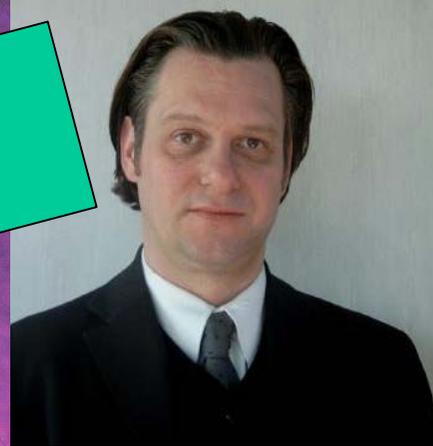


VentureCapital

Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

- siehe Seite 12 -



SONDERBEILAGE

Venture Capital & Private Equity in Norddeutschland

powered by:



DR. NEUHAUS
TECHNO NORD

VISIONEN
AUF KURS.



Hamburger
VentureLounge

Rückenwind für den Hamburger Mittelstand

„Wir wollen nicht den schnellen Exit, sondern Unternehmen langfristig begleiten“

Von Jürgen Hoffmann *

Nur wenige Mittelständler werden derzeit bei ihrer Bank oder Sparkasse noch mit einem einladenden Lächeln begrüßt. Und einen roten Teppich rollen die Geldinstitute schon gar nicht mehr aus, wenn der Inhaber eines kleinen oder mittleren Betriebes oder eines Start-up seinen Besuch ankündigt. Das war vor fünf Jahren noch anders: Der Mittelstand und die New Economy galten noch als attraktive Zielgruppe. Doch der Wind hat sich gedreht, weht den Chefs kleinerer Unternehmen kalt ins Gesicht. Auch in Norddeutschland. Auf der Suche nach Alternativen zum Fremdkapital aber gibt es interessante Adressen.



Carsten Röhrs,
Geschäftsführer der Haspa
Beteiligungsgesellschaft für den
Mittelstand mbH (BGM)

Die BGM möchte Betrieben, die bisher kaum eine Chance hatten, Eigenkapital am Markt zu bekommen, diesen Weg eröffnen. Röhrs: „Ein guter professioneller Eigenkapitalgeber bringt mittelständische Unternehmen langfristig einen großen Schritt nach vorn.“ Carsten Röhrs rät Familienbetrieben zu einer stillen Beteiligung, die keine Abgabe von

Geschäftsanteilen erfordert: „Bei Direktbeteiligungen muß sich der Unternehmer darauf einstellen, daß der Investor nach einem Zeitraum von drei bis sieben Jahren den Verkauf seiner Anteile anstrebt, um seine Rendite zu realisieren.“ Für Röhrs ist die Wahl der richtigen Beteiligungsgesellschaft das A und O: „Man sollte genau prüfen, ob die Ziele des Unternehmers mit der Intention des Kapitalgebers zusammenpassen.“ Nicht zu unterschätzen seien auch die Kenntnisse des Investors von der Branche des Mittelständlers: „Aufschlußreich ist ein Blick auf das Portfolio des Kapitalgebers.“

Kapital auch für Expansion und Nachfolgeregelung

BGM-Geschäftsführer Röhrs unterstreicht, daß der Mittelstand nicht nur Geld benötigt, um die wirtschaftlich schlechten Zeiten zu überstehen, sondern auch für notwendiges Wachstum. Damit meint er nicht nur organische Expansion, sondern auch Firmenzukäufe: „Nie waren die Umstände dafür so günstig wie heute.“ Auch für die Regelung einer Firmennachfolge stellt die BGM Kapital zur

Die Liquidität vieler Unternehmen ist erschöpft

Durch die dreijährige Wirtschaftsflaute sind viele kleine und mittlere Betriebe im Norden ins Straucheln geraten. Wer noch lebt, bewegt sich auf dünnem Eis. Und dieses hat außerdem noch Risse, weil Banken und Sparkassen bei der Kreditvergabe restriktiv vorgehen. Zwar werden die neuen Kreditvergabe-Kriterien der EU (Basel II) erst 2006 gültig, fast alle Geldinstitute schauen aber schon jetzt kritisch auf die Eigenkapitalquote der Firmen. Ohne eigenes Geld gibt es auch kein fremdes. Auch von den großen VC-Gesellschaften bekommen mittelständische Handels- oder Handwerksunternehmen keinen müden Risiko-Euro. Folge: Die Liquidität vieler Firmen ist erschöpft. „Dabei könnte so mancher Betrieb mit frischem Kapital gerade jetzt, zu Beginn einer leichten konjunkturellen Belebung, durchstarten und in seinem Markt eine gute Position sichern“, sagt Carsten Röhrs, Geschäftsführer der Haspa BGM-Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand (BGM). Die 100 %ige Tochter Deutschlands größter Sparkasse beteiligt sich seit sechs Jahren an etablierten norddeutschen Mittelstandsfirmen, die mehr als 5 Mio. Euro Jahresumsatz und Wachstumsperspektiven von jährlich mindestens 10 % haben, mit Summen zwischen 500.000 Euro und 5 Mio. Euro. „Das wichtigste aber ist, dass das Unternehmen von einem erfahrenen Management geführt wird“, betont Röhrs.

* Jürgen Hoffmann ist Freier Wirtschaftsjournalist

Verfügung. In den nächsten drei Jahren suchen je nach Schätzung zwischen 380.000 und 400.000 Firmenbesitzer in Deutschland einen Nachfolger. „Nicht selten übersteigen solche Transaktionen aber die Kapitalkraft der Beteiligten“, sagt Röhrs. „Mit unserer Mittelstandsbank, der Hamburger Sparkasse, im Rücken haben wir genügend Spielraum auch für größere Engagements.“ Wichtig für den Firmenbesitzer: Die BGM will nicht den schnellen Exit, sondern Unternehmen langfristig begleiten. Die Kosten für das Eigenkapital von der BGM orientieren sich am Risikofaktor. Die Verzinsung beispielsweise einer stillen Beteiligung setzt sich aus einer fixen und einer gewinnabhängigen Komponente zusammen.

Beteiligungen sichern Arbeitsplätze

In jedem deutschen Bundesland existiert mindestens eine Bürgschaftsbank, die kleinen und mittleren Firmen bis zu 80 %ige Ausfallbürgschaften für Darlehen bis maximal 1,5 Mio. Euro gewährt. Das ermöglicht oder erleichtert den Betrieben die Fremdfinanzierung. Daneben gibt es die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG). Gesellschafter sind meistens örtliche Kreditinstitute. Für die Refinanzierung und Risikoentlastung steht neben den Bürgschaftsbanken auch die Mittelstandsbank des Bundes, die aus der Fusion der DtA Deutsche Ausgleichsbank und KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau hervorgegangen ist. „Viele kleinere Unternehmen brauchen zunächst keine großen Summen, um ihre Produkte weiterentwickeln zu können oder erste Marketingmaßnahmen anzuschieben“, unterstreicht Dr. Stefan Papirow, Geschäftsführer der BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg, die Rolle der „Helfer der Kleinen“. Im Gegensatz zu großen VC-Gesellschaften, die für Beteiligungssummen unter 500.000 Euro gar nicht erst den Telefonhörer in die Hand neh-

men, gehen die MBG schon mit Summen ab 50.000 Euro in die Firmen und, so Stefan Papirow, „stellen auch keine dreistelligen Renditeforderungen“. Unternehmensberater Frank Reher lobt das Engagement der BTG: „Nur wenige Geldgeber sind bereit, sich an den kleineren Unternehmen zu beteiligen. Die BTG macht das und auch noch, ohne sich sehr in die Firmengeschäfte einzumischen. Der Unternehmer bleibt Herr im eigenen Haus. Die BTG nimmt dem Unternehmer nicht seine unternehmerische Freiheit, sondern steht ihm lediglich als Risikopartner mit Kapital und Rat zur Seite.“ Reher nimmt unter anderem im Auftrag der BTG in Frage kommende Firmen unter die Lupe, erstellt einen „Quick-check“ mit Schwachstellenanalyse, Ertragsvorschau und Maßnahmenkatalog. Nach der Analysephase ist er für den Unternehmer ein wichtiger Coach und oft Sparringspartner in unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Fragen. Der BTG-Geschäftsführer konstatiert: „Wir haben bei unseren Engagements, anders als ausschließlich profitorientierte Venture Capitalisten, immer auch die Förderung der norddeutschen Wirtschaftsregion und die Schaffung von Arbeitsplätzen im Auge.“ Mit Erfolg: Allein 2002 wurden an der Waterkant mit knapp 100 stillen und offenen Beteiligungen der BTG in Höhe von zusammen rund 18 Mio. Euro mehr als 400 neue Jobs geschaffen oder gesichert.

So bietet beispielsweise die Elektrofirma Rehbein & Weber, Gewinner des Gründerpreises 2003, mit Hilfe der BTG und weiterer Finanzierungspartner rund 30 Arbeitsplätze. Stefan Papirow ist ein Aspekt be-



Dr. Stefan Papirow,
Geschäftsführer der BTG
Beteiligungsgesellschaft Hamburg



Das Team der Haspa BGM: Sven Bode,
Thomas Sanders, Dr. Christopher
Heinemann, Maximilian Schilling, Carsten
Röhrs, Angelika Lettow, (v.l.)

sonders wichtig: „Die Erhöhung der Eigenkapitalquote durch eine Beteiligung erweitert dem Unternehmer die Spielräume bei Bankengesprächen.“

Consultants helfen bei der Investoren-Suche

Das Deutsche Euro-Institut berät Firmenchefs, welcher Investor am besten zu ihnen paßt. Das 35-Köpfe-Team hat nach eigenen Angaben zu mehr als 400 privaten Anlegern und 280 institutionellen Investoren Kontakt. Die „einzig echte Spezialberatung“, so Geschäftsführer Wolfgang Wetzel, verspricht ihren Klienten Hilfe vom Investor-Briefing bis zum Abschluß eines Beteiligungsvertrages. Das monatliche Festhonorar beträgt je nach Fall – Eigenkapitalbedarf, Branche, Firmengröße – zwischen 3.000 und 7.000 Euro, das Erfolgshonorar noch einmal zwischen zwei und 6 % der Beteiligungssumme. Christoph Schweizer, Investment-Manager bei der NIB Norddeutsche Innovations- und Beteiligungsgesellschaft, hat festgestellt, daß viele Mittelständler Eigenkapital nutzen, um Verluste auszugleichen und reduzierte Kreditlinien zu ersetzen: „Beteiligungsfinanzierung wird noch immer zu spät in Erwägung gezogen“. NIB-Manager Schweizer, der in Norddeutschland eine deutlich geringere Nachfrage nach Eigenkapitalfinanzierung registriert, „was auf

die unterschiedliche Wirtschaftsstruktur zurückzuführen ist“, rät Mittelständlern, Beteiligungsanfragen erst dann zu starten, „wenn eine klare Strategie für die Mittelverwendung mit dem Ziel einer Expansion festgelegt ist“. Natürlich finden norddeutsche Mittelständler auch Finanz-Fachleute bei den renommierten Beratungsfirmen wie Arthur D. Little, Boston Consulting, Roland Berger, Putz & Partner und KPMG. Im Norden gibt es Hunderte Unternehmensberatungen. Und es gibt die Industrie- und Handelskammern. Gerald Wogatzki von der Abteilung „Unternehmensförderung & Start“ in Hamburg: „Bevor der Unternehmer viel Geld für einen Berater zum Fenster rauswirft, unabhängig ob gerechtfertigt oder nicht, kann er sich bei uns erkundigen, welche Wege es für ihn bei der Kapitalbeschaffung gibt.“ Und da gibt es immer noch einen, der in den vergangenen zwei Jahren etwas in Vergessenheit geraten ist: der Sprung aufs Börsenparkett. Andreas Hoschke, Chef der Hamburger PR-Agentur Hoschke & Consorten, die in den Jahren 1999 und 2000 einige Börsengänge begleitet hat: „Für so manchen starken Mittelständler, der frisches Kapital benötigt, kommt in der derzeitigen positiven Börsensituation sogar ein IPO wieder in Frage.“

Netzwerke in Hamburg

Hamburger VC-Stammtisch

Der Hamburger Venture Capital-Stammtisch wird veranstaltet von den beiden Hamburger Risikokapitalgesellschaften Haspa BGM und Dr. Neuhaus Techno Nord sowie der Sozietät Haarmann Hemmelrath, Hamburg. Ziel der Veranstaltung ist die Förderung des Netzwerks unter Investoren, Beratern, Steuerfachleuten, Anwälten und Unternehmern. Der VC-Stammtisch findet in der Regel jeden dritten Donnerstag im Monat um 12.30 Uhr im Ratsweinkeller im Rathaus (Saal Remter) statt. Die Teilnahme steht jedem Interessierten frei und ist kostenlos. Eine anerkannte Persönlichkeit aus Politik oder Wirtschaft referiert zu einem aktuellen Thema.

WEITERE INFORMATIONEN:

• WWW.VC-STAMMTISCH.DE ODER PER EMAIL AN

FRAU MÜLLER VON HAARMANN HEMMELRATH UNTER

BIRGIT.MUELLER@HAARMANNHEMELRATH.COM.

Hamburger VentureLounge

Die VentureLounge ist eine gemeinsame Aktion des Hamburger Risikokapitalgebers Dr. Neuhaus Techno Nord und dem Corporate Finance-Berater CatCap, Hamburg, mit dem Ziel, Investoren und Unternehmer auf einer exklusiven Veranstaltung zusammen zu bringen. Auf fünf erfolgreichen Hamburger und einer Berliner VentureLounge haben im vergangenen Jahr bereits fünf Unternehmen ihre Finanzierung sicherstellen können. Bei der VentureLounge bekommen



Sieger der 1. Hamburger VentureLounge, Hans-Peter Schnurr (3.v.l.), Geschäftsführer der Ontoprise GmbH, mit den Juroren Dr. Michael Lübbehusen, Michael Moritz, Marc-Michael Braun, Mathias Renz, Dr. Christoph H. Seibt (v.l.)