

Mezzanine-Sentiment 2011

Die Experten-Umfrage

1. Wie sehen Sie die aktuelle Situation des deutschen Mezzanine-Marktes? Welche Bedeutung hat Mezzanine als Finanzierungsinstrument für den Mittelstand?

Harald Heidemann, Vorstand, S-UBG

Bei vielen Unternehmen laufen die Standard-Mezzanine-Programme nun aus und die Suche nach einer Anschlussfinanzierung beginnt. Erfolgreiche Unternehmen werden die bestehende Mezzanine-Finanzierung vertragsgemäß zurückzahlen bzw. durch Fremdkapital ersetzen. Oder sie finanzieren die Rückzahlung des Standard-Mezzanine mit individuellem Mezzanine oder Beteiligungskapital und treiben so die Unternehmensentwicklung weiter nach vorne. Schwache Unternehmen werden massive Probleme bekommen.

Peter Reger, Geschäftsführer, Bayern Mezzaninekapital GmbH & Co. KG

Wir sehen den Mezzanine-Markt spiegelbildlich zur Konjunktorentwicklung und können eine stabile Nachfrage von Familienunternehmen mit solidem Wachstumskurs feststellen. Dies geht einher mit dem zunehmenden Trend einer



Peter Reger

Kapitalzufuhr von außen. Individuelles Mezzanine bleibt also fester Bestandteil des Finanzierungsmix und nimmt an Bedeutung weiter zu.

Guy Selbherr, Geschäftsführer, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Aktuell gibt es zwei große Trends, für die die Instrumente der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften ein Lösungsbaustein sein können: Der erste ist der Markt für Standard-Mezzanine, der seit der Finanzkrise zusammengebrochen ist. Gut 700 Mittelständler haben zuvor ihr Eigenkapital mit Standard-Mezzanine-Produkten in Höhe von rund 5 Mrd. EUR aufgestockt. Seit Mai 2011 sind die ersten Standard-Mezzanine-Produkte zurückzuzahlen. Bei der Anschlussfinanzierung oder auch für neue Vorhaben können die Unternehmen nicht mehr auf Standard-Mezzanine setzen. Finanzierungsperspektiven gibt es nur über Individual-Mezzanine. Der zweite Trend ist die Eigenkapitalversorgung der Unternehmen: Während der Krise 2009 und noch Anfang 2010 haben manche Unternehmen von der Substanz gelebt. Das heißt, sie haben teilweise einen beträchtlichen Teil ihres Eigenkapitals aufgebraucht. Wollen sie jetzt neu investieren, sind eigenkapitalähnliche Finanzierungsformen, wie stille Beteiligungen, gefragt. Auch vor dem Hintergrund von Basel III gehen wir davon aus, dass sich der Mezzanine-Markt weiter beleben wird.

MEZZANINE-SENTIMENT 2011: INDIVIDUELLES MEZZANINE ALS FESTE GRÖSSE

Bestimmendes Thema für viele Standard-Mezzanine nutzende Unternehmen ist es, eine Anschlussfinanzierung für die anstehende Rückzahlung zu finden. Eine Neuauflage der einst boomenden Programme ist weiterhin nicht in Sicht. Dagegen hat sich individuelles Mezzanine längst als feste Größe im Mittelstand etabliert. Allerdings ist das Marktvolumen im vergangenen Jahr zurückgegangen, insbesondere auch durch sinkende

Mezzanine-Finanzierungen der KfW. Wie sich der Markt aktuell entwickelt, welche Trends die nächsten zwölf Monate bestimmen und welche Ziele die eigenen Unternehmen verfolgen, hat die Unternehmeredition bei verschiedenen Anbietern und Experten nachgefragt.

Markus Hofelich

markus.hofelich@unternehmeredition.de

**Nicole Waibel, Partner,
Indigo Capital LLP**

Aufgrund der verbesserten Wirtschaftslage war die Nachfrage von Mittelständlern nach Mezzanine im vergangenen Jahr gering. Die Refinanzierung von auslaufenden Standard-Mezzanine-Finanzierungen war für Indigo kein Thema. Mezzanine wurde von Mittelständlern eher zur Wachstumsfinanzierung,



Nicole Waibel

insbesondere für Akquisitionen, nachgefragt. Generell waren die Banken bis vor einigen Wochen sehr aktiv. Durch die Krise an den Märkten sind diese jedoch wesentlich vorsichtiger geworden, und dadurch haben sich die Anfragen bei uns erhöht.

2. Welche Mezzanine-Trends werden die nächsten zwölf Monate bestimmen?

Harald Heidemann, Vorstand, S-UBG

Nach dem Einbruch des einstigen Wachstumsmarktes von Standard-Mezzanine geht der Trend in der Finanzierung

Anzeige

INDIVIDUELL · FLEXIBEL · TRANSPARENT

Mezzanine-Kapital – für mehr unternehmerischen Freiraum

Maßgeschneiderte Eigenkapitallösungen als Grundlage für mehr unternehmerischen Freiraum – dies ist unser Anspruch. Ob Wachstumsfinanzierung, Nachfolge-regelung, Gesellschafterwechsel oder Optimierung der Bilanzstruktur:

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine individuelle, flexible und transparente Mezzanine-Finanzierung und stimmen Kapitalabruf, Laufzeit, Tilgungsplan, Rück-führung und Konditionengestaltung auf Ihren Bedarf ab.

Sprechen Sie uns an:
Telefon 02 51 / 706-47 22 (-23)
Sentmaringer Weg 1 · 48151 Münster
E-Mail: info@wgz-initiativkapital.de
www.wgz-initiativkapital.de

wieder zu individuellem Mezzanine-Kapital oder Private Equity. Auch bei der S-UBG spüren wir, dass Wachstumsfinanzierungen wieder stärker gefragt sind – hier liegen Chancen für individuell strukturiertes Mezzanine, doch sind wir stets kritischer im Hinblick auf Profitabilität und Geschäftsaussichten als vormals die Anbieter von Standardprogrammen. Die Entwicklung zeigt außerdem, dass die Mezzanine-Kapitalgeber häufiger die Rückzahlung des Kapitals in mehreren Tranchen, i.d.R. zwischen fünf und sechs Jahren, anbieten.

Peter Reger, Geschäftsführer, Bayern Mezzaninekapital GmbH & Co. KG

Wir beobachten eine Veränderung des Investitionsverhaltens der mittelständischen Unternehmer. Das Kapital wird weniger in Gebäude und mehr in Produkte, Märkte und Menschen (Know-how/Wissensbilanz) investiert. Für diese Investitionen ist Mezzanine ideal geeignet. Mezzanine-Kapitalgeber investieren in die Zukunft des Unternehmens und nicht in Sicherheiten. Mezzanine wirkt also aufgrund der de facto nicht gegebenen Kündigungsmöglichkeiten wachstumsstabilisierend.

Guy Selbherr, Geschäftsführer, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Das Thema Anschlussfinanzierung bei Standard-Mezzanine hat gezeigt: eine individuelle Finanzierung ist für kleine und mittlere Unternehmen vorteilhafter als eine standardisierte. Das ist vor allem dann wichtig, wenn sich ein Unternehmen einmal nicht nach Plan entwickelt – über einen Zeitraum von sechs bis zehn Jahren kann das durchaus passieren. Deshalb sprechen konjunkturelle Schwankungen und spezifische Geschäftsmodelle für maßgeschneiderte Angebote.



Guy Selbherr

Nicole Waibel, Partner, Indigo Capital LLP

Die Beunruhigung der Märkte hat schon kurzfristig bei Indigo zu erhöhten Anfragen geführt. Wir rechnen bei trüberein Wachstumsaussichten mit einer steigenden Nachfrage nach Mezzanine.

3. Welche Themen stehen in Ihrem Unternehmen dieses Jahr ganz oben auf der Agenda? Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Harald Heidemann, Vorstand, S-UBG

Wir sind mit der Entwicklung unserer Portfoliounternehmen aktuell sehr zufrieden. Im Fokus unserer Geschäftstätigkeit steht derzeit hauptsächlich weiter das Neugeschäft: Knapp 4 Mio. EUR haben wir 2011 bereits investiert, einige Unternehmen befinden sich noch in der Pipeline. Dabei sind auch Anfragen nach Mezzanine-Kapital. Für das Restjahr erwarten wir ein oder zwei Exits.



Harald Heidemann

Peter Reger, Geschäftsführer, Bayern Mezzaninekapital GmbH & Co. KG

Auf unserer Agenda ganz vorne stehen der Abschluss unseres Fonds 1 (Volumen: 100 Mio. EUR) und die Weiterführung unseres etablierten Geschäftsmodells (Finanzierungspaket Mezzanine plus Kredit). Außerdem arbeiten wir am weiteren Aufbau unseres Branchen-Know-hows und wollen die Zusammenarbeit mit den Sparkassen und der BayernLB weiter vertiefen.

Guy Selbherr, Geschäftsführer, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Als Partner der Unternehmen im Land möchte die MBG von den beiden großen Trends profitieren: Ihre stillen Beteiligungen können Teil eines Finanzierungsmix sein, wenn es nach der Ablösung fälliger Mezzanine-Produkte um neue Investitionen geht. Zudem wollen wir bei möglichst vielen Unternehmen die Kapitalbasis verbreitern – das ist die beste Krisenvorsorge. Nach der Krise ist bekanntlich vor der Krise. Was den Geschäftsverlauf anbetrifft, sind wir sehr zuversichtlich. Wir erwarten in diesem Jahr das höchste Zusagevolumen seit Bestehen der MBG.

Nicole Waibel, Partner, Indigo Capital LLP

Unser Schwerpunkt wird auf der Finanzierung von Nachfolgesituationen und Akquisitionsfinanzierungen im Mittelstand liegen. Ferner widmen wir uns auch komplexen Situationen, die kein großes Interesse bei Banken hervorrufen.