

Den Mittelstand beraten

Finanzberater werden gebraucht, wenn es um Firmengründung oder -erweiterung geht. Sie prüfen Zahlen und Marktchancen.

Von Jürgen Hoffmann (erschieden am 17. Jan 2004 im Hamburger Abendblatt)

Berater gibt es hier zu Lande zwar wie Sand am Meer. Aber wer einen unabhängigen Consultant sucht, der ihm bei der Finanzierung einer Firmengründung oder -erweiterung hilft, der sollte sich eine Lupe nehmen: Denn solche Berater gibt es nicht viele. Dabei ist die Aufgabe des Finanzierungsberaters reizvoll, denn gerade für kleine und mittelständische Betriebe ist Kapital zu einem knappen Gut geworden.

Frank Reher ist Unternehmensberater. Der Diplom-Kaufmann hat nach seinem BWL-Studium an der Hamburger Uni zunächst als angestellter Consultant gearbeitet. Inzwischen ist er selbstständig und nimmt häufig im Auftrag der Beteiligungsgesellschaft Hamburg (BTG) kleine und mittelständische Betriebe unter die Lupe: Reher verfügt über das für eine Unternehmensanalyse notwendige Know-how, die BTG über das Kapital, das der Hamburger Mittelstand braucht. Zwischen 50 000 und 500 000 Euro investiert die Gesellschaft in zukunftsträchtige Betriebe.

"Da viele kleine Firmen kein Fremdkapital mehr erhalten, bleibt nur Eigenkapital von Dritten. Aber nur wenige Geldgeber sind bereit, sich an den kleineren Unternehmen zu beteiligen", würdigt Reher das Engagement der BTG. Vier Tage braucht er, um einen "Quickcheck" mit Schwachstellenanalyse, Ertragsvorschau und Maßnahmenkatalog zu erstellen. Die Beratung Rehers wird vom Bundeswirtschaftsministerium mit 1500 Euro gefördert.

Bei der Haspa BGM arbeiten Berater unterschiedlicher Herkunft: Geschäftsführer Carsten Röhrs hat BWL studiert und Erfahrungen im Corporate Finance-Geschäft, Dr. Christopher Heinemann baute für die Internet-Firma Intershop das europäische Marketing auf, und Maximilian Schilling hat früher bei der DG Bank und UBS Warburg Börsengänge begleitet. Einen Königsweg gibt es bei der Karriere eines auf Finanzfragen des Mittelstandes spezialisierten Beraters nicht.

Die Haspa BGM beteiligt sich an etablierten norddeutschen Mittelstandsfirmen, die mehr als fünf Millionen Euro Jahresumsatz und Wachstumsperspektiven von jährlich mindestens zehn Prozent haben. Die Investitionssummen: 500 000 Euro bis fünf Millionen Euro.

Mittelständler und Firmengründer können sich auch vom Deutschen Euro-Institut beraten lassen, welcher Investor am besten zu ihm passt. Das Team aus 35 Mitarbeitern hat nach eigenen Angaben zu mehr als 400 privaten Anlegern und 280 institutionellen Investoren Kontakt. Geschäftsführer Wolfgang Wetzels verspricht seinen Klienten Hilfe vom Investor-Briefing bis zum Abschluss eines Beteiligungsvertrages. Das monatliche Festhonorar beträgt je nach Fall - Eigenkapitalbedarf, Branche, Firmengröße - zwischen 3000 und 7000 Euro, das Erfolgshonorar zwischen zwei und sechs Prozent der Beteiligungssumme.

Natürlich finden Mittelständler auch Fachleute bei den renommierten Beratungsfirmen wie Arthur D. Little, Boston Consulting, Roland Berger, Putz & Partner oder KPMG. In Hamburg gibt es rund 100 Unternehmensberatungen. Und es gibt die Handelskammer Hamburg. Gerald Wogatzki von der Abteilung "Unternehmensförderung & Start": "Bevor ein Unternehmer viel Geld für einen Berater investiert, unabhängig, ob gerechtfertigt oder nicht, kann er sich bei uns erkundigen, welche Wege es für ihn bei der Kapitalbeschaffung gibt."

<http://www.abendblatt.de./daten/2004/01/17/251943.html>