

6. September 2017, 18:59 Daniel Sachs

"Ich bin ein Schattenbanker"

Der Chef des Kreditfonds-Anbieters Proventus sieht sich nicht als Konkurrent zu klassischen Geldinstituten. Wann die teure Alternative zum klassischen Bankdarlehen sinnvoll sein kann, verrät er im Gespräch.

Interview von Jan Willmroth

Vor zehn Jahren hat sich Daniel Sachs mit seiner schwedischen Firma Proventus zum letzten Mal direkt an einem Unternehmen beteiligt. Damals änderte er das Geschäftsmodell radikal: Weg von Eigenkapital-Finanzierungen, hin zu Kreditfonds, die komplexe Finanzierungen übernehmen - zusätzlich zu oder anstelle von Bankkrediten. Mittlerweile verwaltet er 2,5 Milliarden Euro und hat 100 Projekte finanziert. Hier sagt er, warum die teure Alternative manchmal sinnvoll ist.

SZ: Herr Sachs, sind Sie Chef einer Schattenbank?

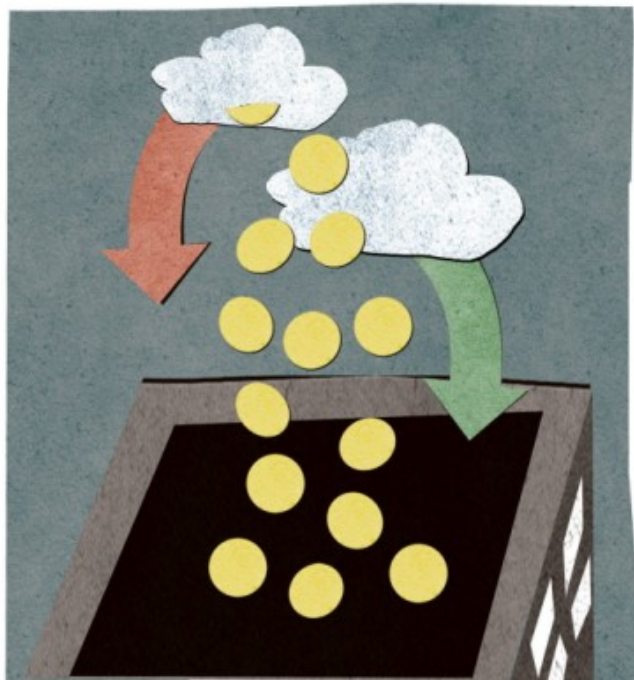
Daniel Sachs: Ich erinnere mich, wie ich im Jahr 2009 bei einem Treffen mit Bankern aufstand und sagte: Mein Name ist Daniel Sachs und ich bin ein Schattenbanker. Das Gelächter war groß. Der Begriff wurde ziemlich strapaziert. Natürlich erfüllen wir eine Funktion, die früher üblicherweise Banken erfüllten. Aber ich sehe das so: Es gibt keine eigentlichen Schattenbanken, aber es gibt Schattenbanken-Aktivitäten im Finanzsektor, die nicht so reguliert sind wie im Bankensystem. Diese Aktivitäten können riskant sein. Aber wenn Sie nur mit Eigenkapital arbeiten, so wie wir, dann ist das Teil der Lösung und nicht ein Problem.

Heute findet mehr als die Hälfte der Finanzierungen kleiner und mittlerer Unternehmen in Europa außerhalb des Bankensektors statt. Vor der Krise war es noch weniger als 20 Prozent. Ist das nicht riskanter?

Das kommt ganz darauf an. Teilweise ist das mit systematischen Risiken verbunden. Wenn Sie einer Firma einen Kredit geben und selbst im Hintergrund mit Fremdfinanzierung arbeiten, kann das großen Schaden anrichten. Wenn Sie dann auch noch langfristige Finanzierungen bereitstellen und sich selbst kurzfristig verschulden, kann das auch gefährlich sein. Im Gegensatz dazu arbeiten wir mit 100 Prozent Eigenkapital. Wenn wir Kredite abschreiben müssen, verlieren höchstens unsere Investoren Geld. Niemand sonst.

Sie haben vor zehn Jahren zum letzten Mal direkt in eine Firma investiert. Seitdem arbeiten Sie als Kreditfonds und bieten Privatkredite an. Warum haben Sie diesen Schritt gemacht?

Damals war der Private-Equity-Markt in Nordeuropa schon sehr weit entwickelt. Es gab keinen Bedarf mehr für zusätzliche Investoren. Aber der Kreditmarkt außerhalb der Banken war unterentwickelt. Dort haben wir mit unserem Kapital bereits vor der Finanzkrise angesetzt und uns etabliert. Als einige Jahre später die Kreditklemme einschlug und Firmen kein Fremdkapital mehr bei den Banken bekamen, standen wir als strategischer Partner bereit.



(Foto:)

Was ist der Vorteil, verglichen mit direkten Investitionen?

Das Risiko ist geringer als bei direkten Kapitalbeteiligungen. Dadurch sind die Renditen zwar geringer, aber das Geschäft ist stabiler. Die meisten Unternehmen, die wir finanzieren, wollen aber auch keine Eigenkapital-Investitionen. Sie sind in Familienhand und wollen es bleiben oder werden von Unternehmern geführt, denen eine Kapitalbeteiligung zu weit geht.

In solchen Fällen kann man doch auch Anleihen lancieren.

Das klingt vergleichbar. Einige dieser Unternehmen könnten es auch. Aber für den Anleihemarkt muss der Finanzierungsbedarf erstens sehr groß sein. Viele unserer Finanzierungen wären dafür viel zu klein. Zweitens sind Anleihen nichts für komplexe Finanzierungsvorhaben. Drittens müssen sie am Anleihemarkt sehr viel offenlegen. Das wollen viele Firmen nicht.

Wie teuer sind Ihre Finanzierungen?

Darüber sprechen wir üblicherweise nicht. Was ich sagen kann: Die Zinsen sind in der Regel höher als bei Banken. Wir gehen höhere Risiken ein. Aber es ist günstiger als eine Eigenkapitalfinanzierung.

Deutsche Familienunternehmen haben traditionell eine starke Bindung zu ihrer Hausbank. Warum sollten die sich überhaupt an Proventus wenden?

Wir sind kein Ersatz für Bankfinanzierungen, sondern eine Ergänzung. In den meisten Fällen finanzieren wir Firmen, die eine enge Beziehung mit ihren Banken pflegen. Typisch sind Situationen, in denen Unternehmen einen Teil ihres Finanzierungsbedarfs von ihrer Bank erhalten und den anderen Teil von uns. Nehmen Sie eine Übernahme, die 100 Millionen Euro kostet. 50 Millionen kommen von der Bank, unter der Bedingung, dass die Firma woanders weitere 50 Millionen Risikokapital erhält. An der Stelle kommen wir als Alternative ins Spiel. Manchmal stehen wir auch anstelle der Banken zur Verfügung, weil wir flexiblere Finanzierungen anbieten können.

Deutsche Unternehmen fragen seit Jahren relativ wenige Kredite nach. Das dürfte es Ihnen hierzulande schwer machen.

Ich traue dieser Statistik nicht. Die Kreditnachfrage beinhaltet immer auch Dinge auf der Angebotsseite, bei den Banken, die nichts mit dem eigentlichen Finanzierungsbedarf zu tun haben. Ein Unternehmen, das zur Bank geht und Kredite braucht, aber keine Zusagen bekommt, taucht in der Statistik nicht auf. Es gibt einen hohen Bedarf da draußen, den die Statistik nicht abbildet. Wir treffen jeden Tag Firmen, die Schwierigkeiten haben, ihre Vorhaben zu finanzieren.



Daniel Sachs, 47, steht seit 2003 an der Spitze der Investmentgesellschaft Proventus Capital Partners. Das Unternehmen gehört zu den zehn größten Private-Debt-Anbietern in Europa und verwaltet etwa 2,5 Milliarden Dollar.
(Foto: privat)

Können Sie ein Beispiel geben für eines Ihrer aktuellen Projekte?

Nehmen Sie das Familienunternehmen Cheplapharm. Die sind gut darin, Nischen-Medikamente zu vermarkten, die für die großen Konzerne nicht mehr interessant sind. Im vergangenen Jahr haben sie zwei Medikamenten-Patente von Roche abgekauft und brauchten dazu Risikokapital zusätzlich zu ihrer Bankfinanzierung. Von 340 Millionen Euro haben wir für sechs Jahre 57 Millionen bereitgestellt, mit der Option, die Zusammenarbeit zu verlängern.

Was passiert, wenn ein Unternehmen nicht erfolgreich ist?

Wir arbeiten eng mit den Firmen zusammen und sehen das sehr früh. Dann können wir früh darüber reden und die Situation beeinflussen. Von 100 Investments in zehn Jahren gab es nur bei 15 Probleme. Und nur in zwei Fällen sind unsere Kredite ausgefallen und wir mussten unseren Einfluss geltend machen.

Sie sprechen gern von "Komplexität" im Zusammenhang mit den Unternehmen, die Sie finanzieren. Was meinen Sie damit?

Das ist ganz verschieden. Ein Beispiel für Komplexität ist die Struktur: Braucht eine Firma für das gleiche Projekt absehbar frisches Geld? Dann kann eine Bankfinanzierung schwierig werden. Oder Bilcare, ein Verpackungsspezialist, ein hoch profitables Unternehmen, dessen indischer Mutterkonzern insolvent war. Das hat andere Investoren abgeschreckt. Wir sind also dann gefragt, wenn eine Situation nicht transparent und einfach zu verstehen ist. Mit den höheren Zinsen werden wir nicht nur für die Bereitstellung von Kapital bezahlt, sondern für unsere Arbeit, solche komplexen Finanzierungsvorhaben zu verstehen und zu lösen.

Wer sind Ihre Investoren?

Ich kann da kaum aktuelle Namen nennen. Zwei Drittel der Investoren kommen aus Skandinavien, ein Drittel woanders her. Darunter sind vor allem öffentliche und private Pensionsfonds und Stiftungen, aber auch Family Offices. Beispiele aus der Vergangenheit sind die Nobel-Stiftung, Electrolux und Volvo und einer der größten öffentlichen Fonds in Schweden, AP4.

URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/daniel-sachs-ich-bin-ein-schattenbanker-1.3653714>

Copyright: Süddeutsche Zeitung Digitale Medien GmbH / Süddeutsche Zeitung GmbH

Quelle: SZ vom 07.09.2017

Jegliche Veröffentlichung und nicht-private Nutzung exklusiv über Süddeutsche Zeitung Content. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an syndication@sueddeutsche.de.