

**Das bleibt besser in der Familie
Fremdkapital tut oft not, ist aber nicht gerade beliebt**

Von Martin Bernhard

Das Schicksal des Badarmaturen-Herstellers Grohe ist untrennbar mit dem Wort "Heuschrecke" verbunden. Die Erben des Firmengründers verkauften im Jahr 1999 das Unternehmen an eine britische Beteiligungsgesellschaft. Diese finanzierte den Kauf weitgehend über Kredit und entzog dem Unternehmen Geld, sodass die Eigenkapitalquote von ursprünglich 50 auf etwa acht Prozent sank. Werke wurden geschlossen, Produktionen ins Ausland verlagert und insgesamt über 1000 Arbeitsplätze abgebaut.

Ganz anders sehen dagegen die Erfahrungen des mittelständischen Maschinenbauers Weinig aus Tauberbischofsheim aus. Die Eigentümer Bertold Weinig und Georg Demuth entschlossen sich im Jahr 1983, das Unternehmen im Zuge der Nachfolgeregelung zu verkaufen. Sie wandelten ihr Unternehmen in eine GmbH um und sorgten in den nächsten vier Jahren für einen gleitenden Übergang an eine kuwaitische Investorgruppe. Unternehmenssprecher Markus Golde zieht eine durchweg positive Bilanz der inzwischen fast 25-jährigen Zusammenarbeit: "Das klappt sehr gut. Bei größeren Investitionen oder vor wichtigen Entscheidungen sprechen wir uns mit ihnen ab. Aber ansonsten lassen sie dem Management freie Hand, denn unsere Zahlen stimmen." Weinig erzielte im vergangenen Jahr mit 400 Mio. Euro Umsatz ein Rekordergebnis. Die Europäische Kommission schätzt, dass bis zum Jahr 2015 europaweit etwa 1,5 Millionen Betrieben die Schließung droht, weil geeignete Nachfolger fehlen. "Es vergeht keine Woche, in der nicht ausländische Investoren bei uns anrufen und Informationen wollen", sagt Stefan Heidbreder von der Stiftung Familienunternehmen in Frankfurt. Nach einer Studie der Beratungsfirma Fleischhauer, Hoyer & Partner (FHP) werden in Deutschland jährlich etwa 100 mittelständische Unternehmen mit einem Wert von jeweils bis zu 250 Mio. Euro verkauft. Nach Untersuchungen der Nürnberger Unternehmensberatung Weissmann & Cie werden aber nur rund drei Prozent der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 1 Mrd. Euro von Private-Equity-Firmen erworben.

"Wenn Eigentümer-Unternehmer einen Kapitalgeber suchen, dann möglichst einen, den man kennt. Und das ist in der Regel ein inländischer Investor", sagt Torsten Groth vom Wittener Institut für Familienunternehmen. Nach einer Studie der Stiftung Familienunternehmen und des "Center for Entrepreneurial and Financial Studies" verkaufen Mittelständler nicht gerne, sie geben lieber Minderheitenbeteiligungen ab. Dabei geht es ihnen vor allem um frisches Kapital. "Das ist dann keine Liebeshochzeit, sondern in der Regel eine Ehe auf Zeit", sagt Groth. Denn nicht selten sei im Gesellschaftervertrag schon der spätere Rückkauf der Anteile geregelt.

Wie die Befragung von 27 Firmen mit Private-Equity-Beteiligung ergab, bringt nicht allein das frische Kapital Vorteile. Auch werde die Führung professionalisiert, man erhält Expertisen und hoch qualifizierte Arbeitskräfte. Das Hauptkriterium bei der Auswahl ist gegenseitiges Vertrauen. "Das ist eben das Prinzip Familie: Mit ihrer Firma verkaufen Familienunternehmer einen Teil ihrer Persönlichkeit", sagt Groth.

Zitat:

"Es vergeht keine Woche, in der nicht ausländische Investoren anrufen" - Stefan Heidbreder, Stiftung Familienunternehmen -

Alle Rechte vorbehalten. (c) Financial Times Deutschland GmbH & CO.KG,

