



FOTO: CARPEVIGO

Trotz Kürzungen bei der Solarförderung – der Hersteller und Betreiber von Solaranlagen Carpevigo ist am 27. 02. 2012 an die Börse gegangen.

# Warmer Geldregen

**Wachstumspläne:** Ob gestandener Mittelständler oder aufstrebender Newcomer – für jeden gibt es die passende Unternehmensfinanzierung. Allerdings hängt das von den jeweiligen Umständen ab.

**W**ir setzen ganz auf Wachstum.“ So begründete Jens F. Neureuther, Vorstand der Carpevigo Holding aus Holzkirchen bei München, das Listing in m:access, dem Mittelstandssegment der Börse München am 27. Februar 2012. „Mit der Carpevigo Holding AG begrüßen wir in diesem Jahr das erste neue Unternehmen in m:access“, freute sich Andreas Schmidt, Geschäftsführer der Börse München. „Wir gehen davon aus, dass schon bald weitere Gesellschaften Kapital über die Börse aufnehmen.“

Carpevigo konzipiert, baut und betreibt Photovoltaik-Anlagen. Das Unternehmen will mit dem Going Public den Bekanntheitsgrad der Gesellschaft in Investorenkreisen erhöhen und sich am Kapitalmarkt positionieren. Denn Carpevigo peilt auch mittel- und langfristig eine Finanzierung über den Kapitalmarkt an, heißt es in dem Emissionsprospekt.

Das Going Public ist eine gute Möglichkeit für Mittelständler, ihre Expansion zu finanzieren. Weitere Optionen sind – neben Bankkrediten und Unternehmensanleihen – die Angebote der Förderbanken oder auch Firmenbeteiligungen.

„Das Engagement der BayBG für uns ist ein weiterer Grundstein für die erfolgreiche Umsetzung unserer Zukunftspläne“, er-

läutert Torsten Sewerin von der NBE Group GmbH, Aschaffenburg. „Zug um Zug werden wir unsere Aktivitäten im Güter- und Personennahverkehr erweitern. Gerade im kapitalintensiven Eisenbahnbereich ist es besonders wichtig, mit starken Kapitalpartnern zusammenzuarbeiten.“

Dafür hat sich im Februar 2012 die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, München, mit einer stillen Beteiligung bei der NBE Group und deren Tochterunternehmen wie der NBE Rail GmbH engagiert. Der unterfränkische Eisenbahnspezialist und -dienstleister, der mit mehr als 200 Mitarbeitern über 40 Mio. Euro Jahresumsatz realisiert, will mit dem Kapital seine Marktposition noch einmal ausbauen, seinen Lokomotivpark weiter modernisieren sowie seine Angebote für den Personennahverkehr erweitern.

Während die NBE Group ein Unternehmen einer eher traditionellen Branche ist, betreibt clickworker.com ein komplett neues Geschäftsmodell. Es basiert auf dem Crowdsourcing, ein Begriff, der sich aus „Outsourcing“ und „Crowd“ zusammensetzt, also die Auslagerung von Aufgaben an die Masse. Das funktioniert so: Der Telefonbuchverlag Hans Müller zum Beispiel gibt im Auftrag der DeTeMedien Telekommunikationsverzeichnis heraus. Laufend müssen Tau-

sende von Datensätzen überarbeitet werden. Clickworker.com stellte im Rahmen eines Auftrags von Müller jeden neuen Firmeneintrag als Einzelauftrag auf seine Internetplattform. Clickworker überprüfte die Daten und recherchierte URLs, E-Mail-Adressen und Öffnungszeiten. Dabei bearbeiteten zeitgleich zwei unabhängige Gruppen dieselben Aufträge. Um die Richtigkeit der Angaben sicherzustellen, wurden die Ergebnisse anschließend verglichen. Voneinander abweichende Daten wurden erneut recherchiert, fehlerfreie und überprüfte Ergebnisse zusammengestellt und innerhalb von 48 Stunden an den Verlag gesendet. „Jede Ausarbeitung wird geprüft und bewertet“, führt Clickworker-Geschäftsführer Christian Rozsenich aus. Auf diese Weise können die Clickworker ihr „Rating“ verbessern. Gute Arbeit wird mit guten Bewertungen honoriert und die Wahrscheinlichkeit, weitere Projekte bearbeiten zu können, steigt.

Das Unternehmen ist noch in der Wachstumsphase. Erste Kundenaufträge gab es im Jahr 2008, 2010 stand die Erweiterung auf den US-Markt an. 2011 wurde ein Relaunch des Marktplatzes durchgeführt, die Anzahl der Clickworker stieg auf über 150.000.

Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen wie Automobil, Telekommunikation oder Finanzdienstleistung.

Einen Baustein für die Finanzierung der Expansion stellte die vom Förderinstitut des Landes Nordrhein-Westfalen, der NRW.Bank, der Sparkasse Dortmund und privaten Investoren finanzierte SeedCapital Dortmund GmbH. Die Gesellschaft geht Beteiligungen an neu gegründeten technologie- und wachstumsorientierten Unternehmen im Ruhrgebiet ein.

„Ziel der mit den Beteiligungsmitteln der SeedCapital Dortmund durchgeführten Frühphasenfinanzierung ist es, dem Beteiligungsunternehmen einen progressiven und dynamischen Entwicklungsprozess zu ermöglichen, um beispielsweise große Kunden bedienen und entsprechendes Personal rekrutieren zu können“, erläutert Steffen Gruber von der SeedCapital. „Aber auch die Suche nach größeren, international agierenden Finanzierungspartnern wird durch die Frühphasenfinanzierung unterstützt“, fügt er hinzu.

Bei der Finanzierung eines Exportauftrags der mittelständischen Wietmarscher Ambulanz- und Sonderfahrzeug GmbH – kurz WAS – war ebenfalls eine Förderbank mit im Boot: die staatliche KfW. Die WAS rüstet im Auftrag der Republik Ghana VW-Nutzfahrzeuge zu Krankenwagen und mobilen Kliniken um. Zu den



„Wir gehen davon aus, dass schon bald weitere Gesellschaften Kapital über die Börse aufnehmen.“

Andreas Schmidt, Geschäftsführer Börse München

37 Ambulanzfahrzeugen, über die Ghana bisher verfügte, kommen jetzt weitere 150 „made in Germany“ dazu.

Unterstützt wird das 1987 gegründete mittelständische Unternehmen aus Niedersachsen dabei von der KfW IPEX-Bank. Die Finanzierung über insgesamt 10 Mio. Euro mit einer Laufzeit von sechs Jahren ist mit einer Hermes-Deckung des Bundes versehen und enthält zinsverbilligte Mittel aus dem sogenannten ERP-Sondervermögen. Erst durch diese Unterstützung des Projekt- und Exportfinanzierers innerhalb der KfW Bankengruppe kam das Geschäft überhaupt zustande.

„Die Transaktion ist ein hervorragendes Beispiel für den Mehrwert einer Finanzierung durch unser Haus. Unter Einsatz des außenwirtschaftlichen Instrumentariums des Bundes – einer Hermes-Deckung – konnte ein deutsches Exportgeschäft finanziert werden, das die Lebensumstände in Ghana verbessern hilft“, sagt Christian K. Murach, Mitglied der Geschäftsführung der KfW IPEX-Bank.

Eine Transaktion, von der alle Beteiligten profitieren: der Mittelständler WAS, sein Partner Volkswagen, die ghanaische Regierung als Kreditnehmer, aber auch die KfW IPEX-Bank, denn das Geschäft ist kommerziell tragbar. Am meisten aber nutzt es den Menschen im ländlichen Ghana, die künftig eine deutliche höhere Chance haben, im Notfall schnell einen Arzt zu sehen.