

Altes Geld für junge Unternehmen

Fast zu einem Drittel investieren Familienunternehmer ihr Geld in Start-ups

maxw. BERLIN, 15. November. Manchmal kommt der Vaterreflex bei Udo Vetter doch durch. „Habt ihr schon an das gedacht?“, fragt der Familienunternehmer dann seine jungen Geschäftspartner. „Und wie sieht die Haftung in Amerika aus?“ Manchmal bekämen diese dann große Augen, und er wüsste: Sie hatten den Punkt nicht auf dem Zettel. Aber dies sei nicht schlimm: Dafür sei er ja auch da, sagt Vetter, dessen Unternehmen in der Fertigung von Injektionssystemen wie Spritzen tätig ist.

Wenn Vetter mit seiner Beteiligungsgesellschaft investiert, dann trifft altes Geld – sein Unternehmen wurde 1950 als Apotheke gegründet – auf junge Firmen. Fast zu einem Drittel investieren Familienunternehmer ihr Geld in Startups, also Firmen die zwischen ein und fünf Jahre alt sind. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Verbands der Familienunternehmer, die dieser Zeitung vorliegt. Ein weiteres Drittel investiert demnach sein Geld lieber in Unternehmen, die älter als 20 Jahre sind.

Für Vetter spielt die Lust am Unternehmertum, aber auch der langfristige Blick für sein Vermögen eine Rolle. „Als Unternehmer muss man neben dem operativen Geschäft auch sein Vermögen managen“, sagt Vetter, der mittlerweile das Tagesgeschäft drei Geschäftsführern überlässt und in einem Beirat das Unternehmen überwacht. „Als Familienunternehmer investiert man zunächst extrem viel in das eigene Unternehmen, um es für die Zu-

kunft zu erhalten“, sagt Vetter. Weitere Investitionen gingen etwa in Immobilien. Für risikoreichere Projekte gebe es seit zehn Jahren seine Beteiligungsgesellschaft: „Die schaut nach Ideen von jungen Leuten oder Universitäten, oder im High-Tech-Gründerfonds“, sagt Vetter.

Momentan halte er neun Beteiligungen, teilweise im Streubesitz, teilweise zu 100 Prozent. Stille Beteiligungen habe er auch. Anfangs habe er branchenübergreifend investiert, nun konzentriere sich sein Portfolio auf das Thema Gesundheitsmanagement. „Weil ich in diesem Gebiet bessere Netzwerke habe und die Idee und die Vermarktung besser verstehe.“ Um die 40 Investitionsmöglichkeiten würden sich er und seine Mitarbeiter im Jahr anschauen. Bei etwa 10 davon werde genauer geprüft, welche Patente es gebe und wie der Wettbewerb aussehe. Mit ein bis zwei Start-ups würde man in Verhandlungen eintreten. „Am Ende investiere ich pro Jahr dann in ein Unternehmen.“ Aber nur die Hälfte seiner zehn Beteiligungen bekomme die Ideen umgesetzt. Das liege nicht an der Idee, sondern an den Menschen, die sie ausführten. „Irgendwann muss die Idee auch in Ergebnisse umgemünzt werden“, sagt Vetter. „Im medizinischen Bereich muss man Zulassungen bewirken.“ Dies dauere aber drei bis fünf Jahre. „Deswegen sind wir langfristig unterwegs.“ Geld werde nur investiert, wenn das Unternehmen einen Beirat einführe, der monatlich informiert werde, sagt Vetter. „So dass es eine regelmäßige

Kommunikation zwischen dem Unternehmen und dem Investor gibt.“

Auch Christian Schwarz will die Geschäftsmodelle der Startups, in die sein Unternehmen investiert, natürlich verstehen. Im Gegensatz zu Udo Vetter beteiligt sich das Family Office seiner Zschimmer & Schwarz Gruppe aber gerade nicht an jungen Firmen, die im Bereich Chemie tätig sind. Das Unternehmen aus Lahnstein in der Nähe von Koblenz gibt es seit 120 Jahren, das Family Office seit 10 Jahren. „Wir wollen mit Eigenkapital junge Unternehmen auf ihrem Wachstumspfad begleiten“, sagt Schwarz. Seine Investment-Gesellschaft, die er mit seiner Mutter und seiner Schwester gegründet hat, investiert in Unternehmen, die schon drei bis vier Jahre am Markt sind.

Zurzeit ist der Unternehmer bei der Particulate Solutions GmbH beteiligt, ein Anbieter von Lösungen an der Schnittstelle von Corporate Social Responsibility und Marketing. Einen niedrigen einstelligen Millionenbetrag hat die Familie Schwarz investiert. Und Erfahrung sowie ein Netzwerk aus Unternehmern und Beratern gibt's gratis dazu. „Wir haben gute und schlechte Erfahrungen mit unseren Beteiligungen gemacht“, sagt Schwarz. „Das liegt vor allem an den Menschen, die Start-ups gründen und leiten“.