

Unternehmergeist auf Beraterseite

Das Transaktionsgeschäft erfordert mitunter hohes spezialisiertes Wissen. Der Düsseldorfer M&A-Spezialist Network Corporate Finance hat daraus ein Geschäftsmodell gemacht, das von seiner Individualität und Charakteren lebt.

VON JOSÉ MACIAS

Die Adresse überrascht: Goethestraße im feinen Düsseldorfer Wohnviertel Zoo – hier sitzt einer der versiertesten M&A-Spezialisten in der Landeshauptstadt, die Network Corporate Finance GmbH & Co. KG. Managing Partner Christian Niederle und Frank Schönert begrüßen uns in der Konferenzetage direkt unter dem Dach: Schräge Dachbalken, Glasstrukturen und eine Fotokollektion mit Portraits von Nobelpreisträgern. „Die No-

belpreisträger ähneln unseren mittelständischen Mandanten – sie sind absolute Spitzenklasse in ihrer jeweiligen Nische.“

Network Corporate Finance wurde vor 14 Jahren in der Landeshauptstadt gegründet, Büros in Berlin und Frankfurt folgten. Von Beginn an steht das Geschäftsmodell auf drei Beinen: klassisches M&A-Geschäft, Finanzierungen von Fremd- und Eigenkapital und Kapitalmarktberatung in ganz Deutschland, vorwiegend für mittelständische Unternehmen. „Wir bieten hier so etwas wie eine Manufaktur-Lösung“, erläutern die Managing-Partner, obwohl sie mit 28 festen Mitarbeitern in Deutschland zu den größten eigentümergeführten Beratungsgesellschaften zählen. „Wir fühlen uns in der aktuellen Struktur sehr wohl und wollen nicht viel größer werden, auch weil wir unser Bewusstsein für unternehmerisches Handeln nicht verlieren wollen.“

Überhaupt fällt es auf, dass die beiden Managing Partner

viel über ihre Mandanten, den mittelständischen Unternehmer und das Engagement ihrer Mitarbeiter sprechen, aber kaum über die hervorragenden Referenzen, die Network Corporate Finance aufzuweisen hat.

Dabei zeigt ein Blick in die eher beiläufig mitgegebene Firmenpräsentation, dass sich unter den über 100 internationalen M&A- und Finanzierungsmandaten so mancher klangvolle Name befindet: Kamps, Media Saturn, Zalando, KHD Humboldt Wedag, Tüv Rheinland, Fielmann oder Lanxess. Auch die Vielfalt der Branchen ist beeindruckend, reicht sie doch vom Maschinen- und Anlagenbau über den Automobilbereich und IT bis hin zum Nahrungsmittelsegment.

„Zu uns kommt niemand, der eine Leistung von der Stange möchte“, hebt Christian Niederle hervor. Besonders stark sind die Berater auf der Verkäuferseite unterwegs, und sie akquirieren die meisten

Mandate über das Empfehlungsgeschäft. Es sind vor allem Firmeninhaber aus dem Mittelstand, aber auch Private-Equity-Investoren, die ihren Rat suchen. „Gespräche werden immer ergebnisoffen geführt. In der Regel hat sich der Unternehmer schon vorher mit dem Thema Verkauf oder Finanzierung auseinandergesetzt. Aber oft stellt sich heraus, dass er eine komplett andere Lösung benötigt“, so Niederle.

Deshalb verwenden die Berater viel Zeit auf die Vorbereitung einer Transaktion. Welche Erwartungen hat der Unternehmer? Wie realistisch ist die Grundidee? Welche Risiken können auftreten? „Überraschungseffekte können durch eine gute Vorbereitung ausgeschlossen werden. So finden alle Beteiligten auch die notwendige Sicherheit, bevor man in den Markt geht. Am Ende müssen wir die Konstruktion eines Unternehmensverkaufs nicht nur an die Wand malen, sondern auch deren Umset-

zung plausibilisieren“, sagt Niederle. Und sein Partner ergänzt: „Natürlich investieren wir persönlich auch so viel in jede Transaktion, um unser eigenes wirtschaftliches Risiko zu minimieren“, so Frank Schönert. „Aber so können wir stets eine hohe Transaktionssicherheit gewährleisten. Dafür sind wir auch bereit, weniger – aber qualitativ bessere – Transaktionen zu begleiten.“

Das Thema Nachfolge steht bei der Mehrzahl der Unter-

nehmenstransaktion im Vordergrund. Network Corporate Finance agiert dabei international. Deutschland, Frankreich, Italien, das sind die europäischen Märkte, in denen die meiste Musik spielt. „Es gibt dabei für uns immer einen klaren Ansatz: Bei jedem Mandat gibt es zumindest einen deutschen Baustein“, unterstreicht Schönert. Geht es über Europa hinaus, kommen die gewachsenen persönlichen Beziehung zu wenigen ausge-

suchten Partnern in den USA, Indien, China und Malaysia zum Tragen.

Entscheidend für den nachhaltigen Erfolg der Düsseldorfer Spezialisten ist der unternehmerische Ansatz: „Wir sind selbst Unternehmer und leben das mit dem gleichen Enthusiasmus und gleicher Intensität wie unsere Mandanten“, ergänzt Christian Niederle. Diese Philosophie funktioniert aber nur, wenn auch alle Mitarbeiter sie umsetzen. Die beiden Managing Partner legen daher viel Wert darauf, dass jeder Mitarbeiter selbst unternehmerisch denkt und handelt. „Unsere Berater gehen daher früh mit zu den Mandanten raus, das beflügelt!“

Sie selbst schöpfen ihre Motivation aus der individuellen Beratung auf Augenhöhe, erläutert Frank Schönert: „Für mich ist das ein absolutes Privileg: Ein Unternehmer erklärt mir sein Lebenswerk, und ich darf ihn bei seinen Transaktionen und Finanzierungen beraten!“



Managing Partner von Network Corporate Finance in Düsseldorf (v.l.): Joachim Dübner, Christian Niederle und Frank Schönert FOTO: MÜLLER