

»Mittelständler brauchen gerade jetzt einen starken Eigenkapital-Partner«

Warum unternehmerische Investoren besonders in anspruchsvollen Zeiten Sinn machen und wie man sie findet.

Herr Gusinde, die aktuelle Mischung aus Pandemie, Handelskonflikten und Disruption trägt nicht unbedingt zur Investitionsfreudigkeit im Mittelstand bei. Was raten Sie einem Unternehmer in der derzeitigen Lage?

Das hängt natürlich stark von der individuellen Unternehmenssituation und dem jeweiligen Markt ab. Generell gilt: Selbst gut aufgestellte Mittelständler können gerade jetzt einen starken Partner gebrauchen. Denn Investitionen in Zukunftsprojekte und in die eigene Optimierung sind in der aktuellen Lage entscheidend. Am Kreditmarkt herrschen jedoch zunehmend scharfe Vergaberichtlinien, und die Geschäftsführung ist mit den Herausforderungen im Tagesgeschäft gut beschäftigt. Da bleibt häufig keine Zeit für eigentlich notwendige Projekte, um zum Beispiel die Kapitalbindung im Lager zu reduzieren oder die eigene Lieferkette weniger anfällig zu gestalten. Ein Investor, der das nötige Eigenkapital und operatives Know-how mitbringt, kann da eine lohnenswerte Ergänzung sein.

In welchen Situationen macht eine Suche denn überhaupt Sinn?

Neben Wachstums- und Veränderungsthemen ist es häufig die eigene Nachfolgefrage, die Unternehmer umtreibt. Von der Struktur her sind vielfältige Möglichkeiten gegeben: Teil- oder Komplettverkauf, persönlicher Rückzug oder weitere Tätigkeit im Management oder Beirat, externer Investor oder Management-Buy-Out. Vor der Entscheidung für einen Partner sollte in jedem Fall eine gründliche Analyse stehen: Was will ich selbst für mich und mein Unternehmen? Was bringt der mögliche Erwerber mit, um meine Ziele und die angestrebte Unternehmensentwicklung zu unterstützen? Wie nachhaltig ist sein Kapital und somit sein Interesse an einer langfristigen Partnerschaft? Wie vertrauenswürdig ist der Investor in puncto Verlässlichkeit und Verantwortungsbewusstsein? Passt er zum Geschäftsmodell und zur Firmenphilosophie?

Gerade in unsicheren Zeiten will man rasche Lösungen...

Es geht um Entscheidungen mit Tragweite, die wohlüberlegt sein wollen und etwas Zeit in Anspruch nehmen müssen. Wer mit gut vernetzten Anwälten, Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern zusammenarbeitet, findet zumeist rasch den



Dr. Philipp Gusinde, Vorstand bei der ADCURAM Group AG

Kontakt zu seriösen Investoren. Und dann kann eine operativ ausgelegte Industrieholding eine ausgewogene Lösung darstellen: Durch langfristiges Kapital steht dort nicht die schnelle Rendite, sondern die operative Unterstützung im Mittelpunkt. Bei Adcuram begleiten wir die Geschäftsführung gerade in der Anfangsphase als Sparringspartner sehr eng und können das Team bei Bedarf mit eigenen, praxiserfahrenen Spezialisten ergänzen. Und gemeinsam mit der Geschäftsführung nachhaltige Wachstumsstrategien, Zukäufe, Forschungs- und Entwicklungsinitiativen oder interne Optimierungen umsetzen.

Macht eine Auktion Sinn, um den richtigen Partner zu finden?

Der Unternehmer sollte sich in jedem Fall verschiedene Investoren anschauen. Nicht nur, um eine faire Bewertung für sein Lebenswerk zu erzielen, sondern insbesondere auch, um den vom Ansatz und Auftreten her passenden Partner zu finden. Von einer zu breiten Ansprache, und damit einer weiten Verteilung der eigenen Geschäftsgeheimnisse, raten wir ab. Ein kleiner Kreis ausgewählter Interessenten lässt die unterschiedlichen Investorentypen meist schon deutlich werden. Wir selbst sind beispielsweise eher bodenständig, und immer dann ein guter Partner, wenn der Unternehmer nicht nur Kapital, sondern auch die operative Unterstützung schätzt.