

„Wir finanzieren mit wenig Fremdkapital“

Adcuram ist ein langfristig orientierter Investor, der sich auf Nachfolgeregelungen und Konzernverkäufe spezialisiert hat. Seine Unternehmen unterstützt er mit eigenem operativen Sachverstand. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie entwickelt sich das M&A-Geschäft in Deutschland?

Broder Abrahamsen: Der M&A-Markt ist hier insgesamt noch recht aktiv. Es gibt Segmente, die von den derzeitigen Unsicherheiten kaum betroffen sind, etwa Healthcare oder IT. Im klassischen industriellen Bereich, auf dem auch unser Fokus liegt, beobachten wir zweierlei: Einerseits führen die großen Unsicherheiten, etwa bei der weiteren Entwicklung der Energie- und Materialkosten, und die immer noch bestehenden Lieferkettenprobleme zu einer rückläufigen Transaktionszahl; andererseits sehen wir seit Kurzem, dass zunehmend Unternehmer kurz vor der Krise noch verkaufen wollen oder einen Partner suchen, der ihnen hilft, eine eventuell aufziehende Krise gut zu meistern.

Die Bewertungen sind unter Druck geraten. Können Sie davon profitieren?

Bewertungen sind immer ein sensibles Thema. Vielfach hängen Unternehmer emotional an ihrer Firma und haben daher feste Preisvorstellungen, selbst wenn das Bewertungsniveau im Markt sinkt. Wenn ein Unternehmer gut informiert ist, etwa durch einen M&A-Berater, dann wird er vorbereitet sein und mit einer realistischen Preisvorstellung auf uns zukommen.

Inwieweit beeinträchtigt die Zinswende Ihr Geschäft?

Wir sind als Industrieholding eher konservativ aufgestellt und finanzie-

ren mit wenig Fremdkapital. Insofern trifft uns ein höherer Zins nicht so stark. Wir machen uns eher Gedanken über die generelle Finanzierbarkeit eines Unternehmens. So sind bestimmte Industrien im Moment kaum oder gar nicht finanzierungsfähig, zum Beispiel energieintensive. In unserem Portfolio haben wir meist länger laufende Kreditverträge mit festen Zinssätzen. Nur vereinzelt mussten wir Zinssicherungen betreiben. Wir überlegen aber in Einzelfällen, die Finanzierung auf Debt-Fonds umzustellen. Die haben zwar hohe Renditeerwartungen, dafür aber eine langfristige Perspektive.

Welche Branchen stehen im Fokus?

Wir kaufen im deutschsprachigen Raum Mehrheitsbeteiligungen an produzierenden Unternehmen. Dabei kommen für uns sowohl Nachfolgeregelungen als auch Konzernverkäufe in Betracht. Wichtig ist, dass ein Unternehmen eine gute Position im Markt und eine solide Substanz vorweisen kann. Wenn beides gegeben ist, können wir auch gut damit arbeiten, wenn es kleine Schönheitsfehler hat – etwa Verbesserungspotenzial auf der Profitabilitätsseite oder Lücken im Managementteam, vielleicht auch durch das Ausscheiden des Unternehmers.

Wodurch hebt sich Adcuram vom Wettbewerb ab?

Wir können uns sehr gut in Unternehmen einfühlen, denn wir sind selbst Unternehmer. Wir investieren aus-

schließlich unternehmerisches Eigenkapital von den Gründerfamilien und Geschäftsführern. Außerdem haben wir mit einem eigenen Expertenteam die operative Kompetenz, um die Beteiligungen bei den Baustellen im Unternehmen zu entlasten. So können wir zum Beispiel bei Investitionsvorhaben in der Produktion, bei IT-Systemumstellungen und – ganz wichtig im Moment – bei Problemen in Logistik und Lieferkette mit erfahrenen Kollegen unterstützen, die sich in Vollzeit um eine pragmatische Lösung kümmern – vor Ort, Hand in Hand mit der Geschäftsführung. Und schließlich sind wir ein langfristiger Partner. Wir entwickeln Unternehmen mit einer Zehnjahresperspektive und wollen, dass jedes unserer Unternehmen langfristig am Markt erfolgreich ist. ■



ZUR PERSON

Broder Abrahamsen,
Managing Partner,
Adcuram Group GmbH
welcome@adcuram.com

Das Investorenprofil zur Adcuram Group GmbH finden Sie auf S. ???.