

Marc-Oliver Lux und Klaus Müller

DHI

**Beteiligungskapital
als Möglichkeit der
Gründungsfinanzierung
im Handwerk**

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte

42

Seminar für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen

sfh

Marc-Oliver Lux und Klaus Müller

DHI

**Beteiligungskapital
als Möglichkeit der
Gründungsfinanzierung
im Handwerk**

Göttingen 2000. Alle Rechte vorbehalten

Herausgeber: Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Direktoren: Prof. Dr. W. König und Prof. Dr. G. Kucera

Anschrift: Käte-Hamburger-Weg 1, 37073 Göttingen,

Telefon (0551) 39 48 82

Telefax (0551) 39 95 53

ISSN 1432 - 9735

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte

42

Seminar für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen

sfh

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einführung	1
1.1 Themenstellung	1
1.2 Finanzierungssituation handwerklicher Existenzgründer	2
2. Beteiligungsfinanzierung als neues Finanzierungsinstrument	4
2.1 Modalitäten der Beteiligungsfinanzierung	4
2.2 Anbieter von Beteiligungskapital	6
3. Bedeutung der Beteiligungsfinanzierung im Handwerk	11
3.1 Inanspruchnahme im Handwerk	11
3.2 Gründe für die geringe Beteiligungsfinanzierung durch renditeorientierte KBGs	14
3.3 Beteiligungsprogramme der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften	15
3.4 Vorteile der Beteiligungsfinanzierung durch Mittelständische Beteiligungsgesellschaften	19
3.5 Gründe für die geringe Nutzung von Beteiligungskapital im Handwerk	21
4. Handlungsempfehlungen	24
5. Zusammenfassung	27
Anhang	
A1 Beteiligungsprogramme von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften im Vergleich	30
A2 Beispiele zur Beteiligungsfinanzierung im Handwerk	32
A3 Literaturverzeichnis	36

Verzeichnis der Tafeln

	Seite
Tafel 1: Zufuhr von Beteiligungskapital nach Unternehmensrechtsform	5
Tafel 2: Kategorien deutscher Beteiligungsgesellschaften	7
Tafel 3: Ausbezahlte Beteiligungen von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften	11
Tafel 4: Bewilligtes Beteiligungskapital an Handwerksbetriebe von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften 1998	12
Tafel 5: Aufteilung des Beteiligungsmarktes nach Beteiligungsgesellschaften und Wirtschaftszweigen	13
Tafel 6: Vergleich der Ansprüche renditeorientierter Kapitalbeteiligungsgesellschaften mit der Situation im Handwerk	15
Tafel 7: Gemeinsamkeiten der Beteiligungsprogramme Mittelständischer Beteiligungsgesellschaften	17

1 Einführung

1.1 Themenstellung

"Deutsche Unternehmer werden offener für Beteiligungskapital" meldet das Handelsblatt¹ angesichts der ständig neuen Rekordzahlen in der Venture-Capital-Branche.² Das Kapitalangebot von Beteiligungsgebern in Deutschland hat sich deutlich erhöht, seitdem die Einführung des Handelssegments "Neuer Markt" an der Frankfurter Börse eine lukrative Ausstiegsmöglichkeit für die Beteiligungsfinanzierung eröffnet hat. Als Zielgruppe zur Aufnahme externen Eigenkapitals werden immer mehr Unternehmensgründer umworben. Beteiligungskapital scheint sich in vielen Branchen als fester Bestandteil der Finanzierung zur Gründung von Unternehmen zu etablieren.

Zu den Wirtschaftsbereichen mit dynamischer Gründungsaktivität in Deutschland zählt das Handwerk. Weitgehend unabhängig von konjunkturellen Einflüssen weist es eine hohe und stabile Existenzgründerrate aus. Für mehr als die Hälfte der handwerklichen Jungmeister ist die Selbstständigkeit ein erstrebenswertes Ziel. Bei der Realisierung dieses Vorhabens stoßen jedoch viele Gründer auf Kapital- und Finanzierungsprobleme, welche die Unternehmensgründung unter Umständen sogar scheitern lassen.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob Beteiligungskapital für das Handwerk ein geeignetes Instrument darstellt, dieses Problem zu lösen oder zumindest zu reduzieren. Hier liegt die Themenstellung dieses Arbeitsheftes, das die Kurzfassung einer breit angelegten Studie des Seminars für Handwerkswesen darstellt.³ Im einzelnen wird behandelt,

- welche verschiedenen Möglichkeiten einer Beteiligungsfinanzierung grundsätzlich vorhanden sind,
- welche Bedeutung die Beteiligungsfinanzierung bisher im Handwerk aufweist,
- wie die Beteiligungsprogramme der mittelständischen Beteiligungsgesellschaften aussehen,
- wo die Vorteile einer Beteiligungsfinanzierung für handwerkliche Existenzgründer liegen und weshalb dieses Instrument bislang so wenig genutzt worden ist und
- welche Handlungsempfehlungen zur stärkeren Inanspruchnahme von Beteiligungskapital im Handwerk gegeben werden können.

¹ Vgl. o.V. (1999).

² Lagen die Zugänge an Beteiligungen im Volumen früher üblicherweise bei ca. 1,3 Mrd. DM, so konnten die deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften 1997 einen sprunghaften Anstieg auf 2,6 Mrd. DM und 1998 auf 3,8 Mrd. DM verzeichnen. Vgl. Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (1999b), S. 4. Siehe auch o.V. (1998).

³ Vgl. Lux, M.O. (2000).

1.2 Finanzierungssituation handwerklicher Existenzgründer

Begrenzte Eigenmittel sowie Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung stellen die größten Handikaps für handwerkliche Existenzgründer dar. Die privaten Geldreserven der Handwerker werden bereits vor der Gründung durch Verdienstauffälle im Zuge der Vorbereitung auf die Meisterprüfung teilweise aufgezehrt. Auch nach der Prüfung bleibt kaum Zeit zum Sparen, wenn die Existenzgründung schon nach wenigen Berufsjahren und in einer Zeit hoher finanzieller Belastung im familiären Bereich (Hochzeit, neue Wohnung, Kinder) erfolgt. In empirischen Untersuchungen weisen regelmäßig ca. 50% der befragten Handwerker darauf hin, dass es ihnen an Gründungskapital fehlt.⁴ Die finanziellen Schwierigkeiten nehmen zu, je höher der Kapitalbedarf für die Gründung ist; besonders problematisch ist daher die Gründungsfinanzierung bei Betriebsübernahmen. Der Kapitalaufwand für den Einstieg in ein bestehendes Unternehmen liegt gewöhnlich beträchtlich höher als bei einer Neugründung, so dass sich viele Jungmeister die Übernahme eines Unternehmens nicht leisten können.

Die Jungunternehmer sind somit von der Investitionsbereitschaft externer Kapitalgeber abhängig. Die Handwerker stützen sich in erster Linie auf Bankdarlehen und öffentliche Förderkredite, kurzfristig auch auf Kontokorrentkredite, obwohl letztere für eine mittel- bis langfristige Kapitalbindung sicherlich ungeeignet sind. Folglich liegt der Verschuldungsgrad (Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital) bei Existenzgründungen höher als bei etablierten Unternehmen.

Üblicherweise fehlen dem Neueinsteiger aber Leistungsdaten aus der Vergangenheit, die einen potenziellen Kapitalgeber von den Erfolgchancen überzeugen könnten. Deshalb machen externe Financiers ihr Engagement bei Krediten von werthaltigen Sicherheiten abhängig. Ist den Banken das Ausfallrisiko zu hoch oder kann der Jungunternehmer keine Sicherheiten bereitstellen, ist der Zugang zu Krediten weitgehend versperrt. In einer Umfrage der Handwerkskammer für München und Oberbayern⁵ beklagten sich fast 40% der befragten Handwerker über die hohen Anforderungen der Banken an Kreditsicherheiten und 17% über den zu geringen Kreditrahmen, der ihnen von der Bank eingeräumt wurde und viele in die Inanspruchnahme von Kontokorrentkrediten drängt.

Aber auch ein längerfristiges Bankdarlehen ist für den Existenzgründer problematisch, denn die zur Verfügung gestellten Mittel werden üblicherweise mit einer hohen Zins- und Tilgungsbelastung erkaufte. Die geringe Eigenkapitalunterlegung bei den Gründern limitiert zudem die Kreditaufnahme. Angesichts der Unzufriedenheit vieler Existenzgründer über die Leistungen der Kreditinstitute muss angenommen werden, dass auf die Inanspruchnahme von Bankkrediten oftmals lieber verzichtet würde, wenn dies möglich wäre.

Nur zu gerne weichen handwerkliche Existenzgründer daher auf öffentliche Darlehen aus. Der Staat engagiert sich über seine Sonderkreditinstitute (Deutsche Ausgleichs-

⁴ Vgl. Handwerkskammer für München und Oberbayern (1997), S. 11. Vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (1991), S. 35,49. Vgl. Müller, K. (1997), S. 121, 341f. Vgl. Maier, J. u. Koller, T. (1998), S. 67. Siehe auch Welter, F. (1996), S. 43f.

⁵ Vgl. Handwerkskammer für München und Oberbayern (1997), S. 12.

bank, Kreditanstalt für Wiederaufbau) an der Finanzierung,⁶ um durch Zins- und Tilgungsvergünstigungen den Liquiditätsnachteil zu reduzieren, den Existenzgründer in den Anfangsjahren im Vergleich zu bestehenden Betrieben erfahren, bis sie ihre Verschuldung auf ein wettbewerbsfähiges Branchenniveau gesenkt haben.

Diese Finanzierungshilfen sollen jedoch die Bankkredite nur ergänzen, aber nicht ersetzen. Außerdem ist die öffentliche Hilfe gerade bei einem größeren Investitionsvolumen meist nur auf einen gewissen Anteil der Gesamtfinanzierung beschränkt, so dass oft ein Restfinanzierungsbedarf von ca. 10-20% bleibt, der aus anderen Quellen gedeckt werden muss. In der Regel geschieht dies durch die Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals (z.B. Bankkredit). Dadurch verschlechtert sich aber die Finanzierungsstruktur zu Lasten des Eigenkapitals weiter.

Handwerkliche Gewerbe, die überproportional hohe Anfangsinvestitionen erfordern, können allerdings einen Kapitalbedarf zur Folge haben, der bei geringem Eigenkapitalstock nicht mehr ohne weiteres durch Kreditmittel gedeckt werden kann. Besser wäre es, wenn die verbleibende Finanzierungslücke durch eine Erhöhung des Eigenkapitalanteils geschlossen werden könnte. Denn um mittelfristig im Wettbewerb mit etablierten Unternehmen bestehen zu können, müssen die Neugründungen ohnehin in relativ kurzer Zeit die branchenübliche Eigenkapitalquote erreichen. Je früher das gelingt, desto aussichtsreicher ist die Überlebensfähigkeit des handwerklichen Jungunternehmers.

Seitdem die Branche für Beteiligungsfinanzierungen ständig neue Rekordzahlen meldet, scheinen sich die Aussichten, Eigenkapitalgeber zu finden, verbessert zu haben. Das Stichwort „Venture Capital“ für Unternehmensgründer ist in aller Munde. Ob und inwiefern dieses ursprünglich auf High-Tech-Betriebe zugeschnittene Finanzierungsinstrument auch dem Handwerk zugute kommt, wird im folgenden näher untersucht.

⁶ Zu den wichtigsten (direkten) öffentlichen Existenzgründungsförderungen zählen das ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm, das ERP- und DtA-Existenzgründungsdarlehen sowie das DtA-Startgeld der Deutschen Ausgleichsbank (DtA).

Darüberhinaus existieren eigene Förderprogramme der Bundesländer, Unterstützungen für die Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit, Meistergründungszuschüsse sowie eine Vielzahl indirekter Fördermaßnahmen (z.B. Beraterzuschüsse), vgl. Deutsche Ausgleichsbank (1999a), (1999b).

2 Beteiligungsfinanzierung als neues Finanzierungsinstrument

2.1 Modalitäten der Beteiligungsfinanzierung

Die Aufnahme von Beteiligungskapital ist ein Instrument der externen Eigenfinanzierung. Es verbessert die Finanzierungsstruktur eines Unternehmens, indem Investoren (Beteiligungsgeber) außerhalb des organisierten Kapitalmarkts Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel in ein Unternehmen einbringen. Das Beteiligungskapital verbleibt gewöhnlich langfristig im Unternehmen und trägt Aufbaurisiken mit. Dabei entsteht ein Hebeleffekt auf die Gesamtfinanzierung, weil Eigenkapital den Spielraum für weitere Finanzierungsentscheidungen erweitert.

Die in der Literatur verwendeten Bezeichnungen „Risikokapital“, „Wagniskapital“ und „Venture Capital“ werden oft synonym zum Begriff Beteiligungskapital verwendet. Sie heben lediglich die mit diesem Finanzierungsinstrument verbundenen Risiken bzw. Chancen begrifflich hervor, so dass sie hier unter dem neutralen Sammelbegriff des Beteiligungskapitals zusammengefasst werden können.

Seit einigen Jahren verzeichnet der **deutsche Beteiligungsmarkt** ein stürmisches Wachstum. Die Gesamtzahl der Eigenkapitalpartnerschaften erhöhte sich 1998 auf fast 4.000. Nach Berücksichtigung von Abgängen verwalten die deutschen Beteiligungsgeber mittlerweile ein Gesamtportfolio von 10,5 Mrd. DM an Investments.⁷ Je nach Zielsetzung und Schwerpunkt stellen sie ihr Kapital zur Verfügung für Unternehmensgründung und -aufbau (sogenanntes „Early-Stage-Financing“) sowie für die Unternehmensexpansion (sogenanntes „Later-Stage-Financing“ z.B. für Modernisierung, Rationalisierung, Kapazitätserweiterung, Erschließung neuer Märkte).

Die **Entscheidung für oder gegen eine Beteiligung** treffen die Kapitalgeber, indem sie das Gründungskonzept, die Management- und Entwicklungspotenziale, den technologischen Nutzen und das Chancen-Risiko-Verhältnis bewerten. Maßgebend sind außerdem der persönliche Eindruck und die unternehmerischen Fähigkeiten des Kapitalsuchenden sowie die Plausibilität des Unternehmenskonzepts hinsichtlich Markt- bzw. Konkurrenzsituation und unternehmensinternen Prognosen. Hat sich ein Investor für ein Beteiligungsengagement entschieden, wird neues Eigenkapital als offene oder stille Beteiligung eingebracht. Vielfach bestimmt die Unternehmensrechtsform des Beteiligungsnehmers, welche Form der Beteiligung gewählt wird (vgl. Tafel 1). In keinem Fall benötigt der Kapitalnehmer bankübliche Sicherheiten, sondern er haftet nur persönlich und mit dem Unternehmen, so dass Kreditlinien unangetastet bleiben.

⁷ Für Ende 1998 meldet der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) für den Gesamtmarkt (/ für die BVK-Mitglieder) 3.958 (/ 3.789) Beteiligungsverhältnisse. Vgl. BVK (1999a), S. 77, 87.

Tafel 1: Zufuhr von Beteiligungskapital nach Unternehmensrechtsform

Typische Unternehmensrechtsformen im Handwerk		rechtsformgebundene Finanzierungsalternative	rechtsformungebundene Finanzierungsalternative
Personenunternehmung	Einzelunternehmung	----	Einräumung einer (typischen / atypischen) stillen Beteiligung
	OHG/KG	Übertragung von Geschäftsanteilen (offene Beteiligung)	
Kapitalgesellschaft	GmbH		

SfH Göttingen

Quelle: Arnold, W. (1989), S. 34.

Bei der **offenen** bzw. direkten **Beteiligung** erwirbt der Beteiligungsgeber Geschäftsanteile an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft. Durch die Erweiterung des Gesellschafterkreises und die Erhöhung der Eigenkapitalbasis wird das Unternehmen dauerhaft gestärkt. Die direkte Beteiligung ist jedoch aufgrund der unmittelbaren betrieblichen Einflussmöglichkeiten der Anteilseigner für viele Unternehmensinhaber problematisch, auch wenn die Stimm- und Mitentscheidungsrechte beschränkt werden und der Investor oftmals kein Interesse hat, in Entscheidungen des operativen Geschäfts einzugreifen. Für Einzelunternehmer, die ihr Unternehmen nicht in eine gesellschaftliche Rechtsform überführen wollen, kommt diese Finanzierungsform ohnehin nicht in Betracht. Meistens ist daher für die meist inhabergeführten Handwerksbetriebe nur eine stille Beteiligung relevant.

Die **stille Beteiligung** ist handelsrechtlich in §§ 230ff HGB geregelt, rechtsformungebunden einsetzbar und stellt eine Kapitalzufuhr dar ohne Übernahme von Verantwortung. Sie ist eine formlose Einlage in das Vermögen des Unternehmers und hinsichtlich Informations- und Mitspracherechte, Höhe der Einlage, Vertragsdauer, Gewinn-/Verlustbeteiligung etc. weitgehend frei gestaltbar. Der stille Gesellschafter nimmt an Gewinn und Verlust nach dem Inhalt des Gesellschaftsvertrags teil oder vereinbart mit dem Kapitalnehmer ein Beteiligungsentgelt mit einer gewinnunabhängigen und gewinnabhängigen Komponente. Die Gewinnbeteiligung kann im Gegensatz zur Verlustbeteiligung vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Der mögliche Verlust des stillen Gesellschafters ist im Konkursfall auf die Höhe der Kapitaleinlage begrenzt. Allerdings profitiert er grundsätzlich nur vom operativen Gewinn und nicht vom Wertzuwachs des Unternehmens (sogenannte „typische stille Beteiligung“), eine Rückzahlung erfolgt zum Nominalwert. Bei der „atypischen stillen Gesellschaft“ hingegen ist der stille Gesellschafter im Innenverhältnis direkt am betrieblichen Vermögen beteiligt. Er partizipiert nicht nur an Gewinn und Verlust gemäß Gesellschaftsvertrag, sondern auch an der Erhöhung des Unternehmenswertes (d.h. an den stillen Reserven).

2.2 Anbieter von Beteiligungskapital

Als **Beteiligungsgeber** fungieren private oder institutionelle Einzelinvestoren sowie spezialisierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Die Einbindung von Privatpersonen in die Beteiligungsfinanzierung ist besonders in USA weit verbreitet. Ehemalige oder noch aktive, reiche Unternehmer geben dort Existenzgründern als sogenannte „**Business Angels**“ Kapital und fördern durch aktive Betreuung den Aufbau von Unternehmen. Für Deutschland schätzt das Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Karlsruhe, dass rund 200.000 „Business Angels“ mehr als 15 Mrd. DM investieren könnten.⁸ Zur Zeit tragen Privatpersonen hierzulande jedoch nur ca. 5,0-7,5% zum gesamten Mittelaufkommen der institutionellen Kapitalbeteiligungsfonds bei.⁹ In USA lag der Anteil bereits in der 80er Jahren ungefähr dreimal höher.¹⁰

Privatinvestoren treten vor allem deshalb nur selten ohne Mithilfe eines institutionellen Finanzintermediärs (z.B. einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft) als unmittelbarer Kapitalgeber auf, weil für den Informationsaustausch zwischen Beteiligungskapitalgebern und -nehmern kein transparenter Markt existiert. Solche Direktinvestitionen erfordern spezielle Fachkenntnisse in der Auswahl, Betreuung und Beratung von Beteiligungsnehmern, welche viele private Investoren nicht besitzen. Der Aufwand für die Informationsbeschaffung und Überwachung von Engagements sowie die von der Höhe des zur Verfügung stehenden Anlagekapitals abhängigen Möglichkeiten der Risikodiversifikation sind für Privatanleger ein nicht zu unterschätzendes Handikap.

Aus diesen Gründen stellen **Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KBGs)** die wichtigste Quelle für Beteiligungskapital dar. Ihre Geschäftstätigkeit ist darauf gerichtet, das bei ihnen von Investoren eingelegte Geld nach dem Grundsatz der Risikostreuung in Beteiligungen an nicht emissionsfähigen Unternehmen anzulegen.¹¹ Dies geschieht in der Regel durch eine zeitlich begrenzte, mithaftende Eigenkapitaleinlage. Da der Kapitalnehmer zu keiner festen Verzinsung verpflichtet wird, muss die durchschnittliche Gewinnerwartung aus der Beteiligung langfristig über dem üblichen Kreditzins liegen, um das hohe Investitionsrisiko zu rechtfertigen. Meist konzentrieren sich die KBGs auf einzelne Branchen und investieren grundsätzlich nur in Unternehmen, deren Geschäft sie verstehen. Sie streben keine rechtliche Herrschaft im Beteiligungsunternehmen an, sondern eine dem Risiko und der Marktsituation angemessene Kapitalrendite. Durch Minderheitsbeteiligungen (ca. 10-49% der Anteile) bleibt die Selbstständigkeit des Unternehmers erhalten und die Mitsprache auf

⁸ Vgl. Müller, A. (1999).

⁹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (1997), S. 11: „Privatpersonen tragen bisher insgesamt nicht mehr als rund 5% zum gesamten Mittelaufkommen der Kapitalgesellschaften bei (...)“. Vgl. Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (1998), S. 86 und (1999b), S. 22: Kapitalherkunft des Beteiligungsfondsvolumens im Gesamtmarkt von privaten Anlegern: 5,6% in 1997 / 7,5% in 1998.

¹⁰ Im Zeitraum 1980-1983 betrug der Anteil der Privatinvestoren am Mittelaufkommen der amerikanischen KBGs 16-23% Vgl. Mısırlı, O. (1988), S. 30.

¹¹ Die Definition der KBGs ähnelt den Kapitalanlagegesellschaften (KAGs) gemäß §1 KAGG. KAGs bieten einem breiten Publikum eine möglichst rentable Geldanlage in Form von Investmentzertifikaten an. Zum Schutz der Anlegerinteressen dürfen sie dabei aber gerade nicht in nicht-emissionsfähige Unternehmen investieren. Vgl. Beyel, J. (1987), S. 13 bzw. 657.

wesentliche Geschäftsentscheidungen beschränkt (z.B. Großinvestitionen, Erwerb von Firmenbeteiligungen, Veränderung im Gesellschafterkreis). Der Gewinn- und Verlustanteil wird individuell ausgehandelt.

Der Beteiligungsmarkt in Deutschland wird von ca. 200 unterschiedlichen Beteiligungsgesellschaften bearbeitet.¹² Die Beteiligungsgeber unterscheiden sich in ihrer Investorenstruktur, in der Engagementauswahl (hinsichtlich Unternehmensphasen, Branchen, Technologiefelder), in ihren geographischen Schwerpunkten, wirtschaftlichen Zielen, in der Form der Kapitalbereitstellung und im Umfang der Managementberatung (vgl. Tafel 2). Die in Deutschland tätigen KBGs lassen sich in vier Gruppen aufteilen, von denen drei rendite- und eine förderorientiert sind:

- Universal-Kapitalbeteiligungsgesellschaften (Universal-KBG),
- Unternehmensbeteiligungsgesellschaften (UBG),
- Venture-Capital-Gesellschaften (VCG),
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG).

Tafel 2: **Kategorien deutscher Beteiligungsgesellschaften**

Zielsetzung	förderorientiert		renditeorientiert	
	MBG	Universal-KBG	UBG	VCG
Beteiligungsgeber				
Initiatoren / Investoren	regionale Banken, öffentliche Stellen	Banken, Versicherungen	Banken, Industrie, Versicherungen	Banken, Industrie, Privatinvestoren
Beteiligungszweck	Mittelstandsförderung	Gewinnerzielung	Gewinnerzielung	Gewinnerzielung, Wertzuwachs
Beteiligungsform	(typische) stille Beteiligungen	offene und stille Beteiligungen	offene und stille Beteiligungen	offene und (atypische) stille Beteiligungen
Investitionsschwerpunkt	kleine und mittlere Unternehmen des Mittelstands	Wachstumsunternehmen	Wachstumsunternehmen	(innovative) Wachstumsunternehmen
geographische Orientierung	jeweiliges Bundesland	national oder regional	national	national und international
angestrebte Exitform	Rückzahlung der Beteiligung	Rückzahlung der Beteiligung, Verkauf an Dritte	Rückzahlung der Beteiligung, Verkauf an Dritte	Börsengang, Verkauf an Dritte
Beratung, Managementunterstützung	wenig bis umfangreich	wenig	wenig	umfangreich

SfH Göttingen

Quelle: Vgl. Gerstner, F. (1995), S. 138. Siehe auch Pleschak, F. u.a. (1998), S. 20-21. Lompe, K. u.a. (1998), S. 28-30.

Erwerbswirtschaftlich orientierte **Universal-Kapitalbeteiligungsgesellschaften (Universal-KGBs)** sehen ihre unternehmerische Aufgabe darin, „in Abschätzung von Chancen und Risiken zusätzliche Gewinnmöglichkeiten nicht emissionsfähiger Unternehmen zu erkennen und diese über risikotragende Beteiligungen (...) ökonomisch zu verwirklichen; ihre Zielsetzung ist es, durch selektive Verwendung des Beteili-

¹² Stand 1999. Vgl. Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (1999a), S. 9.

gungskapitals eine unter Berücksichtigung einer entsprechenden Risikoprämie im Vergleich mit anderen Anlageformen angemessene Rendite zu erwirtschaften“.¹³

Universal-KBGs sind meist Tochtergesellschaften von Kreditinstituten oder Versicherungen und daher üblicherweise organisatorisch, räumlich und finanziell in die Hauptgeschäftstätigkeit des Trägers eingebunden. Die KBG-Träger wirken wesentlich an der Entscheidung über Beteiligungsengagements mit. Unter Renditegesichtspunkten konzentrieren sich die Universal-KBGs mehr auf größere Betriebe sowie Betriebsexpansionen (Mindestbeteiligung 500 TDM), weil diese im Verhältnis zum investierten Kapital angemessenere Bearbeitungs- und Überwachungskosten verursachen als kleine Engagements. Für ihre Kapitaleinlage berechnen die gewinnorientierten Universal-KBGs ein durchschnittliches Beteiligungsentgelt von 13-15% p.a. – zusammengesetzt aus einem gewinnabhängigen und gewinnunabhängigen Teil.¹⁴

Beteiligungsgesellschaften, die sich in ihrer Geschäftstätigkeit den Vorschriften des UBGG (Gesetz über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften vom 1.1.1987) unterwerfen, dürfen als Abgrenzung zu gewöhnlichen KBGs die geschützte Bezeichnung „**Unternehmensbeteiligungsgesellschaft**“ (**UBG**) in ihrer Firma führen (§ 20 UBGG). UBGs bestehen seit 1987 und genießen im Zuge ihrer wirtschaftsfördernden Betätigung¹⁵ steuerliche Vergünstigungen.¹⁶ Für die Eigenfinanzierung der UBG sowie für ihre Beteiligungspolitik gelten gewisse Beschränkungen.¹⁷ Der Marktanteil der UBGs liegt allerdings unter 10%. Das Gros des Beteiligungsmarktes wird von anderen Beteiligungsgesellschaften bearbeitet.

Zu den Beteiligungsgebern, welche die Gewinnerzielung durch Beteiligungskapital perfektioniert haben, zählen die **Venture-Capital-Gesellschaften (VCGs)**. Diese renditeorientierten, mittel- bis langfristigen Investoren stellen ausgesuchten jungen, innovativen Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial Eigenkapital bereit bei gleichzeitiger intensiver unternehmerischer Betreuung und Beratung. Dabei sehen sich die Venture-Capital-Gesellschaften als aktive, aber nichtoperative Partner des Unternehmers, dem sie Kontakte und Erfahrungen aus ihrem internen Netzwerk anbieten (sogenanntes „Networking“). Das Kapital wird in Absicht einer späteren Desinvestition („Exit“) nur auf Zeit (ca. 5-10 Jahre) und in Form von hauptsächlich direkten, teilweise auch stillen Beteiligungen gewährt. In der Regel wird das Venture-Capital-Engagement auf eine Minderheitsbeteiligung beschränkt, um die Eigeninitiative und Motivation des Kapitalnehmers nicht zu beeinträchtigen. Der Venture-Capital-Geber ist nicht an laufenden liquiditätsentziehenden Erträgen aus dem Unter-

¹³ Kimpel, H.W. (1976), S. 22-28.

¹⁴ Vgl. Bruhns, K. (1992), S. 26. Vgl. Goldschmidt, T. (1987), S. 158, vgl. Kimpel, H.W. (1976), S. 27.

¹⁵ Das UBGG hat zum Ziel, nicht börsennotierten mittelständischen Unternehmen über UBGs den indirekten Zugang zu den organisierten Eigenkapital-Märkten zu eröffnen und damit ihre Außenfinanzierungsmöglichkeiten zu verbessern. Dies geschieht dadurch, dass die UBGs Beteiligungskapital, das sie sich über eine Emission eigener Anteile von Investoren beschaffen, an die kapitalsuchenden Unternehmen vergeben. Vgl. Lompe, K. u.a. (1998), S. 43.

¹⁶ Z.B. Befreiung von der Gewerbesteuer. Vgl. Lotze, A. (1993), S. 12.

¹⁷ Beschränkungen für die Aufnahme und Vergabe von Fremdkapital sowie für sonstige Anlagegeschäfte neben dem eigentlichen Geschäftszweck: siehe § 3 UBGG; keine Aufnahme stiller Gesellschafter (§ 5 II UBGG); Beschränkungen in der Beteiligungspolitik der UBG: siehe § 4 UBGG.

nehmen interessiert, sondern beabsichtigt, durch die spätere Veräußerung der Beteiligung die thesaurierten Gewinne aus der Wachstumsphase des Unternehmens zu realisieren.

Das für die Investition ausschlaggebende Kriterium ist das zukünftige Wachstums- und Gewinnpotenzial eines Unternehmens, welches die VCG voll auszuschöpfen versucht. Aus diesem Grund finanzieren VCGs nur schnellwachsende junge Unternehmen. An Firmen mit sich normalisierenden Wachstumsraten sind sie nicht interessiert, so dass sich nach spätestens 5-10 Jahren die Frage nach dem Ausstieg stellt. Die Marktgängigkeit der Beteiligung sowie die Möglichkeiten, die stillen Reserven in der Beteiligung zu realisieren, sind für die Renditeerzielung der VCG entscheidend. Nur wenn die Beteiligung überdurchschnittlich im Wert steigt, kann der Ausfall einer marktgerechten Verzinsung während der Zeit der Kapitalbindung im Unternehmen kompensiert werden. Die Renditeansprüche, aber auch die Auswahlkriterien für potenzielle Kapitalnehmer sind daher sehr hoch. Aufgrund der hohen Prognoseunsicherheit muss die erzielbare Kapitalrendite (ROI / Return On Investment) höher liegen als bei anderen, relativ risikolosen Anlagen. Im Durchschnitt fordern die VCGs eine ROI von 25-30% (je nach Entwicklungsstadium des Unternehmens),¹⁸ für Finanzierungen in Seed- und Start-up-Unternehmen sogar über 50%.¹⁹

Zu den förderorientierten Beteiligungsgebern zählen die **Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGs)**, die nur innerhalb ihres Bundeslandes tätig sind.²⁰ Das Interesse dieser von Banken, Kammern und Verbänden getragenen und öffentlich geförderten Kapitalgeber gilt der Förderung des Mittelstands und nicht der Erzielung einer Spitzenrendite. Die MBGs beteiligen sich an der (Mit)Finanzierung von Existenzgründungen und Investitionsvorhaben in Form stiller Beteiligungen. Sie gehen dabei vielfach kleinere Investments ein, die für die meisten KBGs aufgrund der Kostenintensität und geringen Wachstumschancen uninteressant sind. Zur Zeit sind die MBGs in Deutschland an rund 2.500 Unternehmen mit ca. 1,3 Mrd. DM beteiligt und halten damit nahezu 60% aller Eigenkapitalengagements.²¹

Da die MBGs nicht über nennenswerte eigene Mittel verfügen, refinanzieren sie sich über Förderprogramme des Bundes und der Länder und hierbei insbesondere durch ERP-Mittel. Durch die Refinanzierungsprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Frankfurt am Main, können sich MBGs bei Einhaltung bestimmter Vor-

¹⁸ Vgl. Schmidtke, A. (1985), S. 168.

¹⁹ Vgl. Murlt, O. (1988), S. 28, vgl. Silver, D. (1985), S. 92.

²⁰ Ebenfalls zu den förderorientierten Beteiligungsgebern zählen die Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH (tbg) der Deutschen Ausgleichsbank sowie einige bundeslandbezogenen Gründungs- bzw. Innovationsfonds. Die tbg agiert national und nimmt eine Sonderstellung ein. Sie betreibt sogenannte „Co-Venturing“-Finanzierungen, indem sie stille Beteiligungen an vorwiegend junge, innovative Unternehmen vergibt, sofern ein weiterer Risikopartner (sogenannter „Lead-Investor“; z.B. eine weitere Kapitalbeteiligungs- oder Venture-Capital-Gesellschaft) mit mindestens der gleichen Anlagesumme einsteigt. Vgl. Deutsche Ausgleichsbank (1996), S. 22, 23 und (1998), S. 12, 32 - 33.

²¹ Vgl. Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (1998a), S. 76. Vgl. interne Statistik der Fachgruppe 2 des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) (öffentlich-geförderte Kapitalbeteiligungsgesellschaften / BVK-Mitglieder). Siehe auch Tafel 4, S. 12 (Differenzen in den absoluten Zahlen entstehen durch die unterschiedliche Erfassung von bewilligten und ausbezahlten Beteiligungen).

aussetzungen²² günstig Kapital beschaffen. Daher werden ihre Beteiligungskonditionen (Beteiligungsform und -höhe, Entgeltregelungen, Rückzahlungszeitpunkt) im Wesentlichen durch die Modalitäten dieser Refinanzierungsprogramme bestimmt. Bei Ausfällen können sie auf Garantien des Bundes oder der jeweiligen Bundesländer zurückgreifen. Gegenüber Investments in risikoreiche Großprojekte verspüren die MBGs daher eher Abneigung.

Die Entscheidung über Beteiligungsanträge wird in einem Beteiligungsausschuss nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten getroffen. Dies bedeutet, dass der Beteiligungsnehmer langfristig eine angemessene Rendite und eine vertragsgemäße Abwicklung der Beteiligung erwarten lassen muss. Hierbei orientieren sich die MBGs in ihren Entscheidungen daran, inwieweit die Kapitalnachfrager den Kriterien der Förderprogramme entsprechen, aus denen sie sich selbst refinanzieren. Im Gegensatz zu vielen renditeorientierten KBGs sind MBGs gewöhnlich nicht am Firmenwert beteiligt, so dass Aus- und Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert stattfindet. Für ihre finanzielle Unterstützung erwarten sie lediglich ein kostendeckendes Beteiligungsentgelt mit einer gewinnunabhängigen und gewinnabhängigen Komponente, das bei einer Refinanzierung aus dem ERP-Beteiligungsprogramm auf maximal 12% p.a. begrenzt ist.²³ Insgesamt haben die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften nur relativ wenig mit den renditeorientierten Gesellschaften, insbesondere den Venture-Capital-Gesellschaften gemein.

²² Einige Voraussetzungen für die MBG-Refinanzierung (aus dem ERP-Beteiligungsprogramm): Kapital wird in Form stiller Beteiligungen bereitgestellt; die unternehmerische Selbstständigkeit muss erhalten bleiben, d.h. Mitspracherechte werden begrenzt; das Beteiligungsentgelt enthält einen gewinnabhängigen Teil und beträgt max. 12% p.a.; die Beteiligung ist am Ende der vereinbarten Laufzeit zum Nominalwert zurückzugeben; es darf keine höhere Rendite erzielt werden durch freihändige Veräußerung an den Meistbietenden oder an der Börse, um hierdurch Ausfälle bei besonders risikoreichen Beteiligungen tragen zu können. Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (1996), S. 15 - 16.

Zu staatlichen Fördergrundsätzen für Beteiligungskapital (auch für renditeorientierte KBGs): Siehe Bruhns, K. (1992), S. 43 - 45.

²³ Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau (1997), S. 18ff.

3. Bedeutung der Beteiligungsfinanzierung im Handwerk

3.1 Inanspruchnahme im Handwerk

Exakte Zahlen, wie viele Handwerksbetriebe bislang Beteiligungskapital erhalten haben, liegen leider nicht vor. Nach einer Statistik des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften German Venture Capital Association e.V. (BVK), Berlin, zur Beteiligungsfinanzierung im Handwerk entfielen 1997 von den KBGs verwalteten Beteiligungen knapp 13% der Engagements und nur ca. 2% des investierten Kapitals auf Unternehmen im Handwerk. In absoluten Zahlen handelt es sich um 477 Beteiligungen mit einem Volumen von 160,4 Mio. DM. Bei den Bruttoneuinvestitionen entfielen sogar nur 5% der Beteiligungen und nicht einmal 1% des Kapitalvolumens auf das Handwerk.²⁴ Dies bedeutet zum einen, dass das Handwerk als Kapitalnehmer unterrepräsentiert ist und zum anderen - da der handwerkliche Anteil am Kapitalvolumen wesentlich geringer als an der Zahl des Engagements ist - dass die Höhe der Engagements im Handwerk durchschnittlich wesentlich geringer ausfällt als in anderen Wirtschaftsbereichen.

Wie lässt sich nun das Beteiligungsengagement im Handwerk auf die rendite- und förderorientierten Beteiligungsgesellschaften aufteilen? Für die förderorientierten KBG liegen Handwerkszahlen vor. Bis Ende 1998 hatten die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGs) jede fünfte Beteiligung in einem Handwerksunternehmen platziert. Vom gesamten ausbezahlten Kapital sind diesen Betrieben aber nur 13 % zugeflossen (siehe Tafel 3).

Tafel 3: **Ausbezahlte Beteiligungen von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften**
(Beteiligungsbestand zum 31.12.1998)

	Anzahl	in %	Summe (in Mio. DM)	in %
Handwerk	510	20,5%	162,5	12,8%
Handel	378	15,2%	177,9	14,0%
Industrie	1.287	51,8%	790,7	62,3%
andere	311	12,5%	137,1	10,8%
Summe	2.486	100,0%	1.268,2	100,0%

SfH Göttingen

Quelle: Interne BVK-Statistik der Fachgruppe 2 (öffentlich-geförderte Kapitalbeteiligungsgesellschaften / BVK-Mitglieder); Stand: 31.12.1998.

Nimmt man eine Unterteilung nach Bundesländern vor, wurden 1998 von bundesweit 63 Bewilligungen allein 35 an baden-württembergische Handwerksbetriebe vergeben. Das sind über 50 %. In vielen Bundesländern wurden keine Beteiligungen an Hand-

²⁴ Vgl. BVK (1998), S. 88. In den neueren Statistiken zur Branchenverteilung wird das Handwerk nicht mehr separat ausgewiesen.

werksbetriebe vergeben. Zahlen über Beteiligungen an handwerkliche Existenzgründer liegen leider nicht vor.

Tafel 4: Bewilligtes Beteiligungskapital an Handwerksbetriebe von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften 1998			
	Anzahl	Volumen (in TDM)	Beteiligungen an Existenzgründungen
BayBG Bayern (Einzelfonds KBG)	3	4.600	Ja
mbg Baden-Württemberg	35	10.460	Ja
MBG Berlin/Brandenburg	1	1.000	Nein ³⁾
BTG Hamburg	0		Ja
MBG Hessen	1	450	Nein ¹⁾²⁾
MBMV Mecklenb.-Vorpomm.	6	2.795	Ja ²⁾
MBG Niedersachsen	2	700	Nein ³⁾
KBG Nordrhein-Westfalen	0		Ja
MBG Rheinland-Pfalz	0		Ja
Saarländische KBG	2	58	Ja
MBG Sachsen	10	3.050	Ja ⁵⁾
MBG Sachsen-Anhalt	1	60	Nein ¹⁾
MBG Schleswig-Holstein	0		Nein ⁴⁾
MBG Thüringen	2		Ja
Insgesamt	63	23.173	

SfH Göttingen

kursiv: Schätzung

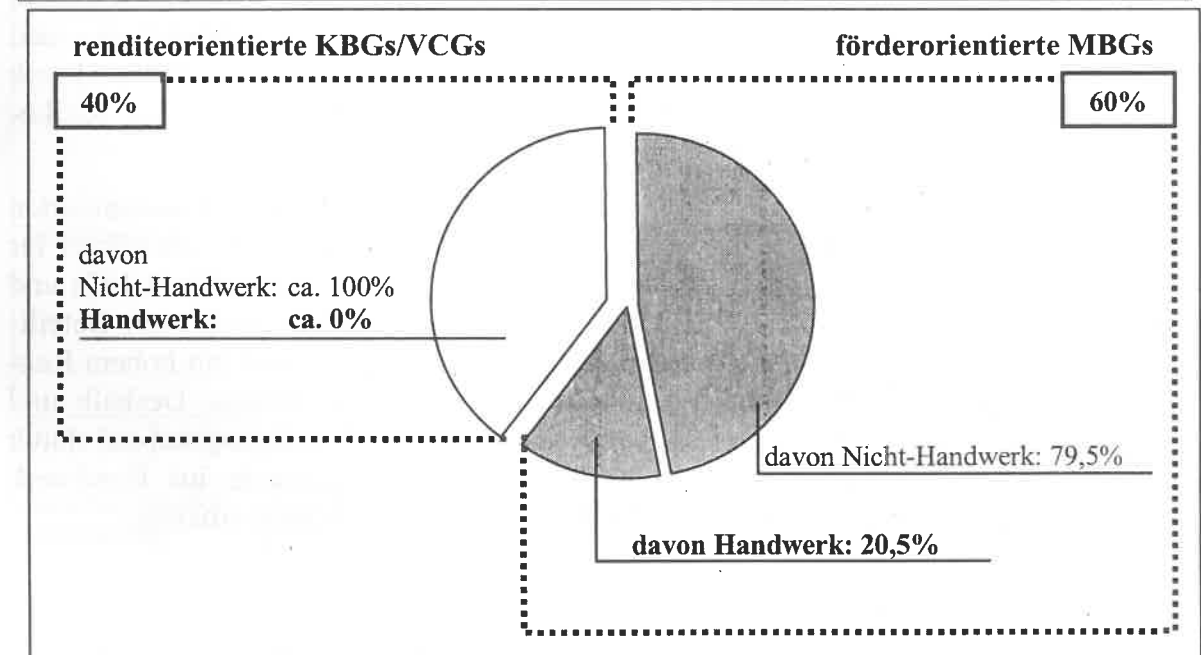
- 1) grundsätzlich nur Beteiligungen an bestehenden Unternehmen
 - 2) eigenes Beteiligungsprogramm für Handwerk in Planung
 - 3) Beteiligungen an Existenzgründungen sind zwar möglich, kommen aber praktisch nicht vor (v.a. w/ Konditionen und Programmrichtlinien)
 - 4) fast ausschließlich Beteiligungen an Industrie- und Handelsunternehmen; Zielgruppe sind nur Beteiligungsnehmer mit hohem Investitionsvolumen
 - 5) Zahl der unterstützten Existenzgründer in 1996 und 1997:1 ; in 1998:2
- Quelle: Lux, M.O. (2000), S. 166f.

Wesentlich schwieriger ist es, Handwerkszahlen für die renditeorientierten KBGs zu ermitteln. Einige Informationen liefert die Unternehmens-Beteiligungs-Agentur (UBA) der Deutschen Ausgleichsbank, Berlin, die kapitalsuchende Unternehmen an bei ihr gemeldete Investoren vermittelt. Danach haben von den derzeit rund 200 gelisteten Kapitalgebern (Privatpersonen, Beteiligungsgesellschaften und Unternehmen) nur 13 (6,5%) explizites Interesse an einem Investment im Handwerksbereich bekundet. Beteiligungskapital wird zwar von den Handwerksbetrieben nachgefragt (4% der Anfragen bei der UBA), doch seit 1997 konnte die UBA kein Beteiligungsengagement im Handwerk vermitteln (Stand: Okt. 99). Die DtA vermutet den Grund darin, dass Investoren das Handwerk wegen zu niedriger Investitionssummen nicht als geeignetes Klientel ansehen.

Ein zweites Indiz dafür, dass Beteiligungskapital von renditeorientierten KBGs bislang nicht oder nur in Ausnahmefällen ins Handwerk fließt, folgt indirekt aus den Statistiken des BVK. Ende 1997 wurden insgesamt 477 Beteiligungen im Handwerk gemeldet. Ein Jahr später waren es allein bei den MBGs 510. Die Differenz dürfte primär auf die Bewilligungen in 1998 zurückzuführen sein, wobei die beendeten Engagements, deren Zahl nicht bekannt ist, von den 63 Bewilligungen abgezogen werden müssen. Daraus lässt sich mutmaßen, dass sich im Handwerk wahrscheinlich nur die MBGs als Kapitalgeber betätigen.

Zusammenfassend ist in Tafel 5 die Aufteilung des Beteiligungsmarktes dargestellt. Die förderorientierten MBGs nehmen etwa 60 % aller Engagements vor, davon geht etwa jeder fünfte ans Handwerk.

Tafel 5: Aufteilung des Beteiligungsmarktes nach Beteiligungsgesellschaften und Wirtschaftszweigen
(Anteile nach Anzahl der Beteiligungsengagements im Gesamtmarkt)



SfH Göttingen

Quellen: Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (1998a), S. 76. Interne BVK-Statistik der Fachgruppe 2 (nur BVK-Mitglieder).

3.2 Gründe für die geringe Beteiligungsfinanzierung durch renditeorientierte KBGs

Warum findet ein Engagement renditeorientierter Kapitalbeteiligungsgesellschaften im Handwerk praktisch nicht statt? Handwerksunternehmer leiden unter dem traditionellen Image geringer Wachstumsstärke, was sie für renditeorientierte Investoren nicht sehr attraktiv macht.²⁵ Allerdings sind die Unterschiede in der Umsatz- und Gewinnentwicklung von Handwerksbetrieben aufgrund der Heterogenität handwerklicher Tätigkeiten erheblich. Echte „Technologie- und Wachstumsunternehmen“ gibt es im Handwerk gleichwohl kaum. Das Umsatzwachstum bewegt sich durchschnittlich bei ca. 0-4% p.a. Ein Gewinnwachstum von 20% p.a. gilt bereits als außerordentlich gut.

Aus den bisherigen Bewilligungen bei Beteiligungsgesellschaften lassen sich keine Handwerkszweige ableiten, die für die Aufnahme externen Eigenkapitals prädestiniert wären. Doch anscheinend spielen Größe und Kapitalintensität eines Betriebes bei der Entscheidung der Beteiligungsgeber eine wichtige Rolle. So gehen die befragten Betriebsberater der Handwerkskammern davon aus, dass Gewerke mit hohem Investitionsbedarf und eher industrieller Ausrichtung wie Maschinen- und Werkzeugbau, Elektromechanik/Elektrotechnik, Bau-/Ausbau- und Metallhandwerk sowie Holzverarbeitung/Schreinerei noch am ehesten den Ansprüchen von Risikofinanzierern gerecht werden.

Insgesamt sind aber die Voraussetzungen für eine Beteiligung bei renditeorientierten KBGs für die meisten Handwerkszweige - für etablierte Betriebe und noch stärker für Existenzgründer - zu hoch angesetzt (vgl. Tafel 6). Für Universal-KBGs, UBGs und VCGs ist das Handwerk keine wirkliche Zielgruppe in der Auswahl von Beteiligungsnehmern. Ihre Ausrichtung auf wachstumsstarke Unternehmen mit hohem Renditepotenzial wird für die meisten Handwerker zum K.o.-Kriterium. Deshalb und auch wegen der zu vernachlässigenden Bereitstellung von Beteiligungskapital durch Privatinvestoren haben die vorhandenen Beteiligungsengagements im Handwerk bisher ihr Geld fast ausschließlich von den förderorientierten MBGs erhalten.

²⁵ Vgl. Rühl, G. u. Melcher, S. (1991), S. 7-8.

Tafel 6: Vergleich der Ansprüche renditeorientierter Kapitalbeteiligungsgesellschaften mit der Situation im Handwerk

	Ansprüche renditeorientierter KBGs	Realität im Handwerk
Art der Beteiligung	offene oder stille Beteiligung	nur stille Beteiligungen werden akzeptiert
Eigenschaften des Unternehmers	erstklassisches Management; Teamgründungen mit unterschiedlichen Qualifikationen (technisch / kaufmännisch) erwünscht	inhabergeführte Betriebe; ein „Management“ existiert nicht; Qualifikationsdefizite sind wahrscheinlich v.a. im kaufmännischen Bereich
Eigenschaften des Unternehmenskonzepts	großes Marktpotenzial, möglichst überproportionale sowie internationale Wachstumschancen; bevorzugte Rechtsform: Kapitalgesellschaft	geringe Marktmacht; regionale/lokale Ausrichtung; geringe Umsatz- u. Ertragssteigerungen; häufigste Rechtsform: Einzelunternehmung bzw. Personengesellschaft
Branchenschwerpunkt	technologieorientierte, innovative, industriennahe Unternehmen (v.a. EDV-/Kommunikationstechnik, Elektrotechnik, Medizintechnik / Pharma) mit der Basis zu Skaleneffekten	viele traditionelle, humankapitalintensive Tätigkeiten, z.T. krisenanfällig (z.B. Bau); wenig Möglichkeiten zu Skaleneffekten
Renditeerwartung	regelmäßiges Beteiligungsentgelt oder Partizipation am Wertzuwachs der stillen Reserven im Unternehmen; möglichst Vervielfachung des Werts der Beteiligung	nur durchschnittliche Renditen erzielbar; Beteiligung an stillen Reserven nicht erwünscht
Höhe der Beteiligung	mindestens 100 TDM; lieber ab 500 TDM	nur wenige Handwerkszweige mit hohem Finanzierungsbedarf
Ausstieg aus der Beteiligung	möglichst Börsengang oder Verkauf an Dritte	Börsengang wegen Unternehmensgröße und Rechtsform nicht möglich; Rückkauf der Beteiligung bevorzugt (möglichst zum Nominalwert)

SfH Göttingen

3.3 Beteiligungsprogramme der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) treffen ihre Entscheidung für ein Beteiligungsengagement üblicherweise anhand der eingereichten Unterlagen des Kapitalnachfragers, einer Stellungnahme der Handwerkskammer zum Unternehmenskonzept sowie anhand der Kreditentscheidung der Hausbank. Dank dieser Vorprüfungen tendiert die Ablehnungsquote bei denjenigen Anträgen, die die MBG erreichen, gegen Null. Die MBG prüft, ob das Unternehmenskonzept tragfähig und erfolgsversprechend ist, ob die wirtschaftlichen Verhältnisse eine ordnungsgemäße Abwicklung erwarten lassen und ob dem Unternehmer persönlich und fachlich zuzu-

trauen ist, seine Ziele umzusetzen. Dabei ist es im Gegensatz zu den Innovationsansprüchen renditeorientierter KBGs und VCGs grundsätzlich unerheblich, aus welcher Branche ein potenzieller Kapitalnehmer kommt.

Im Mittelpunkt der MBG-Prüfung steht die Rückzahlungswahrscheinlichkeit für die Kapitaleinlage und ob das Entgelt für die Beteiligung regelmäßig aufgebracht werden kann. Die MBG Mecklenburg-Vorpommern führt beispielsweise eine Rentabilitätsrechnung durch und setzt voraus, dass die Gesamtkapitalrendite größer ist als das Beteiligungsentgelt, d.h. die geplante Gesamtkapitalrendite sollte höher als 9,5% p.a. sein. Andere Planzahlen werden dagegen rein auf Plausibilität geprüft. Die Sicherheitlage spielt keine Rolle, denn die MBGs verlangen nur eine persönliche Haftung und keine dinglichen Sicherheiten. Auch Wachstum und Rechtsform sind laut Aussage der befragten MBG-Vertreter weitgehend irrelevant, was den Existenzgründern im Handwerk sehr entgegenkommt. Handwerker haben teilweise sogar Vorteile gegenüber Gründern aus Handel und Industrie, denn der Meisterbrief ist Beleg für eine qualifizierte Fachausbildung, die eine wettbewerbsfähige Leistungserstellung erwarten lässt.

Die **Ausgestaltung der Beteiligungsprogramme** ist von den Refinanzierungsbestimmungen bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)²⁶ abhängig und somit bei allen MBGs ähnlich. In Tafel 7 findet sich eine Übersicht über die Gemeinsamkeiten der Programme. Leichte Unterschiede ergeben sich allenfalls in den Konditionen für das Beteiligungsentgelt. Bei Handwerksunternehmen refinanzieren sich die MBGs fast ausnahmslos über das ERP-Beteiligungsprogramm, an dessen Richtlinien die Programmmerkmale orientiert sind.

Anders als bei einer Venture-Capital-Finanzierung entstehen dem Kapitalnehmer für das MBG-Eigenkapital laufende Kosten durch die **Beteiligungsvergütung**, weil die MBGs nicht auf die Veräußerbarkeit der Beteiligung abstellen, sondern eigenen Aufwand durch Gebühren decken müssen. Die gewinnunabhängige Beteiligungsvergütung orientiert sich am jeweils geltenden Kapitalmarktzins. Das gewinnabhängige Entgelt wird auf einen bestimmten Prozentsatz vom Beteiligungsbetrag beschränkt und kann gegebenenfalls gestundet werden. Allerdings geht der Vorteil, dass im Gegensatz zu renditeorientierten KBGs auf einen Gewinnaufschlag verzichtet wird, teilweise durch höhere Verwaltungskosten bedingt durch die Vielzahl kleinerer Engagements verloren, so dass die Kapitalkosten für die MBG-Beteiligung (effektiv ca. 10% p.a.) deutlich über den Konditionen öffentlicher Förderprogramme für die Kreditfinanzierung liegen.

²⁶ Die KfW bietet Refinanzierungsmöglichkeiten für MBGs u.a. im Rahmen folgender Programme: ERP-Beteiligungsprogramm (für Beteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen), KfW/BMBF-Technologie-Beteiligungsprogramm (für Beteiligungen an kleinen Technologie-Unternehmen), KfW-Beteiligungsfonds Ost (für Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen in Ostdeutschland), KfW-Risikokapitalprogramm (für Beteiligungen an innovativen kleinen und mittleren Unternehmen). Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau (1997), S. 18ff.

Tafel 7: **Gemeinsamkeiten der Beteiligungsprogramme Mittelständischer Beteiligungsgesellschaften**

Entscheidungsgrundlage für eine Beteiligung	(1) Unternehmenskonzept mit Planbilanz, Rentabilitätsrechnung, Umsatz-, Ertrags- und Liquiditätsvorschau (2) wirtschaftliche Verhältnisse und Persönlichkeit des Unternehmers (3) Stellungnahme der Handwerkskammer (4) Mitfinanzierung der Hausbank
Art der Beteiligung	i.d.R. ausschließlich typische stille (Minderheits-)Beteiligungen
Kapitalverwendung	für Sachanlageinvestitionen
Beteiligungshöhe	<ul style="list-style-type: none"> • bei Mittelstandsprogrammen: ca. 100 TDM – 1 Mio. DM • bei speziellen Existenzgründerprogrammen: ca. 40-200 TDM • für westdeutsche Bundesländer gilt grundsätzlich Parität von Beteiligungskapital und Eigenkapital (1:1-Regel); Beteiligungskapital nur im Rahmen einer Mischfinanzierung
Absicherung	<ul style="list-style-type: none"> • keine Bereitstellung dinglicher Sicherheiten; nur persönliche Haftung des Beteiligungsnehmers • Beteiligungen werden durch eine Bürgschaftsbank garantiert
Laufzeit der Beteiligung	<ul style="list-style-type: none"> • 10 Jahre in westdeutschen Bundesländern • 15 Jahre in ostdeutschen Bundesländern • vorzeitige Rückzahlung möglich (teilweise mit Agio)
Beteiligungsentgelt	keine Exitvergütung, sondern jährliches Entgelt an MBG aus gewinnunabhängigem und gewinnabhängigem Anteil zzgl. Garantiefond und Bearbeitungsgebühr (Effektivbelastung: ca. 10% p.a.)
Rechenschaftslegung	<ul style="list-style-type: none"> • i.d.R. quartalsweise Berichterstattung (Betriebswirtschaftliche Auswertungen/BWA, Zwischenergebnisse) • Besprechung des Jahresabschlusses
Mitsprache/Beratungsangebot des Beteiligungsgebers	<ul style="list-style-type: none"> • kein Eingriff in operatives Geschäft • Beratung fast ausschließlich im Finanzbereich
Ausstieg des Beteiligungsgebers	MBG ist nicht am Zuwachs der stillen Reserven beteiligt; Rückzahlung der Beteiligung erfolgt am Ende der Laufzeit zum Nominalwert

SfH Göttingen

Quelle: Programmrichtlinien der MBGs.

Die **Laufzeit** der Beteiligungsfinanzierung beträgt in den westdeutschen Bundesländern üblicherweise 10 Jahre, in den ostdeutschen Ländern 15 Jahre. Am Ende der Laufzeit ist die Beteiligung zum Nominalwert zurückzuzahlen. Ist der Kapitalnehmer hierzu nicht sofort in der Lage, kann eine tranchenweise Rückzahlung oder eine Umwandlung in ein Darlehen vereinbart werden. Eine vorzeitige Rückzahlung der Beteiligung – teilweise unter Zuzahlung eines Agios – ist möglich und wird gerade von zahlungskräftigen Beteiligungsnehmern gerne genutzt. Insbesondere die Handwerker sind nach Auskunft der Betriebsberater in den Handwerkskammern am raschen Abbau der gesellschaftlichen Bindung und ihrer finanziellen Verpflichtungen interessiert; eine dauerhafte Finanzierungspartnerschaft oder sogar ein Weiterverkauf der Beteiligung an Dritte ist nicht gewollt.

Während der Laufzeit einer Beteiligung können die Kapitalnehmer ihr Unternehmen nach eigenem Ermessen zum Erfolg führen, ohne eine **Einmischung der MBG** in das operative Geschäft fürchten zu müssen. Je unproblematischer sich eine Beteiligung entwickelt, desto geringer ist der Informationsaustausch zwischen MBG und Beteiligungsnehmer. Mitspracherechte lassen sich die MBGs zwar vertraglich zusichern, nutzen diese aber nur in Krisensituationen. Dann setzen sich die MBGs auch gerne als Interessensvertreter des Unternehmers gegenüber Gläubigern und Banken ein. Ansonsten beschränkt sich die unternehmerische Unterstützung auf Fragen im Finanzbereich (Rechnungswesen, Forderungsmanagement, Mahnwesen). Ein Management-Coaching, wie es VCGs gewöhnlich bieten, ist für MBGs personell und fachlich nicht darstellbar. Hauptansprechpartner des Handwerkers bleiben die betriebswirtschaftlichen Berater der Handwerkskammern, mit denen die MBGs einen Informationsaustausch betreiben.

Die Beteiligungsprogramme derjenigen Gesellschaften, die grundsätzlich im Gründungsbereich tätig sind, werden im Anhang, Tafel A1 vorgestellt. Besonders hervorzuheben sind hier vor allem die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (mbg Baden-Württemberg) und die Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH (BayBG), die sich in mehrere Einzelfonds aufspaltet. In **Baden-Württemberg** werden die Entgeltsätze für Beteiligungen an Existenzgründer bis 300.000 DM bezuschusst, so dass die Konditionen für das Beteiligungskapital den Bedingungen öffentlicher Darlehensprogramme sehr nahe kommen. So wird für die ersten 100.000 DM ein Festentgelt von lediglich 5,5 % p.a. und für die nächsten 200.000 DM von 6 % verlangt. Für den Restbetrag, der darüber hinaus geht, gilt der übliche Satz von 7,75 % p.a. Aus diesem Grund verbucht die mbg Baden-Württemberg deutlich mehr Existenzgründungsbeteiligungen als die MBGs anderer Bundesländer. Über 40% der neuzugesagten Kapitaleinlagen²⁷ vergibt die mbg Baden-Württemberg an klassische Existenzgründer (ohne technologieorientierte Unternehmensgründungen), und mit 29% Anteil am Beteiligungsbestand steht das Handwerk in der Nachfrage an zweiter Stelle hinter der Industrie (45%).²⁸ Im Anhang werden einige Finanzierungsbeispiele aus Baden-Württemberg vorgestellt (Tafel A2 im Anhang).

Im Rahmen der "Offensive Zukunft **Bayern**" und in Zusammenarbeit mit der Landesanstalt für Aufbaufinanzierung (LfA) in München hat die Bayerische Beteiligungsgesellschaft (BayBG) mit dem Eigenkapitalplus-Konzept ein Beteiligungsangebot vorgelegt, das für Gründer und Unternehmen in der Startphase sehr interessante Beteiligungen in Höhe von 40.000 bis 150.000 DM ermöglicht. Dabei liegen die Konditionen bei 5,7 % plus 1 % p.a. in den ersten fünf Jahren, danach 6,7 % plus 2 % p.a. Bis August 1999 erhielten nach einer internen Statistik der LfA insgesamt 12 Existenzgründer aus dem Handwerk Zugang zu Mitteln aus diesem Spezialprogramm, wobei die Beteiligungssummen im Durchschnitt relativ niedrig sind und unter 100.000 DM liegen. Der Grund hierfür liegt darin, dass Beteiligungen vor allem im Rahmen einer Mischfinanzierung zusammen mit öffentlichen Darlehen vergeben werden. Auch setzt die BayBG voraus, dass sich die Hausbank an der Finanzierung beteiligt.

²⁷ Vgl. Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (1998b), S. 26.

²⁸ Vgl. Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, (1998a), S. 78-79.

Erst seit 1999 wird in **Niedersachsen** von der dortigen MBG ein ähnlicher Zuschuss zum Beteiligungsentgelt wie in Baden-Württemberg gewährt, allerdings nur für eine Beteiligung bis zu einem Kapitalbedarf von 300.000 DM. Erfahrungen über die Handhabung dieses Programms liegen noch nicht vor. Die MBG Niedersachsen sieht sich seit kurzem in ihrer personellen Ausstattung und Akquisitionskraft gestärkt und erhofft sich in Zusammenarbeit mit regionalen Kreditinstituten, Kammern, Verbänden und Meinungsmachern (z.B. Steuerberatern) eine deutliche Zunahme an Beteiligungsengagements.

In weiteren Bundesländern liegen derzeit Überlegungen vor, ebenfalls spezielle Beteiligungsprogramme für Existenzgründer aufzulegen. Als Beispiel sei hier die mittelständische Beteiligungsgesellschaft **Mecklenburg-Vorpommern** mbH angeführt, die noch in diesem Jahr ein Programm auflegen will unter der Bedingung, dass das Beteiligungskapital in Beträgen von 50.000 bis 250.000 DM gegen Entgelt kostendeckend angeboten werden kann und mit Berücksichtigung eines angemessenen Eigenkapitals einen wesentlichen Teil der Finanzierung trägt.

Die **Unterschiede in den Bewilligungszahlen** der einzelnen MBGs könnten auch darin begründet liegen, dass – abgesehen von möglicherweise statistischen Diskrepanzen in der Branchen-Zuordnung bei den MBGs²⁹ – die Handwerker in einigen Bundesländern über dieses sehr erklärungsbedürftige Finanzierungsinstrument unzureichend informiert sind oder von den Beteiligungsprogrammen der MBGs als Finanzierungsalternative keine Kenntnis haben. So betreibt beispielsweise die MBG Rheinland-Pfalz keine Werbung und beabsichtigt dies auch nicht in Zukunft. Dagegen haben aktive Akquisitionsbemühungen der Saarländischen KBG bei der Handwerkskammer zunächst zu einer Zunahme der Engagements aus dem Handwerk geführt. Seitdem diese Bemühungen wieder eingestellt wurden, ist die Nachfrage nach Beteiligungen aus diesem Bereich wieder gefallen. Allerdings hält sich auch die Saarländische KBG mit öffentlichen Auftritten zurück, um zu vermeiden, dass ihr ausschließlich kleine und aus Transaktionskostensicht unrentable Projekte angetragen werden.

3.4 Vorteile der Beteiligungsfinanzierung durch Mittelständische Beteiligungsgesellschaften

Die Inanspruchnahme von Beteiligungskapital einer Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) bietet für die Handwerker grundsätzlich folgende Vorteile:

- Verbesserung der Eigenkapitalbasis und Schonung von Sicherheiten,
- Schonung der Liquidität in den ersten Jahren,
- Unterstützung durch Mittelständische Beteiligungsgesellschaft,
- Rückzahlung zum Nominalwert.

²⁹ Dass ein Betrieb in die Handwerksrolle eingetragen ist, interessiert die MBGs wenig. Aus diesem Grund erfolgt die Branchen-Zuordnung der einzelnen Engagements nach dem Tätigkeitsschwerpunkt. Handwerkliche Kfz-Betriebe, die vorwiegend den An- und Verkauf von Fahrzeugen betreiben, werden daher unter Umständen dem Handel zugerechnet. Lt. Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH.

Das wichtigste Argument für einen handwerklichen Existenzgründer, Beteiligungskapital in Anspruch zu nehmen, liegt sicherlich darin, dass dadurch seine **Eigenkapitalbasis erhöht** wird. Dies hat für ihn den Vorteil, dass seine Bilanzstruktur verbessert, seine Bonität gestärkt und sein Finanzierungsspielraum ausgeweitet wird. Teilweise bietet ein erhöhtes Eigenkapital überhaupt erst die Möglichkeit, einen Bankkredit in Anspruch zu nehmen. Dies ist insbesondere für diejenigen Existenzgründer bedeutsam, die zu wenig Sicherheiten einbringen. In dieser Situation stellt das Beteiligungskapital eine wichtige Hilfe dar, denn der Beteiligungsnehmer haftet in erster Linie persönlich. Durch die Inanspruchnahme von Beteiligungskapital können außerdem dingliche Sicherheiten geschont werden. Gerade bei einer Existenzgründung bietet es sich an, den Finanzierungsspielraum nicht voll auszureizen, denn erfahrungsgemäß kommen auf den Existenzgründer sehr bald zusätzliche Ausgaben zu, mit denen er vorher nicht gerechnet hatte.

In den ersten Jahren einer Existenzgründung ist die ausreichende **Liquidität** oft das größte Problem; daher sind öffentliche Kredite in den ersten zwei oder drei Jahren, beim Eigenkapitalhilfe-Kredit sogar in den ersten zehn Jahren, tilgungsfrei. Bei Beteiligungskapital braucht während der gesamten Laufzeit keine Tilgungszahlung geleistet werden. Damit wird die Liquidität geschont, und eine Thesaurierung von Gewinnen bzw. stillen Reserven ist möglich.

Ein Vorteil des Beteiligungskapitals liegt darin, dass der Existenzgründer von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft **Unterstützung und Beratung** erfährt, wobei allerdings – wie bereits erwähnt – die hierfür notwendigen personellen Kapazitäten der Beteiligungsgesellschaft begrenzt sind. Grundsätzlich ist jedoch die MBG als starker Finanzpartner und Helfer im Krisenfall nützlich, vor allem deshalb, weil die MBG die gleichen Interessen wie der Unternehmer verfolgt und nicht wie eine Bank denkt und handelt. Gerade vor dem Hintergrund, dass die Banken die Kundenberatung immer mehr abbauen, könnte der MBG eine wichtige Rolle als Finanzberater zuwachsen.

Letztlich ist auch von Vorteil, dass die **Rückzahlung zum Nominalwert** erfolgt ganz im Gegensatz zu anderen Formen des Beteiligungskapitals wie bspw. Venture Capital. Der Kapitalgeber ist also nicht am Zuwachs der stillen Reserven im Unternehmen beteiligt. Außerdem fallen die Eingriffsrechte des Beteiligungsgebers gering aus. Der Handwerker ist damit nach wie vor Herr im eigenen Hause.

Angesichts dieser Vorteile stellt sich die Frage, warum bislang so wenig Handwerker Beteiligungskapital in Anspruch genommen haben.

3.5 Gründe für die geringe Nutzung von Beteiligungskapital im Handwerk

Im Folgenden werden die wichtigsten Gründe aufgeführt, weshalb die Beteiligungsprogramme der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften im Handwerk bislang so wenig genutzt werden:

- Geringer Bekanntheitsgrad und mangelndes Wissen,
- befürchtete Einschränkung der Unabhängigkeit,
- Beteiligungsentgelt vergleichsweise hoch.

Das Hauptproblem ist der noch relativ **geringe Bekanntheitsgrad** dieses Finanzierungsinstrumentes bei den handwerklichen Existenzgründern. Eine branchenübergreifende Untersuchung des BVK³⁰ zeigt, dass 70% aller Unternehmer nur geringe Kenntnisse über die Beteiligungsfinanzierung besitzen und dass 60% noch niemals eine solche in Erwägung gezogen haben.

Abgesehen davon ist auch das Wissen über die Möglichkeiten von Beteiligungskapital relativ gering. Die Beteiligungsfinanzierung ist ein erklärungsbedürftiges Produkt, das gegenüber dem Handwerk so kommuniziert werden muss, dass grundsätzlich jeder Existenzgründer die Merkmale und das Konzept dieser Finanzierungsform durchschauen kann. In der Meisterausbildung ist die Gründungsfinanzierung nur ein Randthema, und die Beratung der Handwerkskammern beschränkt sich oftmals darauf, den Kontakt zur MBG herzustellen. Die Banken erhalten für die Vermittlung von Beteiligungsengagements keine Provision von den MBGs. Insofern besteht für sie kein zwingender Anreiz, auf die Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung hinzuweisen. Die MBGs kooperieren zwar mit den Handwerkskammern und organisieren Informationsveranstaltungen, halten sich aber in Anbetracht des geringen Investitionsvolumens vieler Gründungsprojekte mit aktiver Werbung und Akquisition im Bereich der handwerklichen Existenzgründung eher zurück.³¹ Die MBGs wollen vermeiden, dass ihnen zu viele kleine Gründungsprojekte angetragen werden, die mehr Aufwand als Ertrag erzeugen.

Viele Unternehmer haben Vorbehalte, ihre **Unabhängigkeit** an einen externen Investor zu **verlieren**. Während amerikanische Unternehmer bereitwillig einen Investor im Unternehmen aufnehmen, um zusätzliches Kapital und externe Expertise zu gewinnen und das Wachstum der Unternehmung zu festigen, befürchten deutsche Unternehmer den Ausverkauf ihres Unternehmens und den dauerhaften Verlust ihres Einflusses. So lehnen 40% aller Unternehmer jede Kapitalpartnerschaft ab.³²

Diese Verweigerungshaltung ist besonders im Handwerk zu beobachten und hier insofern signifikant, weil Handwerksbetriebe stark eignerorientiert sind. Der Unternehmensinhaber vereinigt als Meister die gesamte Fachkompetenz auf sich und steht in enger emotionaler Beziehung zu seinem Betrieb. Allein mit dem Wort „Beteiligung“ assoziieren viele Handwerker den „Verkauf“ des Unternehmens, scheuen deshalb

³⁰ Vgl. BVK (1996), S. 13f.

³¹ Lt. Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH und Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH.

³² Vgl. BVK (1996), S. 14.

davor zurück, externe Investoren in den unternehmerischen Entscheidungsprozess einzubinden, und ziehen es vor, „unabhängig“ zu bleiben. Andere Beteiligungsformen als eine (typische) stille Beteiligung kommen daher sowieso nicht in Betracht (offene Beteiligung, atypische stille Beteiligung), weil diese von den Handwerkern generell abgelehnt würden. Diese für das Handwerk typischen Probleme können allenfalls langfristig durch Aufklärung behoben werden; immerhin steht die jüngere Generation der Beteiligungsfinanzierung bereits etwas aufgeschlossener gegenüber.

Die Handwerker brauchen auch deshalb nicht den Verlust ihrer Unabhängigkeit zu befürchten, weil die MBGs aus personellen Gründen überhaupt nicht zu einer laufenden Betreuung und Kontrolle fähig sind, welche die Entscheidungsautonomie des Unternehmers untergraben könnte. Sie beschränken sich vielmehr auf ein Krisenmanagement. Insofern dient die Vorlage von Jahresabschlüssen und Zwischenbilanzen dem frühzeitigen Erkennen von Fehlentwicklungen, was auch im Interesse des Beteiligungsnehmers liegt. Der Umfang der Offenlegung betrieblicher Geschäftszahlen unterscheidet sich kaum von den Anforderungen in der Kreditfinanzierung.

Langfristig besteht bei einer MBG-Beteiligung auch deshalb keine Gefahr, dass der Handwerker die Unternehmenskontrolle verliert, weil die Eigenkapitalpartnerschaft zeitlich limitiert ist und die Beteiligung am Ende der Laufzeit zum Nominalwert zurückerworben wird. In dieser Hinsicht ist dann die Vereinbarung eines laufenden Beteiligungsentgelts von Vorteil, weil die MBG im Gegensatz zu renditeorientierten KBGs nicht am Zuwachs der stillen Reserven beteiligt ist, was den Rückkauf der Beteiligung unerschwinglich machen könnte. Allerdings dürfte die Rückzahlung der Beteiligung am Ende der Laufzeit nach 10 bzw. 15 Jahren für den Handwerker in den meisten Fällen eine große Belastung bedeuten, sofern er nicht in gleicher Höhe ein Darlehen aufnehmen kann.

Weitere Grenzen für die Beteiligungsfinanzierung im Handwerk ergeben sich durch das **Beteiligungsentgelt** der MBGs. Eine Befragung von Betriebsberatern der Handwerkskammern hat bestätigt, dass die Beteiligungsfinanzierung von handwerklichen Existenzgründern für eine langfristige Kapitalbindung als zu teuer eingestuft wird, obwohl ein reiner Kostenvergleich andere immaterielle Vorteile dieser Finanzierungsform, wie sie in Abschnitt 3.4 dargestellt wurden, wie bessere Bonität und Bilanzstruktur, zusätzlicher Finanzierungsspielraum, externe Beratung, Interessensvertretung gegenüber Bank und Gläubigern, außer Betracht lässt.

Die Kostenbelastung in Höhe von ca. 10% pro Jahr ist ein für Handwerker nicht zu umgehender Nachteil gegenüber der entgeltfreien Beteiligungsfinanzierung derjenigen KBGs und VCGs, die ihre Rendite erst am Ende des Beteiligungsverhältnisses durch den Verkauf der Kapitaleinlage erzielen. Dieser Nachteil wird reduziert, wenn die Beteiligungsvergütung bei Existenzgründern durch eine Bezuschussung der Bundesländer gemindert wird, so wie es bereits Baden-Württemberg und Niedersachsen praktizieren. Ansonsten scheinen die Konditionen des Beteiligungsentgelts bei den MBGs ausgereizt, denn der Kapitalnehmer profitiert auch von der durch ERP-Programme begünstigten Refinanzierung der MBGs.

Solange die Handwerker aber vor der relativ hohen Kostenbelastung zurückschrecken, rechnen die befragten Handwerkskammern und MBGs nicht damit, dass sich die Zahl handwerklicher Beteiligungsengagements in Zukunft stark erhöht. Beson-

ders die aktuelle Niedrigzinsphase macht öffentliche Kreditprogramme optisch günstiger als eine Finanzierung über externes Eigenkapital. Es bestätigt die Aussagen der befragten MBG-Experten, dass ihr Finanzierungsangebot in unmittelbarer Konkurrenz zu den Förderprogrammen von Deutscher Ausgleichsbank, Bund und Ländern steht, zumal einzelne Programme weitere Anreize durch eine Haftungsfreistellung des durchleitenden Kreditinstituts schaffen (z.B. beim DtA-Startgeld). Außerdem wird den MBG-Beteiligungsprogrammen der Vorwurf zuteil, sie seien in ihrer Ausgestaltung der Kreditfinanzierung zu ähnlich. Wenn Eigenkapital gegen ein laufendes Entgelt bereitgestellt wird, unterliegt der Unternehmer der gleichen Liquiditätsbelastung wie beim Fremdkapital, für das er regelmäßig Zinsen zahlt. Der Effekt, dass Eigenkapital die betriebliche Finanzierungsstruktur entlasten und nicht zusätzlich belasten soll, geht dadurch weitgehend verloren.

4 Handlungsempfehlungen

Aus den vorangegangenen Untersuchungen und empirischen Umfrageergebnissen zur Beteiligungsfinanzierung wurde deutlich, dass Beteiligungskapital als Instrument der Gründungsfinanzierung im Handwerk Defizite in Nutzung und Akzeptanz aufweist: Die Auswahl an potenziellen Beteiligungsgebern ist für Handwerker beschränkt, das Zustandekommen von Engagements wird durch die Eigenheiten des Handwerks bzw. der Beteiligungsfinanzierung behindert, und die Konditionen der Beteiligungsprogramme sind für viele Existenzgründer im Handwerk zu unattraktiv.

Für renditeorientierte KBGs kommen Investitionen in traditionellen Geschäftsfeldern wie dem Handwerk praktisch nicht in Betracht. Wenn Handwerker Beteiligungskapital beziehen, dann über die MBGs. Die folgenden Handlungsempfehlungen werden daher danach unterschieden, ob es allgemein darum geht, die Inanspruchnahme von Beteiligungskapital im Handwerk zu fördern oder ob konkret die Nutzung der MBG-Beteiligungsprogramme gesteigert werden soll.

a) Allgemeine Förderung der Beteiligungsfinanzierung im Handwerk

Verbesserung der Markttransparenz zwischen Beteiligungsgebern und -nehmern sowie Förderung von Business-Angels-Netzwerken

Eine indirekte Beteiligungsfinanzierung durch Privatinvestoren über Finanzintermediäre ist bislang recht schwierig, denn es fehlt die für einen effizienten Informationsaustausch zwischen kapitalgebenden Privatpersonen und potenziellen Kapitalnehmern notwendige Markttransparenz. Die Einrichtung passender Informationsplattformen könnte dem Handwerk zusätzliche Kapitalquellen für die Beteiligungsfinanzierung neben den MBGs verschaffen. Das Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Karlsruhe, schätzt, dass rund 200.000 sogenannte „Business Angels“ mehr als 15 Mrd. DM in Deutschland investieren könnten.³³

Erste Ansätze zur Erschließung dieses Potenzials bestehen bereits und könnten ausgebaut werden: Die Unternehmens-Beteiligungs-Agentur der DtA, Berlin, sammelt Anfragen interessierter Investoren und Unternehmer und vermittelt diese Kontakte weiter. Die KfW hat eine ähnliche Plattform im Internet initiiert („Deutsches Eigenkapitalforum“). Weiterhin ist mit dem Business-Angels-Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) ein Verbund aus regionalen Zentren entstanden, wo Kapitalgeber und -nehmer direkt miteinander in Kontakt treten können.

Momentan sind die genannten Initiativen jedoch noch zu sehr auf die Unterstützung von High-Tech-Vorhaben ausgerichtet. Würde das Spektrum auf andere Wirtschaftsbereiche ausgedehnt, könnten sich auch für das Handwerk neue Impulse in der Gründungsfinanzierung ergeben, zumal viele Privatinvestoren an weniger komplexen Unternehmenskonzepten interessiert sind und die Überlebenschance neu gegründeter Handwerksbetriebe vergleichsweise hoch ausfällt.

³³ Vgl. Müller, A. (1999).

Aufbau förderorientierter Beteiligungsfonds

Das Kapitalangebot für Handwerker ließe sich mittels kommunaler Solidargemeinschaften von örtlichen Kammern, Körperschaften und Banken in Form von förderorientierten, regionalen Beteiligungsfonds zusätzlich erweitern. Einige Beispiele gibt es bisher nur für nicht-handwerkliche Zielgruppen: Z.B. stellt die Startkapital Augsburg (GmbH), eine Solidaraktion der IHK, der Industrie und der Gebietskörperschaften, innovativen Unternehmensgründern Eigenkapital zur Verfügung. Ebenso bietet der von 31 Sparkassen getragene, in Nordbayern tätige "Regionale Förderfonds für Innovationen und junge Technologieunternehmen GmbH & Co.KG (ReFIT)" jungen innovativen Unternehmen aktive Beteiligungen an.³⁴

b) Maßnahmen zur stärkeren Nutzung der MBG-Beteiligungsprogramme

Erhöhung der Bekanntheit durch intensivere Öffentlichkeitsarbeit und Akquisition

Der wichtigste Grund, warum Beteiligungskapital im Handwerk so wenig genutzt wird, dürfte der relativ geringe Bekanntheitsgrad dieses Finanzierungsinstrumentes bei handwerklichen Existenzgründern sein sowie deren Vorbehalte, ihre Unabhängigkeit gegenüber einem externen Investor zu verlieren. Darum wäre zu überlegen, ob die MBGs ihre Akquisitionsbemühungen nicht ausweiten (z.B. durch Informationsveranstaltungen) und, eingehend auf die Ängste der Handwerker, verstärkt darüber aufklären könnten, dass Beteiligungen trotz der Mitsprache- und Auskunftsrechte für den Kapitalgeber grundsätzlich keinen Verlust der Unternehmenskontrolle bedeuten.

Die Beteiligungsfinanzierung ist erklärungsbedürftig und muss daher dem Handwerk in verständlicher Weise nahegebracht werden. Hierzu gäbe es Ansatzpunkte in den Ausbildungsgängen des Handwerks, in der Betriebsberatung der Handwerkskammern sowie in der Öffentlichkeitsarbeit der MBGs:

- In der Meisterausbildung sollte auf die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten für die Unternehmensgründung ausführlich eingegangen werden. Gleiches ist vorstellbar für Existenzgründerseminare sowie für den Ausbildungsgang zum Betriebswirt des Handwerks.
- Die Öffentlichkeitsarbeit der MBGs sollte verbessert werden, zum Beispiel durch mehr Presseveröffentlichungen, Vorträge und Messeauftritte. Vielleicht macht es in diesem Zusammenhang auch Sinn, dass sich die MBGs mehr als eigenständige Institute präsentieren und ihre enge Verflechtung mit Bürgschaftsbanken bzw. regionalen Förderkreditinstituten aufgeben.
- Kooperationen zwischen MBGs und Handwerkskammern sind zu intensivieren, um die Betriebsberater der Kammern zu schulen und mit Informationsmaterial

³⁴ Vgl. Lompe, K. u.a. (1998), S. 98ff.

auszustatten, so dass sie qualifizierte Auskünfte über die Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung an die Unternehmer weitergeben können.

- In den Zeitschriften und Publikationen des Handwerks (z.B. Handwerk Magazin, Deutsches Handwerk report, Veröffentlichungen der Handwerkskammern) könnte die Beteiligungsfinanzierung mit einigen Finanzierungsbeispielen aus der Praxis anschaulich dargestellt werden, um die Existenzgründer für diese Thematik zu sensibilisieren.

Einrichtung spezieller Existenzgründerprogramme bei den MBGs mit öffentlichen Zuschüssen

Die Kostenbelastung des Beteiligungsnehmers in Höhe von ca. 10 % pro Jahr ist ein für Handwerker nicht zu umgehender Nachteil der MBG-Programme gegenüber öffentlichen Darlehensprogrammen oder der entgeltfreien Beteiligungsfinanzierung derjenigen KBGs und VCGs, die ihre Rendite erst am Ende des Beteiligungsverhältnisses durch den Verkauf der Kapitaleinlage erzielen.

Einige Bundesländer (Baden-Württemberg, Niedersachsen) versuchen durch eine Bezuschussung der Beteiligungsvergütung, diesen Nachteil zu reduzieren. In Baden-Württemberg hat dies zu einer regen Nachfrage von handwerklichen Existenzgründern nach Beteiligungskapital geführt.

Auch in anderen Bundesländern gibt es Initiativen, separate Existenzgründungsprogramme zu schaffen, die öffentlich bezuschusst werden. Besonderer Wert sollte dabei auf eine zielgruppengerechte Finanzierung gelegt werden. Weitere Bundesländer sollten mit entsprechenden Programmen nachziehen.

Ausbau der Kapazitäten bei den MBGs

Die MBGs beschränken sich in der Regel auf die Beratung in Finanzfragen, weil ihre personelle Unterbesetzung keine darüber hinausgehenden Aktivitäten zulässt. Der Personalmangel ist nicht zuletzt dadurch bedingt, dass es in Deutschland spezieller Ausbildungsgänge bedarf, um den Personalbedarf durch qualifizierten Nachwuchs zu decken. Würde der Bereich der Beratung und der qualitativen Nebenleistungen (z.B. Vermittlung von Kontakten zu weiteren Kapitalgebern und Kooperationspartnern, zu Rechtsanwälten, Steuerberatern u.a.; Vermittlung von Methodenwissen im kaufmännischen Bereich; Beschaffung von Marktinformationen) von den MBGs ausgebaut werden, könnte sich die MBG-Beteiligungsfinanzierung stärker von den öffentlichen Darlehensprogrammen abgrenzen und so den mit dem Beteiligungsentgelt verbundenen Nachteil der hohen Kostenbelastung besser kompensieren.

5. Zusammenfassung

- Viele handwerkliche Existenzgründer stoßen bei der Realisierung ihres Gründungsvorhabens auf Kapital- und Finanzierungsprobleme. Da in den letzten Jahren die Beteiligungsfinanzierung in Deutschland stark an Bedeutung gewonnen hat, stellt sich die Frage, ob Beteiligungskapital für das Handwerk ein geeignetes Instrument darstellen kann, diese Probleme zu lösen oder zumindest zu reduzieren.
- Das vorliegende Arbeitsheft stellt eine **Kurzfassung** einer breit angelegten Studie dar, die im Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen erstellt worden ist (*Lux, M.O.: Das Beteiligungskapital im Spektrum der Gründungsfinanzierung im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 62, Duderstadt 2000*).
- Existenzgründer im Handwerk verfügen häufig über zu wenig **Eigenkapital**. Der Grund liegt vor allem darin, dass sie angesichts der langen Berufsausbildung und der Kosten der Meisterprüfung kaum Gelegenheit hatten, Kapital anzusparen. Bankkredite sind zunehmend schwieriger zu bekommen, weil die Anforderungen der Banken an die Kreditsicherheiten gestiegen sind. Oft bleiben öffentliche Förderdarlehen die letzte Möglichkeit, die Gründung zu realisieren, wobei jedoch berücksichtigt werden muss, dass sich mit diesen Darlehen in der Regel nicht das gesamte Existenzgründungsvorhaben finanzieren lässt. In Branchen, in denen ein hoher Kapitalbedarf notwendig ist, reicht der Eigenkapitalstock unter Umständen nicht aus, um einen ausreichenden Kredit zu bekommen. Vor allem in diesen Fällen wird Beteiligungskapital häufig als Ausweg angesehen.
- Als **Anbieter von Beteiligungskapital** betätigen sich vorwiegend institutionelle Anleger, seltener auch Privatinvestoren. Unter den institutionellen Kapitalgebern investieren **renditeorientierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften**, wie Venture-Capital-Gesellschaften, fast ausschließlich in hochinnovative Wachstumsunternehmen, um durch Partizipation am Zuwachs des Unternehmenswertes in relativ kurzer Zeit eine möglichst hohe Rendite zu erzielen. In Anbetracht der Ausfallwahrscheinlichkeit ihrer Investments erwarten sie von potenziellen Kapitalnehmern je nach Risiko Renditen von ca. 20-50% p.a. auf das eingesetzte Kapital. Vor allem die Venture-Capital-Gesellschaften wollen den Wert ihrer Beteiligung durch einen Börsengang oder einen Verkauf an Dritte vervielfachen. Die Finanzierung ist von Anfang an auf diesen Exit angelegt und schließt daher eine Beteiligung an den stillen Reserven beim Beteiligungsnehmer ein.
- Kaum ein Existenzgründer im Handwerk erfüllt die hohen Anforderungen renditeorientierter Kapitalgeber hinsichtlich Innovationskraft, Wachstumsstärke und Marktpotenzial. Aus diesen Gründen sind Handwerksbetriebe für renditeorientierte Beteiligungsgesellschaften bislang relativ uninteressant.
- Eine größere Bedeutung im Handwerk spielen die **Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGs)**. Diese wirken auf Länderebene und sind nicht gewinnorientiert, sondern auf Mittelstandsförderung ausgerichtet. Ohne bestimmte Branchen grundsätzlich ausgrenzen zu wollen, vergeben sie Kapital in Form einer typisch stillen Beteiligung gegen ein jährliches Entgelt. Diese Art der

Beteiligungsfinanzierung ist auf eine nominale Rückzahlung der Kapitaleinlage ausgelegt, ohne dass der Kapitalgeber am Zuwachs der stillen Reserven beim Kapitalnehmer partizipiert. Mit den Venture Capital-Gesellschaften haben die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften somit nur relativ wenig gemein.

- Ende 1998 entfielen insgesamt 20% aller Beteiligungen der MBGs (das sind 510 Beteiligungsfälle) sowie knapp 13% des investierten Kapitals auf Unternehmen aus dem Handwerk. Aus dem gleichen Jahr sind 63 neue Beteiligungsfälle im Handwerk bekannt, darunter jedoch nur wenige an Existenzgründer. Damit verwalten die förderorientierten MBGs praktisch sämtliche Engagements, die an Handwerksunternehmen ausgereicht wurden.
- Die Programme der einzelnen Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften unterscheiden sich kaum, da sie von den Refinanzierungsbestimmungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) abhängig sind. Wichtige **Merkmale** dieser **Beteiligungsprogramme** sind:
 - ausschließlich stille Minderheitsbeteiligung,
 - keine Bereitstellung dinglicher Sicherheiten, nur persönliche Haftung des Beteiligungsnehmers,
 - Laufzeit 10 Jahre in den alten und 15 Jahre in den neuen Bundesländern,
 - keine Exitvergütung, sondern jährliches Entgelt an MBG aus gewinnunabhängigem und gewinnabhängigem Anteil (Effektivbelastung ca. 10 % per annum),
 - quartalsweise Berichterstattung, Besprechung des Jahresabschlusses, aber kein Eingriff ins operative Geschäft,
 - keine Beteiligung am Zuwachs der stillen Reserven, Rückzahlung der Beteiligung am Ende der Laufzeit zum Nominalwert.
- Beteiligungskapital für Existenzgründer im Handwerk ist stets Teil einer Mischfinanzierung zusammen mit öffentlichen und privatwirtschaftlichen Finanzierungsinstrumenten (Eigenkapitalhilfe, ERP-/DtA-Förderdarlehen, Bankkredit). Die Inanspruchnahme dieser anderen Finanzierungsalternativen ist seitens der MBGs sogar erwünscht. Dies liegt auch an den Refinanzierungsbestimmungen der MBGs, wonach sie bspw. in den westlichen Bundesländern ihr Kapital maximal in Höhe der vorhandenen Eigenmittel des Unternehmers ausreichen können.
- In einigen **Bundesländern** gibt es spezielle Beteiligungsprogramme für Existenzgründer. Besonders hervorzuheben ist hier Baden-Württemberg, wo vom Land die Entgeltsätze für Beteiligungen an Existenzgründern bis 300.000 DM bezuschusst werden, so dass die Konditionen der Beteiligungsfinanzierung den Bedingungen öffentlicher Darlehensprogramme sehr nahe kommen. Das hat zur Folge, dass gegenwärtig etwa die Hälfte der Beteiligungsfälle im deutschen Handwerk aus Baden-Württemberg kommt. Aber auch in Bayern und Niedersachsen gibt es spezielle Programme für Existenzgründer; weitere Bundesländer haben ebenfalls Initiativen für solche Programme gestartet.
- Die **Vorteile** der MBG-Beteiligungsprogramme liegen hauptsächlich in einer Stärkung der Eigenkapitalbasis, der Schonung der Sicherheiten, der Erhöhung des Finanzierungsspielraums sowie der Möglichkeit, dass der Beteiligungsnehmer

von der MBG beraten wird. Da es sich um eine stille Beteiligung handelt, sind die Eingriffsrechte des Beteiligungsgebers relativ gering.

- Die **Hauptgründe**, warum die Beteiligungsfinanzierung im Handwerk bislang nur relativ selten genutzt wird, sind vor allem:
 - Dieses Finanzierungsinstrument ist bislang bei den handwerklichen Existenzgründern nur relativ wenig bekannt. Die MBGs halten sich ihrerseits mit Werbung für mehr Beteiligungsfinanzierungen im Handwerk zurück, um zu vermeiden, dass ihnen zu viele kleine Gründungsprojekte angetragen werden, die mehr Aufwand als Ertrag erzeugen.
 - Handwerker stehen Kapitaleinlagen Dritter generell sehr reserviert gegenüber, weil sie in ihrem eignergeführten Betrieb Externen nur ungern Auskunfts- und Mitsprachrechte einräumen wollen, selbst wenn diese von den MBGs nur in Krisenfällen genutzt werden. Aus diesem Grund würden sie auch jede andere Beteiligungsform als die typische stille Beteiligung ablehnen.
 - Die Kosten für das Beteiligungskapital von den MBGs sind den handwerklichen Existenzgründern angesichts eines jährlichen Beteiligungsentgelts von ca. 10% im Vergleich zu öffentlichen Darlehen zu hoch. Die qualitativen Vorteile der Beteiligungsfinanzierung werden von den Handwerkern nicht als geldwerte Leistungen anerkannt und können daher nicht den Kostennachteil gegenüber den optisch günstigeren Konditionen öffentlicher Förderdarlehen kompensieren.
- Ansatzpunkte zur stärkeren Nutzung von Beteiligungskapital liegen vor allem in einer intensiven Öffentlichkeitsarbeit und Akquisition, um das Instrument "Beteiligungsfinanzierung" besser bekannt zu machen und über dessen Möglichkeiten zu informieren. Daneben sollten weitere Bundesländer spezielle Beteiligungsprogramme für Existenzgründer auflegen. Um die Betreuung und Beratung der Beteiligungsnehmer zu verbessern und um sich durch Zusatzleistungen von öffentlichen Darlehensprogrammen abzugrenzen, ist jedoch ein Ausbau der personellen Kapazitäten bei den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften erforderlich. Zusätzlich könnten dem Handwerk durch eine Verbesserung in der Markttransparenz zwischen Beteiligungsgebern und -nehmern sowie durch die Förderung von Business-Angels-Netzwerken neue Quellen für Beteiligungskapital erschlossen werden.

Bislang hat sich das Beteiligungskapital noch nicht als Finanzierungsinstrument für handwerkliche Existenzgründer etabliert. Es ist auch nicht anzunehmen, dass die Beteiligungsfinanzierung unter den Handwerkern einen vergleichbaren Aufschwung erlebt wie in einigen industriellen Branchen, obwohl sie Vorteile für die Gründungsfinanzierung bringt. Die Konkurrenz durch öffentliche Förderprogramme ist jedoch groß, und die MBG-Finanzierung hebt sich teilweise zu wenig davon ab. Solange nicht in mehr Bundesländern spezielle Beteiligungsprogramme für Existenzgründer angeboten werden und das Instrument "Beteiligungsfinanzierung" im Handwerk stärker bekannt gemacht wird, werden sich die meisten Existenzgründer des Handwerks ihr Kapital auch in Zukunft hauptsächlich über die ihnen vertrauteren Finanzierungsinstrumente beschaffen.

Tafel A1: Beteiligungsprogramme von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften im Vergleich
(ohne MBG-Programme, die keine Beteiligung an Existenzgründungen im Handwerk vorsehen; vgl. Tafel 4)

MBG	mBg Baden-Württemberg	BayBG Bayern/Fonds KBG	BayBG/Eigenkapital Plus	MBG Niedersachsen	KBG Nordrhein-Westfalen
Art der Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung
Kapitalverwendung	ergibt sich aus den Refinanzierungsbestimmungen der KfW (i.d.R. nur für Sachanlageinvestitionen)	ergibt sich aus den Refinanzierungsbestimmungen der KfW (i.d.R. nur für Sachanlageinvestitionen)	zu mind. 75% für Sachanlageinvestitionen; Rest auch für Betriebsmittel	ergibt sich aus den Refinanzierungsbestimmungen der KfW (i.d.R. nur für Sachanlageinvestitionen)	
Beteiligungshöhe	40.000 DM bis 1 Mio. DM	100.000 DM bis 2,0 Mio. DM (ggf. bis zu 5,0 Mio. DM)	40.000 bis 150.000 DM max. bis Höhe der Eigenmittel [Eigenkapital-Parität] (inkl. EKH)	100.000 DM bis 1 Mio. DM max. bis Höhe der Eigenmittel [Eigenkapital-Parität] *	100.000 DM bis 1 Mio. DM max. bis Höhe der Eigenmittel [Eigenkapital-Parität] *
Laufzeit	10 Jahre	10 Jahre	10 Jahre	5-10 Jahre	10 Jahre
Ausstieg der MBG	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert
Garantie durch landeseigene BüBk.	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *
Beteiligungsentgelt	Festentgelt: 5,50-7,75% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 1,00-1,50% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 7,00% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 2,00-2,50% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 5,70% p.a. (ab 6. Jahr: 6,70% p.a.) gewinnabhängiges Entgelt: 1,00% p.a. (ab 6. Jahr: 2,00% p.a.) jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 5,50-8,00% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 2,00-3,00% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 7,50% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 1,50% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag
Garantieprovision	in Beteiligungsentgelt enthalten	0,70% p.a. vom Beteiligungsbetrag	in Beteiligungsentgelt enthalten	in Beteiligungsentgelt enthalten	1,40% p.a. vom Beteiligungsbetrag
Bearbeitungsgebühr	1,00% des Beteiligungsbetrags	2,00% des Beteiligungsbetrags	2,00% des Beteiligungsbetrags	1,00% des Beteiligungsbetrags	0,75% vom Garantiebetrag (erhoben von BüBk.)
Beratung	ja	grds. ja; v.a. in Finanzfragen	nein	grds. ja; v.a. in Finanzfragen	wenig; nur in Finanzfragen
Bemerkung	Land Baden-Württemberg bezuschusst Existenzgründer-Beteiligungen bis 300 TDM		= spezielles Programm für Existenzgründer in Zusammenarbeit mit der LfA	seit 1999: Land Niedersachsen bezuschusst Existenzgründer-Beteiligungen bis 300 TDM	

* bei Refinanzierung aus ERP-Beteiligungsprogramm der KfW

MBG	MBG Rheinland-Pfalz	Saarländische KBG	MBMV Mecklenburg-Vorp.	MBG Sachsen	MBG Thüringen
Art der Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung	offene oder typische stille (Minderheits-) Beteiligung	typische stille (Minderheits-) Beteiligung
Kapitalverwendung	ergibt sich aus den Refinanzierungsbestimmungen der KfW (i.d.R. nur für Sachanlageinvestitionen)	ergibt sich aus den Refinanzierungsbestimmungen der KfW (i.d.R. nur für Sachanlageinvestitionen)	ergibt sich aus den Refinanzierungsbestimmungen der KfW (i.d.R. nur für Sachanlageinvestitionen)		
Beteiligungshöhe	100.000 DM bis 1 Mio. DM; für Existenzgründer max. 100 TDM pro Gesellschafter	ca. 100.000 DM bis 1 Mio. DM (ggf. bis zu 1,5 Mio. DM)	100.000 DM bis 2,0 Mio. DM	50.000 EUR bis 1,0 Mio. EUR (ggf. bis zu 2,5 Mio. EUR)	200.000 DM bis 2 Mio. DM; für Existenzgründer: 40.000 DM bis 180.000 DM
Laufzeit	10 Jahre	10 Jahre	15 Jahre	15 Jahre	15 Jahre für Existenzgründer: 10 Jahre
Ausstieg der MBG	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert	Rückzahlung der Beteiligung zum Nominalwert
Garantie durch landeseigene BüBk.	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 70% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 80% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 80% des Beteiligungsbetrags *	Ja; bis zu 80% des Beteiligungsbetrags *
Beteiligungsentgelt	Festentgelt: 6,50% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 1,50-2,00% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 7,50% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 2,00% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 7,25% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 2,00% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 7,40% p.a. gewinnabhängiges Entgelt: 2,00% p.a. jeweils vom Beteiligungsbetrag	Festentgelt: 6,00% p.a. für Existenzgründer: 5,50% p.a. (ab 4. Jahr: 6,50%) gewinnabhängiges Entgelt: 1,50% p.a. für Existenzgründer: 1,00% p.a. (ab 4. Jahr: 2,00%) jeweils vom Beteiligungsbetrag
Garantieprovision	0,7% vom Beteiligungsbetrag	wird von MBG übernommen	1,00% p.a. vom Beteiligungsbetrag	in Beteiligungsentgelt enthalten	1,00% p.a. vom Beteiligungsbetrag
Bearbeitungsgebühr	1,00% des Beteiligungsbetrags mind. 500DM	1,00% des Beteiligungsbetrags mind. 500DM	1,00% des Beteiligungsbetrags (inkl. 1% Risikoprämie)	2,00% des Beteiligungsbetrags (inkl. 1% Risikoprämie)	2,00% des Beteiligungsbetrags
Beratung	wenig; nur in Finanzfragen	grds. ja; v.a. in Finanzfragen	ja	wenig; nur in Finanzfragen	wenig; nur in Finanzfragen
Bemerkung		spezielles Existenzgründerprogramm in Vorbereitung			

* bei Refinanzierung aus ERP-Beteiligungsprogramm der KfW

Quelle: eigene Erhebung lt. Informationen der einzelnen MBGs. Stand: Herbst 1999.

Tafel A2: Beispiele zur Beteiligungsfinanzierung im Handwerk

Malerbetrieb	
Branche	Existenzgründung/-festigung; Übernahme eines Malerbetriebs aus Altersgründen
Vorhaben	Gesamtkapitalbedarf: 560.000 DM
Investitionssumme	dav. für Investitionen: 154.500 DM
	dav. für Erwerb des Unternehmens: 280.000 DM
	dav. Betriebsmittelbedarf: 125.000 DM
Finanzierung	1) Eigenkapital: 66.000 DM 12%
	2) EKH: 108.000 DM 19%
	3) ERP-Ex.: 72.000 DM 13%
	4) L-Bk.-Darlehen: 191.000 DM 34%
	5) Beteiligungskapital: 100.000 DM 18%
	6) Kredit/Hausbk.: 23.000 DM 4%
Konditionen	2)
	Laufzeit: 20 Jahre, dav. 10 Jahre tilgungsfrei
	Konditionen gem. DTA-Bedingungen
	3)
	Laufzeit: 10 Jahre, dav. 3 Jahre tilgungsfrei
Historische Geschäftsentwicklung	Zinssatz: 4,75% p.a.
	Umsatz: 1,395 Mio. DM (1996) Gewinn: 150 TDM (1996)
Umsatz- u. Ergebnisplanung	Jahr 1:
	Umsatz (netto): 1,350 Mio. DM (voraussichtlicher Mindestumsatz)
	Betriebsergebnis (vor Steuern): 77.755 DM (inkl. kalk. Unternehmerlohn 76.000 DM)
	Jahr 2:
	Umsatz (netto): 1,485 Mio. DM (jährl. Steigerung 10%)
	Betriebsergebnis (vor Steuern): 108.730 DM (inkl. kalk. Unternehmerlohn 76.000 DM)
	Jahr 3:
	Umsatz (netto): 1,634 Mio. DM
	Betriebsergebnis (vor Steuern): 121.751 DM (inkl. kalk. Unternehmerlohn 76.000 DM)
	Bemerkung
HWK-Bezirk	Freiburg (11/1998)

Fleischerei	
Branche	Existenzgründung / Betriebsübernahme
Vorhaben	Existenzgründung
	Gesamtkapitalbedarf: 806.500 DM
	dav. für Investitionen: 656.200 DM
Investitionssumme	dav. für Betriebsmittel: 150.000 DM
	(Übernahme zum Nennwert)
	1) Eigenkapital: 97.500 DM 12%
	2) EKH: 139.000 DM 17%
	3) ERP-Ex.: 190.000 DM 23%
	4) Beteiligungskapital: 230.000 DM 29% (Saarländ. KBG)
	Kontokorrentkredit: 150.000 DM 19%
Konditionen	k.A.
	Laufzeit: 20 Jahre, dav. 10 Jahre tilgungsfrei Zinssatz: 7,75% p.a., 2 Jahre zinsfrei Auszahlung: 96%
Historische Geschäftsentwicklung	3)
	Laufzeit: 13 Jahre, dav. 2 Jahre tilgungsfrei
	Zinssatz: 5,25% p.a.
Umsatz- u. Ergebnisplanung	Auszahlung: 100%
	Laufzeit: 10 Jahre
Bemerkung	Beteiligungsentgelt: 9,50% p.a. (inkl. Gewinnbeteiligung)

Historische Geschäftsentwicklung	in den Vorjahren:
	Betriebsergebnis: ca. 105.000 DM (mit Geschäftsführer-Gehalt)
Umsatz- u. Ergebnisplanung	Eigenkapitalquote: ca. 24% (Vergleichsbetriebe: ca. 6%)
	k.A.
Bemerkung	1. Jahr:
	Umsatz (netto): 1,750 Mio. DM (inkl. Unternehmerlohn)
	Betriebsergebnis (vor Steuern): 48.500 DM
Historische Geschäftsentwicklung	2. Jahr:
	Umsatz (netto): 1,830 Mio. DM (jährl. Steigerung ca. 5%)
Umsatz- u. Ergebnisplanung	Betriebsergebnis (vor Steuern): 54.000 DM (inkl. Unternehmerlohn)
	Immobilie im Besitz des Inhabers; an GmbH vermietet
Bemerkung	Antragsteller: 30 Jahre, ca. 6 Jahre Berufserfahrung
	Rechtsform: GmbH (Stammkapital 50.000 DM)
HWK-Bezirk	Personal inkl. Geschäftsführer: 4 (dav. 1 Geselle, 1 Aushilfe, Ehefrau)
	Saarbrücken (06/1997)

Branche	Augenoptiker	Galvanotechnik
Vorhaben	Existenzgründung / Betriebsübernahme	Existenzfestigung
Investitionssumme	Gesamtkapitalbedarf: 310.000 DM dav. für BGA: 100.000 DM dav. für Firmenwert: 150.000 DM	Gesamtkapitalbedarf: 4,6 Mio. DM dav. für Immobilie/Grundst.: 2,55 Mio. DM dav. für andere Investitionen: 2,05 Mio. DM
Finanzierung	1) Eigenkapital: 46.500 DM 15% 2) EKH: 77.500 DM 25% 3) Beteiligungskapital: 186.000 DM 60%* (Saarländ. KBG) Kontokorrentkredit: 20.000 DM (* Finanzierunganteil muss in den Folgejahren aus Cash Flow zurückgeführt werden)	1) Eigenkapital: 550.000 DM 12% ^{A/B)} 2) Investitionszuschuss: 570.000 DM 12% ^{B)} 3) Beteiligungskapital: 400.000 DM 9% ^{B)} (Saarländ. KBG) 4) kapitalisierter Zinszuschuss: 390.000 DM 9% ^{B)} 5) Kredit aus Zinszuschussprogr.: 1.970.000 DM 43% 6) öfftl. Darlehen (MFP A): 150.000 DM 3% 7) Hausbank-Darlehen: 570.000 DM 12%
Konditionen	k.A.	A) inkl. Eigenfinanzierung aus Rücklagen B) Anteil der Eigenmittel/Eigenkapital-ähnlichen Mittel: ca. 42%
Historische Geschäftsentwicklung (1994 - 1996)	Umsatz: 1994 / 480 TDM 1995 / 490 TDM 1996 / 520 TDM Betriebsergebnis: positiv nach Gehältern und Afa	k.A. Umsatz: ca. 1,1 Mio. DM p.a. Gewinn: 1994 / ca. 100 TDM (ohne GF-Gehalt) 1995 / ca. 134 TDM (ohne GF-Gehalt) 1996 / ca. 94 TDM (ohne GF-Gehalt)
Umsatz- u. Ergebnisplanung	Umsatz (netto): 500.000 DM Betriebsergebnis (vor Steuern): 127.000 DM (inkl. Unternehmerlohn)	Eigenkapital: gestiegen von 7 TDM in 1994 auf 70 TDM in 1996 k.A.
Bemerkung	Geschäftsräume werden angemietet Antragsteller: 37 Jahre, arbeitete schon 10 Jahre in dem zu übernehmenden Betrieb als Betriebsleiter Rechtsform: GmbH (Stammkapital 100.000 DM); Umwandlung in Einzelunternehmen geplant Personal (ohne Inhaber): 1 Augenoptikerin Saarbrücken (03/1997)	in gemieteten Räumen Rechtsform: GmbH (Stammkapital 200.000 DM)
HWK-Bezirk	Saarbrücken (03/1997)	Saarbrücken (11/1997)

Branche	Chemische Reinigung	Augenoptiker
Vorhaben	Existenzgründung	Existenzgründung / Betriebsübernahme
Investitionssumme	Gesamtkapitalbedarf: 220.000 DM dav. für Maschinen/Einrichtung: 190.000 DM dav. für Umbaukosten: 10.000 DM dav. für Betriebsmittel: 20.000 DM	Gesamtkapitalbedarf: 2,9 Mio. DM dav. für Übernahme: 2,3 Mio. DM dav. für Nebenkosten/Sonstiges: 100.000 DM dav. für Betriebsmittel: 500.000 DM
Finanzierung	1) Eigenkapital: 31.600 DM 14% 2) EKH: 50.000 DM 23% 3) Fremdmittel: 88.400 DM 40% (mit Bürgschaft gesichert) 4) Beteiligungskapital: 50.000 DM 23% (mbg Baden-Württ.)	Finanzierung für jeden einzelnen Gesellschafter (800 TDM x 3): 1) Eigenkapital: 120.000 DM 2) EKH: 200.000 DM 3) Darlehen/Altimhaber: 163.000 DM (Zins: 5% p.a.; 10 J. tilgungsfrei) 4) andere Fremdmittel: 217.000 DM (L-Bk., DfA, Hausbk., BÜBk.) 5) Beteiligungskapital: 100.000 DM (mbg Baden-Württ.) 6) Kredit an GmbH: 500.000 DM
Historische Geschäftsentwicklung	---	Jahr Umsatz Betriebsergebnis Cash Flow ¹ 1996 4,5 Mio. DM 115 TDM 442 TDM 1997 3,7 Mio. DM ./. 7 TDM ² 365 TDM
Umsatz- u. Ergebnisplanung	Umsatz (netto): 150.000 DM im 1. Jahr Erwarteter Cash Flow: 83.000 DM abzgl. 31.000 DM Kapitaldienst	Umsatz: 3,8 Mio. DM im 1. Jahr nach Übernahme Cash Flow: 196 TDM (ohne GF-Gehälter u. Kap.dienst)
Bemerkung	Antragstellerin: 34 Jahre; gelernte Werkzeugmachern; 1992-1995 Filialleiterin einer chemischen Reinigung Personal (ohne Inhaber): 1 Vollzeitkraft, 1 Aushilfe	Antragsteller: 3 Augenoptikermeister; vorher bereits im Betrieb beschäftigt Personal (ohne Inhaber): 20 Beschäftigte, 7 Auszubildende Rechtsform: GmbH; Gesellschafter sind jeweils mit 1/3 beteiligt Betrieb ist lokaler Marktführer; zusätzliche Brillenstudios an 2 Standorten; lt. Stellungnahme der mbg Baden-Württemberg erscheint der Übernahmepreis sehr hoch, im Hinblick auf die Marktstellung des Unternehmens aber noch vertretbar
HWK-Bezirk	Stuttgart (1995)	Stuttgart (1999)

A3 Literaturverzeichnis

- Albach, H. (1983):** Zur Versorgung der deutschen Wirtschaft mit Risikokapital (IFM-Materialien, Nr. 9, des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn), Bonn
- Arnold, W. (1989):** Finanzierungsziele. Anforderungen mittelständischer Unternehmungen an Beteiligungskapital (Betriebswirtschaftliche Forschungsbeiträge, Bd. 7, des Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrums für Fragen der mittelständischen Wirtschaft e.V. an der Universität Bayreuth), Frankfurt
- Beyel, J. (1987):** Kapitalbeteiligungsgesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland, in: Der Langfristige Kredit, 38. Jg., Nr. 20/87, S. 13-16 bzw. 657-660
- Bruhns, K. (1992):** Die Förderung von Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Instrument der Mittelstandspolitik (Schriften zur Geldtheorie und Geldpolitik, Bd. 5), Pfaffenweiler
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (1996):** Risikokapital für Existenzgründer und mittelständische Unternehmen (BMW-Dokumentation Nr. 391), Bonn
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (1997):** Wagniskapital, Bonn
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Venture Capital Association e.V. (Hrsg.) (1996):** Jahrbuch 1996, Berlin
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Venture Capital Association e.V. (Hrsg.) (1998):** Jahrbuch 1998, Berlin
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Venture Capital Association e.V. (Hrsg.) (1999a):** Jahrbuch 1999, Berlin
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Venture Capital Association e.V. (Hrsg.) (1999b):** Statistik 1998, Berlin
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1996):** Geschäftsbericht 1996, Bonn
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1998):** Geschäftsbericht 1998, Bonn
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1999a):** Finanzierungsbausteine für Unternehmen mit Zukunft. Das DtA-Förderangebot für Existenzgründer und mittelständische Betriebe, Bonn
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1999b):** Wir fördern Existenzgründungen, Umweltschutz und neue Technologien – Programme, Richtlinien, Merkblätter, Bonn
- Gerstner, F. (1995):** Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH (MBG Thüringen): Kapitalbeteiligung zur Stärkung der Eigenkapitalbasis von mittelständischen Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (in: Durch Mitarbeiterbeteiligung und Venture-Capital zu mehr Eigenkapital im Unternehmen, hrsg. v. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie, Tagungsberichte, Bd. 23), München

- Goldschmidt, T. (1987):** Öffentliche Kredithilfen im Rahmen der Mittelstands- und Regionalpolitik in Baden-Württemberg. Konzeption und Praxis der Programme zugunsten der gewerblichen Wirtschaft (in: Müller, J.H.; Dams, T., Schriften zu Regional- und Verkehrsproblemen in Industrie- und Entwicklungsländern, Bd. 43), Berlin
- Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1991):** Karriere im Handwerk. Eine Untersuchung bei den Jungmeistern des Jahres 1990 (Schriftenreihe: Information/Dokumentation 2/91), Düsseldorf
- Handwerkskammer für München und Oberbayern (Hrsg.) (1997):** Existenzgründer im Handwerk. Leistungen, Probleme, politische Forderungen, München
- Kimpel, H.W. (1976):** Beteiligungsfinanzierung durch Kapitalbeteiligungsgesellschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Neue Finanzierungsformen, 29. Jg., Heft 7, S. 22-28
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (Hrsg.) (1997):** Ihr Vorhaben verdient Unterstützung. Die Förderkredite der KfW, Frankfurt/Main
- Lompe, K. u.a. (1998):** Existenzgründungen, Risikokapital und Region, Baden-Baden
- Lotze, A. (1993):** Kapitalbeteiligungsgesellschaften als stille Gesellschafter, Hannover
- Lux, M.O. (2000):** Das Beteiligungskapital im Spektrum der Gründungsfinanzierung im Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 62, des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen), Duderstadt
- Misrlh, O. (1988):** Venture-Capital-Gesellschaften als Intermediäre auf dem Kapitalmarkt, Bergisch Gladbach
- Maier, J. u. Koller, T. (1998):** Existenzgründer im Handwerk (Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung, Beiträge zur Gründungsforschung: Existenzgründungen in Oberfranken 2, Heft 170, Universität Bayreuth), Bayreuth
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (Hrsg.) (1998a):** Geschäftsbericht 1998, Stuttgart
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (Hrsg.) (1998b):** Statistik 1998, Stuttgart
- Müller, A. (1999):** Business-Angels schließen die Lücke bis zum Venture-Capital, in: Handelsblatt, Nr. 231, 29.11.1999, S. B7.
- Müller, K. (1997):** Generationswechsel im Handwerk - eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 50, des Seminars für Handwerkswesens an der Universität Göttingen), Göttingen

- Müller, K. u. Heyden, M. (1999):** Förderung und Stabilität von handwerklichen Existenzgründungen am Beispiel der Region Saar Lor Lux (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 59, des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen), Göttingen
- o.V. (1998):** Venture-Capital-Markt meldet Rekordjahr, in: Handelsblatt, Nr. 39 vom 25.02.1998, S. 14.
- o.V. (1999):** Deutsche Unternehmer werden offener für Beteiligungskapital, in: Handelsblatt, Nr. 43 vom 03.03.1999, S. 19.
- Plaschak, F. u.a.: (1998):** Beteiligungsfinanzierung in Technologie-Unternehmen der neuen Bundesländer (Studie des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung [ISI], in: Deutsche Ausgleichsbank, Wissenschaftliche Reihe, Bd. 9), Karlsruhe/Freiburg
- Rühl, G. u. Melcher, S. (1991):** Gründungs- und Wachstumsaspekte technologieorientierter Handwerksunternehmen. Eine kritische Analyse der Strukturen, der Risiken und der Erfolgsfaktoren innovativer mittelständischer Unternehmen aus Sicht der gewerblichen Gründer in der Bundesrepublik Deutschland (Forschungsberichte des Instituts für Technik der Betriebsführung im Handwerk, Karlsruhe), Kösching
- Schmidtke, A. (1985):** Praxis des Venture Capital-Geschäftes, Landsberg
- Silver, D. (1985):** Venture Capital - The Complete Guide for Investors, New York
- Welter, F. (1996):** Gründungsprofile im ost- und westdeutschen Handwerk – eine vergleichende Untersuchung in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig (hrsg. v. Ruhr-Forschungsinstitut für Innovations- und Strukturpolitik e.V., Nr. 1/1996), Bochum

VERÖFFENTLICHUNGSVERZEICHNIS

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte (seit 1995)

- Heft 33: **Handwerksbetriebe im Generationswechsel: Übergaben und Übernahmen im niedersächsischen Handwerk bis 2005**, von Klaus Müller, Göttingen 1996, 74 Seiten. *Vergriffen*
- Heft 34: **Generationswechsel im Handwerk: Handlungsbedarf aufgrund einer Erhebung in Niedersachsen**, von Klaus Müller, Göttingen 1996, 33 Seiten
- Heft 35: **Handwerk in Sachsen-Anhalt**, von Klaus Müller und Ingo Mecke, Göttingen 1997, 39 Seiten
- Heft 36: **Handwerksorientierte Regionalpolitik - Hintergründe, Begründungsansätze und Handlungsoptionen unter besonderer Berücksichtigung der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur"**, von Annette Rudolph, Göttingen 1997, 51 Seiten
- Heft 37: **Neuere Erkenntnisse über das Auslandsengagement im Handwerk**, von Klaus Müller, Göttingen 1997, 68 Seiten
- Heft 38: **Struktur und Bedeutung des handwerksähnlichen Gewerbes in Deutschland**, von Klaus Müller und Annette Rudolph, Göttingen 1998, 72 Seiten
- Heft 39: **Auswirkungen der ökologischen Steuerreform auf das Handwerk**, von Ullrich Kornhardt, Göttingen 1999, 52 Seiten
- Heft 40: **Existenzgründungsstatistik im Handwerk**, von Klaus Müller, Göttingen 2000, 39 Seiten
- Heft 41: **Das Handwerk im Spektrum der Dienstleistungsaktivitäten**, von Ingo Mecke, Göttingen 2000, 24 Seiten
- Heft 42: **Beteiligungskapital als Möglichkeit der Gründungsfinanzierung im Handwerk**, von Marc-Oliver Lux und Klaus Müller, Göttingen 2000, 37 Seiten

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien (seit 1995)

- Band 49: **Kammern und Verbände in der Dritten Welt - Funktionsfähigkeit und Entwicklungspotential für Handwerk und Kleinunternehmen -**, von Ralf Meier, Göttingen 1997, 272 Seiten, DM 54,-
- Band 50: **Generationswechsel im Handwerk - eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk -**, von Klaus Müller, Göttingen 1997, 369 Seiten, DM 65,-
- Band 51: **Das regionalpolitische Potential von Handwerk und Kleinunternehmen - Eine theoretische und empirische Betrachtung -**, von Annette Rudolph, Duderstadt 1997, 287 Seiten, DM 59,-
- Band 52: **Handwerk in Sachsen-Anhalt**, von Klaus Müller und Ingo Mecke, Duderstadt 1997, 457 Seiten, DM 72,-
- Band 53: **Handwerk in Wolfsburg**, von Klaus Müller und Ingo Mecke, Duderstadt 1997, 184 Seiten, DM 36,-
- Band 54: **Das Internationalisierungsverhalten von Handwerksbetrieben - Entscheidungsprozesse und Strategien -**, von Thomas Ostendorf, Duderstadt 1997, 262 Seiten, DM 52,-
- Band 55: **Nachwuchssituation und Nachwuchsprobleme im niedersächsischen Handwerk - unter besonderer Berücksichtigung von Frauen -**, von Ullrich Kornhardt, Duderstadt 1997, 213 Seiten, DM 38,-
- Band 56: **Handwerkentwicklung im Spannungsfeld zwischen Stadt und Land - Eine empirische Analyse -**, von Annette Rudolph und Klaus Müller, Duderstadt 1998, 264 Seiten, DM 48,-

- Band 57: **Qualifikationsbedarf und Beschäftigtenentwicklung im niedersächsischen Zulieferhandwerk**, von Wolfgang König und Michael Dornieden, Duderstadt 1998, 204 Seiten, DM 36,-
- Band 58: **Entwicklungspotentiale des handwerksähnlichen Gewerbes in Sachsen-Anhalt**, von Annette Rudolph und Klaus Müller, Duderstadt 1998, 324 Seiten, DM 54,-
- Band 59: **Förderung und Stabilität von handwerklichen Existenzgründungen am Beispiel der Region Saar Lor Lux**, von Klaus Müller und Maribel Heyden, Duderstadt 1999, 260 Seiten, DM 49,-
- Band 60: **Das Handwerk im dienstleistungsgeprägten Strukturwandel**, von Ingo Mecke, Duderstadt 1999, 416 Seiten, DM 78,-
- Band 61: **Kundenstruktur im Handwerk**, von Klaus Müller, Duderstadt 2000, 118 Seiten, DM 32,-
- Band 62: **Das Beteiligungskapital im Spektrum der Gründungsfinanzierung im Handwerk**, von Marc-Oliver Lux, Duderstadt 2000, 267 Seiten
- Band 63: **Auswirkungen des zweiten Arbeitsmarktes auf das Handwerk unter Beschäftigungs- und Wettbewerbsaspekten**, von Holger Buch und Ullrich Kornhardt, Duderstadt 2000 (in Druckvorbereitung)

Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft (seit 1995)

Standort Deutschland - Handwerksrelevante Aspekte und Standortprobleme des Handwerks -, Göttingen 1996, 204 S., DM 46,-

Perspektiven des deutschen Handwerks im Zeichen der Öffnung östlicher Nachbarstaaten, Göttingen 1995, 190 S., DM 44,-

Der Faktor Humankapital im Handwerk, Duderstadt 1997, 292 S., DM 54,-

Der EURO aus der Sicht des Handwerks, Duderstadt 1998, 144 S., DM 38,-

Aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und Auswirkungen auf das Handwerk, Duderstadt 1999, 228 S., DM 45,-

Das Handwerk im Zeichen der Globalisierung, Duderstadt 2000, 242 S., DM 51,-

Bibliographie des Handwerks und Gewerbes

(erscheint jährlich seit 1967)

letzter Band:

Jahresverzeichnis der Neuerscheinungen 1998

Bearbeiter: Mitarbeiter des Seminars für Handwerkswesen

Duderstadt 1999, 88 Seiten, DM 19,80

Bezug der Veröffentlichungen:

*Arbeitshefte: Seminar für Handwerkswesen, Postfach 3744, 37073 Göttingen,
Fon: 0551/39 48 82, Fax.: 0551/39 95 53 gegen 10,- DM in Briefmarken*

*Studien, Kontaktstudium, Bibliographie: Verlag Mecke Druck, Christian-Blank-Straße 3,
37155 Duderstadt, Fon.: 05527/98 19 19,*