

Neue Osnabrücker Zeitung – Wirtschaftsnewsletter 48. KW 2019



Herr Wulf, Sie nennen Ihre Art der Investition, der Beteiligung, „Family Equity“. Was meinen Sie damit?

Wir streben bei unseren Beteiligungen ein langfristiges Engagement für unseren Bestand, anders als Private Equity mit teilweise nur drei bis vier Jahren, in den Unternehmen an. Daher denken wir nicht ausschließlich in Quartalszahlen und an den gewinnoptimierten Wiederverkauf. Wir wollen mit den Unternehmen eine langfristig erfolgreiche Strategie entwickeln und sie umsetzen. Das kann viele Jahre dauern. Und wir wollen unsere selbst als Unternehmer gemachten Erfahrungen aus den letzten 25 Jahren einbringen. Dadurch unterscheiden wir uns deutlich von anderen Investoren.

Sie wollen sich regional in Unternehmen engagieren. Haben Sie eine bestimmte Branche im Blick?

Wir sind da sehr offen. Da wir uns in den Unternehmen auch stark persönlich engagieren wollen, mussten wir uns regional fokussieren. Was liegt da näher als unsere Heimatregion? Der Schwerpunkt unserer Suche liegt auf kleinen und mittleren erfolgreichen Unternehmen mit einem Umsatz von 10 Millionen bis zu 100 Millionen Euro. Die Nachfrage ist wirklich erfreulich. Aktuell führen wir bis zu 15 Gespräche in der Woche. Viele Unternehmer suchen einen Partner, der Kapital investieren will. Oft geht es dabei aber auch um langfristige strategische Weichenstellungen für das Unternehmen. Da stellt sich immer auch häufig Frage nach einer Mehrheitsbeteiligung.

Das hört sich eher nach Übernahme als nach Investition an.

Wenn es um substanzielle Veränderungen geht wie beispielsweise bei der Altersnachfolge, ist eine Mehrheit sinnvoll, weil sonst ja der Status quo eher konserviert wird. In vielen anderen Fällen geht es um eine Kapitalzufuhr, zum Beispiel, um einen Wachstumskurs zu finanzieren oder mit dem bestehenden Gesellschafter die Digitalisierung voranzutreiben. Da sind oft Minderheiten im Sinne aller Beteiligten. In jedem Fall ist mir aber eines extrem wichtig. Als Unternehmer mit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung sprechen wir die gleiche Sprache. Wir wissen, einen Gesellschafter ins Haus zu holen, ist immer ein sensibles Thema Das partnerschaftliche Verhältnis auf Augenhöhe ist uns ganz wichtig.

Start-ups klagen in Deutschland immer wieder darüber, nur schwer an Investitionskapital zu kommen. Ist das für Sie ein Schwerpunkt?

Unser Fokus sind hauptsächlich etablierte Unternehmen in Wachstumsmärkten. Manchmal organisieren wir die Nachfolgeregelung der Unternehmensleitung. Ein anderes Mal bringen wir das notwendige Kapital und Know-how, um den nächsten Wachstumsschritt erfolgreich gehen zu können. Da können wir viel Erfahrung aus dem eigenen Unternehmerleben einbringen. Letztlich geht es darum, das wir – ganz im Sinne unsere Strategie „Family Equity“ – ein Commitment eingehen und dann auch liefern müssen. Um erfolgreich Start-ups zu helfen, brauchen Sie andere Skills und Kompetenzen. Das ist nicht unser Metier. Wir können Mittelstand.

Was ist Ihr Ziel?

Das Ziel ist der Aufbau eines übergreifenden Unternehmernetzwerkes in der Region. Erfolgreiche Unternehmer, die ihre Erfahrungen aus dem aktiven Geschäftsleben weitergeben, erfolgreich Strategien entwickeln wollen und das mit eigenem Kapital unterstützen. Beteiligungslösungen von Unternehmern für Unternehmer.

Also eine „Höhle der Löwen“ für Osnabrück?

Wenn Sie so wollen, ja eine Höhle der Löwen für erfolgreiche Mittelständler in der Region. Unser Ziel aber ist ein langfristiges Engagement und einen investierenden Unternehmer, der sein Knowhow aktiv einbringt.