

Die Helfer bei der Staffelübergabe

RAIFFEISEN CONTINUUM bietet Betriebsnachfolgern von KMU bei der Finanzierung Unterstützung an. Das Beteiligungsportfolio blüht und gedeiht und ist in vier Jahren auf 14 Unternehmen angewachsen.

Nicht schon wieder“, dachte sich Gervin Groinigg, als sein Chef die Mitarbeiter vor drei Jahren darüber informierte, dass er aus gesundheitlichen Gründen aufhören müsse und gezwungen sei, das Unternehmen, einen mittelständischen Maschinenbauer mit Sitz im Kärntner Feistritz, zu verkaufen. Bereits drei Mal zuvor hat Groinigg erlebt, wie Unternehmen, in denen er als Vertriebsleiter gearbeitet hat, mangels Nachfolger verkauft werden mussten. „Es hat nie

funktioniert. Als mittelständischer Betrieb von einem trägen Konzern übernommen zu werden, hat dem Betrieb immer geschadet“, berichtet Groinigg. Bei seinem jetzigen Arbeitgeber, der Firma MAI, wollte der Manager das aber nicht mitansehen, zumal das Unternehmen auch sehr gut unterwegs war. Mit einer Exportquote von 87 Prozent, einem Umsatz von neun und einem Gewinn von knapp zwei Millionen Euro gilt der Hersteller von Mörtelmischern und

VON ANGELIKA KRAMER

3D-Betondruckern als regelrechter Hidden Champion in der Branche. Also witterte Groinigg „eine Jahrhundertchance“. Der Vertriebsleiter wollte MAI selbst kaufen. Einzig die finanziellen Mittel fehlten ihm. Von den für den Kauf benötigten 15 Millionen Euro brachte er gerade mal 550.000 Euro auf. Die Lösung steuerte schließlich Groiniggs Vater bei, der früher einmal bei Raiffeisen gearbeitet und von Raiffeisen Continuum gehört hatte.

DEALFLOW DURCH RAIFFEISEN-NETZ. Dabei handelt es sich um eine Gesellschaft von Raiffeisen – beteiligt sind neben der RBI sechs Raiffeisenlandesbanken –, die sich speziell um Finanzierungslücken bei Betriebsübergaben von Klein- und Mittelbetrieben kümmert. „Es ist naheliegend, dass ein Unterneh-

men wie Raiffeisen, das ja vor Ort bei den Firmen ist, sich dieses Themas annimmt“, sagt Boris Pelikan, „Erfinder“ und Geschäftsführer von Raiffeisen Continuum. „Denn“, so Pelikan, „durch die 300 Raiffeisenbanken vor Ort haben wir einen unfassbaren Dealflow. Pro Jahr haben wir zwischen 750 und 1.000 Anträge von Firmen am Tisch“, berichtet der studierte Wirtschaftsingenieur. Üblicherweise sieht ein Deal dann so aus, dass Raiffeisen Continuum als Mehrheitsgesellschafter in das Unternehmen einsteigt und die Raiffeisenbanken vor Ort das nötige Fremdkapital beistellen. Bei MAI hat sich Raiffeisen Continuum mit 90 Prozent beteiligt und 4,95 Millionen Euro Eigenkapital bereitgestellt, Groinigg besitzt zehn Prozent. Das restliche Geld wurde von der Raiffeisenbank vor Ort als Kredit gewährt.

Schätzungen, wonach in Österreich aktuell rund 50.000 Unternehmen einen Nachfolger suchen, hält Pelikan für plausibel. Darunter sind eben auch viele KMU, die wegen ihrer geringen Größe für Business Angels oder Private-Equity-Fonds nur von begrenztem Interesse sind. Auch Banken schrecken üblicherweise davor zurück, weil die strengen Regularien bei Nicht-Banken-Beteiligungen eine Eigenkapitalunterlegung von 200 bis 250 Prozent vorsehen. Bei Raiffeisen lässt sich dieses Risiko aufgrund der Struktur des Sektors aber auf mehrere Schultern verteilen. Einzig die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich wollte sich an der Continuum nicht beteiligen, sie geht mit der Beteiligungsgesellschaft Invest AG eigene Wege.

PIPELINE PRALL GEFÜLLT. Bislang hat sich Raiffeisen Continuum auf diese Weise bereits an 14 Unternehmen, darunter vier Apotheken, ein Sicherheitsdienstleister, eine islamische Bestattung und eine Backstube, beteiligt. Heuer soll noch ein weiteres dazukommen. Im September wurde der Fonds, mit dem die Giebelkreuzer ihre Investments abwickeln, auf 45,5 Millionen Euro verdreifacht. Aber längst nicht jedes KMU, das auf der Suche nach einer Nachfolge-Finanzierung ist, wird von Raiffeisen unterstützt. In Frage kommen Unternehmen ab einem Umsatz von drei Millionen Euro mit einem Betriebsergebnis ab 400.000 Euro und einem nachhaltig positiven Cashflow. Im Fokus stehen „traditionelle und nachhaltige Branchen“, wobei Industrie, Pharma und der Le-



„Pro Jahr haben wir zwischen 750 und 1.000 Anträge von Firmen am Tisch.“

**BORIS PELIKAN
GESCHÄFTSFÜHRER
RAIFFEISEN CONTINUUM**

bensmittelbranche der Vorzug gegeben wird. Nur Hotels und Immobilien will man bei Raiffeisen Continuum nicht anfassen. Die Pipeline ist aktuell mit elf Unternehmen laut Pelikan gut gefüllt, darunter befinden sich auch ein Installateurbetrieb und eine Steuerberatungskanzlei.

Angst vor der enormen Pleitewelle hat man bei Raiffeisen Continuum übrigens nicht. Bevor man sich für ein Investment entscheidet, findet ein aufwendiger Se-

Raiffeisen Continuum: Zahlen und Fakten

- **DIE GESELLSCHAFT** wurde 2020 gegründet und steht im Eigentum von RBI und sechs Raiffeisenlandesbanken
- **IM PORTFOLIO** befinden sich aktuell 14 KMU, darunter vier Apotheken
- **DAS FONDSVOLUMEN** umfasst 45,5 Millionen Euro, von denen mit Ende des Jahres 15 Millionen investiert sind.
- **DIE ZIELRENDITE** für Raiffeisen liegt bei 25 % für Equity-Beteiligungen und bei 14 % für Mezzaninkapital
- **ERSTE AUSSCHÜTTUNGEN** sollen im Jahr 2031 stattfinden.

lektionsprozess statt: eine dreifache Due Diligence durch das neunköpfige Continuum-Team und die Einbeziehung des Beirats. Dabei ist auch Fingerspitzengefühl gefragt, denn: „Beim Thema Nachfolge spielen sich oft emotionale Dramen ab“, berichtet Pelikan. Und die Dramen haben auch vor Raiffeisen Continuum nicht ganz haltgemacht. „Wir hatten in den vier Jahren eine Rückabwicklung, weil wir einer Malversation aufgesessen sind. Das war eine sehr unangenehme Situation“, schildert der Continuum-Geschäftsführer, der seither bei der Auswahl der Unternehmen noch vorsichtiger agiert.

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN. Das Monitoring der im Portfolio befindlichen Unternehmen findet monatlich statt, wie Groinigg erzählt. Sprich: Er schickt monatliche Berichte über den Geschäftsverlauf zu Raiffeisen. Ansonsten spürt der neue MAI-Geschäftsführer aber von seinem Hauptgesellschafter nicht viel.

„Es hat sich bei uns nach der Übergabe nichts geändert. Ein größeres Kompliment kann man Raiffeisen wahrscheinlich gar nicht machen“, glaubt Groinigg, der mit seinem Unternehmen gut unterwegs ist. Für ihn ist jetzt bereits klar: „Das war der beste Schritt meines Lebens.“ Anders als „klassische Heuschrecken“ übe Raiffeisen jedenfalls keinen Druck aus und wolle auch nicht rasch wieder Kasse machen. Denn der Fonds ist als sogenannter „Evergreen“-Fonds angelegt oder, wie es Pelikan formuliert: „Wir sind gekommen, um zu bleiben.“ Die Kalkulation für Raiffeisen sieht so aus, dass erste Ausschüttungen aus dem Fonds erst im Jahr 2031 geplant sind, also frühestens zehn Jahre nach dem Einstieg in das Unternehmen. Die angegebene Zielrendite der Investments hört sich mit 25 Prozent bei Equity-Beteiligungen und 14 Prozent bei Mezzaninkapitalfinanzierungen für die Investoren jedenfalls nichts schlecht an. Vorausgesetzt, es geht nichts mehr schief.

Pelikan denkt jedenfalls bei seinen Finanzierungsplänen schon weiter. Zu den Raiffeisenbanken sollen irgendwann auch private Investoren hinzukommen. Vor allem bei Beteiligungen an Apotheken, die man bündeln könnte, hält der Banker das für möglich. Schließlich ist dort das Risiko äußerst gering, die Expertise bereits vorhanden, und von 1.400 Apotheken haben jährlich mehr als 100 ein Nachfolgeproblem. **IT**