

Mini-Investmentbank

SERIE UNTERNEHMER | Manfred Ferber ist einer der wenigen unabhängigen Investmentbanker – und Freund der Mittelständler.

Es war die größte Übernahme eines deutschen Unternehmens durch einen Finanzinvestor im Jahr 2011: Für 1,3 Milliarden Euro wechselte die bekannte Textildiscounterkette Takko im vergangenen Februar den Besitzer. Käufer war das Londoner Beteiligungsunternehmen Apax Partners, beraten von Manfred Ferber und seinem zwölfköpfigen Team. Die Münchner Experten für Firmenfusionen und -übernahmen sind bei bedeutenden M&A-Deals regelmäßig mit von der Partie. Und das neben den Heerscharen der großen Geldhäuser wie Deutsche Bank, Morgan Stanley oder Credit Suisse.

Was ist das Erfolgsgeheimnis der vergleichsweise kleinen Truppe um Ferber?

„Unsere Mandanten wissen, dass wir vollkommen unabhängig sind“, sagt der 69-jährige Gründer. Denn während seine Leute sich ausschließlich auf die Beratung bei Übernahmen konzentrieren, denken die Abgesandten von Banken meist auch an den Verkauf weiterer Dienstleistungen ihres Hauses: vom Kredit über den Börsengang bis zum Sicherungsgeschäft. Oft schafft das Interessenkonflikte zum Schaden der Kunden. Will ein Mandant zum Beispiel seine Firma verkaufen, könnte ihm der Berater einer Großbank den falschen Käufer empfehlen – trotz offizieller interner Informationssperren. Investmentbanker bevorzugen unter Umständen einen Interessenten, der weniger bezahlt, weil die Kollegen aus der Kreditabteilung diesem dann ein Darlehen gewähren können.

Ferber dagegen betreibt kein Kreditgeschäft und ist daher frei von solchen Konflikten. „Das unterscheidet uns von einer klassischen Investmentbank, die bei einer Transaktion vor allem das Ziel verfolgt, möglichst viele Finanzierungsprodukte an den Mann zu bringen“, sagt der gelernte Bankkaufmann und Wirtschaftswissenschaftler. Ferber hilft seinen Mandanten

DEUTSCHLAND DEINE UNTERNEHMER

Die bisher erschienenen Porträts der Serie lesen Sie unter wiwo.de/unternehmer

bei der Suche nach Käufern und Übernahmekandidaten, organisiert die tiefgehende Prüfung der Bücher und berechnet den Preis der Firma. Seit der Gründung der Mini-Investmentbank 1988 haben Ferber und seine beiden Partner 250 Deals abgeschlossen, pro Jahr begleitet das Beratungshaus rund zehn Transaktionen.

INSPIRIERT VOM LEHRMEISTER

Der Endsechziger wurde Unternehmer, weil ihn sein Lehrmeister begeisterte. Ferber lernte das M&A-Handwerk bei Albrecht Graf Matuschka, dem schillernden Pionier bankenunabhängiger Finanzberatung in Deutschland. Inspiriert von dem sogenannten „Hausarzt für Betuchte“, aber auch getrieben von dem Willen, sich von dem später gescheiterten Vorbild zu emanzipie-



Manfred Ferber (Mitte) mit Partnern

gründete die M&A-Beratung Ferber & Co.

Beschäftigte:

10

Deals pro Jahr:

10

Der Senior nahm Sohn Manfred (rechts) sowie den Transaktionsprofi Alexander von Hachenburg mit an Bord

ren, wurde Ferber selbst Berater. Die von ihm betreuten Deals sind nicht immer so wertvoll wie die Übernahme der Takko-Modemärkte. Ferber hat seine Hände vor allem bei Transaktionen im Spiel, bei denen Unternehmen im Wert von 25 Millionen Euro bis zu einer halben Milliarde Euro den Besitzer wechseln. Mittelständische Mandanten sieht er als seine ideale Klientel.

So bediente sich der Süßigkeitenhersteller Katjes aus Emmerich am Niederrhein Ferbers Know-how in der Konsumgüterbranche. Mit der Hilfe seiner Leute übernahmen die Lakritz-Spezialisten im September ihren belgisch-französischen Konkurrenten Lamy Lutti. „Das Zielunternehmen haben wir selbst ausgesucht“, sagt Stephan Milde, Mitglied der Katjes-Geschäftsführung. „Für die Vertrags- und Kaufpreisverhandlungen wollten wir uns aber mit Ferber professionelle Unterstützung an Bord holen.“ Katjes war Ferber schon bei anderen Transaktionen in der Süßwarenbranche begegnet, bei denen die Münchner für Mandanten auf der Verkäuferseite arbeiteten.

Bei Mittelständlern punkten die Münchner, weil sie selbst Unternehmer sind. „Die Kunden schenken uns ihr Vertrauen, weil sie erkennen, dass wir ihre Situation verstehen“, sagt Ferber. Unternehmer erleben den

Verkauf der eigenen Firma oder die Veräußerung einer Beteiligung als Ausnahmesituation, bei der über Generationen erarbeitetes Vermögen auf dem Spiel steht. Mittlerweile hat sich Ferber zwei Partner ins Unternehmen geholt. Seit 2000 ist Sohn Manfred, 42, dabei und 2005 stieß der M&A-Experte Alexander von Hachenburg, 47, dazu, der unter anderem bei der Schweizer Bank Credit Suisse in Zürich und London arbeitete.

Auch Ferber junior entschied sich für den Einstieg in das kleine Familienunternehmen erst, als er Berufserfahrung bei internationalen Branchengrößen gesammelt hatte. Nach dem Wirtschaftsstudium in London und Chicago arbeitete er von 1997 an drei Jahre bei der Wall-Street-Ikone Lehman Brothers und kehrte danach zurück in die Heimat. Eine kluge Entscheidung, denn der Bankkrise stürzte während der Finanzkrise 2008 in die Pleite – mit katastrophalen Folgen für das weltweite Finanzsystem. Die von Ferber senior gegründete Mini-Investmentbank floriert dagegen nach wie vor. ■

mark.fehr@wiwo.de | Frankfurt