

Wenn Wagniskapital nicht mehr reicht

Marondo Capital setzt als Wachstumsfinanzierer an der Schnittstelle zu Buy-outs an – Neuer Anbieter mit erfahrenen Managern

Von **Walther Becker, Frankfurt**

Börsen-Zeitung, 10.7.2019

Marondo Capital? Dabei handelt es sich um eine Beteiligungsgesellschaft aus Stuttgart und München, die mit gestandenen Venture-Capital- und Private-Equity-Managern dabei ist, ein Portfolio „in den klassischen deutschen Ingenieurdisziplinen“ aufzubauen. In der Firmierung Marondo wird der Name einer Rosenart aufgenommen, ohne dass die Beteiligungsgesellschaft etwas mit den stacheligen Zierpflanzen zu tun hat.

„Wir investieren in Venture Capital in Spätphasen und verstehen uns als Wachstumsfinanzier“, sagt Stefan Elßer, einer der vier Gründungspartner, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Der 58-Jährige ist ebenso wie seine Kollegen ein alter Hase in dem Geschäft, unter anderem mit seiner Erfahrung als Leiter des Portfolioteams von 3i, die in Venture Capital zur Zeit der Jahrhundertwende eine große Nummer in Deutschland war.

„Ich will etablierte Unternehmen, die den nächsten Wachstumsschritt finanzieren“, betont Elßer. Bisher hat Marondo erst eine Beteiligung getätigt: Und zwar hat sie mehrheitlich die Oxid E-Sales in Freiburg erworben. Dabei handele es sich um einen Anbieter von E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen für den Mittelstand. Auf Basis der Oxid-Plattform ließen sich skalierbare, modulare und hochwertige Webshops in allen Branchen, für B2B ebenso wie für B2C, aufsetzen und betreiben, sagt Elßer. Im B2C-Geschäft gehörten Unternehmen wie Bitburger, Trigema oder Schiesser zu den Kunden, als Shopbetreiber nutzen sie etwa Mercedes-Benz Ge-

brauchteile-Center, die Grob-Werke und Murr-Elektronik die Lösungen.

Einstieg ohne Leverage

„Wir stehen bereit, wenn eine neue Gesellschafterstruktur nur schwer umsetzbar ist oder wenn etwa Business Angels nicht mehr finanzieren wollen oder können und zum Beispiel den Ausstieg suchen“, sagt Elßer. Oxid E-Sales sei so ein Fall gewesen, wo es durchaus auch zuvor Probleme gegeben habe, doch habe sich das Unternehmen „herausgearbeitet“. Und damit brachte die Firma auch Liquidität mit in die Übernahme. Eine Bedingung für den Einstieg sei, mit dem Management konstruktiv zusammen arbeiten zu können. „Der Finanzbedarf in Later-Stage-Venture Capital geht vielfach über das hinaus, was deutsche Risikokapitalanbieter leisten können“, beobachtet er. Insofern stehe Marondo an der Schnittstelle zwischen Wagniskapital und Private Equity. „Wir stellen typischerweise Eigenkapital zwischen 5 Mill. und 15 Mill. Euro zur Verfügung und zielen auf Mehrheiten, machen aber auch Minderheitsbeteiligungen.“

Dabei gehe es dann darum, etwa weitere Niederlassungen, Technologien oder Akquisitionen zu finanzieren. Dies bedeute Unternehmen in einer Größenordnung von 5 Mill. bis 20 Mill. Euro Umsatz, die „idealerweise profitabel“ sein sollen, aber ihre „speziellen Gründe“ hätten, neue Investoren zu suchen. Beim Einstieg werde auf Leverage verzichtet, um keine Wachstumsfesseln aufzulegen, später könne dann Fremdkapital aufgenommen werden, wenn sich der Erfolg einstelle. Oder es würden Gesellschafterdarlehen abgelöst. Ihm geht es stets um die Lük-

ke in der Wachstumsfinanzierung, die sich zwischen Venture und Buy-out auftut und er versteht seine Deals auch als Substitution und „Placement-Lösung“.

Ziel von 150 Mill. Euro

Eine ähnliche Ausrichtung haben etwa die auf das B2B-Geschäft setzende Digital + Partners, die einen Fonds über 350 Mill. Euro aufgelegt hatte (vgl. BZ vom 14.8.2018). Auch EMH Partners, die sich 2017 schon 700 Mill. Euro „für die Digitalisierung des Mittelstandes“ besorgt hatte, und Lea Partners in Karlsruhe, die Direktinvestitionssparte der L-Bank, die 200 Mill. Euro eingesammelt hatte (vgl. BZ vom 30.5.2018), tummeln sich in dem Markt.

Marondo hat im ersten Closing 70 Mill. Euro eingeworben, komme aktuell auf 90 Mill. und ziele zum finalen Abschluss auf 150 Mill. Euro. Elßer räumt ein, dass das Fundraising anspruchsvoller sei als gedacht. Zwar geht es um einen First-Time-Fonds, doch von Gründern, die gemeinsam mehr als 70 Jahre Industrieerfahrung auf dem Buckel haben und 85 finanzierte Unternehmen sowie mehrere hundert Deals in den vorigen beiden Dekaden in die Waagschale werfen können.

Sieben Investoren haben bislang Mittel zugesagt, darunter die Europäische Investitionsbank, die KfW und die NRW Bank aber auch Family Offices. Mit den Mitteln sollen etwa zehn Investments zur Risikostreuung eingegangen werden. Und was sollen die Investoren über die Laufzeit davon haben? „Wir streben ein Geld-Multiple pro Investment um 3 an“, sagt Elßer. Aus seiner Sicht ist ein Fonds, der das Geld verdoppelt, im Allgemeinen ein guter Fonds.