

Unternehmensnachfolge mit Private Equity

Author :

620.000 kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland suchen in den kommenden drei Jahren einen Nachfolger. Das sind 17% aller deutschen Mittelständler, wie die KfW ermittelt. Doch es fehlt an Unternehmensnachwuchs – selbst in vielen Familienbetrieben. Nur knapp 40% aller in Familienhand befindlichen Firmen finden einen Angehörigen, der den Seniorchef ersetzen kann oder will.

Auch deswegen hat sich nach Beobachtungen des Osnabrücker Unternehmensnachfolge-Beraters Ingo Claus die Bereitschaft inhabergeführter Unternehmen erhöht, mit Private Equity-Investoren zu sprechen. Bei großen, ertragsstarken Mittelständlern mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz stünden Beteiligungsgesellschaften Schlange. Hier herrsche ein Verkäufermarkt. Kleinere „Perlen“ hätten viele Private Equity-Gesellschaften dagegen „nicht auf dem Schirm“.

Ergebnisse der Firmen auf einem All-time High



Michael Wiehl, Rödl & Partner

Vor zehn Jahren holten Unternehmer sich Investoren vor allem für Wachstumsfinanzierungen ins Haus, heute öfter für die Unternehmensnachfolge, so eine Studie von Rödl & Partner. Fehle ein geeigneter Nachfolger in der Familie oder Firma, „ist der Verkauf oft die beste Alternative“, so Michael Wiehl, Leiter der M&A-Praxis in der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft. Beteiligungsunternehmen spielten dabei auf der Käuferseite eine immer wichtigere Rolle. Laut Dr. Andreas Kogler, Vorstand des Finanzinvestors capiton, der sich an größeren Mittelständlern im deutschsprachigen Raum beteiligt, ist der Verkauf eines zur Nachfolge anstehenden Unternehmens zum jetzigen Zeitpunkt „bei rationaler Betrachtung“ sinnvoll: „Die Ergebnissituation der Firmen ist meist auf einem All-time High, auch die Bewertungsparameter wie EBITDA-Multiple sind rekordverdächtig, die Zukunftsprognosen sind optimistisch und es gibt genügend Nachfrage von Finanzinvestoren und strategischen Investoren.“ Gegen einen Verkauf könnten nur die emotionale Bindung an das Lebenswerk und „der Mangel an attraktiven Anlagealternativen“ sprechen. Ein Argument für die Trennung von der eigenen Firma schiebt Kogler lächelnd hinterher: „Wenn der Eigentümer sich noch erinnert, mit welchen Problemen er beim letzten Konjunkturbruch zu kämpfen hatte, müsste ein Verkauf noch leichter fallen.“

Junge Unternehmer oft pragmatischer



Christian Futterlieb, VR Equitypartner

Christian Futterlieb, Geschäftsführer der DZ Bank-Tochter VR Equitypartner, führt die „starke Aktivität“ auf dem Markt für Mittelstandsunternehmen auf das „gute wirtschaftliche Umfeld“ zurück: „Natürlich beeinflusst auch das aktuell hohe Preisniveau die Entscheidung eines Unternehmers, jetzt an den Markt zu gehen.“ Allerdings sei der Kaufpreis nicht der entscheidende Faktor für Unternehmer, ihren Betrieb ganz oder teilweise zu versilbern, „sondern in der Regel das Ergebnis von langfristigen Überlegungen“. Wie Kogler berichtet auch Futterlieb von der Sorge vieler Firmenchefs, nach dem Verkauf ihrer „ertragreichen Sachanlage künftig in anonymen Nominalwerten investiert zu sein“. Jan Beuck, Mitgründer der Onlinespielefirma Playa Games, für die sich seit Jahresbeginn mehrere in- und ausländische Private Equity-Gesellschaften interessieren, wäre das egal: „Wir würde den Verkaufserlös ja nicht aufs Sparbuch legen, sondern wieder in Unternehmen investieren.“ Eine Veräußerung mache Sinn, „so lange wir auf Gewinnausschüttungen rund 50% Steuern zahlen, auf einen Verkaufserlös aber nur 25%“. Das Loslassen fiele ihm trotz verlockender finanzieller Angebote nicht leicht. Am liebsten würde er den Aufbau seiner Markenfamilie zu Ende bringen, als Ergänzung des Klassikers „Shakes & Fidget“ (weltweit 50 Millionen Spieler) ein verwandtes Strategie- und ein Abenteuerspiel entwickeln.

Den vollständigen Beitrag lesen Sie in der [aktuellen Ausgabe](#) des VentureCapital Magazins.