

Beteiligungskapital: VC-Experte Stefan Jugel über eine neue Studie zur Kompetenz von Beteiligungsmanagern – Defizite im operativen Geschäft – Auch für First Time Funds Chancen beim Fundraising

„Wir müssen die Latte hochhängen“

VDI nachrichten, Düsseldorf, 9. 7. 04 -

Was leisten Beteiligungsgesellschaften für ihre Portfoliounternehmen? Eine Studie von KPMG und FH Wiesbaden ist dieser Frage jetzt nachgegangen. Fragen an Stefan Jugel, einen der Autoren der Untersuchung.

VDI nachrichten: Herr Dr. Jugel, nach Ihrer Studie unterstützen Beteiligungsgesellschaften ihre Firmen vor allem bei Fragen der Strategie und der Finanzierung. Reicht das aus?

Jugel: Nein, das Leistungsspektrum muss erweitert werden. Der Markt ist in den vergangenen Jahren dramatisch gewachsen. Die Zahl der aktiven Beteiligungsgesellschaften hat sich verzehnfacht, gleiches gilt für das verfügbare Kapital. Markttransparenz und Wettbewerb haben deutlich zugenommen, das drückt auf die Renditen. Wer sich gegen die Konkurrenz behaupten will,

muss künftig mehr PS auf die Straße bringen, also die Verantwortlichen in den Portfoliounternehmen auch bei operativen Fragen unterstützen.

VDI nachrichten: Warum geschieht das bislang nicht?

Jugel: Vielfach fehlen den Beteiligungsgesellschaften die richtigen Leute. Die wenigsten Fondsmanager verfügen über eigene unternehmerische Erfahrung. Die meisten stammen aus Banking oder Beratung ...

VDI nachrichten: ... was ja nicht zwangsläufig Inkompetenz bedeutet.

Jugel: Um Gottes Willen, das sind hoch qualifizierte Leute, aber es macht eben einen Unterschied, ob man über gute Spezialkenntnisse verfügt oder selbst schon mal ein Unternehmen geführt hat. In den USA gibt es viel mehr Fondsmanager mit unternehmerischem Hintergrund. Die haben selber einen Vertrieb aufgebaut, sich ums Marketing gekümmert oder den Forschungsbereich geleitet. Außerdem sind sie in ihren Branchen hervorragend vernetzt. Von solcher Erfahrung können die Portfoliounternehmen auch in ihrem Tagesgeschäft profitieren.

VDI nachrichten: In Ihrer Studie fällt auf, dass sich die befragten Betätigten selbst für wenig kompetent halten, wenn es um Technologie geht. Ist das nicht gerade für Hightech-Start-ups ein enormes Manko?

Jugel: Keine Frage, Technologie-

kompetenz sollte im Managementteam vorhanden sein. Gründern kann man nur raten, sich die Managementteams der Fonds genau anzuschauen. Sie müssen nach Investoren fahnden, die echten Mehrwert bieten. Mit Geld allein ist den wenigsten geholfen.

VDI nachrichten: Gibt es solche Fonds denn überhaupt?

Jugel: Es gibt sie, aber sie sind rar gesät.

VDI nachrichten: Und was wächst nach? Sie beraten ja zur Zeit einige Fondsinivatoren beim Geldsammeln. Wie stehen die Chancen?

Jugel: Prinzipiell ist genügend Geld vorhanden, das zeigen verschiedene Untersuchungen zur Investitionsbereitschaft institutioneller Anleger. Viele Fonds, die ganz neu antreten, tun sich natürlich schwer. Geldgeber zu überzeugen. Es fehlt dann oft an Erfahrung mit Beteiligungskapital. Außerdem sollten sich die Qualifikationen der Fondsinivatoren ergänzen. Daran hapert es häufig. Ganz runde Managementteams sind noch selten.

VDI nachrichten: Im Klartext: Die Chancen fürs Fundraising sind mies, fri-

Beteiligungskapital

Die Studie

60 Private Equity Gesellschaften haben sich an der Befragung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG und der FH Wiesbaden beteiligt. Im Mittelpunkt der Untersuchung standen die Leistungen, die Fonds bei der Restrukturierung ihrer Beteiligungsfirmen erbringen. Eine Zusammenfassung der Untersuchung gibt es kostenlos unter www.jugel.biz. Der Leiter der Studie, Prof. Dr. Stefan Jugel, lehrt Internationales Marketing an der FH Wiesbaden. Er berät unter anderem Fonds und wachstumsstarke Unternehmen. ps



Stefan Jugel: „Es gibt positive Beispiele von First Time Funds, die Investoren überzeugen konnten.“ Foto: Archiv

sches Geld für Gründer wird's sobald nicht geben?

Jugel: Nein, so düster sieht es nicht aus. Grundsätzlich sind institutionelle Anleger oder Dachfonds bereit, in Be-

teilungskapital zu investieren. Wenn sich die Teams richtig aufstellen, Erfahrungen vorweisen können, werden sie auch Geld bekommen. Egal ob für einen Buyout-Fonds oder für Venture Capital. Und hier gibt es in jüngster Zeit einige sehr positive Beispiele von First Time Funds, die Investoren überzeugen konnten, weil sie richtig aufgestellt waren. Denken Sie an Nordwind oder EMBL.

VDI nachrichten: Welche Rolle spielt der Dachfonds, den die Regierung zusammen mit dem Europäischen Investitionsfonds aufgelegt hat, für die augenblicklichen Fundraising-Aktivitäten?

Jugel: Die Initiative ist gut gemeint, aber sie bringt den deutschen Markt nicht weiter. Im Gegenteil. Investitionsberechtigtes Kapital ist ja vorhanden. Wenn es nicht abfließt, so liegt es an der Qualität der Fonds. Bei dem neuen Staatsfonds besteht die Gefahr, dass Fonds mit Geld versorgt werden, die international nicht wettbewerbsfähig sind. Wenn wir tatsächlich auf Weltniveau kommen wollen, müssen wir die Latte hoch hängen – und nicht künstlich absenken. PETER SCHWARZ