

Brücke zur Geldbeschaffung

Die Banken ziehen im Vorfeld von Basel III die Geldbremse an und für alternative Geldgeber tun sich vor diesem Hintergrund neue Möglichkeiten auf.

VON JOSEF MÜLLER

Banken werden zunehmend knausrig, wenn es darum geht, mittelständischen Unternehmen ausreichend Kapital zur Verfügung zu stellen. Als Alternative zu den Banken bietet sich Private Equity an. Doch bevor man sich für einen alternativen Geldgeber entscheidet, sollte man das Terrain sondieren.

Die Banken auf der ganzen Welt müssen in Zukunft deutlich strengere Eigenkapital- und Liquiditätsregeln erfüllen. Das haben die Notenbankgouverneure und Chefs der Aufsichtsbehörden aus den 27 wichtigsten Wirtschaftsländern in Basel beschlossen. Das neue Regelwerk, das in Anlehnung an seine Vorgänger „Basel III“ getauft wurde, soll ab dem Jahr 2013 in Kraft treten. Aber für wichtige Regelungen sind Übergangsfristen vorgesehen.

Der Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB) Jean-Claude Trichet wertet die neuen Kapitalregeln als einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Stabilität des Finanzsystems. Die Übergangsfristen tragen seiner Ansicht nach der konjunkturellen Erholung Rechnung. Die strengeren Aufsichtsregeln sind Konsequenz der Finanzkrise und sollen das Finanzsystem krisenfester machen. Dies soll vor allem über

eine höhere Verlusttragfähigkeit der Banken anhand einer höheren Eigenkapitalunterlegung von riskanten Positionen wie etwa Krediten erreicht werden. Wichtigste Steuerungsgröße ist die Kernkapitalquote, die das Verhältnis von hartem, bei Verlusten sofort haftendem Eigenkapital zu Risikoaktiva wie Krediten misst. Bislang lag die Anforderung bei vier Prozent, ab 2019 liegt die Latte auf sieben Prozent. Darin enthalten ist ein Kapitalpuffer, auf den 2,5 Prozentpunkte entfallen. Deutlich verschärft hat der Baseler Ausschuss die qualitativen Anforderungen an das Kapital.

Kenner der Materie

Für die Logistikbranche könnte es vor dem Hintergrund von Basel III künftig schwieriger werden, bei den Banken Geld zu beschaffen oder Kreditlinien zu verlängern, schätzt Cornelius Geber, geschäftsführender Gesellschafter der in Hamburg und in Jona in der Schweiz sitzenden CG Beteiligungs- und Management GmbH.

Geber kennt sich in der Logistikbranche gut aus. Er ist seit 1975 im Transportgeschäft verankert, er war bei Hamacher Vorsitzender der Zentralgeschäftsführung und später 12 Jahre bei Kühne & Nagel in der Geschäftsführung für den weltweiten Verkauf und

die Produktentwicklung zuständig; davon sechs Jahre als Vorstandsvorsitzender der deutschen K+N-Gruppe. Seit 1999 ist Geber selbstständig und agiert nach eigenen Worten als Brückenbauer zwischen Unternehmen, die Geld brauchen, und solchen, die Geld hergeben. Das sind im traditionellen Sinn Banken und zum anderen private Geldgeber wie beispielsweise Private-Equity-Fonds wie etwa der weltgrößte US-Fonds Blackstone, der 150 Mrd. US-Dollar in Unternehmen rund um den Globus investiert hat. CG unterhält enge Kontakte zu diesem Fonds, der „speziell für Großakquisitionen interessant sein könnte“, so Geber.

Zum Aktionsradius von Geber gehört die strategische Beratung für mittelständische Logistikunternehmen, die inhabergeführt sind und in Sachen Nachfolgeregelung, Expansion, Erschließung neuer Geschäftsfelder, Internationalisierung, Hereinnahme eines externen Investors, Kauf und Verkauf von Unternehmen professionelle Beratung benötigen. Gerade in solchen Fällen, in denen externe Investoren ins Boot geholt würden, bedürfe es einer sorgfältigen Vorbereitung und Interessensabwägung zwischen den künftigen Partnern, betont Geber. Denn nicht immer läuft die Hereinnahme eines Investors glatt, wie etwa die jüngsten Entwicklungen bei der Bremer

Schwertgutreederei Beluga Shipping zeigen. Dort sei der US-Investor Oaktree mit 49,5 Prozent eingestiegen und greife jetzt massiv auch in die Geschäftsführung ein bzw. mache keinen Hehl daraus, den Führungsanspruch erheben zu wollen, berichtet die Zeitung „Financial Times“. Der Gründer und bisherige Chef Nils Stolberg hat sich „aus persönlichen Gründen beurlauben lassen“ und die Geschäfte werden unterdessen von einem von Oaktree entsandten Manager geführt.

Oaktree zeigt Zähne

Die Amerikaner sind der größte Geldgeber bei Beluga Shipping, neben anderen Schiffsfinanzierern und Banken. Oaktree spendierte Stolberg 100 Mio. Euro für die Beschaffung weiterer Schwergutschiffe und damit für die Expansion. 2009 erfasste auch Beluga die Krise und die Erlöse brachen von zuvor 415 Mio. auf 20 Mio. Euro ein. „Zu den gängigen Geschäftspraktiken der Amerikaner gehört, dass sie Kredite kriselnder

Unternehmen mit teils hohen Risikoabschlägen kaufen und die Eigentümer anschließend hinausdrängen“, heißt es im Bericht der „Financial Times“. Gerade solche Entwicklungen wie bei Beluga zu vermeiden, dazu bedürfe es im Vorfeld sehr genauer Analysen und Bewertungen, weiß Geber aus Erfahrung, zu dessen Geschäft bisher die Abwicklung zahlreicher Transaktionen zählte. „Ein Unternehmen, das ich nicht kenne, betrete ich lieber über die Rampe im Hof als über den Haupteingang.“

Wenn ich im Bürotrakt angekommen bin, habe ich zuvor oft schon einige interessante Gespräche geführt“, merkt Geber im Gespräch mit dem *Verkehr* an. Unternehmen in den klassischen Fragen von Mergers & Acquisitions zu beraten ist das eine Feld, in dem Geber zu Hause ist. Hochkarätige Engagements in enger Zusammenarbeit mit ausgewählten Private-Equity-Investorengruppen vorzubereiten das andere Feld.

Geber ist auch selbst Investor und wickelt sein internationales Geschäft über die Schweiz ab. Zur Bankenwelt pflegt Geber enge Kontakte; beispielsweise zur deutschen Privatbank B. Metzler, als deren Senior Consultant er derzeit agiert. Geber war Senior-Berater des Vorstands der Deutschen Post und bei Hermes Logistik und sitzt in mehreren Aufsichtsräten von Unternehmen. „Wir haben eine beträchtliche Transaktionserfahrung im Private-Equity-Bereich“, sagt Geber und verweist z.B. auf Deals in der Höhe von 9,5 Mrd. Euro bei Grohe AG, Celanese AG oder TNT Logistik.