

„Wir fördern Wachstum gerne mithilfe von Plattformstrategien“

Seit 50 Jahren begleitet VR Equitypartner mittelständische Familienunternehmen bei Wachstumsthemen, Unternehmensnachfolgen oder Gesellschafterwechseln – und offeriert dafür als Tochter der DZ Bank ein breites Finanzierungsspektrum von Direktbeteiligungen über Mezzanine bis hin zu regionalen Angeboten. INTERVIEW **GEORG VON STEIN**

Unternehmeredition: Wie liefert VR Equitypartner bei Gesellschafterwechseln die passende Finanzierungsstruktur?

Christian Futterlieb: Zahlreiche Private-Equity-Fonds haben eine fixe Finanzierungsstruktur, von der sie nicht ohne Weiteres abweichen können. Kern unseres Unternehmens ist, vielerlei Finanzierungsalternativen anzubieten. Als Tochter der DZ Bank können wir bankeigene Mittel investieren und uns deshalb flexibel mit verschiedenen Instrumenten beteiligen. Das können beispielsweise eine Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung oder auch eigenkapitalähnliche Instrumente wie Mezzanine oder Mischungen daraus sein. Wir bieten Eigenkapitalfinanzierungen nach Maß, kein starres Korsett.

Sie finanzieren beim Vliesstoffhersteller Norafin Wachstum. Was daran ist typisch für Ihr Vorgehen?

Jedes Investment ist naturgegeben einzigartig. Bei Norafin haben wir im Wesentlichen die Investition in ein neues Werk in den USA in signifikanter Höhe ermöglicht. Dabei unterstützen wir auch bei der strategischen Planung, denn solche Investitionen in neue Standorte und eine neue Marktbearbeitung mit Team- und Vertriebsaufbau beeinflussen die Unternehmensentwicklung massiv. Entsprechend schauen wir mit dem Management genau auf Financials, Reporting,

Controlling oder den Teamaufbau. Wo es möglich und sinnvoll ist, fördern wir Wachstum auch gerne mithilfe von Plattformstrategien.

Wie entwickeln Sie die Strategie dafür und wie setzen Sie diese dann um?

Wir haben ein Vorgehensmodell entwickelt, wie wir die Strategie mit dem Management definieren und später in regelmäßigem Turnus voranbringen. Bei der Umsetzung, die immer in enger Abstimmung mit dem Management des Beteiligungsunternehmens geschieht, bieten wir Unterstützung durch unsere Teams mit Finanzierungsexpertise und operativem Hintergrund. Eine Kollegin unterstützt beispielsweise im Bereich Personalmanagement und -gewinnung. Um die Talent-, Mitarbeiter- und Management-suche zu professionalisieren, bieten wir dann zum Beispiel Prozesse mit einer Softwareunterlizenzierung an.

Wie laufen Exits bei Ihnen ab und wie profitiert das Beteiligungsunternehmen davon?

Ein wesentlicher Wertbeitrag bei typischen Nachfolgelösungen ist häufig, dass wir das Unternehmen mit dem Managementteam so aufgestellt haben, dass es auch ohne den abgehenden Gründer oder Unternehmer strukturell vorankommen kann. Wir verkaufen das Unternehmen meist, damit es sich weiterentwickeln kann, weil es beispielsweise Größenvolumina erreicht hat, die wir nicht mehr finanzie-

ren. Dafür schauen wir möglichst breit, welche Möglichkeiten es für einen optimalen Exit gibt und wer der richtige Partner beziehungsweise der Best Fit für das weitere Wachstum und die Firmenstrategie ist – ein Private-Equity-Unternehmen, ein Strategie oder ein anderer Investor. Wie man den Exitprozess aufsetzt, ist sehr unternehmens-, management- und gesellschaftsabhängig. Um einen guten Preis zu erzielen, braucht es in der Regel Wettbewerb unter möglichen Käufern. Wir definieren gemeinsam mit dem Managementteam die Architektur des Verkaufsprozesses. Wir sind es gewohnt, uns mit Stakeholdern, Management, Mitgesellschaftern et cetera auseinanderzusetzen und alle abzuholen.

Herr Futterlieb, wir danken Ihnen für die interessanten Einblicke! ■



ZUR PERSON

Christian Futterlieb,
Geschäftsführer,
VR Equitypartner GmbH
christian.futterlieb@vrep.de

Das Investorenprofil zur VR Equitypartner GmbH finden Sie auf S. 46.