

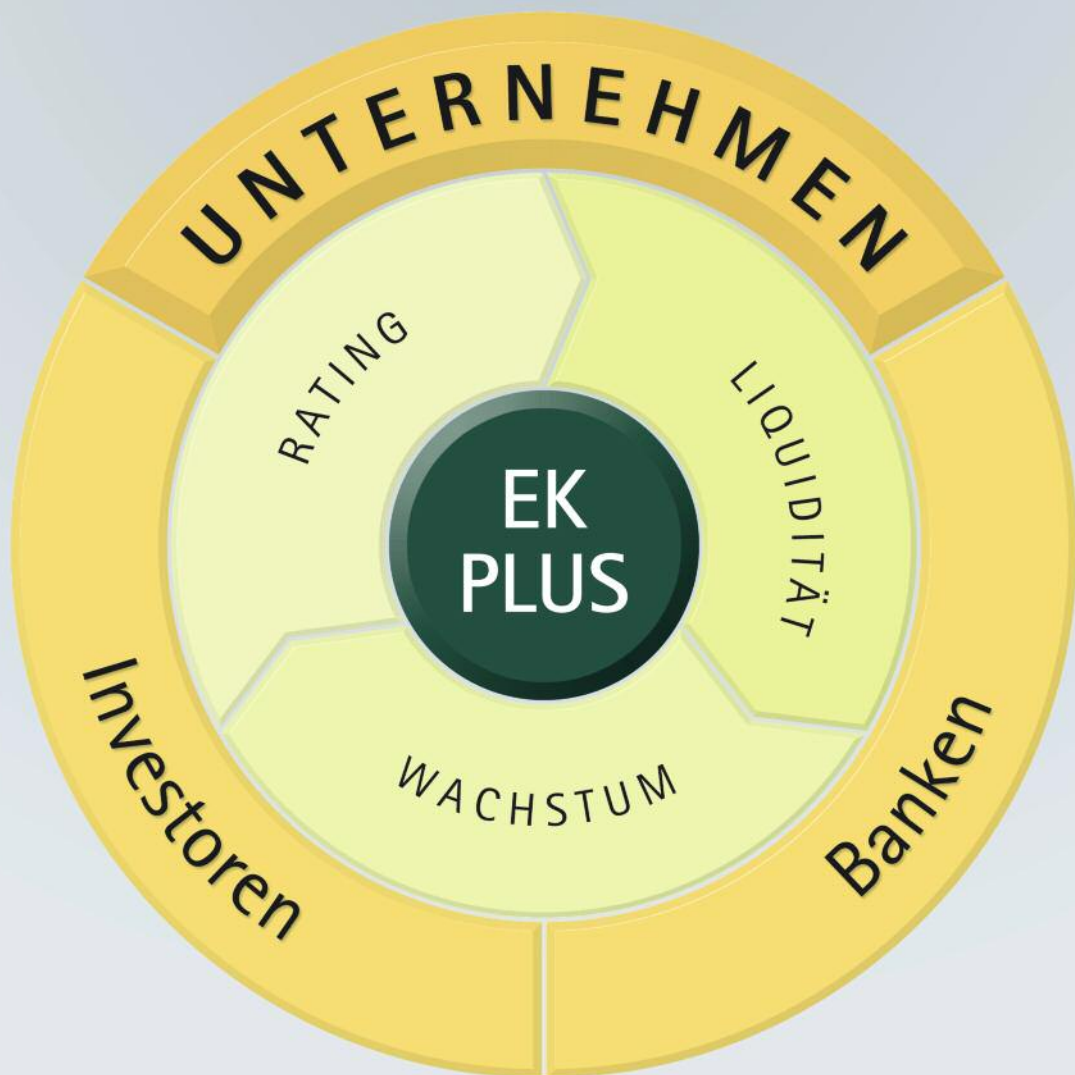
ANGERMANN™

Seit 1953.

SONDERDRUCK

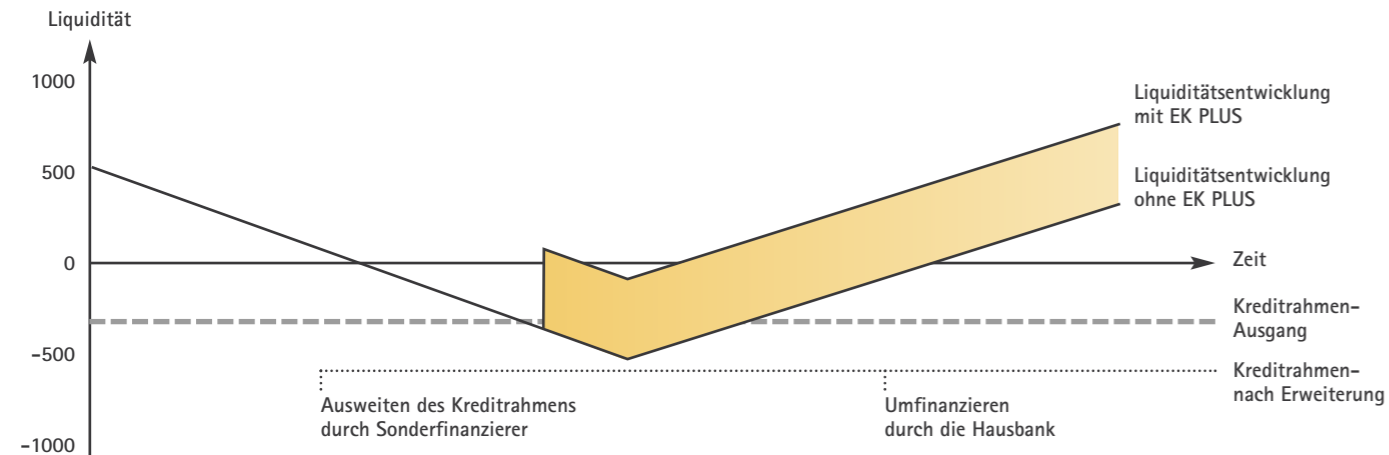
inpuncto

Finanzierung durch EK PLUS



Liquidität sichern / Rating stärken / Wachstum finanzieren

Zusätzliche Liquidität im Wachstum



Im entscheidenden Moment – Finanzierung durch EK PLUS

Viele Unternehmer stehen vor der Herausforderung, dass ihre Finanzierungsmöglichkeiten in den ersten Jahren oder in Sondersituationen sehr eingeschränkt sind. Zu geringer Umsatz und weitere Vorkosten sowie das zu geringe Eigenkapital wirken sich negativ auf das Rating aus und verhindern so die Aufnahme eines Firmenkreditkredits.

Auch Beteiligungsgesellschaften kommen zu meist als Finanzgeber nicht in Frage, da diese aufgrund der Prüfungs- und Handlingskosten erst ab einer bestimmten Betragshöhe investieren. Hilfe kommt durch die Hausbank in der Form, dass sie den Weg zu Förder- und öffentlichen Geldern zur Finanzierung ebnet. Allerdings sind auch diese Mittel aufgrund der Regularien bei der Vergabe nur sehr begrenzt verfügbar. So kommen nur Investoren außerhalb von Banken in Betracht.

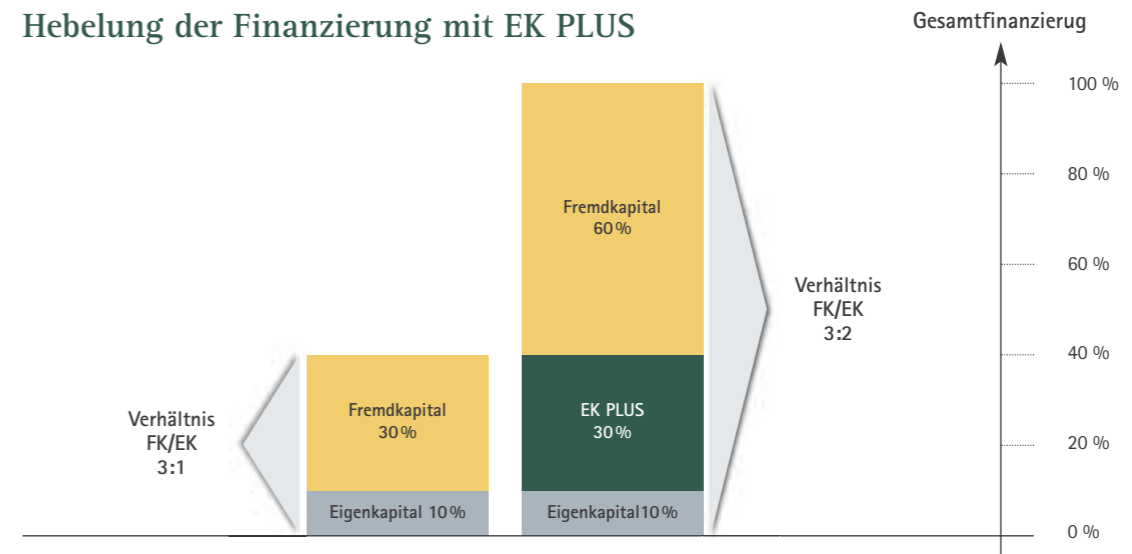
Unternehmen mit einem deutlichen Wettbewerbsvorteil (USP) werden immerhin von den meisten potentiellen Investoren im ersten Schritt als interessant eingestuft. Eine verbindliche Finanzierungszusage erfolgt allerdings oftmals nicht oder dauert unverhältnismäßig lange. Für das betroffene Unternehmen bedeutet das Verharren in der ungewollten Warteschleife einen gravierenden Zeitverlust, wodurch die Beseitigung der Finanzierungslücke zusätzlich erschwert wird. Da zudem trotzdem weiter Entscheidungen zur Mittelverwendung im Unternehmen getroffen werden, kann

so schleichend eine Liquiditätskrise entstehen, die sich im weiteren Verlauf zu einer Zahlungsunfähigkeit ausweiten kann und dadurch eine erhoffte Finanzierung ausschließt.

Für den geschilderten Zeitraum ist deshalb eine Zwischenfinanzierung bis zu dem Moment sinnvoll, in dem der interne Cash Flow oder das Eigenkapital ausreichen, um die Kredite und Verbindlichkeiten zu jedem Zeitpunkt zu decken und zu bedienen.

Diese Sonderfinanzierungen, die nicht von Banken bereitgestellt werden, haben Fremdkapitalcharakter und bedienen sich unterschiedlicher Sicherheiten des Unternehmens, die sich zwischen dem Buchwert und dem Marktwertwert der Sicherheit ergeben. Hierzu zählen Immobilien, Maschinen und Anlagen, immaterielle Vermögensgegenstände wie Patente und Rechte, sowie Vorräte und Bestände und auch Forderungen. Trotz der Sicherheiten ist jedoch zu beachten, dass diese Finanzierungsformen vergleichsweise teuer sind, da die Finanzgeber das erste Risiko tragen. In einer späteren

Hebelung der Finanzierung mit EK PLUS



Konsolidierungsphase der Finanzierung sollten die Sonderfinanzierungen deshalb vollständig zurückgefahren werden. Bis dahin sind sie allerdings wertvoll und oftmals auch unverzichtbar, weil sie dem Unternehmer Zeit verschaffen, weitere Finanzierungsbausteine zu suchen. Um die Voraussetzung für eine Bankenfinanzierung zu erfüllen, muss für eine Verbesserung des Ratings das Eigenkapital gestärkt werden. Falls die Beteiligungen des Landes ausgeschöpft sind, verbleiben hierfür nur echte Eigenkapitalgeber, wie Finanz- und oder Brancheninvestoren.

Nur wenige Finanzinvestoren beteiligen sich bevorzugt an kleineren Unternehmen und wenn: branchenorientiert. Nur wenige Häuser akzeptieren eine Minderheitsbeteiligung. In der Regel wird in diesem Fall ein Beirat installiert, der bei allen unternehmensrelevanten Entscheidungen (Finanzierungen/Investitionen/Gesellschafterwechsel etc.) zustimmen muss. Die Entscheidungen bezüglich einer Eigenkapitalhergabe erfolgen unter Investitionsgesichtspunkten sehr rational.

Brancheninvestoren verfügen als Personen oder als sogenannte Family Offices über erhebliche liquide Mittel, die sie zu investieren suchen. Sie bevorzugen eine strategische Beteiligung in gleicher Branche, da sie so ihre Branchenkenntnisse nutzen und zugleich die Position ihres Unternehmens stärken können. Eine Minderheitsbeteiligung ist dann erfolgsversprechend, wenn die Chemie zwischen den Akteuren stimmt und eine Absicherung des Investments über sogenannte Synergien zusätzlich erreicht werden kann. So kann beispielsweise der Vertrieb des Produktes des suchenden Unternehmens zusätzlich über den Vertrieb des investieren-

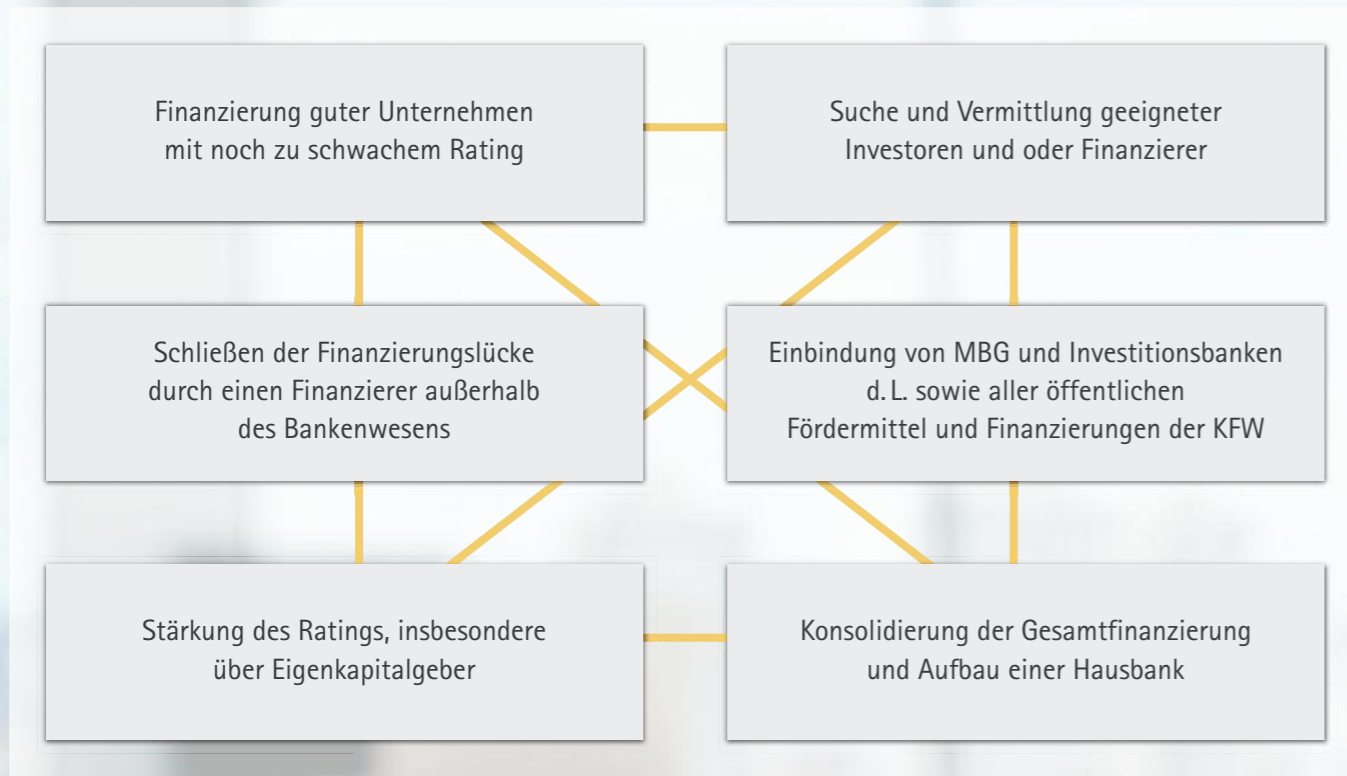
den Unternehmens abgewickelt werden. Auch bei einer Beteiligung von Persönlichkeiten, die nicht mehr unternehmerisch aktiv sind, werden die Erfolgsaussichten durch ein gutes Miteinander und eine persönliche Einbindung des Geldgebers, z. B. über einen Beratervertrag, erhöht. Anders als bei Finanzinvestoren basieren die Investitionsentscheidungen von Brancheninvestoren deutlich häufiger auf emotionalen Gesichtspunkten.

Die gewünschten Beträge werden oft in Tranchen oder in einer Kombination aus Eigenkapital und Nachrangdarlehen eingelegt. Die Beträge liegen in der Regel zwischen 250.000 – 1.000.000 €. Anhand sogenannter Milestones werden weitere Zahlungsveroraussetzungen definiert. Begründbare Planabweichungen können zudem durch eine Kapitalerhöhung des Investors nachfinanziert werden. Die Finanzierung kann bei einer solchen Bereitschaft atmen.

Mit Hereinnahme eines Eigenkapitalgebers stabilisiert sich die Unternehmenssituation wesentlich. Werden die Planziele und die Marktetablierung erreicht, kann nach einem Zeitraum von etwa einem Jahr die Konsolidierung der Finanzierungsstruktur angegangen werden. Die Hausbank stockt dann ihre Kreditlinien entsprechend des Bedarfes auf und die Zwischenfinanzierer werden abgelöst.

Nun stimmen Wachstumsmöglichkeiten und Finanzierungsbedarf des Unternehmens mittelfristig überein und die Gefährdungssituation ist überstanden. Die zusätzlichen operativen Gewinne dürfen jedoch nicht nur in ein weiteres Wachstum investiert, sondern müssen wiederkehrend auch zur Thesaurierung genutzt werden.

EK PLUS – Das Konzept



Finanzinteressen der Investoren/Finanzierer

- » Sonderfinanzierer nutzen die stillen Reserven der Aktiva zur Sicherung und suchen Zinserträge über eine gesicherte, befristete und hochverzinsten Finanzierungsbereitstellung.
- » Eigenkapitalgeber beteiligen sich minderheitlich offen oder still und suchen einen nachhaltigen Ergebnisanteil und eine Wertsteigerung (Upside) ihrer Beteiligung. Sie finanzieren auch ganz oder in Teilen im Nachrang gegen eine feste Verzinsung.

Typische Anfragesituationen

- » **Finanzierung kleiner und junger Unternehmen:**
Gutes Produkt / Starkes Wachstumspotenzial / Stabile Marktposition
- » **Übernahmesituationen:**
Fehlendes Eigenkapital / Fehlendes Rating / Stabile Marktposition
- » **Fortführung aus Insolvenzen:**
Fehlende Kreditversicherungsmittele / Fehlendes Rating / Starkes Wachstumspotential
- » **Sondersituationen mit außerordentlichem Charakter:**
Ausfall einer bedeutenden Einzelforderung / Korrektur einer Fehlinvestition / Verlust eines bedeutenden Kunden / Große Einzelinvestitionen / Verzögerungen / Strategischer Zukauf
- » **Projektfinanzierungen (z. B. Sondermaschinen und Anlagenbau):**
Hohe Mittelbindung / Abnahmeverzögerung / Gute Ertragslage

Motivation für EK PLUS

Brancheninvestoren als Eigenkapitalgeber

- » Insidervorteil durch intime Branchenkenntnisse
- » Synergiepotentiale durch Nutzung des eigenen Vertriebes etc.
- » Anlage vorhandener Liquidität
- » Geringe Beteiligungsbeträge von € 250.000 bis € 1.000.000
- » Bereitstellung in Stufen oder nach Milestones
- » Partizipation am bereits erreichten Basisertrag

Aufnehmenden Unternehmer

- » Beseitigung der Liquiditätsprobleme
- » Atmende oder gestufte Mittelverfügbarkeit
- » Konsolidierung der Bilanzstruktur
- » Aufbau einer mittelfristigen Wachstumsfinanzierung
- » Etablierung einer Hausbank
- » Kurzfristige Rückführung von Sonder- und Nachrangfinanzierern
- » Mittelfristiger Rückkauf der Minderheitsanteile

BANKEN:
Gewinnung/
Sicherung von
Firmenkunden

Phasen und Honorare:

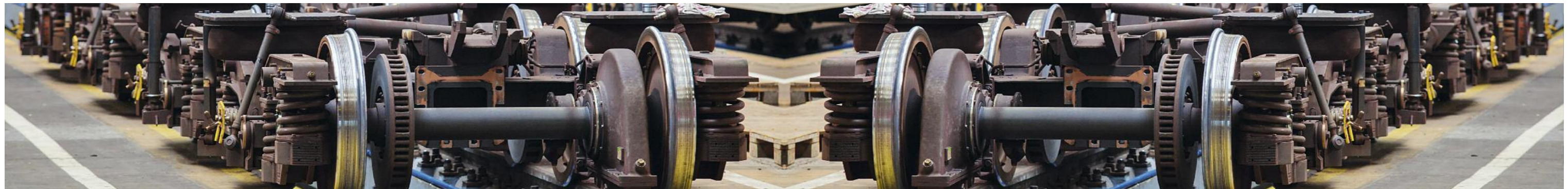
1. Kontaktphase	Aufnehmen des Finanzbedarfes	-> kostenlos
	Erstellen entsprechender Informationsunterlagen	-> kostenlos
	Identifikation und Ansprache geeigneter Eigen- oder Fremdfinanzierer	-> kostenlos
2. Informations- / Verhandlungs- und Prüfungsphase	Erstellen einer Dokumentation	-> erfolgt durch das Unternehmen
	Verhandlungsbegleitung nach Abstimmung	-> € 1.700,-/ Manntag
3. Abschluss- und Vermittlungsphase	Zustandekommen einer Finanzierung und/oder Beteiligung	-> 5%, mindestens je € 25.000,-

Vorteile für Unternehmer:

unternehmerisch	» keine Mitsprache durch Minderheitsbeteiligten » Rückkaufmöglichkeit
finanziell	» kurzfristig hergestellte Zahlungsfähigkeit » mittelfristige Finanzierungskonsolidierung » Installierung einer Hausbank
strategisch	» schnelle Nutzung von Marktchancen » Sicherung des Wettbewerbsvorteils » Öffnung zusätzlicher Chancen durch Synergien mit Investor

Vorteile für Investoren:

unternehmerisch	» Alternative zum Aktienmarkt » Inflationssicherheit » eigene Bewertung der Renditechancen
anlageseitig	» Nutzung von Insider Know-how » Ertragsanteil + Upside » Vermeidung eines Klumpenrisikos durch geringe Beteiligungsbeträge
strategisch	» Zusatzertrag durch Synergien » strategische Beteiligung / analog Zukauf » Investition außerhalb des eigenen Unternehmens



EK PLUS:

Optionen einer Wachstumsfinanzierung: am Beispiel eines Sondermaschinenbauers im Bahnbereich

Gerade in Phasen starken Wachstums wird das begrenzt vorhandene Eigenkapital bei vielen Unternehmen zum Engpass.

Häufig reicht es nicht aus, um eine vollständige Wachstumsfinanzierung über Fremdkapital zu erreichen. Diese Lücke wird durch das Finanzierungskonzept EK PLUS geschlossen.

Über den Sondermaschinenbauer

Das Unternehmen wurde als Ingenieursgesellschaft zur Entwicklung von Ausrüstungen für Bahnwerkstätten gegründet und spezialisierte sich auf die Prozesse und Arbeitsschritte der Radsatz-Instandsetzung. Aus diesem Know-how ist die Konstruktion und der Bau von Sondermaschinen für einzelne Arbeitsschritte hervorgegangen, die vom Unternehmen nach Auftraggeberspezifikation im Hause gefertigt und montiert werden. Diese Sondermaschinen erfordern erhebliches Wissen hinsichtlich des mechanischen, hydraulischen, elektrischen und elektronischen Zusammenspiels der einzelnen Arbeitsschritte von der Demontage, Reinigung, Entlackung, Vermessung und Überarbeitung bis zum Zusammenbau und der Bewegung der Radsätze im Werk. Das Unternehmen zählt unter den Gesichtspunkten Qualität und Liefertreue zu den bevorzugten Lieferanten europäischer Bahnen in diesem Segment.

Bei dem Sondermaschinenbauer aus dem Bahnsektor bestand die Herausforderung darin, dass die von nationalen wie internationalen Bahnen zu vergebenden Einzelprojekte bei einer Laufzeit von ca. einem Jahr und einem Projektvolumen bis zu 2,5 Mio. € in der Regel mit einer Mittelbindung von 1 Mio. € einhergehen – finanzielle Mittel, die erst einmal erbracht werden müssen. Das hängt zum einen an den erheblichen Vorleistungsaufwendungen im Engineering vor und nach der Vergabe, zum anderen aber trägt der Materialeinkauf mit einem Anteil von ca. 60 % am Projektvolumen in den ersten vier bis sechs Monaten zu dieser Mittelbindung bei. Nach sechs Monaten sind die direkten Entwicklungsarbeiten und die Montage im Werk abgeschlossen. Ausgegebene

Finanzmittel erreichen zu diesem Zeitpunkt 80 % des Auftragswertes. Es fehlen dann allerdings noch die Montage im Werk der Bahnen und die Inbetriebnahme. Die Endabnahme erfolgt nach Bestätigung der ausgeschriebenen Leistungskriterien im Einsatz im Bahnbetriebswerk. Verzögert sich z. B. der Betonrohbau der Fundamente, so verschiebt sich auch der Zeitpunkt der Endabnahme und damit die Restzahlung des Auftraggebers. Durch Anzahlungen, die gegen eine Bürgschaft erfolgen, ergibt sich für das Unternehmen eine Reduzierung der Spitze und eine durchschnittliche Mittelbindung in Höhe von 0,5 Mio. €.

Die für die Auftragsübernahme eines speziellen Einzelprojektes nötige Finanzierung gestaltete sich für das Unternehmen wegen des erheblichen Wachstums schwierig. 2010 hatte es ca. 3 Mio. € Umsatz erzielt, diesen aber bis 2015 auf 6 Mio. € verdoppelt. Heute steht es vor dem nächsten Wachstumsschritt, der das Umsatzvolumen auf ca. 10 Mio. € vergrößern wird.

Das ist außerordentlich anspruchsvoll, wenn mehrere Projekte gleichzeitig laufen und der Anteil großer

Einzelprojekte hoch ist. Bahnunternehmen betrachten in ihren Vergabekriterien auch die Zahlungskonditionen: Eine endfällige Zahlung wird mit Null bewertet. Frühere Zahlungszeitpunkte, die in jedem Fall durch Bürgschaften zu 100 % abzuschließen sind, werden negativ bepunktet, erhöhen also quasi den Angebotspreis und wirken damit nachteilig.

Folgende Bausteine konnten durch EK PLUS kombiniert werden:

Schritt 1: Aufnahme eines Privatinvestors – offene Beteiligung und Darlehensgewährung

Schritt 2: Ausweitung der Bank- und Bürgschaftslinien

Schritt 3: Bankenunabhängige Fremdfinanzierung für die Realisierung eines einzelnen zusätzlichen Großprojektes

Schritt 4: Aufnahme eines internationalen branchenorientierten Investors zur Öffnung eines strategisch wichtigen Marktgebietes

Schritt 5: Weitere Anpassung der Banklinien zur Konsolidierung des Bankenkreises und der Gesamtfinanzierung auf umsatzadäquatem Niveau

Die eingeworbenen Eigenmittel ermöglichten es dem Unternehmen, die Finanzierungsbasis deutlich auszuweiten, und der gewünschte Auftrag konnte übernommen werden. Außerdem konnte das Unternehmen die Managementkapazität, die stark durch die Finanzierungsengpässe gebunden war, nun wieder auf die strategische Entwicklung ausrichten.

Mögliche Optionen für eine bankenunabhängige Finanzierung

Um zeitnah für zusätzliche Liquidität zu sorgen, gibt es bankenunabhängige Finanzierungsoptionen, die als Grundlage einer kurzfristigen Bereitstellung von Mitteln freie Aktiva des Unternehmens oder sonstige handelbare Positionen als Sicherheiten nehmen. Diese Bausteine stehen auch nach Einwerbung von Eigenkapital zur Verfügung. Sie können jederzeit abgelöst werden und eignen sich damit als kurzfristige Finanzierungen. Mittelfristig soll eine angemessene Kombination aus Eigen- und Bankfinanzierung erreicht werden, um auch die Finanzierungskosten zu optimieren.

Als Eigenkapitalgeber kommen zwei Gruppen in Betracht:

» EK PLUS – finanzorientierter Investor:

Investoren beteiligen sich minderheitlich offen oder still im Rahmen einer Kapitalerhöhung und profitieren vom Ertragsanteil und von der Wertsteigerung des Unternehmens durch das resultierende Wachstum. Darüber hinaus kann der Investor zusätzlich oder anteilig mit eigenkapitalähnlichen Mitteln im Nachrang an attraktiven Zinssätzen partizipieren. Das Unternehmen profitiert von schnellem Zugang zu Kapital sowie einer unkonventionellen Ausweitungsoption und verbessert hierdurch seine Finanzierungstragfähigkeit zur Optimierung der Gesamtfinanzierung.

» EK PLUS – branchenorientierter Investor:

Beteiligung durch einen Unternehmer aus der gleichen Branche, also aus dem Maschinenbau oder aus der Bahnzulieferung. Weil ein solcher über Insider-Know-how verfügt, steigt die relative Verzinsung durch die Reduzierung des Investitionsrisikos gegenüber branchenfremden Investoren. Darüber hinaus ergeben sich Synergien aus der Zusammenarbeit. Ein gemeinsamer Einkauf oder ein gegenseitiger Vertrieb der Produkte sind naheliegende Synergien mit wesentlichen Wachstumsimpulsen.

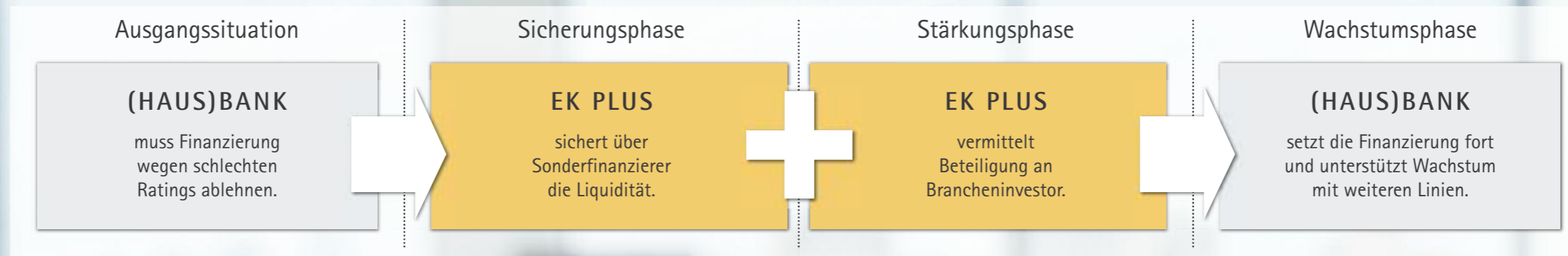
EK PLUS: Eigenkapital für Wachstums- und Sondersituationen

Seit 60 Jahren ist Angermann auf die Beratung mittelständischer Unternehmen spezialisiert. Der Name EK PLUS steht für das zusätzliche Eigenkapital, das kleine wachsende Unternehmen und solche in Sondersituationen benötigen. Entwicklungsphasen mit hoher Dynamik und Entwicklungssprungstellen erfordern ein zusätzliches Eigenkapital, das weitere Wachstum zu finanzieren. EK PLUS schließt diese Finanzierungslücke durch Vermittlung von Eigen- und bankenunabhängigem Fremdkapital.



EK PLUS
Dr. Stefan Linge

Horst F.G. Angermann GmbH
ABC-Straße 35, 20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 3 49 14-183
Fax: +49 (0) 40 3 49 14-147
stefan.linge@angermann.de
www.ekplus.de



ANGERMANN™