

## „Es fehlt der mittelständische Geist“

Ein Stimmungsbild von Unternehmern zu Private Equity

Von Dr. Wolfgang Hartmann, CEO, TEC International Germany GmbH

Noch 2007, so zeigt eine damalige Umfrage in unserem Unternehmer-Netzwerk TEC, hatten rund 40% der Mittelständler Bedenken, dass eine Beteiligung von Finanzinvestoren ihren Einfluss auf das Unternehmen mindert. Gleich hoch war die Zahl derer, die „zu starke finanzielle Belastungen“ befürchteten. Da halfen auch die damaligen etwas steifbeinigen Versuche der Branche nichts, transparenter zu werden und auf die Mittelständler zuzugehen. Im Gegenteil scheinen sich, wenn man ein Stimmungsbild 2009 erhebt, die Vorurteile im Mittelstand eher verfestigt zu haben.

### Verschiedene Sprachen

„Es hat sich überhaupt nichts geändert“, klagt ein mittelständischer Unternehmer, der gerade in Verhandlungen mit einem Finanzinvestor steht: Kein unternehmerisches Verständnis, kein langfristiges Denken, keine Marktkennntnis – so lauten nach wie vor die meisten Stimmen. Das überrascht umso mehr, als die aktuelle zögerliche Kredit-



Dr. Wolfgang Hartmann

vergabe der Banken nach der Finanzkrise ja eher die Suche nach anderen Finanzierungsquellen beschleunigen müsste. Doch das Gegenteil scheint der Fall zu sein: „Wir sprechen einfach unterschiedliche Sprachen“, so ist zu hören: „In Gesprächen – Verhandlungen kommen meist gar nicht zustande – fehlt der mittelständische Geist.“

### Geringe Offenheit gegenüber Beteiligungsgesellschaften

Auch wenn dies in der Wirtschaftskrise nicht die dringendste Anforderung war: Die innovativen und wachstumsstarken Mittelständler sehen inzwischen sehr wohl die Notwendigkeit, ihre Firmen fit zu machen für den Kapitalmarkt. Das bedeutet Investitionen in ein professionelles Rechnungs- und Berichtswesen ebenso wie eine ständige Kommunikation am Kapitalmarkt – und wenn es auch zunächst nur der eigene Bankberater ist, den man regelmäßig über wirtschaftliche Entwicklung oder über die Risikosituation seiner Firma auf dem Laufenden hält. Doch diese Offenheit kommt den PE-Gesellschaften nicht zugute: „Die Geschäftsmodelle der Private Equity-Firmen gehen an der mittelständischen Mentalität vorbei“, erklärt uns ein Geschäftsführer: „Niemand wird sein Geschäft dadurch finanzieren, dass

#### ZUR PERSON: DR. WOLFGANG HARTMANN

Dr. Wolfgang Hartmann ist seit knapp zwei Jahren CEO der TEC International Germany GmbH, dem deutschen Zweig des weltweit agierenden Unternehmer-Netzwerks. Zuvor war er lange Jahre Präsident und CEO bei der Medical Tribune Group (Verlag Süddeutsche Zeitung), dazwischen – von 1998 bis 2001 – Vorsitzender der Geschäftsführung von IMS Health, einem Marktforschungsunternehmens für die pharmazeutische und Healthcare-Industrie. Hartmann sitzt zusätzlich in Aufsichts- bzw. Beiräten verschiedener mittelständischer Unternehmen.

#### ZU TEC INTERNATIONAL:

TEC International ist ein weltweites Unternehmer-Netzwerk mit 15.000 Mitgliedern. In den USA gegründet, umfasst TEC (The Executive Committee) heute in Deutschland 150 mittelständische Unternehmer. In kleinen, vertraulichen und branchenexklusiven Gruppen arbeiten die CEOs regelmäßig an strategischen Fragen und wichtigen Entscheidungen ihrer jeweiligen Firmen.  
[www.tec-germany.de](http://www.tec-germany.de)

er jahrelang massiv Schulden abbauen muss und mit Sicherheit keine Krise übersteht, wenn der private Investor nicht Geld nachschießt.“

### **Mehr Bedenken angesichts der Krise**

Gerade die Wirtschafts- und Finanzkrise, das zeigen unsere Gespräche, haben die Bedenken gegen Private Equity klassischer Prägung noch einmal drastisch verschärft. Für Wachstumszeiten möge das ein probates Finanzierungsinstrument sein, in der Krise stiegen die Risiken und blieben letztendlich beim Unternehmen hängen, ist zu hören. Und: Wo bleibt die Öffentlichkeitsarbeit der Finanzinvestoren, fragen sich viele: „Wenn diesen so viel an uns gelegen ist, müssen sie auch mehr tun. Eine groß vermarktete Deutschland- und Einkaufs-

tour von Warren Buffet kann es ja wohl nicht gewesen sein.“

#### **Fazit:**

Von den deutschen mittelständischen Firmen, die bei TEC Mitglied sind, führt derzeit (Stand Juli 2009) kaum eine ein ernsthaftes Gespräch mit privaten Finanzinvestoren. Der Markt zeigt: Wer sein Unternehmen solide aufgebaut hat, wessen EK-Basis stimmt, wer gute und belastbare Beziehungen zu seinen Banken aufgebaut und wer ein Erfolg versprechendes Zukunftskonzept hat, der kann sich auch in diesen schwierigen Zeiten auf klassische Art und Weise finanzieren. Das heißt: Ohne sich völlig neu aufzustellen, werden es private Finanzinvestoren auch in den nächsten Jahren im deutschen Mittelstand außerordentlich schwer haben.



Bis Mittelstand und Finanzinvestoren wie ein eingespieltes Team zusammenarbeiten, ist es noch ein weiter Weg, meint Dr. Wolfgang Hartmann.