

Wenn Kapital allein nicht reicht

Deutsche Waren und Dienstleistungen sind gefragt in der Welt. Dennoch ist die Finanzierung von Wachstumsunternehmen eine Herausforderung – die durch zahlreiche weitere Entwicklungen wie Internationalisierung oder Digitalisierung noch potenziert wird.



V.l.: Andreas Buchner, Wolrad Claudy und Christoph Bergdolt, Partner von Growth.Partners.

Laut einer aktuellen empirischen Untersuchung der Ebner Stolz Management Consultants GmbH und der Wolff & Häcker Finanzconsulting AG geben 81 Prozent der Mittelstandsunternehmen an, keine Schwierigkeiten bei der Finanzierung zu haben. Unter den verbleibenden 19 Prozent mit Problemen ist – wie auch andere Studien zeigen – ein überdurchschnittlicher Anteil an sehr schnell wachsenden Firmen. Nach wie vor dominieren

klassische Finanzierungsformen, neue Instrumente wie Anleihen oder Private Equity werden wenig genutzt. So weit, so bekannt.

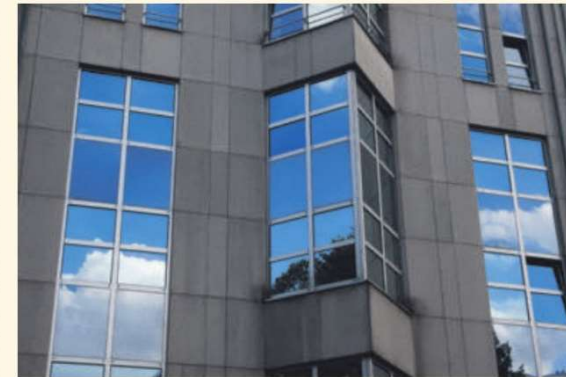
Interessant werden diese Daten jedoch, wenn man sie in Zusammenhang mit anderen Zahlen sieht:

So erwarten 98 Prozent (!) der befragten mittelständischen Unternehmen, dass zukünftig die Digitalisierung an Bedeutung gewinnt. Zudem ist den meisten Unternehmen bewusst, dass die

Digitalisierung einen entscheidenden Erfolgsfaktor im Wettbewerb darstellt. Trotz dieses Bewusstseins sehen zwei Drittel der Befragten ihr Unternehmen entweder gar nicht, wenig oder nicht ausreichend digitalisiert. Auch die Finanzierung der Digitalisierung erfolgt traditionell.

Eine andere Lücke zeigt sich beim Thema Wachstum: Zwar wird die Wettbewerbssituation als größte Wachstumsbremse gesehen, aber offensichtlich die Möglichkeit der Übernahme von Konkurrenten wenig ins Kalkül gezogen. Diese Wachstumsschritte lassen sich meist auch nicht mit traditionellen Finanzinstrumenten wie Hausbankkrediten bewerkstelligen.

In diese Lücken stößt die 2003 gegründete TRANSFORCE-Gruppe mit ihrer Kombination aus Corporate Finance und Corporate Support: Während sich die TRANSFORCE Mergers & Acquisitions GmbH in Düsseldorf auf die Begleitung von M&A-Transaktionen und Finanzierungen aus ihrem Netzwerk oder eigenen Investmentvehikeln spezialisiert hat, begleiten namhafte Experten der TRANSFORCE Partners GmbH in München Firmen operativ bei unternehmerischen Megathemen wie Internationalisierung, Digitalisierung und Ähnlichem.



Der Firmensitz im Herzen von München.

Die TRANSFORCE-Partner können auf diese Weise erfolgreich den Transformations- und Wachstumsprozess von Unternehmen über ein integriertes Geschäftsmodell begleiten. Das erfahrene Unternehmer-Team mit internationaler Erfahrung und einem Schwerpunkt auf IT übernimmt dabei Verantwortung und lässt sich an Ergebnissen messen statt in Stunden- und Tagessätzen. Die Partner von TRANSFORCE übernehmen grundsätzlich nur Mandate, bei denen sie nach eingehender Prüfung einen signifikanten Mehrwert zur Unternehmensentwicklung beisteuern können.

TRANSFORCE ist ferner Initiator von Growth.Partners e.V. (www.growth.partners), einem Verein, der relevante Akteure aus dem Umfeld von Wachstumsunternehmen miteinander vernetzt. Für Investoren, Interimsmanager, rechtliche und steuerliche Berater etc., aber natürlich auch für Wachstumsunternehmen selbst werden regelmäßig Networking-Veranstaltungen oder Kaminabende durchgeführt.

Andreas Buchner
www.transforce.partners

