

BETEILIGUNGSKAPITAL – TITELTHEMA

Regionalmatador

Der Markt für Beteiligungsfinanzierungen ist lukrativ, und er hilft Kreditinstituten, ihre Kunden fester zu binden. Sparkassen haben gute Chancen, ihre Marktposition auszubauen: Sie können sich durch regionale Verwurzelung, kooperative und langfristige Ansätze von den Wettbewerbern absetzen. Wie so etwas funktionieren kann, erklärt Horst Gier, Vorstand der S-UBG in Aachen.

von THOMAS SCHINDLER

Gute Perspektiven für mittlerweile 33 Unternehmen im Raum Aachen, Krefeld und Mönchengladbach: Sie schöpfen ihre Wachstumspotenziale aus, ohne finanziell in die Knie zu gehen. Im Auftrag der beteiligten Sparkassen stellt die S-UBG mit ihren Fonds das notwendige Kapital zur Verfügung.

„Das Angebot deckt alle typischen Beteiligungsanlässe ab. Nur Sanierung gehört nicht zu unserem Geschäft. Alles andere ist eine Gestaltungsfrage, die auf den jeweiligen Einzelfall zugeschnitten wird“, berichtet Horst Gier, 61, Vorstandsmitglied der S-UBG AG. „In unserer Region gedeihen die wichtigsten Gründer- und Innovationszentren Deutschlands. Branchenmäßig sind wir breit fokussiert; bei guten Projekten investieren wir in allen Bereichen von Automobiltechnik, Biotechnologie bis Informations- und Kommunikationstechnologie.“ Im Auftrag der beteiligten Sparkassen ver-

sorgt die S-UBG-Gruppe kreative Gründer mit dem notwendigen Venture Capital, mit dem wirtschaftlichen Rüstzeug und knüpft hilfreiche Verbindungen. Mit ihrem Wissen und den finanziellen Möglichkeiten erleichtern Horst Gier und das Team von der S-UBG ein Going Public. Expansionsorientierte Unternehmen erhalten das benötigte Beteiligungskapital, um die Eigenkapitalbasis zu stärken und die jeweiligen Bilanzrelationen zu verbessern.

Die S-UBG-Gruppe engagiert sich auch bei Gesellschafterwechseln: Lösungen für eine Nachfolgeregelung werden entwickelt, ein marktgerechter Unternehmenswert wird ermittelt. Ausscheidende Gesellschafter sollen einen fairen Preis für ihre Anteile erhalten, bei der Übernahme durch das eigene Management oder durch externe Manager berät die Gruppe mit ihrem Know-how und hilft, eventuelle Kapitallücken zu schließen. „Wer seine Chancen auf dem globalen Markt nutzen will, muss dynamisch wachsen, um bestehen zu können.“

Doch wer heute überdurchschnittlich wachsen will, kann dies in der Regel nicht nur aus eigener Kraft“, sagt der Aachener Finanzinvestor. „Wir setzen auf langfristige Erfolge.“

Deshalb erhalten Firmen, an denen die S-UBG beteiligt ist, mehr als finanzielle Unterstützung und kaufmännische Beratung, wie Karsten Sontow, einer der beiden Geschäftsführer der Tovarit AG, erfahren konnte. Tovarit mit Sitz in Aachen wurde im September 2000 als Spin-off des Forschungsinstituts für Rationalisierung gegründet.

Das Unternehmen produziert eine Plattform für die Auswahl und Ausschreibung betrieblicher Software-Lösungen, die sich an mittelständische Unternehmen und Unternehmensberater im deutschsprachigen Raum richtet. Eine Datenbank analysiert dabei knapp 1000 Software-Lösungen von rund 800 Software-Anbietern hinsichtlich ihrer Eignung für eine bestimmte Aufgabe. Das Portal soll den Firmen helfen, eine hohe Investitionssicherheit über die gesamte Prozesskette zu erlangen, von der Analyse über die Ausschreibung und Vertragsgestaltung bis hin zur Planung von Einführungsprojekten.

Marktlücke für Datenbanksysteme

Für Arbeiten dieser Art werden in der mittelständischen Industrie in Deutschland jährlich „3500 Mannjahre“ investiert, berichten Tovarit-Geschäftsführer Sontow und sein Partner Peter Treutlein. Daher glaubten sie, eine interessante Marktlücke für ihr Unternehmen entdeckt zu haben.

Ihre Idee hat überzeugt. Die Gründer stießen bei Investoren auf offene Ohren. Von den Konsortien, mit denen sie sprachen, hatte das, zu dem die S-VC gehörte, das schlüssigste Konzept. Im Februar 2001 wurde der Vertrag unterschrieben. Und schon einige Monate später hatte die Tovarit ihr Produkt, die Online-Plattform „IT-Matchmaker“, bis zur Marktreife entwickelt.

Doch dann platzte die Internet-Blase. „Als der neue Markt abstürzte, hieß es: Kämpfen gegen das neue ‚Schimpfwort Internet‘ und gegen eine problematische Konjunktur“, sagt Sontow. Jetzt zeigte sich der große Vorteil des Konsortiums um den S-VC-Fonds: „Andere Investoren hätten uns vermutlich

Geldquelle für ganz junge Firmen

Ein regionaler Gründerfonds mit einem Volumen von 8,5 Mio. Euro soll die Entwicklung zukunftsorientierter Technologien in der Wirtschaftsregion Aachen ankurbeln. Der „Seed-Fonds für die Region Aachen GmbH & Co. KG“, den die Sparkasse Aachen und die NRW-Bank herausgeben, stellt jungen, technologieorientierten Unternehmen in der Gründungsphase Eigenkapital zur Verfügung. „Die Nachfrage nach Beteiligungskapital für die Frühphasenfinanzierung hat in den vergangenen Monaten enorm zugenommen“, erklärt Horst Gier, Geschäftsführer der FM Fonds-Management für die Region Aachen Beteiligungs-GmbH, die die operative Führung des Fonds übernehmen wird. Die Unternehmer müssen einige Investitionskriterien erfüllen, um von dem Chancenkapital zu profitieren: Sie sollten ein Geschäftsmodell mit nachhaltigen Alleinstellungsmerkmalen vorweisen, innovative Produktideen mit Marktpotenzial anbieten und sich in einem Wachstumsmarkt mit signifikantem Marktvolumen bewegen. Das Unternehmen

sollte die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft besitzen und seinen Sitz in der Wirtschaftsregion Aachen haben. Aufgabe des Fonds-Managements ist dabei, Gründungskapital bereitzustellen und Kontakte zu Business Angels und weiteren Fonds herzustellen, die als Co-Investoren eingebunden werden könnten. Seed-Kapital ist Firmen in sehr frühen Entwicklungsphasen vorbehalten. Daher sollte sich das Unternehmen in Gründung befinden und nicht älter als 18 Monate sein. Typische Anlässe zur Gründungsfinanzierung liegen in der Umsetzung einer Produktidee, etwa der Erstellung eines Prototyps, oder aber in der Marktanalyse für ein Produkt und die Herstellung seiner Marktreife. „Besonders für technologieorientierte Unternehmensgründungen stellt die Finanzierung in den Anfangsjahren das zentrale Problem dar“, erklärt Peter Graf, Vorstandsmitglied der Sparkasse Aachen. „Mit dem Seed-Fonds können wir Unternehmern nun eine langfristige Partnerschaft anbieten.“



Der S-UBG-Manager lässt Geldquellen für Gründer sprudeln: Horst Gier in der City von Aachen. Hinter ihm der Brunnen „Der Kreislauf des Geldes“.

FOTO: UWE VÖLKNER