

Marktforschung

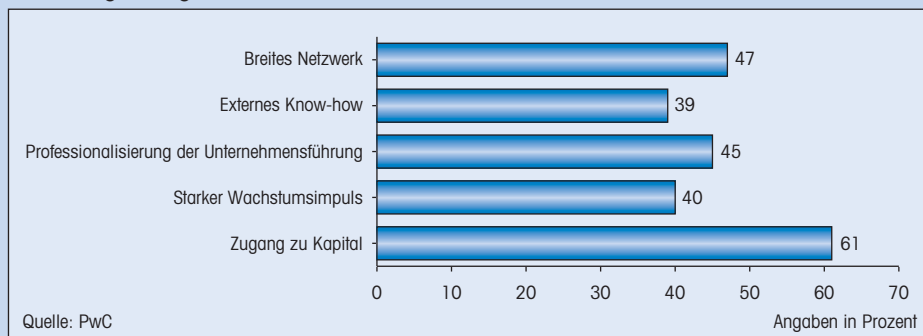
Familienunternehmen offener für Private Equity

Private Equity wird zukünftig an Bedeutung gewinnen. Darin sind sich 74 Prozent der Entscheider weltweit (2013: 60 Prozent) und 66 Prozent in Deutschland (64 Prozent) einig. Auch Familienunternehmen verlieren zunehmend ihre Scheu vor Private-Equity-Investoren. Das zeigt eine Umfrage von PwC unter mehr als 300 deutschen Familienunternehmen, für die im Juli dieses Jahres 310 Entscheider aus Unternehmen mit mehr als 100, aber weniger als 10 000 Mitarbeitern befragt wurden. 83 Prozent der deutschen Familienunternehmen können sich demnach die Beteiligung eines Finanzinvestors vorstellen. Bei einer ähnlichen PwC-Umfrage vor sechs Jahren waren es gerade einmal 18 Prozent. Bei großen Familienunternehmen mit über 10 000 Mitarbeitern halten inzwischen sogar 92 Prozent die Zusammenarbeit mit Finanzinvestoren für vorstellbar. Private Equity wird damit aus Sicht der Unternehmen eine realistische Finanzierungsalternative.

Image der Finanzinvestoren deutlich verbessert

Dazu passt das positive Gesamtbild, das viele Familienunternehmen mittlerweile von Private Equity haben. So sind 72 Prozent der Ansicht, dass Finanzinvestoren

Abbildung 1: Argumente für Finanzinvestoren aus Sicht von Familienunternehmen



die von ihnen übernommenen Firmen „operativ verbessern“. 61 Prozent billigen den Beteiligungsgesellschaften überdies zu, „den nachhaltigen Unternehmenserfolg zum Ziel zu haben“. Durch Finanzinvestoren finanzierte Unternehmen halten 70 Prozent der Befragten für innovativer, 67 Prozent für internationaler, 63 Prozent für überdurchschnittlich stark und schnell sowie weiter in der Digitalisierung und 60 Prozent für wettbewerbsfähiger als ihre Wettbewerber.

Das Image der Private-Equity-Branche hat sich somit in den vergangenen Jahren komplett gewandelt. Die meisten Familienunternehmer sehen in Finanzinvestoren keine Gefahr mehr für das eigene Unternehmen, sondern potenzielle Partner für dessen erfolgreiche Weiterentwicklung, wenn es etwa darum geht, das Eigenka-

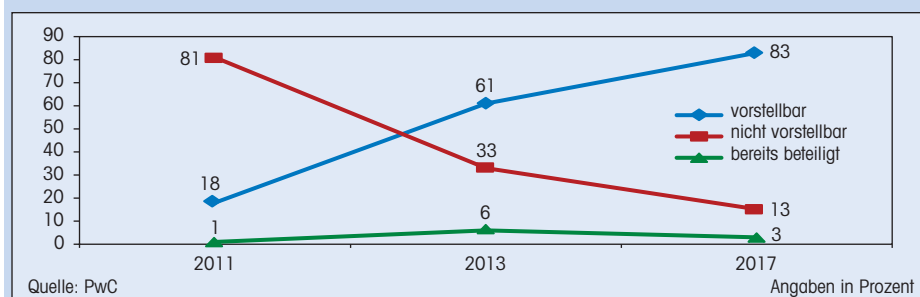
pital zu stärken oder die Nachfolge zu regeln.

Das kommt nicht von ungefähr. Denn anders als früher entwickeln viele Finanzinvestoren ihre Portfoliounternehmen inzwischen nämlich wirklich operativ, statt sich in erster Linie allein auf den Hebeleffekt der Fremdfinanzierung zu verlassen und die Finanzkennzahlen zu optimieren. Nur 37 Prozent der Befragten glauben deshalb, dass die einst als „Heuschrecken“ verunglimpften Fonds heute in der Öffentlichkeit noch einen schlechten Ruf haben. Befragt nach ihrer persönlichen Meinung zu Finanzinvestoren meinten sogar bloß 32 Prozent, sie hätten ein schlechtes Bild von der Branche.

Unternehmen mit dem Thema besser vertraut

Die größere Offenheit der Unternehmen kommt aber wohl auch von einer größeren Vertrautheit mit der Thematik. Mittlerweile kennen 93 Prozent der Familienunternehmen den Begriff Private Equity und wissen, wofür er steht. Zwei von drei Befragten gaben in der PwC-Umfrage an, sie wüssten dies genau, weitere 26 Prozent meinten, sie hätten zumindest eine ungefähre Ahnung. Auch dies ist ein deutlicher Anstieg

Abbildung 2: Private Equity als Finanzierungsalternative aus Sicht von Familienunternehmen



im Vergleich zu 2011. Damals konnte nach eigener Aussage nur jeder elfte Familienunternehmer exakt sagen, was Private Equity überhaupt ist. Inzwischen geben nur noch zwei Prozent der Befragten zu Protokoll, nicht mehr als den Begriff zu kennen, ohne zu wissen, was genau sich dahinter verbirgt, oder sogar noch nie von Private Equity gehört zu haben.

Befürchtungen und Hoffnungen

Trotz der verbesserten Informationslage macht die Studie allerdings immer noch Vorbehalte aus. Ob das Verhältnis zwischen Finanzinvestoren und Familienunternehmen wirklich der Beginn einer wun-

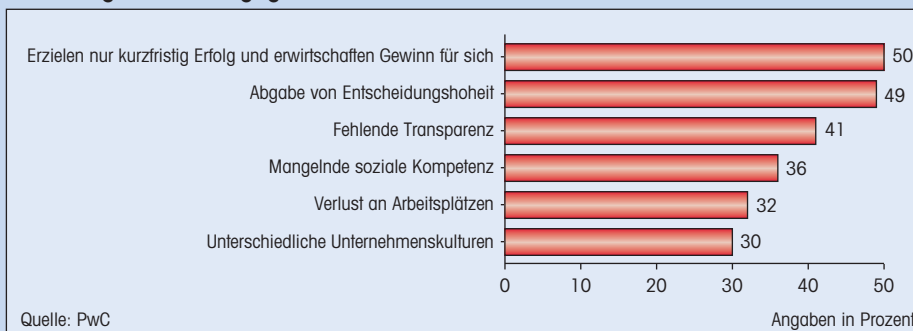
ausgerichteten Perspektive von Familienunternehmen zusammen.

Allerdings nähern sich die Unternehmen dem Thema offenbar weniger ideologisch, sondern pragmatisch.

■ So fürchten zwar 49 Prozent, beim Einstieg eines Finanzinvestors Entscheidungshoheit abgeben zu müssen, und 36 Prozent warnen vor den möglichen Folgen für das soziale Klima im Unternehmen.

■ Zugleich erhoffen sich aber 61 Prozent von einer Partnerschaft mit Private Equity einen verbesserten Zugang zu Kapital, 47 Prozent lockt die Aussicht auf ein breiteres Netzwerk und 45 Prozent versprechen

Abbildung 3: Gründe gegen Finanzinvestoren aus Sicht von Familienunternehmen



derbaren Freundschaft wird, wie es PwC als Frage aufwirft, sei einmal dahingestellt. Das wird vermutlich immer auf den Einzelfall ankommen. Und vielleicht ist es dafür auch schlicht noch zu früh.

Immerhin 41 Prozent der Studienteilnehmer werfen den Beteiligungsgesellschaften weiterhin mangelnde Transparenz vor. Und sogar 50 Prozent sind der Meinung, Private-Equity-Fonds seien immer noch zu kurzfristig orientiert und dächten in erster Linie an den eigenen Erfolg. Das passt natürlich schlecht mit der meist langfristig

sich eine Professionalisierung der Geschäftsführung.

Tatsächlich mit Finanzinvestoren als Kapitalgeber in Berührung gekommen sind viele Unternehmer allerdings noch nicht. Entsprechende Beteiligungen gab es in der Umfrage von 2017 nur bei drei Prozent der Befragten Unternehmen. Das sind drei Prozentpunkte weniger als vor vier Jahren, aber fünf Prozentpunkte mehr als 2011. Diese Schwankungen sind möglicherweise auf die vergleichsweise geringe Stichprobengröße zurückzuführen. **Red.**