



Christian Futterlieb
GESCHÄFTSFÜHRER
von VR EQUITYPARTNER, Frankfurt/Main

CHRISTIAN FUTTERLIEB | VR EQUITYPARTNER

Welche Finanzierungen dem Mittelstand jetzt helfen

Ob Nachfolge, Transformation oder Expansion – nur mit der richtigen Finanzierung werden die eigenen Pläne Realität. Doch welche Instrumente stehen aktuell zur Verfügung und passen zu welchem Vorhaben? Eine Übersicht.

Ohne Frage stehen Deutschlands Entscheider in den Unternehmen vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Einige davon sind strukturell, haben in den vergangenen Jahren aber noch einmal an Dynamik hinzugewonnen: Bürokratie, digitale Transformation, demografischer Wandel und Fachkräftemangel. Andere Entwicklungen haben die Situation noch verschärft, wie Zoll- und Handelsbarrieren oder schwaches Wirtschaftswachstum. Bemerkenswert ist es, mit welcher Stärke der deutsche Mittelstand diesen Herausforderungen gegenübertritt. Mit der Bereitschaft zur Veränderung und dem Mut, auch in schwierigen Zeiten zu investieren und sich damit für die Zukunft aufzustellen.

Wer neue Märkte erobern, neue Technologien umsetzen oder sein Unternehmen in neue Hände übergeben will, braucht starke (Finanzierungs)Partner an seiner Seite. Insgesamt sind die Banken in der jüngeren Vergangenheit deutlich risikoaverser und mithin selektiver geworden, so dass sie weniger als zuvor als Finanzierungspartner zur Verfügung stehen. Die Regulatorik macht es den Banken allerdings auch nicht einfacher, wichtige Unternehmensinvestitionen in herausfordernden Zeiten zu finanzieren. Steigende Eigenkapitalanforderungen im Zuge von Basel IV beispielsweise dürften dazu führen, dass sich Banken aus der Finanzierung mancher Branche und Bonitätsklasse zurückziehen. Denn bankeninterne Risikomodelle zur Berechnung der Eigenkapitalanforderungen (risikogewichtete Aktiva) müssen seit Anfang 2025 um den Standardansatz ergänzt werden. Der Standardansatz geht grundsätzlich von einem Risikogewicht von 100 Prozent aus, wenn kein externes Rating vorliegt. In der Praxis führt das dazu, dass Banken mehr Eigenkapital vorhalten müssen.

In den vergangenen Jahren ist das Angebot an alternativen Finanzierungsinstrumenten gewachsen. Doch mit der Zinswende sind auch „klassische“ Bankkredite nicht mehr so günstig wie noch vor 2022. Welche Finanzierung hilft mir aktuell in welcher Situation? Nicht jedes Finanzierungsinstrument ist für jede Finanzierungsaufgabe gleichermaßen geeignet.

Im Folgenden werden daher, passend zu typischen Finanzierungssituationen wie Nachfolge und Transformation, die wichtigsten Lösungen vorgestellt, die für Mittelständler derzeit relevant sind. Dabei kommen auch etablierte Lösungen wieder ins Spiel, wie beispielsweise Mezzanine.

Vorab einige wichtige Hinweise

Ohne Frage bleiben Banken auch in schwierigen Zeiten wichtige Finanzierungspartner. Durch die oben erwähnten regulatorischen Vorgaben sind sie jedoch verpflichtet, mögliche Kreditrisiken stärker abzusichern. Das kann ein Rückzug aus bestimmten Kreditengagements sein oder eine Verschärfung der Konditionen. Viele Unternehmen aus dem Mittelstand spüren diese Veränderungen erst, wenn eine Refinanzierung ansteht oder sie ihr Kreditengagement erweitern möchten. Dann muss mancher feststellen, dass engere Limite gesetzt werden oder der etablierte Finanzierungspartner bestehende Linien nicht prolongieren will oder kann. Diese Schwierigkeiten können wichtige Pläne wie eine größere Beteiligung oder der Aufbau einer neuen Produktlinie erschweren. Umso wichtiger ist es daher für Unternehmer, frühzeitig die aktuelle Finanzierungslage und alle Optionen zu kennen.

Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, gemeinsam mit den vertrauten Partnern nach Lösungen zu suchen und auch neue Finanzierungspartner anzusprechen. In der Regel geht es darum, dem Finanzierer Sicherheit zu bieten, also dessen Risiken zu reduzieren. Allerdings ist es gerade jetzt für Unternehmen nicht so einfach, aus der aktuellen Bilanz weitere Sicherheiten bereitzustellen. Dann ist es notwendig, das bisherige Finanzierungsinstrumentarium zu erweitern. Dieses ist vielfältiger denn je: Maschinenleasing kann helfen, eine Modernisierung der Fertigung zu stemmen. Mit Factoring können Kun-

denforderungen schnell monetarisiert werden, was dem Working Capital hilft. Mezzanine stellt mittelfristig Kapital zur Verfügung und kann, bei entsprechender Ausgestaltung, als wirtschaftliches Eigenkapital die Bilanzrelationen verbessern. Und nicht zuletzt eröffnet eine Eigenkapitalfinanzierung, beispielsweise in Form von Private Equity, neue Spielräume für Investitionen.

Banken betrachten solche Instrumente – auch wenn sie sie nicht selbst anbieten – häufig als Bereicherung, solange eigene Sicherheiten davon unberührt bleiben. Werden die bestehenden Bankpartner und anderen Finanzierer frühzeitig in solche Überlegungen eingebunden, können mögliche Interessenkonflikte vorab identifiziert werden. Und das Unternehmen kann vom Netzwerk der Bank zu anderen Finanzierern profitieren.

Nachfolge und Gesellschafterwechsel

Bis zum Ende des Jahres 2025 suchen laut KfW-Nachfolgemonitor rund 215.000 mittelständische Unternehmen einen Nachfolger. Bis Ende 2028 streben rund 532.000 der insgesamt 3,84 Millionen Mittelständler eine Nachfolge an. Doch gibt es inzwischen mehr Unternehmer, die eine Stilllegung ernsthaft erwägen oder bereits konkret planen: 231.000 sehen das als Option bis Ende 2025. Der Grund dafür: Es findet sich kein Nachfolger für das eigene Haus. Das wiederum kann daran liegen, dass das bestehende Geschäftsmodell überholt oder wichtige Investitionen in die Zukunft versäumt worden sind. Für Nachfolger ist dann selbst ein sehr niedriger Kaufpreis zu hoch, weil die anstehenden Investitionen eine Übernahme unattraktiv machen. Dabei gibt es interessante Optionen, genau dieses Problem rechtzeitig anzugehen.

Doch warum werden notwendige Anpassungen und Investitionen häufig versäumt? Meist hat es mehrere Ursachen:

- Dem bestehenden Gesellschafterkreis fehlten notwendige Impulse oder Einsichten, dass Veränderungen notwendig wären, um sich für die Zukunft zu rüsten.

- Die Ertragskraft des Unternehmens war zu schwach, um aus Eigenmitteln Notwendiges zu finanzieren.
- Durch das Ausscheiden eines oder mehrerer Gesellschafter wurden signifikante Auszahlungen notwendig, die den Finanzierungsrahmen des Unternehmens/der verbleibenden Gesellschafter einschränken.

■ Mezzanine ist wieder im Kommen

Viele Finanzierungsberater werden empfehlen, dass – sollten die verbliebenen Gesellschafter den Ausstieg eines Gesellschafters nicht finanzieren können oder wollen – ein weiterer Eigenkapitalgeber gefunden werden muss. Dabei wird die Möglichkeit einer Mezzanine-Finanzierung oft übersehen. Eine Mezzanine-Finanzierung erlaubt es unter anderem, notwendige Investitionen oder den Ausstieg eines Gesellschafters zu finanzieren. Den Geschäftsführern (und Mitgesellschaftern) von *Votronic* zum Beispiel, einem führenden Hersteller von Elektronik für Reisemobile und Sonderfahrzeuge, ist es dank Mezzanine möglich gewesen, die Anteile des Mitgesellschafters *VR Equitypartner* zu übernehmen. Nun sind sie Alleineigentümer.

Der relativ lange Finanzierungszeitrahmen von üblicherweise fünf bis sieben Jahren gibt ausreichend Zeit, sodass die Auszahlung des Altgesellschafters das Unternehmen nicht überfordert. Mezzanine kann helfen, wenn dem designierten Nachfolger aus dem Unternehmensmanagement (oder einem externen Manager) das notwendige Kapital für die Finanzierung der Anteilsübernahme fehlt und weder Bank noch Verkäufer einen Kredit gewähren.

Je nach Ausgestaltung kann Mezzanine in der Bilanz als Eigen- oder Fremdkapital verbucht werden. Besonders interessant für alle Gesellschafter, die vor der Hinzunahme eines neuen Gesellschafters zurückschrecken. Dank Mezzanine kann der aussteigende Gesellschafter ausgezahlt werden, die Gesellschafterstruktur aber ansonsten stabil bleiben.

Denn trotz Eigenkapital-Charakter erhält der Mezzanine-Geber keine typischen Mitbestimmungsrechte. Zugleich ist Mezzanine gegenüber klassischem Fremdkapital nachrangig. Das heißt, der Mezzanine-Finanzierer geht in ein höheres

Risiko. Entsprechend wird dieses Mehrisiko durch einen höheren Zinssatz abgegolten, der typischerweise (niedrig) zweistellig ist. Wie hoch der Zins letztlich ausfällt, hängt von der Bonität des Schuldners und auch der Ausgestaltung des Kreditvertrags ab. Bei Individual-Mezzanine kann eine maßgeschneiderte Kostenstruktur vereinbart werden. So kann ein fester Zinssatz mit einem erfolgsabhängigen variablen Zinssatz kombiniert werden. Abhängig von Steuerungsgrößen wie EBITDA-Entwicklung oder Verschuldungsgrad werden die Konditionen angepasst. Mit einem „Equity-Kicker“ können ggf. fixe Zinskosten weiter reduziert werden: Dabei werden für einen definierten Zeitpunkt (z.B. im Fall eines Unternehmensverkaufs) Zusatzzahlungen vereinbart, die an den Unternehmenswert gekoppelt sind.

Von den Mehrkosten für Mezzanine sollten sich Unternehmen daher nicht abschrecken lassen. Durch den variablen Charakter geht der Mezzanine-Geber mit ins unternehmerische Risiko; sein Ertrag wächst mit der positiven Entwicklung des Unternehmens. Zum anderen steigt durch Mezzanine der Kapitalpuffer für die Fremdkapitalgeber. Weil sich deren Risiko damit reduziert, sind sie eher bereit, auch ihrerseits Kreditlinien zu erweitern oder das Unternehmensrating positiv anzupassen. Eine kleinere Mezzanine-Finanzierung kann sich damit auch positiv auf die Senior-Loan-Finanzierung auswirken. Daher sollten die Gesamtfinanzierungskosten und nicht allein die Mezzanine-Kosten berechnet werden.

■ Situationen für Private Equity

Private Equity kommt häufig zum Einsatz, wenn sich zum Beispiel kein familieninterner Nachfolger findet und ganz bewusst eine Beteiligungsgesellschaft mit ihrer Expertise und Finanzierungskraft in den Gesellschafterkreis aufgenommen werden soll. Dadurch können die bisherigen Gesellschafter zum einen Zugang zum Netzwerk des Private Equity-Investors gewinnen – zu erfahrenen Beratern oder zu anderen Unternehmern aus dem Portfolio. Beteiligungsgesellschaften bringen viel Erfahrung mit, beispielsweise in der Restrukturierung, der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells oder dem Erschließen neuer Märkte.

Eigenkapital durch Finanzinvestoren erweitert wie Mezzanine den Finanzierungsspielraum auf der Fremdkapitalseite. Weil auch hier der Kapitalpuffer für

Fremdkapitalgeber wächst, sinken deren Risiken und steigt ihre Finanzierungsbereitschaft und/oder verbessern sich die Finanzierungsbedingungen. Eigenkapital hat den großen Vorteil, dass keine festen Kosten anfallen und der Finanzierer ins gleiche unternehmerische Risiko geht wie die anderen Gesellschafter. Dieses Risiko wird er aber nur eingehen, wenn es eine reelle Aussicht auf eine angemessene Rendite gibt. Dazu hat der Investor zwei Hebel: Zum einen eine regelmäßige Gewinnbeteiligung proportional zum Eigenkapitalanteil. Oder die Steigerung des Unternehmenswerts bei einem Ausstieg des Investors. Daher haben Finanzinvestoren ein großes Interesse daran, in das Unternehmenswachstum zu investieren.

Wenn sich Gesellschafter sich für eine Beteiligungsgesellschaft entscheiden sollten sie den neuen Partner kennenlernen. Ist das Grundsätzliche definiert (mögliche Kaufpreisspanne, kulturelle und menschliche Passung, erfolgreicher Track Record und vielleicht sogar umfassende Branchenerfahrung) sind weitere Punkte zu klären:

- Verfügt der Investor über die Erfahrungen, das Netzwerk und ggf. eigenes Personal, um gezielt bestehende Schwächen des Unternehmens auszugleichen? Der überzeugendste Nachweis dafür ist das Vorgehen bei anderen Portfoliounternehmen vergleichbarer Größe, Branche, Strategie.
- Welche Einschränkungen meiner bisherigen unternehmerischen Entscheidungsfreiheit sind zu erwarten? Mancher Investor wird sich aktiv ins Tagesgeschäft einmischen wollen, andere hingegen konzentrieren sich bewusst auf eine strategische Begleitung und halten sich aus dem operativen Geschäft heraus.
- Wie lange ist die Haltedauer der Beteiligung durch den Investor? Bei Private-Equity-Fonds gibt es durch die Fondslaufzeit enge Grenzen von wenigen Jahren. Andere haben zwar einen ähnlichen Zeithorizont für ihre Beteiligung, können aber dank „Evergreen“-Strukturen flexibler sein, wenn es die Markt- oder Unternehmensentwicklung erfordert. So bleibt die Möglichkeit, auch Maßnahmen umzusetzen, die sich zwar erst später, aber dann umso stärker rentieren könnten.

- Wie verhält sich der Investor, sollte es nicht nach Plan laufen? In den vergangenen Jahren haben Corona-Pandemie und der Konflikt in der Ukraine zu unerwarteten Verwerfungen geführt. Hat der Investor in solchen Situationen die Finanzkraft und das Know-how, das Unternehmen durch solche Phasen zu begleiten?

Viele Finanzinvestoren haben Interesse an einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den führenden operativen Köpfen des Unternehmens. Darum ermöglichen sie bislang angestellten Managern oft attraktive Beteiligungsstrukturen. So kann aus einem Mitarbeiter ein Gesellschafter werden, auch wenn dieser anfangs nicht über ausreichend Eigenmittel verfügt. Auch geschäftsführenden Gesellschaftern wird manchmal eine „Rückbeteiligung“ angeboten, die einen Verkauf eines signifikanten Gesellschaftsanteils an den Finanzinvestor ermöglicht.

Diese Bindung relevanter Manager stellt Kontinuität sicher und kann eine Vorbereitung für eine endgültige Nachfolgeregelung sein. Gemeinsam können bestehendes Management und neuer Finanzinvestor die notwendigen Investitionen ins Unternehmen tätigen, das Geschäftsmodell und die Kostenstruktur optimieren oder andere wichtige Wachstumsweichen stellen. So kann das Unternehmen später zu einem attraktiveren Kaufpreis verkauft und die Nachfolge vollständig abgeschlossen werden.

Für den Unternehmer ist es attraktiv, einerseits Vermögen hinter die Brandmauer bringen zu können und gleichzeitig weiterhin wesentlich beteiligt zu sein. Zunächst mag das nach einem hohen Preis klingen: Er verkauft einen signifikanten Anteil zu einem relativ günstigen Preis und erhält vor dem späteren Verkauf zum besseren Preis einen geringeren Anteil.

Die entscheidende Frage ist aber: Hätte es das Unternehmen ohne den Finanzinvestor überhaupt geschafft, den Unternehmenswert in dem Maße zu steigern? Oder wäre das Unternehmen mit fortgesetzten Investitionsstau oder überholten Geschäftsmodell nicht noch im Wert gesunken? Unternehmer und Investor können eine Verteilung der Gesellschafteranteile verhandeln, die für alle Seiten attraktiv ist.

In Transformation investieren

Mezzanine und Eigenkapital eignen sich beide sehr gut für Investitionen, die eine erfolgreiche Nachfolge erleichtern. Um Perspektiven für die nächste Generation zu eröffnen, brauchen Unternehmen Wachstumschancen auch für die kommenden Jahre. Wer mit Investitionen Antworten auf die bestehenden Schwierigkeiten geben kann, stärkt die eigene Resilienz auch gegenüber heute noch nicht absehbaren Herausforderungen:

- **Optimierung von Lieferketten und Handelsunsicherheiten:** Der Aufbau neuer Standorte kann helfen, näher an wichtige Bestandskunden heranzurücken, neue Märkte zu erschließen oder günstigere Produktionsbedingungen nutzen zu können.
- **Investitionen in Digitalisierung und Automatisierung:** Um im globalen Wettbewerb auch bei Standorten in Hochlohnländern bestehen zu können, sind Investitionen in moderne Maschinen, Soft- und Hardware notwendig. Beispielsweise in eine zeitgemäße Fertigungs-IT oder die Automatisierung des Wareneinkaufs.
- **Neue Wachstumschancen heben:** Mit dem Ausbau bestehender Fertigungsmöglichkeiten kann ein Unternehmen einer wachsenden Kundennachfrage besser gerecht werden oder die Abhängigkeit von Lieferanten durch eine längere Wertschöpfungskette reduzieren.
- **Investitionen in Nachhaltigkeit und Energie-Einsparungen:** Anpassungen bestehender Fertigungsstrukturen genügen meist besser den Anforderungen an eine klimaschonendere Produktion und mindern den externen Bezug von Energie.

Neue Produktionsstandorte und eine stärkere Automatisierung können gegen den Fachkräftemangel helfen. Wer unabhängiger von einzelnen Märkten wird, entkoppelt sich von einzelnen Konjunkturentwicklungen. Eine Modernisierung bzw. Erneuerung der Maschinen oder der Aufbau erneuerbarer Energiequellen wie Photovoltaik kann Energiekosten senken – anders ausgedrückt: Unternehmen,

die heute nicht auf dem aktuellen Stand der Möglichkeiten sind, verschlechtern ihre eigene Zukunftsperspektive.

Doch für mittelständische Unternehmen ist es nach Jahren konjunktureller Schwäche, höherem bürokratischem Aufwand und gestiegenen Kosten schwierig, die notwendigen Investitionen in Digitalisierung und Transformation zu stemmen. Welche Finanzierungsinstrumente bieten sich an? Das sind – siehe Nachfolge oben – auch wieder Mezzanine und externes Eigenkapital. Aber auch andere Optionen wie Maschinenleasing.

■ Mezzanine bei Transformation

Mezzanine ist auch hier wieder eine attraktive Finanzierungsoption. Weil eine endfällige Tilgung üblich ist, werden längere Zeiträume bis zum Return eines Investments nicht zur Liquiditätsbelastung für das Unternehmen. Da zudem die Laufzeit des Mezzanine angepasst werden kann, lässt sich die Finanzierung genau auf das Investitionserfordernis zuschneiden. So können die großen Transformationsschritte gegangen werden, ohne die bestehende Finanzierungsstruktur für das operative Geschäft finanziell zu überlasten.

■ Private Equity für die Transformation

Neue Gesellschafter können ein anderes Unternehmen oder ein Finanzinvestor sein. Per „Buy and Build“-Strategie, also mit dem gezielten Zukaufen eines oder mehrerer anderer Unternehmen, können die bestehenden Stärken eines Unternehmens um neue Produkte, Kompetenzen, Standorte oder Kunden erweitert werden.

■ Maschinenleasing und Private Debt

Seit Jahren erfreuen sich auch „alternative“ Finanzierungsinstrumente wie Leasing und Factoring steigender Nachfrage. Allerdings sind diese stark von der individuellen Unternehmenssituation oder dem Investitionsziel abhängig. Leasing hilft, die Kosten im Vergleich zu einer Einmalinvestition zu strecken. Allerdings will auch der Leasing-Geber seine Risiken absichern. Meist werden Güter verleast,

die nach Vertragsende noch verwertbar sind und einen Restwert besitzen wie Fahrzeuge und Maschinen. Die Bonität des eigenen Unternehmens ist ein weiterer wichtiger Faktor bei der Zusage einer Leasingfinanzierung. Factoring wiederum ist nur realistisch umzusetzen, wenn es eine regelmäßig ausreichende Anzahl von verwertbaren Forderungen gegenüber Kunden hoher Bonität gibt. Unternehmen sollten wissen, dass Factoring in keinem Fall eine kurzfristige Finanzierungslösung darstellt.

Auch Private Debt, eine Fremdkapitalfinanzierung durch Fonds, Versicherungen u.a. als Alternative zur Banken- oder Kapitalmarkt-Fremdfinanzierung, hat zunehmend Verbreitung gefunden. Meist teurer als klassische Bankkredite, bietet Private Debt mehr Flexibilität. Lehnt eine Bank beispielsweise eine Finanzierung aus Bonitäts- oder anderen Risikogründen ab, kommt häufig Private Debt zum Einsatz, um Akquisitionen oder andere Investitionen zu finanzieren.

Kooperation der Finanzierer – gemeinsam stärker

Für die Wahl der „richtigen“ Finanzierungslösung sind folgende Aspekte relevant:

- Konditionen wie Laufzeiten, Absicherung, Preis, Tilgungszeitpunkte, Mitspracherechte u.a. zum Finanzierungsvorhaben zu dem eigenen Unternehmen
- Wie flexibel ist eine Finanzierung, wenn es Planabweichungen geben sollte – welche Konsequenzen treten wann ein?
- Wie passt sich das Instrument in die gesamte Finanzierungsstruktur ein?

Banken betrachten solche Instrumente – auch wenn sie sie nicht selbst anbieten – häufig als Bereicherung. Dies gilt besonders für die Genossenschaftliche Finanzgruppe (GFG), wie das Beispiel des erwähnten Unternehmens *Votronic* zeigt:

Ende 2017 hatten die beiden Gründer des auf Elektronik für Sonderfahrzeuge und Reisemobile spezialisierten Mittelständlers mit der örtlichen *Volksbank Lauterbach Schlitz eG* über eine Nachfolgelösung gesprochen. Zwei Interessenten aus dem Management fehlte das notwendige Eigenkapital für einen Kauf. Die Volksbank stellte den Kontakt zur Beteiligungsgesellschaft *VR Equitypartner* aus der

GFG her. Am Ende entschieden sich die Gründer für eine GFG-Gesamtlösung: VREP beteiligte sich an *Votronic*, die *Volksbank Lauterbach Schlitz* unterstützte die Akquisitionsfinanzierung und ist inzwischen Hausbank von *Votronic*. Die beiden Manager wurden erst zu Mitgesellschaftern und sind seit Anfang 2025 nun sogar Alleingesellschafter. Management, Gesellschafter und Banken haben gemeinsam dafür gesorgt, dass sich *Votronic* trotz großer Herausforderungen seit 2017 sehr gut entwickelt hat. Mit hoher Ertragskraft und konservativer Finanzierungsstruktur wurden auch starke Nachfrageschwankungen gut überstanden. Am Anfang dieser Erfolgsgeschichte stand das Gespräch mit der Volksbank.

Votronic ist nicht das einzige Beispiel für eine gut funktionierende Zusammenarbeit von Bank, Unternehmen und Investor. Auch *Heizungsdiskont24*, *HERO Textil* oder *Schmidt + Bartl* konnten mit Genossenschaftsbanken und VREP als Eigenkapital- und Mezzanine-Finanzierer erfolgreiche Nachfolgen umsetzen und die Unternehmen in die Zukunft führen.

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe hat ihr Nachfolge-Know-how in einem KompetenzCenter Nachfolge (KCN) gebündelt. Die zentralen Akteure dabei sind VR Equitypartner mit tiefgreifender Erfahrung in der Umsetzung von Unternehmensnachfolgen mittels Eigenkapital- und Mezzanine-Lösungen, DZ BANK Corporate Finance mit ihrem M&A-Beratungs-Know-how und die DZ PRIVATBANK für alle Themen rund um die Vermögensanlage. So erhalten Unternehmer auf Wunsch alle Lösungen rund um Nachfolge und Finanzierung aus einer Hand, aber von unterschiedlichen Spezialisten. Entscheidend ist, dass die Nachfolge nicht mit der Übergabe als „abgeschlossen“ gilt, sondern als Investition in die Zukunft des Unternehmens.

Fazit

Mit den richtigen (Finanzierungs-)Partnern und einer entsprechenden Finanzierungsstrategie lassen sich auch in schwierigen Zeiten Antworten für große unternehmerische Projekte wie Nachfolge oder Transformation finden.

Über den Autor:

CHRISTIAN FUTTERLIEB ist Managing Partner und Geschäftsführer bei der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner. In dieser Rolle verantwortet er das Deal-sourcing und die Beteiligung an Mittelstandsunternehmen sowie den Bereich Marketing. Seine Laufbahn bei VR Equitypartner begann er 2006 als Investmentmanager bei der Vorgängergesellschaft DZ Equity Partner. 2008 wurde er Mitglied der Geschäftsleitung, im Jahr 2013 Generalbevollmächtigter und 2014 Geschäftsführer. Vor seinem Einstieg bei VR Equitypartner betreute er als Projektleiter und Prokurist in der Transaktionsberatung von PricewaterhouseCoopers (PwC) international tätige Mandanten.

Christian Futterlieb hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim studiert. Seit 2023 ist er Mitglied im Senate of Economy Europe, der sich der Integration und Weiterentwicklung der Europäischen Union als Wirtschafts- und Friedensgemeinschaft widmet.