

Partner und Impulsgeber

Ob neue Geschäftsidee, Wachstum oder Unternehmensnachfolge: Mittelständische Beteiligungsgesellschaften stellen in ihren Bundesländern wichtige Finanzierungsbausteine zur Verfügung. VON **NORBERT HOFMANN**

Wenn Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGen) Kapital bereitstellen, haben kleine und mittlere Unternehmen nicht nur einen langfristig orientierten Partner gewonnen. Sie schaffen mit diesen Finanzierungen auch Vertrauen bei Banken und behalten gleichzeitig ihre unternehmerische Unabhängigkeit. Die folgenden Fallstudien zeigen, wie Firmen aus den unterschiedlichsten Branchen diese Vorteile nutzen.

Gut unterwegs auf zwei Rädern

Schon als junger Mann war Pascal Vergnaud begeistert von Harley-Davidson. Mehr als 40.000 Kilometer hatte der damalige Wirtschaftsstudent auf einer Weltreise mit dem Motorrad zurückgelegt, als er auf der Rückreise wegen eines Jobs bei einem Harley-

Davidson-Händler in Istanbul hängenblieb. Vergnaud hat in der Türkei aber auch seine deutsche Frau kennengelernt, mit der er später nach Ludwigshafen umsiedelte und wo es ihn beruflich wieder zu Harley-Davidson zog. Der Franzose begann als Mechaniker bei der Rhein-Neckar Motorcycles GmbH, stieg zum Werkstattleiter und zur rechten Hand des Firmenchefs auf. Als der für das 1976 gegründete Unternehmen einen Nachfolger suchte, bot er Vergnaud den Betrieb zum Kauf an. Nur: Dem fehlte es an Kapital, um den von der damaligen Hausbank gewünschten Eigenanteil aufzubringen. „Die Lösung brachte ein Kontakt zur Deutschen Bank, deren Experten von den starken Geschäftszahlen des Unternehmens beeindruckt waren“, berichtet Vergnaud. Möglich wurde das Finanzierungspaket schließ-



Heidelbeer-Eis der IceGuerilla: Die Produktion wird ausgeweitet.

lich durch die Einbindung der MBG Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH. Diese stellte eine stille Beteiligung zur Verfügung, die für den Eigenkapitalanteil der Gesamtfinanzierung stand. Zusätzlich wurde die Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz GmbH zur Absicherung des Bankdarlehens der Deutschen Bank eingebunden. Die Kundenzahl von Rhein-Neckar Motorcycles ist seit der Gründung auf rund 30.000 gestiegen und ein Ende ist nicht in Sicht. „Deutschland ist gerade zum zweitgrößten Kundenmarkt für Harley-Davidson nach den USA aufgestiegen“, sagt Vergnaud.

Eis für jeden Geschmack

Begonnen hat alles mit dem alten Kino in Beeskow. Weil Ralf Schulze es am Leben erhalten wollte, übernahm er es kurzerhand selbst. Und Eis wollte er den Besuchern auch anbieten: schön cremig und ohne künstliche Aromen. Der Mann fuhr nach Italien und lernte



Team von Rhein-Neckar Motorcycles: Spezialisten für Harley Davidson-Motorräder



Autohaus der Klos-Gruppe: Größter Exklusivhändler für Fiat Chrysler in Deutschland

dort von Grund auf das Eismachen. Die Qualität der unter dem Firmennamen „IceGuerrilla“ selbst produzierten Kreationen sprach sich schnell herum. Bei der Fachmesse Intergastra wurden die Beeskower 2012 sogar zum deutschen Meister für das beste Vanilleeis gekürt. Schon damals belieferten sie Hotellerie, Gastronomie, Bäckereien und Eiscafés in den neuen Bundesländern. Als auch noch Thomas Gottschalk in seiner Fernsehshow von ihrem Eis schwärmte, wuchs das Interesse bundesweit. „Wir haben dann zusätzlich zum bisherigen Geschäft unseren Online-Shop für Endverbraucher in Deutschland und Österreich gegründet, bei dem jeder seine individuelle Eiskreation bestellen kann“, so Schulze. Die IceGuerrilla Manufaktur GmbH & Co. KG musste nun aber auch die Kapazitäten erweitern und investiert jetzt 6,2 Mio. Euro in ein neues Produktionsgebäude und größere Anlagen. Bei der Finanzierung haben die Beeskower ebenfalls die richtige Mischung gefunden, bei der eine von der MBG Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH bereitgestellte stille Beteiligung eine wichtige Rolle spielt. „Sie ist nicht nur ein wichtiger Baustein für das Wachstum, sondern stärkt auch unsere Eigenkapitalbasis“, sagt Schulze. Gleichzeitig habe eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg ein Darlehen der Hausbank abgesichert. Ein weiterer Wachstumsschritt sei bereits eingeleitet. „Wir errichten auf der Basis von Franchising deutschlandweit Läden mit einheitlicher Corporate Identity“, sagt Schulze.

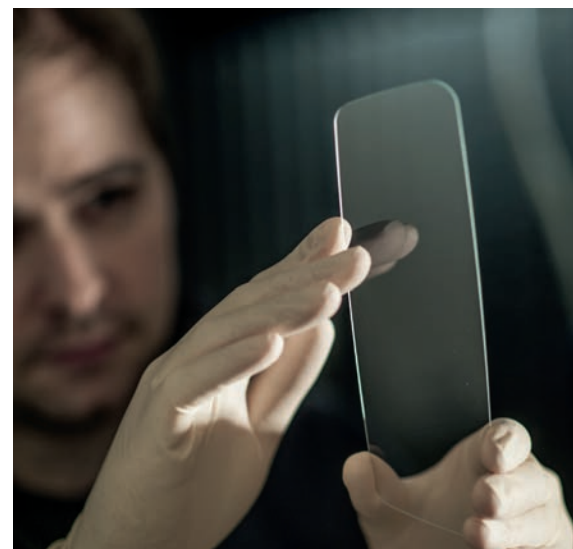
Erfolgreicher Neubeginn

Die Ursprünge der Klos-Gruppe reichen bis in das Jahr 1959 zurück. Die Weichen für die heutige Marktposition aber stellte Firmenchef Volker Klos, als er mit der Neuausrichtung des Geschäfts 2008 noch einmal durchstartete. Heute ist die Klos-Gruppe im saarländischen Marpingen der größte Exklusivhändler für Automobile von Fiat Chrysler in Deutschland. Zu den größten Herausforderungen in der Startphase gehörte es, eine passende Finanzierungsstruktur zu finden. Denn ehe Geld aus den Verkäufen floss, musste das Autohaus erst einmal in Vorleistung gehen. Die Basis bildete zunächst ein Kontokorrent der Sparkasse Neunkirchen Saar sowie eine Einkaufsfinanzierungslinie der Fiat Bank. Als wichtiger langfristiger Baustein erwies sich eine stille Beteiligung der Saarländischen Investitionskreditbank. „Der Kredit hat unser Wachstum in mehrfacher Hinsicht gefördert“, sagt Dirk Hubertus, Generalbevollmächtigter des Autohauses. Zum einen waren aufgrund dieses finanziellen Rückhalts weitere Kreditinstitute bereit, Einkaufsfinanzierungen bereitzustellen. Gleichzeitig hat die Fiat Bank den Rahmen kontinuierlich ausgeweitet. Zum anderen konnte Klos Automobile das eigene Kapital stärken. Denn die Profitabilität des Unternehmens ist höher als die Verzinsung auf die stille Beteiligung, obwohl diese aufgrund ihres Eigenkapitalcharakters teurer ist als ein klassischer Kredit. Der Umsatz liegt mittlerweile beim Sechsfachen des Jahres 2008. Das liegt auch daran, dass Klos Automobile bereits

seit 2009 einige Autohäuser übernommen hat und heute mit sechs Betriebsstandorten und einem Zentrallager in Südwestdeutschland präsent ist.

Mit Lasertechnik auf Wachstumskurs

Durch elektromagnetische Wellen erzeugte ultrakurze Laserimpulse eignen sich hervorragend für extrem präzise Schneidverfahren. Die 4Jet Technologies GmbH in Alsdorf entwickelt auf dieser Basis seit 2006 Lasermaschinen für die Automobilindustrie, beschäftigte sich frühzeitig aber auch mit der Bearbeitung von Glas für die Photovoltaik. Das führte zu Chancen für weitergehende Anwendungen und der Entscheidung, dieses Themenfeld in eine eigenständige Gesellschaft auszugründen. „Der Spin-off lag nahe, weil wir für die Laserbearbeitung von Glas eine eigene dynamische Entwicklungsorganisation schaffen wollten“, sagt Firmenchef Jörg Jetter. Die Ende 2015 gegründete 4Jet microtech GmbH & Co. KG entwickelt und vermarktet Komplettlösungen für die Mikromaterialbearbeitung mittels Lasertechnik. Dazu gehört das Schneiden und Bohren von Glas für Displays in Automobilen ebenso wie für Elektronikanwendungen oder Analysegeräte in der Mikrofluidik für Blutproben. Im Zuge eines Asset Deals erwarb das neu gegründete Unternehmen Produktlinien und Patente von →



Geschnittenes Glas mit Lasertechnik: Die 4Jet Technologies gründete dafür ein eigenes Spin-off.

der Schwestergesellschaft. Zur Finanzierung nutzte Jetter eine von der Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen mbH zur Verfügung gestellte stille Beteiligung. Damit konnte er die Finanzierung an die Abschreibungsdauer der erworbenen Produktlinien und Patente anpassen. Gründer Jetter war es zudem wichtig, seine unternehmerische Eigenständigkeit zu behalten. „Da Mezzanine als wirtschaftliches Eigenkapital gilt, hat es auch unser Rating gestärkt und damit die im Maschinenbau wichtige Vorfinanzierung des Umlaufvermögens durch Bankdarlehen erleichtert“, sagt er.

Wohlfühloase zieht Gäste an

Im Wonnemar Resort-Hotel Wismar, unmittelbar angebunden an das gleichnamige Erlebnisbad, können es sich die Gäste richtig gut gehen lassen. Dafür sorgen schon die 90 mit Echtholzparkett und Boxspringbetten ausgestatteten Gästezimmer, von denen ein Teil ganz speziell auf die Bedürfnisse von Familien zugeschnitten ist. Auch Bowlingbahn, Fitnessstudio, Tennis und ein Restaurant gehören zum Angebot des Wellness-Hotels,



Wellness-Hotel der Marke Wonnemar in Wismar: Investition von 12,5 Mio. Euro

von dem ein „Bademantelgang“ direkt zu den Thermen führt. Das Erlebnisbad war zuerst da. „Wir haben uns von Beginn an überlegt, wie wir den Bade Gästen eine Gelegenheit zu mehrtägigen Aufhalten bieten können“, sagt Volker Kurz, Geschäftsführer der InterSPA-Gruppe, die unter der Marke Wonnemar bundesweit Freizeitbäder plant, baut und betreibt. Wismar ist der erste der sechs Standorte, bei dem das Badeangebot durch ein Hotel ergänzt wird und in das InterSPA insgesamt 12,5 Mio. Euro investiert hat. Eine besondere Rolle bei der Finanzierung spielte die von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH eingebrachte stille Beteiligung. „Sie steht für eine sinnvolle Stärkung der Eigenkapitalbasis und eröffnet uns als mittelständischem Unternehmen Möglichkeiten, die wir sonst nicht nutzen könnten“, sagt Kurz. Unter anderem lasse sich mit diesem Finanzierungsbaustein auch wieder mehr Fremdkapital mobilisieren. Bereits im ersten Jahr lag die Auslastung bei 60 Prozent und im ersten Quartal 2018 schon bei über 70 Prozent.

Wenn der Schnitt richtig sitzt

Seit 37 Jahren aktiv ist die Friseur Coco Nord GmbH & Co. KG mit Hauptsitz im holsteinischen Molfsee. Das Familienunternehmen mit 35 Filialen in Deutschland setzt vor allem auf stark frequentierte Standorte. Für Qualität sorgen regelmäßige Schulungen der rund 400 Mitarbeiter

zu den neuesten Haarschnitttechniken und Farbentrends. „Unser Preiskonzept erlaubt es der ganzen Familie, an der Qualität teilzuhaben“, sagt der Geschäftsführende Gesellschafter Ercan Erduran. Er hat das Unternehmen im Zuge der altersbedingten Nachfolge von der Gründerin übernommen. Man konnte sich von seiner Tätigkeit im Kosmetikbereich des Henkelkonzerns her, wo Erduran zwölf Jahre lang im internationalen Marketing und Vertrieb tätig und auch für die Schwarzkopf-Produktlinie für Friseursalons zuständig war. Bei der Unternehmensakquise arbeitete er eng mit seiner Sparkasse zusammen. Sie stellte zudem den Kontakt zur MBG Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH her. „Die von der MBG eingebrachte stille Beteiligung war entscheidend, weil ich dadurch die Eigenkapitalquote halten konnte“, erläutert Erduran. Auch die persönliche Chemie hat gestimmt. „Außerdem behalte ich meine unternehmerische Freiheit, denn die MBG mischt sich nicht in das Tagesgeschäft ein“, sagt er. Auch im Unternehmen gibt es klare Zuständigkeiten. Mehrere von Filialleitern geführte Standorte werden jeweils zusammengefasst von Bereichsleitern geführt, die ihrerseits an den Firmenchef berichten. Ebenfalls wichtig: „Wir bilden jährlich 50 junge Menschen aus, die so unseren Qualitätsanspruch von Beginn an kennen“, so Erduran. ■

redaktion@unternehmeredition.de



Friseursalon von Coco Nord: 35 Filialen gibt es in Deutschland.