

Am Anfang seiner Karriere lebte er noch auf Pump: Als Christof Nesemeier 1997 seine erste Beteiligung für sein junges Unternehmen erwarb, musste er sich noch Geld von Freunden leihen. Heute ist der begeisterte Halbmarathonläufer, der auch gern mal mit dem Fahrrad die Alpen überquert, Alleinvorstand und Hauptaktionär der Unternehmensgruppe MBB Industries.

VON CHRISTIAN EULER

WELT AM SONNTAG: Herr Nesemeier, Sie sitzen am Puls des deutschen Mittelstands. Wie geht es dem Rückgrat der Wirtschaft?

CHRISTOF NESEMEIER: Dem deutschen Mittelstand geht es gut. Die Unternehmen sind trotz des relativ starken Euro sehr wettbewerbsfähig, was im Wesentlichen an der Agenda 2010 liegt, die noch wirkt. Problematisch ist eher, dass wir aktuell zu wenig qualifizierte Mitarbeiter bekommen.

Zu Ihrem Geschäftsmodell gehört neben dem organischen Wachstum bei den bestehenden Beteiligungsgesellschaften explizit der Kauf von Unternehmen. Was ist wichtiger für Ihre Strategie?

Wir sind seit rund 18 Jahren unterwegs und haben drei Einkommensquellen: den günstigen Einkauf von Firmen, das Betreiben von Gesellschaften sowie die Anlage des Kapitals, das wir aktuell nicht investiert haben. Größter Hebel für den Wertzuwachs sind aber klar die Zukäufe.

Manche Branchenkenner fürchten schon eine Überhitzung des Beteiligungsmarktes. Lassen sich auf dem aktuell hohen Niveau überhaupt noch günstig bewertete Gesellschaften finden?

In der Tat sind viele Firmen, die gutes Geld verdienen, aktuell außerordentlich teuer. Die Bewertungen sind teilweise um ein Vielfaches höher als vor drei oder vier Jahren.

Haben Sie Unternehmen im Fokus?

Es besteht immer die Möglichkeit, dass wir etwas Größeres zukaufen. Auch der Blick in unsere Bilanz zeigt, dass wir etwas machen sollten.

Sie sprechen die knapp 60 Millionen Euro an, die momentan in der Kasse des Unternehmens schlummern.

Genau deswegen würden wir gern mehr investieren. Es ist ja nicht unsere Aufgabe, derart hohe Bargeldbestände vorzuhalten. Wir sind sehr stark auf der Suche. Wenn wir im nächsten Jahr beim Umsatz die 300 Millionen Euro zeigen wollen, müssen wir aktiv sein, denn rein organisch schaffen wir das nicht. Von unseren knapp 60 Millionen in der Kasse müssen wir da ein bisschen was in Umsatz investieren. Ich bin mir ziemlich sicher, dass wir zukaufen werden.

Kommen auch ausländische Gesellschaften in die engere Wahl?

Was machen die Geschäfte ... Herr Nesemeier?



Deutscher Mini- Buffett: Christof Nesemeier, Vorstand der Beteiligungsgesellschaft MBB

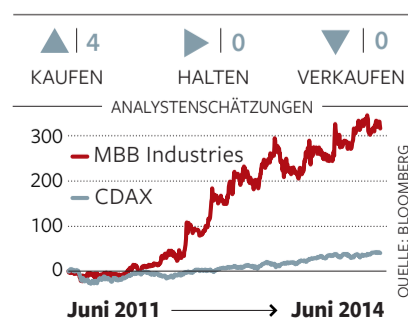
„MBB bleibt unser Baby“

Christof Nesemeier, Vorstandschef der Mittelstandsholding MBB, würde sein Know-how gern auf weitere Zukäufe anwenden. Doch mögliche Ziele sind ihm aktuell zu hoch bewertet

BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT MIT GESCHICHTE

MBB Industries wurde 1995 als Nesemeier & Freimuth GmbH gegründet. MBB ist aus dem früheren Rüstungskonglomerat **Messerschmitt-Bölkow-Blohm** hervorgegangen und umfasst heute sechs Teilkonzerne, die im Geschäftsjahr 2013 über 228 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften konnten. Im Fokus steht der Kauf von Mehrheitsbeteiligungen an mittelständischen Gesellschaften mit überdurchschnittlichem **Wertsteigerungspotenzial**. Dabei werden auch ganze Unternehmensgruppen erworben. MBB Industries ist seit 2006 börsennotiert, die früheren **Rüstungsaktivitäten** gehören heute zum Luft- und Raumfahrt-Giganten **EADS**.

ISIN: DE000A0ETBQ4
Börsenwert: 171 Millionen Euro
Umsatz 2013: 228 Millionen Euro
Ergebnis je Aktie 2013: 2,09 Euro
Dividende je Aktie: 0,55 Euro
Dividendenrendite: 2,1 Prozent



Wir fokussieren uns auf Deutschland oder zumindest den deutschsprachigen Raum. Denn hier kennen wir uns am besten aus und kennen die Spielregeln. Damit können wir hier auch den höchsten Mehrwert erzeugen.

Warum bleiben die Gesellschaften unter dem MBB-Dach eigenständig?

Wir kennen die Zutaten zu einem vernünftig geführten mittelständischen Unternehmen und wissen, wie man ein solches gestaltet. Das ist das, was wir können. Aber wir sind nicht zwingend Verkauf-, Marketing- oder Prozesstechnologie-Experten in den verschiedenen Märkten. Dafür gibt es das Know-how in unseren jeweiligen Firmen. Warum sollte man da irgendetwas überregulieren oder drüberstülpen?

Was unterscheidet Sie von den oft als Heuschrecken verschrienen Private-

Equity-Firmen, die meist erst einmal Stellen streichen?

Wir sind Partner und Gesellschafter unserer Unternehmen. In der schweren Krise 2008/2009 waren wir aktiv und haben eingegriffen, durchaus auch mit Personalabbau. Aber wir sind nicht weichgespült und wollen wettbewerbsfähig bleiben. Das schließt auch harte Maßnahmen nicht aus.

Welche Kriterien muss eine Firma erfüllen, damit sie für Sie als Kandidat für einen Zukauf interessant wird?

Wir haben keinen Branchenfokus, sondern suchen die Gelegenheit. Dabei möchten wir etwas kaufen, was existent ist und in der Vergangenheit gezeigt hat, dass es freie Mittelzuflüsse erwirtschaften kann. Zudem soll der Inhalt so unkompliziert sein, dass wir es als einfach gestrickte Kaufleute, die wir sind, nachvollziehen können.

Wie spiegelt sich das in Ihrem Portfolio wider?

Wir haben beispielsweise Küchenrollen, Maschinenbau, Servietten, Matratzen und Sperrholz im Portfolio – alles Themen, die nicht in den letzten fünf Jahren erfunden worden sind. Mit denen haben schon andere Leute Geld verdient.

Klingt wie eine Miniaturversion von Warren Buffetts Berkshire Hathaway. (lacht) Die Betonung liegt auf „Miniatur“, aber danke für das Kompliment, wir nehmen es als Ansporn.

Wie sieht die Weiterentwicklung bei den Beteiligungen aus, wann kommt ein Verkauf infrage?

Wir sind an der Börse, um keine Probleme mit der Kapitalbeschaffung zu haben. Wenn wir Geld schöpfen müssten, könnten wir das über eine Kapitalerhöhung tun. Grundsätzlich entwickeln wir unsere Beteiligungen dauerhaft. Es kann aber unter strategischen Erwägungen ein Verkauf anstehen – zum Beispiel, wenn wir in einem Markt keine besondere Entwicklung mehr unter unserer Führung sehen oder jemand einen sehr attraktiven strategischen Kaufpreis bietet.

MBB hat seit Börsengang jährlich eine Dividende gezahlt, die mindestens dem Vorjahresniveau entspricht. Gilt das auch für die nächste Krise?

Wir schauen in Ehrfurcht auf die großen Amerikaner, die teils seit mehr als 100 Jahren eine stetig steigende Dividende zahlen. In diesem Jahr hätten wir viel mehr ausschütten können, haben das aber bewusst nicht getan, um auch in schlechten Jahren Kontinuität zu gewährleisten. Ich bin davon überzeugt, dass unser Geschäftsmodell auch so weit diversifiziert ist, dass uns auch eine ganz, ganz große Krise nur unterdurchschnittlich treffen würde und wir selbst dann zu dieser Aussage stehen wollen.

Seit Frühjahr 2012 hat sich der Kurs der MBB-Aktie knapp vervierfacht. Ist es nicht viel zu riskant, jetzt noch aufzuspringen?

Wir haben knapp 60 Millionen Euro Cash. Hinzu kommt ein Portfolio, das für einen potenziellen Umsatz von 250 Millionen Umsatz steht. Dagegen steht ein Börsenwert von 160 Millionen Euro. Für vergleichbares Geld finden Sie heute keinen brauchbaren Mittelständler mehr.

Wollen Sie in den SDax aufsteigen?

Unser Ziel ist es, durch attraktive Zukäufe so stark zu wachsen, dass sinnvollerweise auch eine Kapitalerhöhung in Betracht kommt. Dann nimmt der Anteil frei umlaufender Aktien zu. Und dann sollte auch der Schritt in den SDax nachhaltig gelingen.

Ihr Mitgründer Gert-Maria Freimuth und Sie besitzen 71 Prozent der Aktien. Wird MBB auch in Zukunft ein familiengeführtes Unternehmen bleiben?

Herr Freimuth und ich kennen uns nun schon so lange. Wir haben viele Schlachten gemeinsam geschlagen und gewonnen. MBB ist unser Baby, und das bleibt auch so.