

# Alternative Finanzierungsmöglichkeiten für den Mittelstand



- Erfolgsrezepte für ein gesichertes Unternehmenswachstum
- Chancen für Unternehmen und Kreditinstitute
- Beteiligungskapital, strategische Investments, Privatdarlehen
- und mehr

## Warum sind Alternativen zur Bankfinanzierung erforderlich?



Die Erträge der Banken und Sparkassen sind in vielen Fällen rückläufig und werden - bedingt durch die anhaltende Tiefzinsphase – möglicherweise auch in Zukunft sinken. Aufgrund der aktuellen Situation können Kreditinstitute Kreditrisiken häufig nicht mehr ausreichend abdecken. Die Verbände und die Bundesbank gehen davon aus, dass sich dieser Trend in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Viele Kreditinstitute können sich aufgrund zunehmender Regulierung, Basel III oder weitergehender Standardisierung

im Ablaufprozess kaum zusätzliche Kreditrisiken leisten. Auch durch zunehmenden Kostendruck wird daher bei der Kreditvergabe bereits bei mittleren Bonitäten notwendigerweise vorsichtiger entschieden.

## Welche Vorteile bieten alternative Finanzierungsmöglichkeiten?



Um ein zukunftssicheres Wachstum für den Mittelstand zu gewährleisten und die vorhandene Liquidität zu erhalten bzw. auszuweiten, gibt es eine Vielzahl von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, welche sowohl für Unternehmen als auch für Kreditinstitute von erheblichem Vorteil sein können. Banken und Sparkassen möchten Ihre Kunden behalten, können aus Risikoaspekten heraus das eigene Engagement jedoch oft nicht zusätzlich ausweiten. Unternehmen benötigen andererseits zusätzliches

Kapital. Hier können strategische Investoren, Beteiligungskapitalgesellschaften oder private Darlehensgeber einspringen. Für diese Gruppen ist die zu erzielende Rendite auf dem Kapitalmarkt zu gering, weshalb Gelder in aktive oder stille Beteiligungen bzw. Darlehen fließen, welche eine höhere Rendite und für strategische Kapitalgeber häufig auch zusätzliche Marktchancen versprechen.

### Drei entscheidende Vorteile für das Kreditinstitut:

1. Keine zusätzliche Ausweitung des Engagements
2. Risikoentlastung
3. Erhalt wichtiger Kunden

### Drei entscheidende Vorteile für das Unternehmen:

1. Sicherung der Liquidität und des Unternehmenswachstums
2. Erhöhung der Eigenkapitalbasis und damit verbessertes Rating
3. Höhere Risikostreuung und verbesserte Marktchancen

# Welche Finanzierungsalternativen gibt es?



Seit 1995 beraten wir Unternehmen im Hinblick auf die richtige Finanzierungsstrategie, definieren realistische Finanzierungschancen und finden geeignete Finanzierungspartner und Kapitalgeber für das jeweilige Vorhaben.

Die nachfolgend genannten Möglichkeiten geben einen ersten Überblick über alternative Finanzierungen und Absicherungen:

- **Beteiligungskapital** (tätige oder stille Beteiligung durch öffentliche und private Kapitalgeber) auch im Hinblick auf eine mögliche Nachfolgeregelung, zur Steigerung des Firmenwertes und zur Verbesserung der Eigenkapitalquote.

Beteiligungsgesellschaften erwerben Anteile an Unternehmen und beteiligen sich damit an deren Wert und Erfolg. Anders als Fremdkapital (=Darlehen) muss Beteiligungskapital nicht zurückgezahlt werden. Neben zahlreichen privaten, renditeorientierten Beteiligungsgesellschaften handeln einige mit öffentlichem Auftrag, wie zum Beispiel die Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer oder mittelständische Beteiligungsgesellschaften. Die gängigsten Formen von Beteiligungskapital sind:

- **Private Equity** durch spezialisierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften (PEG)
- **Venture Capital** (Risiko- oder Wagniskapital) für junge, innovative Unternehmen, die naturgemäß ein hohes Risiko, aber auch entsprechende Wachstumchancen aufweisen durch Venture-Capital-Gesellschaften (VCG).
- **Mezzanine-Finanzierungen** als Mischform aus Eigenkapital und Fremdkapital in Form von Genussrechten oder stillen Beteiligungen.
- **Darlehen von Privatpersonen**
- **Strategische Investments** zur Realisierung von Synergieeffekten, zur Positionierung, zum Aufbau strategischer Kooperationen und zur Erschließung neuer Märkte
- **Finetrading** zur Finanzierung des Material- bzw. Wareneinkaufs
- **Auftragsvorfinanzierung** im Projektgeschäft
- **Factoring** zur Liquiditätsverbesserung und zur Entlastung des KK-Rahmens
- **Leasing** zur Aufrechterhaltung von Kreditpotenzialen der Hausbank im Kontokorrentbereich
- **Öffentliche Förderkredite** für Investitionen und Betriebsmittel
- **Öffentliche Bürgschaften** zur Absicherung von Bankkrediten

Nicht jedes Unternehmen kann alle Möglichkeiten nutzen. Zielsetzung ist es, den individuell passenden Finanzierungs-Mix zur Absicherung einer stabilen Zukunft zu definieren. Gemeinsam mit dem Unternehmen erarbeiten wir die optimale Finanzierungsstruktur auf Grundlage der jeweiligen Unternehmensstrategie und der Zukunftsplanung.

# Mit System zum Erfolg: Vorgehensweise für alternative Finanzierungsstrategien

Folgende Vorgehensweise in drei Schritten hat sich bewährt:

## **Schritt 1: Realismus bewahren und gleichzeitig Begeisterung wecken: Erarbeitung eines überzeugenden Unternehmenskonzepts**



Nach mehr als 20-jähriger Erfahrung im Bereich der Unternehmensfinanzierung wissen wir, welche Argumente und welche Zahlen zählen. Genauso wie Unternehmen ihr Kreditinstitut bzw. ihre Hausbank von Zukunftschancen überzeugen müssen, verhält es sich auch mit Beteiligungsgesellschaften und privaten Kapitalgebern. Entscheidend ist, dass Unternehmen dabei realistisch bleiben, selbst an das Vorhaben glauben und die künftigen Erfolge mit einem entsprechenden Konzept und einem nachvollziehbaren Maßnahmenplan nachweisen können.

Dies gilt vor allem dann, wenn mit innovativen Ideen und Diversifikationen Wachstumsmärkte erschlossen werden sollen. Nur wenn die Zukunft planbar ist, sind Finanzierungsvoraussetzungen auch darstellbar. Entscheidend ist dabei eine künftige, überdurchschnittliche Umsatzrendite bzw. ein entsprechendes Unternehmensergebnis. Ohne Chancen auf eine angemessene Rendite wird der Kapitalgeber kein großes Interesse daran haben, mittelständische Unternehmen zu unterstützen.

Wir arbeiten mit Investoren und Kapitalgebern zusammen, die wir kennen und diese kennen uns. Sämtliche Daten und Fakten zum Unternehmen bzw. zu Unternehmensgruppen werden im ersten Schritt von uns daher im Detail überprüft. Dies ist eine notwendige Voraussetzung zum Erfolg. Wenn wir Investoren eine Empfehlung für eine Kapitalzufuhr aussprechen, setzen wir vor allem auf drei Faktoren:

1. Vertrauen,
2. Offenheit und
3. Transparenz.



Nur wenn wir selbst vollständigen Einblick in die Unternehmensdaten erhalten und vom Erfolg des jeweiligen Vorhabens überzeugt sind, können wir mittelständische Unternehmen guten Gewissens an Kapitalgeber empfehlen. Das ist unser Credo und unser Erfolgsrezept. Und das ist auch der Unterschied zu reinen Finanzmaklern. Unsere Gutachten und Berichte sind kritisch, objektiv und neutral. Die Hausbank sowie die Beteiligungskapitalgeber werden nach Umsetzung regelmäßig in Form von Reportings informiert. Nur auf diese Weise lassen sich Transparenz und Vertrauen bei allen Beteiligten nachhaltig herstellen.

# Mit System zum Erfolg: 10-Punkte-Plan



Folgende **10 Punkte** muss das Unternehmenskonzept erfahrungsgemäß mindestens enthalten, wobei wir für die adäquate Formulierung und Darstellung sorgen:

1. Darstellung des Unternehmens qualitativ und quantitativ: Historie und Geschäftsentwicklung (Vision und Positionierung, Marktchancen, Wettbewerb, Standortfaktoren, Marketing / PR, Bilanzen, Jahresabschlüsse und BWAs der letzten 3 Jahre; bei Gründern / Start-Ups: Geschäftsidee)
2. Detaillierte Beschreibung des Vorhabens
3. Management und Organigramm / Personalpolitik
4. Bankenspiegel, Leasing- / Mietkaufspiegel, Sicherheiten Spiegel (gegenwärtige Finanzierung)
5. Finanzierungsbedarf und Finanzierungs-Mix für die nächsten 3-5 Jahre mit Investitionsplanung
6. Rentabilitäts- und Tragfähigkeitsplanung inkl. cash-flow-Prognose nach vorgenommenen Investitionen für 3-5 Jahre
7. Jährliche oder monatliche Rentabilitätsvorschau für das eingesetzte Kapital des Investors in Abhängigkeit von Konditionen und Art der Beteiligung
8. Liquiditätsplanung für mindestens 2 Jahre nach Umsetzung des Vorhabens
9. Kommentierung der Planzahlen und der künftigen Ergebnisse
10. Abschließende Empfehlung



Die Entwicklung einer Finanzierungsstrategie ist immer ein Prozess. Aufgrund sich ändernder Rahmenbedingungen an den Finanzierungsmärkten müssen Finanzierungsstrategien gegebenenfalls zeitnah angepasst werden. Hierfür sorgen wir und geben Unternehmen, Kapitalgebern und Kreditinstituten damit Zukunftssicherheit für eine erfolgreiche gemeinsame Zusammenarbeit.

## Schritt 2: Sondierung geeigneter Investoren Weiterleitung des Unternehmenskonzepts



Nach Freigabe des Konzepts durch den Auftraggeber leiten wir dieses an mögliche Investoren weiter, welche wir für geeignet halten, das Vorhaben zu unterstützen. Dabei legen wir Wert auf höchstmögliche Diskretion und fordern von potenziellen Interessenten die Unterzeichnung einer Verschwiegenheitserklärung bzw. einer Geheimhaltungsverpflichtung (NDA). Erst nach dessen Eingang leiten wir – nach Rücksprache mit dem Unternehmen und entsprechender Freigabe – das Konzept sowie zurückliegende Jahresabschlüsse an Investoren weiter.

Wir sprechen mit dem Unternehmen über die Interessenten und klären bereits im Vorfeld die jeweiligen Interessenslagen ab. Im Anschluss daran findet vor Ort im Unternehmen ein erstes unverbindliches Sondierungsgespräch in unserem Beisein statt. Dieses dient für alle Beteiligten auch zu einer persönlichen Einschätzung des jeweiligen Partners.

Die Besprechungsergebnisse werden unsererseits neutral und objektiv protokolliert. Im Anschluss wählt das Unternehmen den geeigneten Partner, wobei wir auf Wunsch gerne beratend zur Seite stehen.

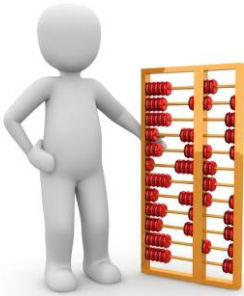
## Schritt 3: Verhandlungsabschlüsse Terminpläne und weitere Vorgehensweise



Nachdem eine grundsätzliche Einigung zwischen Unternehmen und Investor über die Art und Höhe der Beteiligung erzielt wurde, werden die Modalitäten im Einzelnen festgelegt. Hierfür wird in den meisten Fällen ein Fachanwalt für Gesellschaftsrecht oder ein Steuerberater benötigt, um entsprechende Verträge für eine notarielle Beurkundung zu erarbeiten. Auf Wunsch sprechen wir hierzu gerne Empfehlungen aus.

Es wird ebenfalls vereinbart, wie das künftige Reporting an den Kapitalgeber und die Hausbank gestaltet werden soll. Nach Abschluss der Verhandlungen findet in der Regel eine abschließende Besprechung mit der Hausbank statt. Dies dient nicht nur als vertrauensbildende Maßnahme, sondern auch zur Ebnung eines gemeinsamen, mittelfristigen Weges für alle Beteiligten und schafft Sicherheit in der Zusammenarbeit.

## Konditionen



Wir übernehmen die Erstellung und Ausarbeitung des Unternehmenskonzepts, welches speziell auf die Anforderungen möglicher Kapitalgeber und Investoren ausgerichtet ist und erhöhen damit die Erfolgchancen für das Unternehmen. Das Erstgespräch sowie unsere Leistungen in der ersten Phase sind kostenpflichtig und werden nach Aufwand berechnet (Stundensatz 150,00 EUR, zzgl. Fahrtkosten, Fahrzeiten und MwSt).

Die Leistungen in der zweiten Phase (Suche nach geeigneten Kapitalgebern) werden auf Erfolgsbasis berechnet. Nur bei Erfolg ist eine Provision fällig, welche sich nach marktüblichen Sätzen berechnet (zwischen 3 und 5 % des ausbezahlten Kapitals, je nach Höhe und Art der Finanzierung).

In der dritten Phase übernehmen wir das Reporting für Investoren und die Hausbank. Es gelten die Konditionen wie in Phase 1.

Unternehmen erhalten nach dem Erstgespräch und nach Prüfung der Daten ein individuell auf das Vorhaben zugeschnittenes Angebot.

## Kontakt



**SCHÖNBRUNN CONSULTING**  
Unternehmensberatung  
Unternehmensentwicklung  
Unternehmensfinanzierungen

Büro Bad Neustadt:  
Am Langen Hans 25  
97616 Bad Neustadt an der Saale  
Telefon: (09771) 917 8006  
Mobil: (0170) 62 44 611  
Telefax: (09771) 917 8007

E-Mail: [info@schoenbrunn-consulting.de](mailto:info@schoenbrunn-consulting.de)  
Web: [www.schoenbrunn-consulting.de](http://www.schoenbrunn-consulting.de)