

# Von allen Seiten gern gesehene Partner

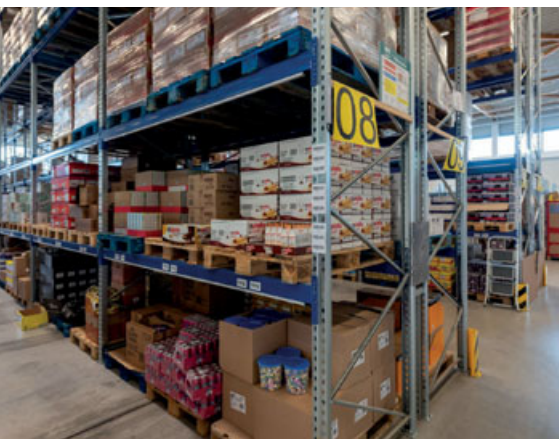
**Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGen)** stärken mit meist stillen Beteiligungen die Eigenkapitalbasis ihrer Kunden und ermöglichen dadurch oft erst eine Fremdfinanzierung.

VON **BÄRBEL BROCKMANN**

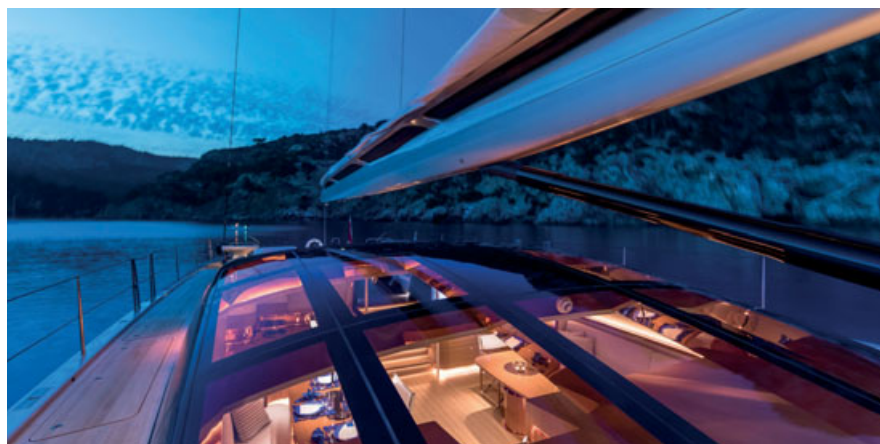
**G**eplantes Wachstum ist für mittelständische Unternehmen einer der Hauptgründe für einen Finanzierungsbedarf. Nicht selten verhindert ein zu geringes Eigenkapital die Bereitschaft der Banken, für solche Projekte Kredite bereitzustellen. Hier bieten sich MBGen als Partner auf Zeit an. Die folgenden Beispiele zeigen, wie breit das Spektrum von Wachstumsplänen sein kann.

## Schlaraffenland im Norden

Der Schwiegervater von Markus Heide war ein Lakritz-Fan. In seiner Apotheke in Henstedt nördlich von Hamburg verkaufte er über 30 Sorten. Eines Tages kam Heide auf die Idee, das Lakritz aus Spaß im Internet anzubieten – und wurde von einer beachtlichen Nachfrage überrascht. Aus dem nebenberuflichen Verkauf wurde schnell ein Full-time-Job. 2004 machte er sich dann mit seinem Onlineshop **World of Sweets** und einem kleinen Sortiment an Süßigkeiten selbstständig.



**World of Sweets:** Das Sortiment umfasst 9.000 verschiedene Süßigkeiten.



**Tilse:** Glas wird in Luxusyachten zunehmend auch aus Designründen eingesetzt.

Damals ging alles noch sehr langsam; die Ware wurde erst nach Eingang der Kundenbestellung beim Lieferanten geordert. Im Laufe der Zeit wuchs das Geschäft, der Kundenkreis erweiterte sich, Heide nahm immer mehr Marken und Produkte auf – und er legte sich die Ware auf Lager, um schneller liefern zu können. Das erforderte Investitionen, vor allem in Lagerkapazitäten. Um das Wachstum finanzieren zu können, brauchte er mehr Eigenkapital. Deshalb entschied sich Heide, der mit der Firmierung e.K. als eingetragener Kaufmann gestartet war, 2016 für die Gründung einer GmbH.

Ein Berater brachte ihn für diesen Zweck mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein zusammen: „Die brachte mit einer stillen Beteiligung das nötige wirtschaftliche Eigenkapital mit. Dadurch erhöhte sich unser Rating, wir bekamen mehr Stabilität und konnten besser mit den Banken über Kreditlinien verhandeln“, erläutert Heide. Seither wächst World of Sweets jedes Jahr zweistellig.

Aus dem anfänglich einfachen Büro ist eine Lagerhalle mit 4.000 m<sup>2</sup> plus Verwaltungstrakt geworden. Heide zählt 60 Mitarbeiter; zur Weihnachtssaison kommt noch einmal die Hälfte an Leiharbeitern hinzu. Dann wird im Dreischichtbetrieb gearbeitet. „Wir haben fast 800 Marken und 9.000 Artikel. Wir bieten jede Süßigkeit, die man in Deutschland kaufen kann, und noch ganz viel aus dem Ausland. Wir haben zum Beispiel das gesamte Sortiment von Haribo – das hat kein Supermarkt“, so Heide.

## Auch im Yachtbau geht der Trend zu Glas

Im Markt für Luxusyachten hinterlässt auch eine Coronapandemie kaum Spuren. Die Käufer sind Superreiche, die sich selbst dann nicht von einer Bestellung abhalten lassen, wenn krisenbedingt viele Millionen im Feuer stehen. Für die Firma **Tilse** aus Hamburg ist das beruhigend, denn sie ist auf die Produktion von Glas für Luxusyachten spezialisiert.

Von seinem Werk im brandenburgischen Nennhausen aus vertreibt das Unternehmen seine Produkte an

spezialisierte Werften in Nordamerika, Asien, Neuseeland, den Niederlanden und im Mittleren Osten. Tilse zählt 40 Mitarbeiter und stellt ausschließlich Sicherheitsverbundgläser her. Sie bestehen aus mehreren Lagen, die miteinander verklebt werden – dadurch wird eine hohe Stabilität erreicht. Die ist nötig, denn in einem Sturm kann auch schon einmal eine 20 Tonnen schwere Welle auf ein Schiff niederbrechen. Die Scheiben werden individuell berechnet; sie können mehrere Zentimeter dick sein. Außerdem müssen sie Feuchtebeständigkeit aufweisen.

Tilses Spezialität sind gebogene Gläser, die bislang vor allem bei Segel-, zunehmend aber auch bei Motoryachten eingesetzt werden. Dem Trend in der Architektur folgend wollen auch Yachtkunden größere Scheiben für mehr Licht und Transparenz haben: „Der Kunde will viel Glas an Bord sehen. Sowohl unsere Biegeöfen als auch unsere Verarbeitungsmaschinen wurden diesen Anforderungen der Zukunft nicht mehr gerecht“, erklärt Geschäftsführer Henning von der Thüsen. Tilse brauchte also neue Maschinen und dafür eine neue Halle.

Mit dem vorhandenen Eigenkapital hätte man keine Bankenfinanzierung bekommen. Über eine stille Beteiligung stellte schließlich die MBG Berlin-Brandenburg das nötige Kapital bereit. Seit November 2019 wird nun angebaut. Von der Thüsen rechnet damit, schon im September in der neuen Halle produzieren zu können.

### Mit Rucksäcken den Meeresmüll verringern

Bilder von riesigen Plastikmüllteppichen auf den Ozeanen schockieren die Menschen schon seit Langem. Prognosen zufolge wird es bereits in wenigen Jahren mehr Plastikteile als Fische in den Weltmeeren geben. Ben Mandos will dazu beitragen, dass diese gigantische Umweltverschmutzung kleiner wird.

Zusammen mit einem Freund aus Kindertagen hat er deshalb 2016 das Start-up **Got Bag** in Mainz gegründet. Das Unternehmen stellt Rucksäcke aus recyceltem Meeresplastik her. Nach zweieinhalb Jahren Entwicklungszeit waren die ersten Ende 2018 auf dem Markt. Die größte Herausforderung bestand im Aufbau einer funktionierenden Supply Chain. Heute sammeln Fischer



Foto: © Got Bag GmbH

**Got Bag:** Der Rucksack wird aus recyceltem Plastikmüll hergestellt.

auf der indonesischen Insel Java Plastikteile aus dem Meer ein, die anschließend an Land gereinigt und sortiert werden. Ein Recyclingpartner stellt dann aus dem PET-Anteil Pellets her. Dieses Rohmaterial wird danach in China erst zu einem Garn und anschließend zu einem Textil verarbeitet, woraus schließlich der Rucksack produziert wird.

„Wir hatten im ersten Jahr schon das Luxusproblem, dass wir die Nachfrage nicht decken konnten. Wir brauchten also eine Wachstumsfinanzierung, weil die eigenen Mittel erschöpft waren“, erinnert sich Mandos. Venture Capital wollte er nicht haben: „Unser Geschäft ist nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet. Es ist für uns alle auch ein Dienst an der Sache. Das wollten wir uns nicht verbauen“, erklärt er.

Über ein Beiratsmitglied kam er in Kontakt mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz. Diese ging eine stille Beteiligung ein – und mit dem dadurch erhöhten Eigenkapital erhielt das Start-up Ende 2019 auch die nötige Bankfinanzierung. Got Bag liefert derzeit vor allem in den deutschsprachigen Raum, peilt aber auch schon andere Länder in Europa an. Man versteht sich selbst als Teil einer Kreislaufwirtschaft. Die Mainzer nehmen kaputte Rucksäcke zurück und recyceln sie; der Kunde bekommt einen Bonus für den nächsten Kauf angerechnet.

### Bei Biotech ist schnelles Wachstum wichtig

Im Vorstand des Rostocker Biotech **Centogene** hatte man schon im Januar die

Gefährlichkeit des Coronavirus erkannt und kurzerhand beschlossen, einen Virentest zu entwickeln. Ende Februar war dieser bereits zertifiziert. Centogene will damit dazu beitragen, die hohe Dunkelziffer an Infizierten möglichst zu verringern und es zu ermöglichen, Infektionsherde frühzeitig zu erkennen.

Das Kerngeschäft von Centogene ist aber die Diagnose und Therapie angeborener seltener Krankheiten: „Wir haben ein Hybridmodell entwickelt. Wir bieten unseren Service der Diagnostik an und setzen den Erlös daraus ein, diese Diagnostik mit neuen Technologien zu verbessern. Dieses Wissen nutzen wir, um mit Pharmaunternehmen zusammen die Entwicklungen von Therapeutika zu beschleunigen“, legt Prof. Dr. Arndt Rolfs dar, der das Unternehmen vor zwölf Jahren gegründet hat.

Im Unterschied zur Branche verdiente Centogene von Anfang an Geld, das für nötige Investitionen genutzt wurde. Externer Finanzierungsbedarf entstand erst mit dem angepeilten weltweiten Wachstum. „Man muss im internationalen Markt heute sehr schnell wachsen, gerade im Bereich Biotech“, so der Neurologe und Psychiater, der aus zwei früheren Startup-Gründungen, wie er bestätigt, eine Menge gelernt hat. Für das Wachstum benötigte Centogene neue, kostspielige Messgeräte, um Entwicklungen voranzutreiben – wie etwa die von Biomarkern, mit deren Hilfe Krankheiten früher erkannt und ihr Verlauf besser erfasst werden kann.

Außerdem war ein Neubau vonnöten, denn das Unternehmen war von Beginn an stetig gewachsen und platzte schließlich aus allen Nähten. Mit Unterstützung durch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern konnte Centogene beides realisieren. 2017 war der Neubau fertig; Ende 2019 hatte Centogene bereits den Sprung an die New Yorker Börse Nasdaq geschafft.

### Datenmanagement aus der Cloud

**Fischer Information Technology** bietet seit über 30 Jahren Content-Management-Systeme an. Den Kern bildet das technische Redaktionssystem TIM, in dem Produktinformationen gesammelt und für unterschiedliche Nutzerwünsche modular zusammengestellt werden. →

Dieses System ist stationär vor allem in Unternehmen des Maschinen- und Gerätebaus oder bei Herstellern von Komponenten für andere Industrien im Einsatz.

Im Zuge der digitalen Transformation entwickelte das Unternehmen eine Cloudlösung, mit deren Hilfe ein Nutzer jederzeit und von überall aus auf sämtliche Informationen seines Unternehmens zugreifen kann – nicht nur auf TIM, sondern auch etwa auf CAD-Systeme der Konstruktion, auf ERP- und Vertriebssysteme. „Wir bringen all diese Informationen auf unserer neuen Plattform Sherlock zusammen“, erläutert CEO Carl Pfeffer. Sherlock sei eine Cloud, die dem Kunden permanent und sicher weltweit zur Verfügung steht.



Foto: © Fischer Information Technology AG

### Fischer Information Technology:

Carl Pfeffer (li.) und Rainer Börsig teilen sich die Aufgaben in der Geschäftsleitung.

Drei Jahre hatte es gedauert, bis Sherlock marktreif war. Neben der Software für die Plattform musste auch ein neues Geschäftsmodell für das Produkt

entwickelt werden. „Wir hatten einen hohen Anlaufaufwand. Bei der Finanzierung hat uns die MBG sehr gut unterstützt“, so Pfeffer. Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg war mit einer stillen Beteiligung über 500.000 EUR eingestiegen.

Pfeffer sieht im Mezzanine-Kapital der MBG den großen Vorteil, das wirtschaftliche Eigenkapital zu stärken und damit leichter an Fremdkapital zu kommen – und gleichzeitig einen Partner auf Zeit zu haben, dessen Kapital man auch wieder zurückzahlen kann. „Das ist zwar ein bisschen teurer, aber man bezahlt schließlich das etwas höhere Risiko der Nachrangigkeit.“

redaktion@unternehmeredition.de

# „Eigenkapital künftig wieder von größerer Bedeutung“



### ZU DEN PERSONEN

**Birgit Szöcs** ist seit 2014 Geschäftsführerin der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH und der Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz mbH.  
[www.bb-rlp.de](http://www.bb-rlp.de)

**Dr. Milos Stefanovic** ist seit 2004 Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg mbH und der Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH.  
[www.mbg-bb.de](http://www.mbg-bb.de)

**Birgit Szöcs** und **Dr. Milos Stefanovic** über die möglichen Auswirkungen der Coronakrise auf das Geschäft der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) und die neue Rolle von Eigenkapital. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

**Unternehmeredition:** Frau Szöcs, Herr Dr. Stefanovic, die Coronakrise wird nicht nur in Deutschland gewaltige Bremspuren hinterlassen. Wie wird sich vor diesem Hintergrund die Nachfrage nach Mezzanine-Kapital der MBGen entwickeln?

**Birgit Szöcs:** Wir sehen bei unserer MBG momentan noch keine höhere Nachfrage nach Eigenmitteln. Das liegt aber sicher daran, dass sich die Unternehmen aktuell nötige Finanzierungshilfen über die KfW beschaffen. Das geht sehr schnell und die Konditionen sind sehr gut. Im Moment haben wir so gut wie gar keine Nachfrage nach MBG-Beteiligungen. Aber das könnte sich ändern, wenn die erste Welle der

Krise abebbt und die Unternehmen wieder besser wissen, wo sie überhaupt stehen. Sie müssen ja auch in Zukunft investieren. Sie merken dann vielleicht, dass ihr Kapital durch diese Rezession angegriffen wurde. Dann könnte der eine oder andere nach Möglichkeiten suchen, sein Eigenkapital wieder zu stützen, und käme dann vielleicht auf uns zu.

**Eigenkapital war also im Vergleich zu teuer?**

**Szöcs:** Bei uns in Rheinland-Pfalz war die Nachfrage nach MBG-Beteiligungen in den letzten Jahren eher rückläufig. Die Zinssätze sind so niedrig, dass Beteiligungen einfach zu teuer sind und →

die Unternehmen relativ gut mit Kapital ausgestattet waren. Die Unternehmen haben keine Eigenkapitalstärkung gebraucht – das könnte sich durch die Coronakrise ändern. Vieles hängt davon ab, wie lange die Krise andauern wird.

**Milos Stefanovic:** Die Nachfrage wird rezessionsbedingt erst einmal sinken. Innerhalb dieses Rückgangs, also dessen, was noch übrigbleibt, werden wir hoffentlich etwas mehr vom Kuchen abbekommen, denn die Risikoneigung der übrigen Finanzierer nimmt ab. In den jüngsten Quartalszahlen der Großbanken kann man ablesen, dass sie ihre Risikovorsorge deutlich erhöht haben. Das wird in den nächsten Quartalen so weitergehen. Wegen der steigenden Risiken allgemein wird Eigenkapital in Gesamtfinanzierungen eine größere Bedeutung bekommen. Ich unterstelle also, dass wir in den nächsten zwei bis drei Jahren positive Signale für die Nachfrage nach Risikokapital bekommen.

### **Können Sie nicht Ihren Zins etwas anpassen, um mehr Nachfrage zu generieren?**

**Szöcs:** Der Zins ist für Eigenmittel deutlich höher als für Fremdkapital. Das muss auch so sein. Aber in den vergangenen Jahren haben sich die Unternehmen angesichts einer sehr gut laufenden Konjunktur zunehmend auf Fremdmittel gestützt. Das geht so lange gut, wie die Bank an die Unternehmen keine höheren Eigenkapitalanforderungen stellt.

**Stefanovic:** Eigenkapital ist deutlich risikoreicher und es ist unbesichert – deshalb ist es notwendigerweise teurer. In den letzten zehn Jahren schienen die Risiken begrenzt; deshalb haben Unternehmen ihrer Eigenkapitalquote nicht so eine große Bedeutung zugemessen. Auch Banken stellten nicht so hohe Anforderungen. Das wird sich wohl ändern, und neue Finanzierungen dürften einen größeren Eigenkapitalanteil haben. Dennoch schauen Unternehmer immer zuerst auf den Preis. Aber selbst dann stehen wir in Zukunft besser da, denn wir erwarten, dass die Kredite teurer werden. Nicht wegen der Refinanzierung, die bleibt niedrig. Aber die Risikoaufschläge werden marktkonformer. Es steigen also die Vergleichswerte, aber wir werden unseren Preis nicht erhöhen müssen. Deshalb denke ich, dass wir es etwas leichter haben werden.



Der Zins für Eigenmittel ist deutlich höher als für Fremdkapital.

### **Werden sich die Finanzierungsgründe verändern? Etwa weniger Wachstumsfinanzierung, dafür mehr Restrukturierungen.**

**Stefanovic:** Es sind immer noch dieselben Themen: Investitionen, Wachstum, Nachfolgelösungen und dergleichen. Es könnte allerdings ein Finanzierungsgrund hinzukommen. Unternehmen, die noch relativ gut durch die Krise kommen, könnten schwächere Unternehmen übernehmen. Man würde also aus den Scherben der Coronakrise noch Marktanteile erwerben. Das kann vereinzelt vorkommen, wird aber kein beherrschendes Thema sein.

**Szöcs:** Andere Finanzierungsgründe sehen wir derzeit noch nicht. Die Unternehmen müssen jetzt erst einmal ihren Betriebsmittelbedarf decken, und dann wird man abwarten müssen, wie sich die Nachfrage nach MBG-Beteiligungen entwickeln wird.

### **Viele MBGen dringen schon seit einiger Zeit in neue Geschäftsfelder, zum Beispiel in die Finanzierung von Start-ups oder in MBOs. Wird sich diese Entwicklung durch die Krise beziehungsweise die daraus folgende Rezession beschleunigen?**

**Szöcs:** Ich würde sagen: grundsätzlich ja. Aber es kommt immer darauf an, wie die einzelne MBG aufgestellt ist. Wir in Rheinland-Pfalz gehen nur stille Beteiligungen ein und nur dann, wenn die Bürgschaftsbank eine Rückbürgschaft

übernimmt. Wir können also gar nicht so ohne Weiteres in neue Geschäftsfelder gehen. Bei anderen MBGen in anderen Bundesländern sieht das anders aus.

**Stefanovic:** Uns geht es im Kern darum, unser Geschäftsmodell auf andere Kundengruppen auszudehnen, beispielsweise auf Start-ups. Das machen wir schon länger, da wir durch die gute Konjunktur des letzten Jahrzehnts gezwungen waren, uns nach anderen Feldern für unser Geschäft umzusehen. Wir steigen aber erst ein, wenn ein Unternehmen schon Gewinne macht oder an der Gewinnschwelle steht. Die aktuelle Krise wird daran für unsere Beteiligungsgesellschaft erst einmal nichts ändern.

### **Inwieweit ist die aktuelle Krise mit der Finanzkrise vor zwölf Jahren vergleichbar: Gibt es diesmal andere Voraussetzungen und damit auch andere Entwicklungen?**

**Stefanovic:** Damals war die Krise von Menschen verursacht, die die Gier getrieben hat. Diesmal kommt sie von außen. Erstmals wird sich global die gesamte Wirtschaft in einer deutlichen Rezession befinden. Die Nachfrage wird insofern flächendeckend sinken. So eine Krise wie Corona hat es noch nie gegeben; sie ist deutlich schlimmer als die Finanzkrise 2009. Mindestens 50% schlimmer, vielleicht doppelt so schlimm. Damals hatten wir einen BIP-Einbruch von circa 5% – ich erwarte diesmal eher 10%. Das liegt auch daran, dass die Unternehmer den Mut verlieren, zu investieren, auch wenn es ihnen noch vergleichsweise gut geht.

**Szöcs:** Die Konjunktur- und Wirtschaftskrise hat damals in erster Linie mittelständische Unternehmen betroffen – jetzt sind flächendeckend alle Unternehmen betroffen. Es ist ein regelrechter Flächenbrand. Wir können momentan noch gar nicht übersehen, was da alles auf uns zukommt. Sicher scheint aber, dass auch viel mehr Privatleute in den Strudel geraten, die ihre Arbeit verlieren, ihr Haus nicht mehr abbezahlen können. Aktuell ist positiv zu beurteilen, dass wir im Unterschied zu damals noch keine Liquiditätskrise haben und die Hilfen sehr schnell gewährt werden; sonst wäre der konjunkturelle Einschnitt noch viel schlimmer. ■

redaktion@unternehmeredition.de