

PRIVATE EQUITY

Bereitschaft zu Anpassungen gestiegen

Wie hat sich die Corona-Krise auf Unternehmen ausgewirkt und welche Vorbereitungen werden angesichts der ungewissen weiteren Entwicklung getroffen? Peter Sachse, Geschäftsführer des Finanzinvestors VR Equitypartner, gibt Einblicke ins Portfolio und berichtet, welche Gegenmaßnahmen getroffen wurden.

DIE FRAGEN STELLTE Boris Karkowski

H

err Sachse, wie schlimm hat es „Ihre“ Portfoliounternehmen in der Corona-Zeit erwischt?

Peter Sachse: Die Auswirkungen waren sehr unterschiedlich. Einige Unternehmen werden in diesem Jahr ihren Umsatz verdoppeln, andere mussten zwischenzeitlich mit Umsatzeinbrüchen von bis zu 80 Prozent umgehen. 16 unserer insgesamt rund 60 Portfoliounternehmen haben KfW-Mittel beantragt,

rund ein halbes Dutzend davon ist stark von der Corona-Krise betroffen. Umgekehrt bedeutet das aber auch: Drei Viertel der Unternehmen hatten ausreichend Liquidität oder erleiden keine Umsatzeinbußen. Angesichts der Schwere des Wirtschaftseinbruchs ist das eine gute Quote. Und: Alle Unternehmen haben sich in den vergangenen Monaten wieder deutlich erholt.

Wie haben die Unternehmen auf die Krise reagiert?

PS: Wie eigentlich alle Unternehmen in der Anfangsphase: Sie haben zunächst auf ihre Liquidität geschaut. Dort, wo abschbar war, dass es Probleme geben würde, wurden in Absprache mit den finanzierenden Banken bestehende Linien gezogen oder KfW-Hilfen beantragt. Zum Glück war das in allen

Corona-bedingten Fällen ausreichend. Auch Kurzarbeit wurde umgesetzt. Über strategische Veränderungen wird erst seit der Jahresmitte nachgedacht, vorher war dafür keine Zeit. Jetzt wird aber über Geschäftsmodellanpassungen diskutiert: Bei einem Unternehmen ist bspw. absehbar, dass ein Kundensegment dauerhaft geschwächt sein wird; bei einem anderen muss das Thema Supply Chain deutlich ausgebaut werden, um der gestiegenen Online-Nachfrage nachkommen zu können.

Was hat VR Equitypartner konkret unternommen, um den Portfoliounternehmen zu helfen?

PS: Zu Anfang hatten alle Unternehmen, egal welcher Branche, die gleichen Themen: Kurzarbeit, Liquidität und Ab-



PETER SACHSE

ist Managing Partner und Geschäftsführer bei der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner. Er kam 2010 als Geschäftsführer zum Unternehmen (damals Vorgängergesellschaft DZ Equity Partner) und begleitete seitdem zahlreiche Investments und die Weiterentwicklung diverser Portfoliounternehmen. Vor seinem Einstieg bei VR Equitypartner war Peter Sachse elf Jahre bei der Muttergesellschaft DZ Bank AG als Senior-Produktbetreuer Corporate Banking im Bereich Structured Finance sowie als Gruppenleiter für strukturierte Finanzierungen mit Schwerpunkt Akquisitionsfinanzierung tätig.

ANZEIGE



KERN®

Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher.

24

Standorte in der DACH-Region

650+

Nachfolgemandate

110.000+

Kaufinteressenten

Immer persönlich für den Mittelstand

kern-unternehmensnachfolge.com

schätzung einer Insolvenzgefahr. Gemeinsam mit einer Anwaltskanzlei haben wir innerhalb weniger Tage eine Webcast-Reihe auf die Beine gestellt und unsere Beteiligungen zu diesen Themen informiert. Das hat dem Management geholfen, Zeit zu sparen. Wer individuelle Rückfragen hatte, konnte sich natürlich auch direkt an die Experten wenden. Dieses Angebot kam sehr gut an. Wir haben außerdem unseren bereits engen Austausch mit den Unternehmen noch intensiviert. Allerdings machte uns die Distanz das Leben manchmal schwer: Unser eigenes Operation-Partner-Team, das sonst Unternehmen direkt vor Ort unterstützen kann, konnte überwiegend nur online arbeiten. Vieles läuft digital, aber nicht alles kann auf diesem Wege zufriedenstellend gelöst werden.

Haben Sie den Unternehmen auch mit frischem Eigenkapital geholfen?

PS: Das war nicht notwendig. Die vorhandenen Möglichkeiten auf der Fremdkapitalseite sind bislang ausreichend. Wenn es aber nötig werden sollte und sinnvoll ist, werden wir nach einer Einzelfallprüfung frisches Eigenkapital einsetzen. In der großen Wirtschaftskrise 2008/2009 haben wir genau das getan. Wir stehen unseren Beteiligungen in der Krise bei. Allerdings erwarten wir auch, dass sie alle Möglichkeiten ausschöpfen, die ihnen zur Verfügung stehen. Eine Eigenkapitalspritze ist die Ultima Ratio.

Gab es oder gibt es Konflikte mit Portfoliounternehmen

während der Corona-Krise, bspw. unterschiedliche Auffassungen über notwendige Strategiewechsel?

PS: Konflikte gibt es auch ohne Corona-Krise immer wieder einmal, schließlich haben Manager und Gesellschafter durch unterschiedliche Rollen oft einen anderen Blick auf die Themen. Wir können als Investor nur Impulse geben, umsetzen muss das Management. Interessanterweise hat die Krise aber zu einer neuen Offenheit geführt. Wir alle haben gesehen, wie schnell sich das Umfeld ändern kann und wie schnell man sich anpassen muss. Es gibt eine große Bereitschaft in den Unternehmen, neue Wege zu gehen.

Wie bereiten sich Ihre Unternehmen auf die kommenden Monate vor?

PS: Vieles spricht für eine Erholung. Aber Gewissheit gibt es natürlich nicht. Unsere Unternehmen haben ihre Liquidität im Blick und legen sich, wenn möglich, einen gewissen Puffer zu. Außerdem sind sie noch enger an ihre Kunden herangerückt, um sofort reagieren zu können, sollte es Schwierigkeiten geben. Weil die Unternehmen im Frühjahr Erfahrungen mit den möglichen Instrumenten zur Abfederung der Krise, wie bspw. Kurzarbeit, gesammelt haben, werden sie diese bei Bedarf schneller einsetzen können. Aber wir schauen nicht nur defensiv auf die Entwicklung: Auch in dieser Krise liegen Chancen: Wer gut aufgestellt ist, kann neue Kunden gewinnen oder angeschlagene Unternehmen aus einer Position der Stärke übernehmen und so schneller wachsen. ■