

DER BETEILIGUNGSPROZESS: DIE GRÖSSTEN STEINE FRÜHZEITIG AUS DEM WEG RÄUMEN

Der Beteiligungsprozess ist für beide Seiten äußerst intensiv und birgt immer das Risiko des Scheiterns, wenn Unternehmer und Beteiligungsgesellschaft nicht Hand in Hand arbeiten oder mit sehr unterschiedlichen Erwartungen starten. Für einen erfolgreichen Prozess ist deshalb entscheidend, dass der Unternehmer ein klares Bild über seine eigenen Ziele und realistische Erwartungen in Bezug auf den Prozess, mögliche Transaktionsstrukturen und vor allem den Unternehmenswert entwickelt. Zu den relevanten Themen gehören z. B. die Art der möglichen zukünftigen Partnerschaft, die Bereitschaft oder der Wunsch, zum Teil im unternehmerischen Risiko zu bleiben bzw. am zukünftigen Erfolg zu partizipieren sowie die Art des Investors. Es existiert ein großes Spektrum an potenziellen Investoren mit häufig sehr unterschiedlichen Vorstellungen bezüglich Renditeanspruch, Halteperioden, Einflussnahme sowie inhaltlicher Unterstützung. Konkret empfiehlt sich folgendes:

- frühzeitig Personen mit entsprechend fundierter Erfahrung in vergleichbaren Prozessen hinzuziehen
- klare und realistische Vorstellungen über die eigenen Ziele entwickeln:
 - zukünftige eigene Rolle (als Gesellschafter, Manager, Beirat, Berater)
 - weitere Unternehmensentwicklung (z. B. Erhalt der Eigenständigkeit)
- realistische Einschätzung bezüglich des Unternehmenswertes und der üblichen Erwartungen bzw. Erfordernisse eines Investors gewinnen
- sorgfältige und realistische Darstellung der notwendigen Informationen



Maximilian Schilling ist seit 2006 Geschäftsführer der Haspa BGM. Die Haspa BGM entwickelt individuelle und langfristige Eigenkapital-Lösungen vor allem für Wachstums- und Nachfolgesituationen mittelständischer Unternehmen in einer Größenordnung von 10 bis 300 Mio. Euro Umsatz.

über das Unternehmen sowie das Markt- und Wettbewerbsumfeld

- ausreichende Ressourcen für den Prozess bereitstellen (inkl. der eigenen Person).

In Bezug auf die Auswahl geeigneter Investoren empfiehlt es sich unter anderem folgende Aspekte zu beachten:

- Erfahrungshintergrund bzw. Historie des Investors, insbesondere mit vergleichbaren Unternehmenssituationen, und Einholung von Referenzen
- Flexibilität in der Finanzierungs- bzw. Transaktionsgestaltung (Mehrheiten, Minderheiten, Mezzanine-Finanzierungen)
- maximaler Investitionszeitraum und durchschnittliche Beteiligungsdauer; nur wenige Investoren sind wie Haspa BGM in der Lage ohne Laufzeitbeschränkung zu investieren und Unternehmen auch z. B. länger als 10 Jahre zu begleiten
- mittelstandsorientierter Ansatz (in Bezug auf Nachhaltigkeit, gemeinsame Ziele, einen partnerschaftlichen Umgang, Einbindung geeigneter Berater und adäquate Kostenbudgets)
- fachliche Kompetenz und Sympathie, denn die Zusammenarbeit muss, wenn sie erfolgreich sein soll, auf gegenseitigem Respekt und Vertrauen beruhen, konstruktiv sein und auch Freude machen.

Wenn der Unternehmer diese Punkte beherrscht, ist ein großer Teil des Weges in Richtung einer erfolgreichen Transaktion bereits zurückgelegt.