

FINANZIEREN IM MITTELSTAND

Eine Beilage der Süddeutschen Zeitung

Donnerstag, 18. März 2010 / Süddeutsche Zeitung Nr. 64 / Seite 32



Private Geldgeber

Ab in die Pole-Position

Eine deutsche Familie will über ihre Vermögensverwaltung den britischen Rennfahrzeughersteller Radical beim Expandieren begleiten: als strategischer Investor

Von Torsten Holler

Das Gefährt nennt sich Radical und beschleunigt von null auf 100 in zwei Sekunden. Geht es nach Christian Droop, dem neuen Chef von Radical Motorsport Ltd. mit Sitz im britischen Peterborough, soll es in diesem Tempo auch mit der Expansion vorangehen. Schon heute sind die Briten der weltweit größte Hersteller von Prototypen für Rennfahrzeuge. Eine stetig wachsende Fangemeinde kaufte bis 2009 mehr als 1000 Fahrzeuge. Die Radical-Mobile gelten als rustikal, schnell und bewegen sich in einer Preislage eines Audi A8. „Nur Porsche baut Autos, die noch mehr einem Rennwagen gleichen als unsere“, sagt Droop.

Doch das anvisierte Wachstum kostet Geld. Einen größeren einstelligen Millionenbetrag braucht der Mittelständler Radical, um seine Pläne umzusetzen. Wenig aussichtsreich in Zeiten der Bankenkrise, wo allerorts auf die Bremsen getreten wird. Doch die Briten fanden vor kurzem eine besondere Lösung. Eine süddeutsche Industriellenfamilie entschloss sich Ende Januar 2010 über ihr Family Office – der Verwaltung ihres privaten Vermö-

gens – zu einem Investment bei dem Rennfahrzeughersteller. „Radical ist ein gut aufgestelltes Unternehmen jenseits des Formel-1-Zirkus“, sagt Jan Osterloh, Sprecher der Investorengruppe aus Franken zu den Motiven. Man sehe hier ein Geschäftsmodell mit solidem Fundament und Wachstumsperspektiven. Die Logik des Investments stimme also. Die Privatinvestoren haben zwar kein besonderes Mitspracherecht, aber natürlich die üblichen Informationsrechte. Dem betreuenden Family Office geht es darum, alle steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten auszuschöpfen. Für Radical gilt der deutsche Markt als interessant, da wesentliche Aktivitäten der deutsch-britischen Gruppe hier liegen. „So ist es nur logisch, auch die Finanzierung dorthin zu erweitern“, sagt Droop.

„Unternehmen wie Radical stoßen mit ihren Finanzierungswünschen zur Expansion in ein Vakuum“, sagt Christian Niederle. Der Volkswirt ist Partner bei der Düsseldorfer Network Corporate Finance, einer Beratungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen, an die die Briten schlussendlich herantraten. „Für die ört-

liche Bank war das von Radical gewünschte Volumen zu groß, für die Zentrale zu klein“, sagt Niederle. Deutsche Banken täten sich zudem äußerst schwer, in Wachstumsfinanzierungen zu investieren, so seine Erfahrung. „Wir haben gezielt nach einem unternehmerischen Finanzierungspartner gesucht.“

Wegen der Schwierigkeiten an Wachstumskapital zu kommen, kämpfen derzeit viele Unternehmen in Großbritannien

Private Investoren suchen sich Firmen aus, die Rendite und Spaß vereinen

nien ums Überleben. Die Gegend um Oxford, wo viele der Unternehmen sitzen und wo sich auch der Formel-1-Kurs von Silverstone befindet, ist in der Branche als „Motorsport Valley“ bekannt. Nach Angaben des Branchenverbandes der britischen Motorsportindustrie MIA leben in Großbritannien 4500 Unternehmen mit einem Umsatz von umgerechnet 6,6 Milliarden Euro von der Formel 1 und an-

deren Rennserien. Darunter die großen Namen wie McLaren und Williams, aber zumeist auch unbekanntere Kleinunternehmen und Mittelständler wie Radical, die Rennsport-Technik und anderes Zubehör produzieren. Derweil spitzt sich die Krise in der Formel 1 zu: BMW und Toyota sind bereits ausgestiegen, der Reifenhersteller Bridgestone ebenso. Mit Subaru verlor der Rallyesport einen wichtigen Player. MIA-Geschäftsführer Chris Aylett rechnet vor, dass in Großbritannien von den einst 45 000 Arbeitsplätzen in der Branche schon 5000 weggefallen sind.

Auch aus diesem Grund haben Firmen wie Radical bereits gegengesteuert und auf den ohnehin nicht ausgelasteten Rennstrecken dieser Welt eigene Rennserien für Privatfahrer ins Leben gerufen, darunter auch auf dem Nürburgring. Diesen Bereich will Radical-Manager Droop weiter ausbauen. Zudem lenkt er das Unternehmen perspektivisch in den energiepolitisch grünen Bereich. Auf der Motorshow in Birmingham im Januar stellte er den ersten Rennwagen mit Elektromotor vor. Auch hier sieht Investorensprecher Osterloh gute Renditechancen für das In-

vestment. „Wir glauben, dass Radical eine sehr hohe Kompetenz im Prototypenbau aufweist, die dabei von Nutzen sein kann.“ Vordringlichstes Ziel bei Radical ist aber erst einmal die weitere Auslastung der Produktionskapazitäten in Großbritannien. Dazu soll die Zulassung der Rennfahrzeuge für den Straßenverkehr erworben werden, was eines längeren Prüfverfahrens bedarf. Mit der Straßenzulassung sollen statt derzeit 200 in drei Jahren künftig 500 Fahrzeuge jährlich gebaut werden.

Für Christian Niederle von NCF stellt das Engagement der süddeutschen Privatinvestoren in Zeiten der Bankenkrise die einzige Möglichkeit dar, schnell und vor allem unbürokratisch an frisches Wachstumskapital zu kommen. „Gegenüber den klassischen Finanzinvestoren gehen unternehmerisch geprägte Privatinvestoren deutlich flexibler und langfristiger an Investments heran. Das Unternehmen kann bankenunabhängiger planen.“ Für Radical bietet die familiäre Atmosphäre einen weiteren Vorteil. Bei zukünftigen Finanzierungsrunden könnten die Süddeutschen gleich in der Pole-Position starten – falls Interesse besteht.

Die Harmonie von Pferd und Reiter ist entscheidend. Auch bei Privatinvestoren gilt, dass sie sich oft Anlageobjekte suchen, die gut zu ihnen passen. Da geht es dann um Dinge wie gleiche Interessen oder einfach Spaß.

Foto: AFP

Verrückte Briten

Ein Rennsportauto mit einem Motorradmotor antreiben. Als der Brite Phil Abbott 1995 seinen Landsmann Mick Hyde, einem Rennfahrer, die Idee nahebrachte, hielt der ihn zunächst für verrückt. Das erste Auto trug den Namen Radical 1100. Radical leitete sich von einer Sorte Sonnenmilch ab, die eine von Abbotts Firmen herstellte. Die Zahl 1100 bezog sich auf einen 1100 Kubikzentimeter Hubraum fassenden Motorradmotor von Kawasaki. Der Erfolg jedoch gab ihnen recht. Im Jahr 2009 machte Radical mit etwa 150 Mitarbeitern umgerechnet 17 Millionen Euro Umsatz. Circa 200 Fahrzeuge, die pro Stück zwischen 50 000 und 140 000 Euro kosten, verlassen jährlich die britische Rennwagenschmiede. Etwa 60 Fahrzeuge davon haben bisher deutsche Rennsport-Enthusiasten erworben. *Torsten Holler*