausrichtung, die bevorzugten Investmentschwerpunkte nach Finanzierungsphasen und Branchen sowie ggf. vorhandene geographische Präferenzen bei der Auswahl von Beteiligungsunternehmen. Auch haben die Gesellschaften unterschiedliche betragsmäßige Ober- und Untergrenzen für Beteiligungen festgelegt.

Eine erste Auswahl von Beteiligungsgesellschaften, die für Ihr Unternehmen möglicherweise in Frage kommen, können Sie an Hand der im Directory dargestellten Profile der Gesellschaften treffen. Scheuen Sie sich nicht, unverbindlich Kontakt zu diesen Gesellschaften aufzunehmen und erste Informationen zu Ihrem Anliegen einzuholen.

Mit der Darstellung der Gesellschaftsprofile im BVK-Directory können wir Ihnen nur einen ersten Überblick geben. Welche Beteiligungsgesellschaft im Einzelnen die für Sie „richtige“ ist und mit welcher Sie letztlich eine unternehmerische Partnerschaft eingehen wollen, bleibt einzig und allein Ihre Entscheidung – die sicherlich auch von der sich in den Gesprächen herauskristallisierenden „persönlichen Chemie“ abhängen wird.

8. Was ist bei einer Kontaktaufnahme zu beachten?

Nach der Auswahl von Beteiligungsgesellschaften ist die Kontaktaufnahme der zweite Schritt. Sie kann entweder zunächst telefonisch oder schriftlich erfolgen und dient dazu, Ihr Unternehmen bzw. Finanzierungsvorhaben kurz und prägnant vorzustellen und zu klären, ob seitens der Beteiligungsgesellschaft grundsätzliches Interesse besteht. Den Ausgangspunkt bildet üblicherweise (neben der Analyse der letzten Jahresabschlüsse, sofern es sich um ein etabliertes Unternehmen und kein Gründungsvorhaben handelt) die Darstellung des Unternehmens an Hand eines sogenannten Business Plans. Dieser sollte folgende Themenbereiche abdecken:

- Unternehmensbeschreibung
- Unternehmensstrategie (Produktpalette, Marketing, Vertrieb)
- Markt-/Wettbewerbssituation
- Informationen zum Management / zur Organisationsstruktur
- finanzwirtschaftliche Eckdaten des Unternehmens
- Je nach Grad der Übereinstimmung vertiefen und konkretisieren sich die Gespräche und schließt sich eine Feinprüfung, ggf. unter Einschaltung externer Berater oder Experten, an.



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Sicherlich spielen eine Reihe unterschiedlicher Faktoren eine Rolle dafür, ob eine Beteiligungsanfrage zum Ziel führt. In diesem Sinne gibt es keine „Erfolgsgarantie“.

9. Was sollten Sie vermeiden?

Zum Schluss einige Bemerkungen dazu, was Sie als Unternehmer im Umgang mit Beteiligungsgesellschaften vermeiden sollten:

- Sie sollten nicht an sämtliche Beteiligungsgesellschaften Rundschreiben verschicken, sondern vielmehr an Hand der Profile der Beteiligungsgesellschaften diejenigen auswählen, die von ihrem Investmentfokus für Ihr Unternehmen in Betracht kommen.

- Kapitalbeteiligungs- bzw. Venture Capital-Gesellschaften verstehen sich nicht als „Notärzte“. Stellen Sie Überlegungen zum Eigenmittelbedarf Ihres Unternehmens rechtzeitig an und verstehen Sie die Aufnahme eines externen Kapitalpartners nicht als Rettung aus der Not.

- Sie sollten sich nicht um Partnerschaft mit einer Beteiligungsgesellschaft bemühen, wenn Sie darin lediglich ein „notwendiges Übel“ sehen. Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist die Bereitschaft, eine echte Partnerschaft einzugehen.

- Starten Sie die Kontaktaufnahme nicht unvorbereitet, damit in der Darstellung Ihre unternehmerische Qualifikation und die Güte Ihres Unternehmens nicht zu „bescheiden“ erscheinen.