

# Vermögende als Partner mittelständischer Unternehmen



**Von Edy Fischer**

*Institut für Wirtschaftsberatung  
Niggemann, Fischer & Partner GmbH  
Zollikon / Zürich*

Laut dem World Wealth Report 2015 von Capgemini und RBC Wealth Management ist das Vermögen der High Net Worth Individuals (HNWI) – Personen mit einem Vermögen von mehr als 1 Mio. US\$ – weltweit von 2009 bis 2014 von 39,0 auf 56,4 Billionen US\$ gewachsen. Es wird erwartet, dass dieses Vermögen bereits 2017 die Grenze von 70 Billionen US\$ überschreiten wird. Gemäss dem Bericht gibt es zurzeit 14,6 Millionen Personen mit mehr als 1 Mio. US\$ (allein in Deutschland sind es 1,1 Millionen). 211'275 zählen weltweit zu den Ultra High Net Worth Individuals mit mehr als 30 Mio. US\$ (davon 17'820 in Deutschland).

Untersuchungen, woher diese Vermögen stammen, zeigen regional auffallende Unterschiede. Nirgendwo sonst auf der Welt hat die selbständige Arbeit im eigenen Unternehmen oder der Verkauf des eigenen Unternehmens einen so hohen Stellenwert als Vermögensquelle wie in Europa: 50% des Vermögens der HNWI stammen hier aus selbständigem Unternehmertum oder dem Verkauf eines Unternehmens.

Diese komplexen Vermögen müssen gemanagt werden. Deshalb haben viele reiche Familien Family Offices gegründet, deren Aufgabe es ist, komplexe Familienvermögen zu managen. Auffallend viele Family Offices – oft Organisationen für ehemalige Unternehmer, die ihr Unternehmen verkauft haben und jetzt das Privatvermögen managen – suchen direkte Beteiligungsmöglichkeiten. Viele investieren über Private Equity. Offensichtlich ist es ein Trend bei diesen Investoren, Direktbeteiligungen an mittelständischen Familienunternehmen anzustreben. Dabei schätzen die Investoren die Anonymität, die ihnen Family Offices bieten.

Keinesfalls investieren nur bekannte Namen mit sehr grossem Vermögenshintergrund in Familienunternehmen. Auch mittelständische Familienunternehmen, die ihr Vermögen diversifizieren wollen oder ihr Unternehmen verkauft haben und Privatvermögen sinnvoll investieren wollen, engagieren sich gern als Mitgesellschafter von Familienunternehmen. Für diese Investoren ist häufig weniger die Aussicht auf überdurchschnittliche Renditen entscheidend, als vielmehr die Möglichkeit der langfristigen Wertentwicklung. Gerade ehemalige mittelständische Unternehmer sind in Verbindung mit derartigen Investitionen interessiert, positive Beiträge zur Unternehmensentwicklung zu leisten.

Unternehmer bevorzugen Partner mit ähnlicher Denkweise, die über unternehmerische Erfahrungen verfügen. Diese Voraussetzung ist bei ehemaligen Unternehmern als Mit-Investoren gegeben. Unternehmer möchten auch keinen Zwängen zum Ausstieg und Weiterverkauf unterliegen. Für Unternehmer hat Unternehmenskontinuität einen hohen Stellenwert. Deshalb sind Equity-Gesellschaften, die lediglich auf Zeit investieren, für viele Familienunternehmer keine geeigneten Partner. Interessant für Unternehmer sind Partner, die die notwendige Kapitalkraft für Folgefinanzierungen haben. Natürlich

sind Minderheitsgesellschafter, die über ein gutes Netzwerk verfügen, geeigneter als reine Finanzinvestoren, die in erster Linie an die laufende Rendite und die möglichen Ausstiegsmodalitäten denken. Ehemalige Unternehmer können häufig auf ein gut funktionierendes Netzwerk zurückgreifen. Sie verfügen darüber hinaus oft über Erfahrungen in der Industrie und/oder fundierte finanzwirtschaftliche Kenntnisse.

Geeignete Partner für mittelständische Unternehmen sollten auch menschlich zur Unternehmenskultur passen. Zukunftsorientierte Entscheidungen werden häufig gemeinsam mit dem Unternehmer in einem kompetenten und offen kommunizierenden Beirat getroffen. Darüber hinaus hat «echtes» Eigenkapital für Familienunternehmer einen hohen Stellenwert. Sie möchten nicht – wie bei Mezzanine-Kapital – Zinszahlungen aufgrund fester Beteiligungsentgelte und Tilgungsverpflichtungen durch Rückzahlungsverpflichtungen ersetzen oder, wie bei Investoren «auf Zeit», kurze Fristen für die Kündigung von Beteiligungen vereinbaren. Sie wünschen mittel- bis langfristige Sicherheit. «Echtes» Eigenkapital wird nicht nur ohne Sicherheiten zur Verfügung gestellt; es ist auch nicht mit Zinszahlungs- und Tilgungsverpflichtungen verbunden. Durch die Vereinbarung langfristiger Kündigungsfristen im Gesellschaftsvertrag kann langfristig Sicherheit erreicht werden.

Familienunternehmer, welche die Eigenkapitalbasis durch Minderheitsgesellschafter stärken wollen, um damit unternehmerische und/oder private Ziele zu erreichen, sollten behutsam vorgehen. Sie sind gut beraten, Spezialisten einzubinden, die nicht nur gute Kontakte zu Family Offices und anderen «reichen Familien» haben. Berater sollten auch in der Lage sein, die Unterlagen in geeigneter Form aufzubereiten und die Vertragsverhandlungen bis zum Beteiligungsabschluss zu führen.

*e.fischer@ifwniggemann.ch  
www.ifwniggemann.ch*