

Marken wie Rossmann, Fielmann, Simplon:
Die Hannover Finanzgruppe hilft vielen Mittelständlern bei der Expansion.



Herr Hertz-Eichenrode, Hannover Finanz ist seit vielen Jahrzehnten im Beteiligungsgeschäft tätig. Wie trifft der „perfekte Sturm“ aus Ukrainekrieg, steigenden Zinsen und Lieferkettenproblemen Ihre Unternehmen?

Mit dem Ausbruch des Ukrainekriegs haben wir sofort eine Matrix erstellen lassen, um zu sehen, wo unsere Portfoliounternehmen engagiert sind. Und – wie wir es eigentlich auch erwartet hatten – gab es kaum Engagements in Russland, nur vereinzelt Produktionsstätten in der Ukraine und IT-Mitarbeiter dort. Eher machen wir uns Sorgen um die Abhängigkeit von den Energielieferungen aus Russland.

Diese Abhängigkeit treibt ja auch die Inflation. Wie spüren das die Portfoliounternehmen?

Natürlich wirkt sich das auf unsere Unternehmen aus. Aber steigende Löhne und Preise waren auch vor dem Ukrainekrieg schon ein Thema, jetzt wirkt diese Krise als Brandbeschleuniger. Deutschland ist da, was die Abhängigkeit von Russland angeht, in Europa sicher in einer Sondersituation.

Sind Sie jetzt vorsichtiger geworden bei Ihren Investments?

Ja, schon, vor allem bei Industrieunternehmen, auch bei Kfz-Zulieferern und Einzelhändlern. Das merkt man vor allem bei Fusionen und Übernahmen, den sogenannten M&A-Prozessen. Wir haben jetzt drei Situationen erlebt, wo bereits angelaufene Verkaufsprozesse gestoppt wurden.

Warum?

Ich denke mal, dass da die Planungen für die kommenden Monate nach unten korrigiert werden mussten. Die Vorstellungen über Kauf- und Verkaufspreise gehen derzeit weit auseinander. Das waren übrigens produzierende Industrieunternehmen, darunter ein Anlagenbauer.

Wie sieht die Pipeline derzeit aus?

Wir sind bei drei Unternehmen in der Due Diligence, also der wirtschaftlichen Detailprüfung. Wir suchen Unternehmen, die in der Lage sind, auch höhere Preise am Markt durchzusetzen. Das ist etwa in der Medizintechnik der Fall und auch bei ausgesuchten Konsumgüterherstellern.

Mittelstandsinvestor

„Stimmung wird sich eintrüben“

Krieg, Inflation und Zinswende treffen die Unternehmen. Hannover-Finanz-Chef Goetz Hertz-Eichenrode erklärt, wo er noch Chancen für neue Investments sieht und warum sich Diskretion auszahlt.



Hannover Finanz

Vita

Der Manager Goetz Hertz-Eichenrode startete nach dem Studium seine Karriere als als Wirtschaftsprüfer bei Deloitte. 2009 rückte er in den Vorstand der Hannover Finanz auf. Heute leitet der 45-Jährige die von seinem Vater mitgegründete Beteiligungsgesellschaft.

Das Unternehmen In der von angelsächsischen Private-Equity-Fonds geprägten Beteiligungsbranche ist die Hannover Finanz eine Ausnahme. Das Haus ist seit 40 Jahren in Deutschland aktiv, bekannte Marken wie Rossmann oder Fielmann sind mit dem Kapital der Firma groß geworden.

Erwarten Sie noch einen Abschluss in diesem Jahr?

Ja, das ist unser Ziel. Aber insgesamt werden wir 2022 deutlich weniger Kapital in neue Beteiligungen stecken, das ist ganz klar. Im vergangenen Jahr haben wir 115 Millionen Euro investiert, das ist ein Höchstwert. Dieses Jahr kommen wir wahrscheinlich bei rund 60 Millionen Euro raus.

Wie groß ist das verwaltete Vermögen?

Rund 700 Millionen Euro, davon sind 200 Millionen freie Gelder für neue Beteiligungen. Im Schnitt investieren wir etwa 20 Millionen Euro, die Haltdauer liegt im Mittel bei acht Jahren.

Wird die Bestandspflege jetzt wichtiger?

Das kann man so sagen, die Buy-and-Build-Strategie spielt eine große Rolle, also Investitionen in das Wachstum und der Zukauf passender Firmen. So kann man Plattformen für einzelne Branchen schaffen. Das gilt zum Beispiel für die Unternehmen für technisches Gebäudemanagement, an denen wir beteiligt sind.

Mit Finvia haben Sie auch ein Fintech-Unternehmen übernommen. Das war vorher kein Schwerpunkt von Hannover Finanz.

Jein, würde ich sagen. Wir verfolgen hier schon eine Sektorstrategie. Wir sind bekannt als Generalist mit einem breiten Branchenfokus, aber wir wollen uns auch den neuen Technologien stärker widmen. Software, Medizintechnik und Hightech-Unternehmen spielen bei uns inzwischen eine große Rolle.

Was haben Sie mit Finvia vor?

Das ist eine klassische Wachstumsfinanzierung. Hier soll die ganzheitliche Vermögensberatung ins digitale Zeitalter transformiert werden. Privatpersonen mit Vermögen zwischen 2,5 und zehn Millionen Euro stehen im Fokus, neben klassischen Anlagen liegt eine Stärke bei alternativen Assets wie Private Equity und Private Debt. Wir haben in Finvia einen zweistelligen Millionenbetrag investiert.

Können Sie sich hier weitere Investments vorstellen?

Wir sind in diesem Segment sicher verstärkt unterwegs und haben auch entsprechende Expertise im Beirat, unter

imago images/Future Image, imago images/Pressdienst Nord, Simplon



anderem mit dem Gründer und ehemaligen CEO von Finleap, Ramin Niroumand. Generell kann man sagen, dass mit den sinkenden Bewertungen der Start-ups dort neue Chancen für Investitionen entstehen.

Welche Start-ups sind interessant? Sie sollten schon profitabel sein. Und wir suchen keine potenziellen Unicorns mit einer Milliardenbewertung, sondern eher Bewertungen von vielleicht 40 oder 50 Millionen Euro.

Investments sind ein Punkt, aber wie sieht es bei den Exits aus? Ich denke, die Stimmung in der gesamten Beteiligungsbranche wird sich im zweiten Halbjahr weiter eintrüben. Entsprechend werden auch Verkäufe von Portfoliounternehmen schwieriger. Ich glaube, wir werden auch weniger Investitionen der Unternehmen sehen, was die Lagebeurteilung zusätzlich belasten wird.

Sind Börsengänge ein Thema? Eher nicht. Wir haben viele kleine und mittelgroße Unternehmen im Portfolio, da würde ein Börsengang keinen Sinn machen, weil die Liquidität nach dem Initial Public Offering (IPO) zu gering ist. Für die Unternehmen gibt es keinen Research, sie gehen einfach unter und werden kaum beachtet.

Wie steht es um Verkäufe an andere Finanzinvestoren? Solche Secondaries machen wir ganz wenige. Wir setzen auf den familiengeführten Mittelstand. Sehen Sie, wir sind ja selbst inhabergeführt in der zweiten Generation, das ist unsere DNA.

Wo bleibt die berühmte Deal-Welle aus der Nachfolgeproblematik? Seit 2018 nimmt das zu, seitdem hatten wir in Deutschland rund 1000 Deals gesehen, bei denen es an einem internen Nachfolger mangelte. Das waren rund 40 Prozent der Unternehmen, die für uns infrage kamen. Wir haben uns seit 2018 an elf Unternehmen beteiligt, davon waren sieben Nachfolgeregelungen.

Warum verkaufen Unternehmer? Nun, die Komplexität wird immer größer, gleichzeitig wächst der Digitalisierungsdruck. Einige Unternehmer sagen auch, nach der Coronakrise und dem Ukrainekrieg habe ich einfach keine Lust mehr, weiterzumachen. Die Welt

dreht sich immer schneller, da wollen viele Unternehmen einen finanziellen Partner, der sie unterstützt. Es gibt auch Firmenlenker, die sind Mitte 50, und wollen dann einen Teil des Vermögens hinter die Brandmauer bringen, das ist verständlich.

Welche Renditen sind derzeit mit Private Equity erzielbar? Wir sind bei Hannover Finanz seit über 40 Jahren im Durchschnitt bei rund zwölf Prozent netto. Wir haben auch eine Art Grundeinkommen über Dividenden und Zinserträge, wir sind also nicht nur von den Deals abhängig. Das ist ein Sockel, der mindestens 25 Millionen Euro im Jahr ausmacht. Deshalb können wir auch in Jahren ohne Exit an unsere Investoren ausschütten. Und bei steigenden Zinsen werden auch Minderheitsbeteiligungen wieder attraktiver.

Machen Sie überwiegend Mehrheitsbeteiligungen? Ja, oftmals über einen Owner Buy-out, da bleibt der Eigentümer mit einer Minderheit oder sogar signifikant beteiligt und kann weiter für sein Unternehmen tätig sein.

Wo sehen Sie Ihre Stärken im Wettbewerb mit den anderen Private-Equity-Fonds? Wir kommen oft an exklusive Deals, weil wir stark auf Diskretion achten. Deshalb sind wir schon seit 40 Jahren im Markt, heute haben wir 35 Beteiligungen im Portfolio. Wir sind eigentlich ein Hybrid zwischen Family Office und Private Equity.

Nachhaltigkeit wird auch in der Private-Equity-Branche großgeschrieben. Was tun Sie dafür? Wir sind seit einem Jahr klimaneutral – aber unser CO2-Abdruck ist auch gering, da fallen ein paar Dienstreisen ins Gewicht, wir haben ja keine klassische Produktion wie etwa eine Eisengießerei. Und wir haben uns an der Firma First Climate beteiligt, die entwickeln Projekte – insbesondere für die Dritte Welt – zur CO2-Reduktion.

Wie steht es um Investments in erneuerbare Energien? Da sind wir eher zurückhaltend, da scheuen wir die Regulatorik. Aber wir lieben Randbereiche, etwa Komponenten für Anlagen aus dem Bereich Wind-, Wasser- und Solarenergie. Aber wir sind etwa bei Exxon engagiert, die haben ein Tool zur Einführung, Überwachung und Administration der ESG-Bilanz entwickelt, mit dem können Firmen prüfen, wie weit sie bei der Umsetzung der ESG-Kriterien sind.

Bei Hannover Finanz gibt es beim Thema Diversität offenbar noch Schwächen – es gibt nur zwei Managerinnen in Leitungsfunktionen für das operative Geschäft. Das stimmt nur bedingt, denn im Backoffice haben wir weitere Frauen in Führungspositionen. Insgesamt sind wir 34 Mitarbeitende und davon sind fast die Hälfte Frauen. Man muss auch sehen, dass in unserer Branche schnell Topkräfte abgeworben werden. Das trifft aber mehr auf Berlin und Frankfurt zu. Wir haben daher flexible Modelle – eine Managerin arbeitet beispielsweise von Frankfurt aus – und wir wollen dadurch in Zukunft mehr Frauen an Bord holen.

Wie sehen Ihre Geldgeber aus, und was hat das Management eingebracht?

Unser Investorenkreis besteht aus Versicherern wie etwa der Hannover Rück oder der Signal Iduna, aber auch aus kirchlichen und berufsständischen Versorgungswerken. Das Management hat rund 20 Millionen Euro eingebracht.

Was erwarten Sie von der Bundesregierung? Ich fände es schon gut, wenn der Status quo gewahrt bleibt, es also keine schlechteren Rahmenbedingungen gibt. Die Branche muss weiter daran arbeiten, ihr Image zu verbessern, um das alte Heuschrecken-Image ein für alle Mal abzustreifen. Aber da ist ja auch schon viel passiert, heute verstehen viele das Geschäftsmodell von Private Equity sehr gut. Die 50-jährigen Unternehmer kennen heute die Vorteile von Beteiligungskapital.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Was machen Sie anders als Ihr Vater früher? Der war sicher noch ein Manager der alten Schule, ein Patriarch. Bei Investmententscheidungen hat man auf ihn geschaut und dann wurde der Dau-



Die Vorstellungen über Kauf- und Verkaufspreise gehen derzeit weit auseinander.

men gesenkt oder nach oben gerichtet. Das ist natürlich überspitzt formuliert. Heute stehen eher Teamentscheidungen im Mittelpunkt. Der Führungsstil ist deutlich kooperativer. Das passt auch in die heutige Zeit, zumal die Manager ja eigenes Geld investieren.

Was sind die größten Herausforderungen in den kommenden Monaten? Sicherlich wird es entscheidend sein, weiterhin gutes Personal zu gewinnen. Und natürlich müssen die Unternehmen diesen „perfekten Sturm“ wirtschaftlich gut meistern und überleben. Bisher ist keines unserer Unternehmen notleidend und einige – wie etwa der Fahrradhersteller Simplon – profitieren sogar von der Krise. Da hat sich der Umsatz verdoppelt. Ich selbst nehme auch ein E-Bike zum Job, das sind jeden Tag zwölf Kilometer.

Herr Hertz-Eichenrode, vielen Dank für das Interview.

Die Fragen stellte Peter Köhler.

Anzeige

agrарzeitung

DIE ZEIT

ZUKUNFTSDIALOG AGRAR & ERNÄHRUNG

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE AGRAR- UND ERNÄHRUNGSWIRTSCHAFT – WELCHE LÖSUNGSANSÄTZE GIBT ES FÜR DIE ZUKUNFT?

21. JUNI 2022



SPRECHER:INNEN (AUSZUG)



DR. BETTINA HOFFMANN
Parlamentarische Staatssekretärin, Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz (BMUV)



DR. HEIKE MÜLLER
Geschäftsführerin, Regionalbauernverband Malchin; Vizepräsidentin, Bauernverband Mecklenburg-Vorpommern; Vorsitzende, Landfrauenverband Mecklenburg-Vorpommern



BARBARA OTTE-KINAST
Niedersächsische Ministerin für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz



DR. ROLF SOMMER
Fachbereichsleiter Landwirtschaft & Landnutzungswandel, WWF Deutschland



MORITZ TAPP
Bundesvorstand, BUNDJugend



DR. DIRK VOESTE
Senior Vice President, Agricultural Solutions, BASF SE

Premium-Partner:



Partner:



Gefördert durch:



Weitere Informationen und kostenfreie Anmeldung unter:
www.studiozx.de/events/agrар

