



Matthias Wittenburg und Holger Kruse Co-Founder BB Beteiligungsbörse (v.l.n.r.)



Wir setzen den neuen Standard für Unternehmensbeteiligungen

Die Beteiligungsbörse Deutschland bietet Investoren jetzt einen völlig neuartigen Zugang zu Direktinvestitionen in Wachstumsunternehmen und den deutschen Mittelstand. Im Gegensatz zu anderen Angeboten werden hier echte Eigenkapitalbeteiligungen vermittelt, und dies in einer bislang nicht verfügbaren, qualitätsgesicherten und standardisierten Form. Im exklusiven Interview mit Alexander Heftrich stehen Matthias Wittenburg und Holger Kruse, Co-Founder und Geschäftsführer der Beteiligungsbörse Deutschland, dem Chefredakteur Rede und Antwort.

INTELLIGENT INVESTORS: Sind unternehmerische Direktbeteiligungen eine interessante Assetklasse?

Holger Kruse: Ja, für institutionelle und vermögendere Privatinvestoren auf jeden Fall. Sie bieten beachtliche Renditechancen und sind vergleichsweise wenig mit anderen Assetklassen korreliert. Viele Geschäftsmodelle, etwa in Wachstumssegmenten, sind

für Anleger überhaupt nur durch Direktinvestitionen erreichbar. Und schließlich kann sich der Investor, wenn dies gewünscht ist, auch aktiv in das Unternehmen einbringen.

II: Wie sieht es auf der anderen Seite, nämlich dem Kapitalbedarf der Unternehmen aus?



Wir betreuen typischerweise Kapitalsuchen zwischen 1 und 10 Mio. Euro operativer Unternehmen aus allen Branchen, allerdings keine Sachwertinvestitionen wie z. B. Immobilien.

Matthias Wittenburg: Die Eigenkapitalquote eines Unternehmens beschreibt das Verhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital eines Unternehmens. Eine sinkende Eigenkapitalquote reduziert die Bonität der mittelständischen Unternehmen und damit auch den Zugang zu Fremdkapital. Zunehmende Kosten für Fremdkapital beschränken den Zugang zu frischem Geld für die Unternehmen. Für Wachstumsunternehmen, die bereits Erfolge erzielt haben, ist es in Deutschland weiterhin oft schwierig, das notwendige Eigenkapital für den nächsten Schritt zu finden. Viele grundsätzlich gut positionierte Mittelständler sind in den vergangenen drei Jahren krisenbedingt in ein Bilanzproblem gerutscht. Deren Zahl dürfte inzwischen in die Hunderttausende gehen, was Deutschland für uns zum größten Einzelmarkt in Europa macht. Der Mittelstand benötigt zudem vielfach neues Kapital für Investitionen in Digitalisierung oder auch ESG, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Als Lösung für alle diese Situationen steht die Beteiligungsbörse als Plattform zur Verfügung.

II: Was macht die Beteiligungsbörse einzigartig?

Kruse: Wir setzen den neuen Standard für digitale, kosteneffiziente und professionell begleitete Eigenkapitaltransaktionen. Also tatsächliche Unternehmensbeteiligungen, keine partiarschen Nachrangdarlehen oder ähnliche, für Investoren oft unvorteilhafte Instrumente. Dabei gibt es weiterhin die persönliche Betreuung durch versierte Berater, aber kombiniert mit innovativen Tools. Investoren bekommen dadurch den qualitätsgeprüften Zugang zu Beteiligungen an mittelständischen und Wachstumsunternehmen. Der Prozess ist ganzheitlich: Von der Registrierung der Klienten über die Due Diligence und die Vertragsverhandlungen bis hin zum Abschluss – alles auf einer integrierten und transparenten Plattform. Eine Besonderheit für kleinere bis mittlere Beteiligungen ist auch die Angebotsqualität. Jede Transaktion durchläuft eine umfassende Verkäufer-Due Diligence und wird gemäß marktführender Standards vorbereitet und platziert. Zudem stehen hinter der Beteiligungsbörse verlässliche Partner: Mitwirkende Unternehmen sind u. a. die führende Matching-Plattform COMPANYLINKS, die Hamburger Börse, das Digitalunternehmen CANEI und die internationale Rechtsanwaltskanzlei Pinsent Masons.

II: Apropos Due Diligence – für Anleger ist es oft schwierig, vor einer Investition verlässliche Informationen zu erhalten. Wie lösen Sie das Problem?

Wittenburg: Dies ist für Investoren wahrscheinlich der wichtigste Punkt: Wie bekomme ich einen qualifizierten Einblick in das Unternehmen? Normalerweise muss ein Anleger entweder selbst viel Zeit und Geld in eine Due Diligence stecken oder darauf hoffen, ehrliche Angaben vom Unternehmen zu bekommen. Wir drehen dieses Dilemma um: jedes kapitalsuchende Unternehmen durchläuft bei uns vor der Vermarktung an Investoren eine aufwändige Verkäufer Due Diligence. Dabei prüfen wir u. a. zusammen mit den Anwälten von Pinsent Masons alle relevanten Bereiche ab: Recht, Finanzen, Steuern, kommerzielle Fragen, geistiges Eigentum, IT. Hierdurch entsteht ein Beteiligungsdossier, dem ich als Investor alle Antworten entnehmen kann. Auf Wunsch besteht natürlich auch die Möglichkeit einer zusätzlichen, eigenen Due Diligence.

II: An wen richtet sich das Angebot?

Kruse: Wir betreuen typischerweise Kapitalsuchen zwischen 1 und 10 Mio. Euro operativer Unternehmen aus allen Branchen, allerdings keine Sachwertinvestitionen wie z. B. Immobilien. Anleger können bei uns Kaufgesuche ab 50.000 Euro registrieren, die dann ggf. gebündelt werden. Zumeist bedienen wir aber institutionelle oder strategische Investoren mit entsprechend größerem Anlagebedarf.

II: Wie läuft der Prozess für Investoren ab?

Kruse: Das ist ganz einfach: Man registriert sich auf unserer Plattform und hinterlegt dabei die eigenen Investitionsinteressen: Größenordnung, Branchen, Unternehmenssituation usw. Sobald ein passendes Unternehmen angeboten wird, matchen wir die Parteien. Professionelle Transaktionsberater kümmern sich dann um alle weiteren Schritte, inklusive der Vertragsgestaltung und deren notarieller Beurkundung. Das ist ganz wichtig: Hier werden keine Anteile gehandelt oder irgendwie zugeteilt. Als Investor werde ich richtiger Mitgesellschafter. Wenn beide Parteien sich einig sind, kommt es zum Abschluss.

II: Was sind Ihre weiteren Pläne mit der Beteiligungsbörse?

Wittenburg: Wir haben verschiedene Pläne, um unser Geschäft auszubauen. Dazu gehört, zusammen mit unserem Miteigentümer Börse Hamburg, der Aufbau eines Sekundärhandels für Beteiligungen, um so einen liquideren Markt für diese Anlageklasse zu schaffen. Zudem werden wir das Geschäftsmodell sicherlich internationalisieren, und auch der Einstieg in andere Assetklassen ist gut vorstellbar.