

Ja zum Wachstum, aber nicht um jeden Preis!

Knöll

Unternehmen stehen permanent vor den Herausforderungen sich verändernder Marktentwicklungen. Neben der Sicherung der eigenen Wettbewerbsposition ergeben sich Wachstumschancen durch neue Produkte oder die Erschließung neuer Märkte, was jedoch stets mit Risiken einhergeht.

Als auf Familienunternehmen spezialisierter Berater werden wir von Mandanten häufig mit der Fragestellung konfrontiert, wie der nächste Wachstumsschritt finanziert werden kann. Dies mit der zentralen Maßgabe auch bei unvorhersehbaren Entwicklungen die Unabhängigkeit des Familienunternehmens langfristig zu sichern. Wie eine solche Wachstumsfinanzierung gelingt und die Interessen der Unternehmerfamilie dabei gewahrt werden können, zeigt nachstehendes Beispiel.

Unabhängigkeit ist finanzierbar – mit mehreren Bausteinen

Unser Mandant aus dem Bereich Maschinenbau wurde von seinen Kunden auf eine Neuentwicklung einer von ihm selbst patentierten Anlage angesprochen. Mit einer Erneuerung und Erweiterung der Einsatzmöglichkeiten der produzierten Standardmaschine könnten bereits installierte, ältere Geräte ersetzt werden und zusätzlich neue Kunden-

gruppen angesprochen werden. Nachdem die Prüfung der technischen Machbarkeit grundsätzlich positiv abgeschlossen werden konnte, rückte schnell der Entwicklungsaufwand für die Umsetzung in den Blick.

Die Entwicklungszeit wurde mit rund zweieinhalb Jahren veranschlagt und die Entwicklungskosten, inklusive Personal und Investitionen von gut 9 Mio. EUR. Demgegenüber stand ein voraussichtlicher Mehrumsatz von rund 25 Mio. EUR in den ersten drei Jahren nach Abschluss der Entwicklungsperiode.

Ein großer Betrag für einen klassischen Mittelständler mit rund 20 Mio. EUR Jahresumsatz und etwa 25% Eigenkapitalquote. Um die finanzielle Stabilität und eine fristenkongruente Finanzierung zu gewährleisten, wurde die Finanzierung auf mehreren Bausteinen aufgebaut. Neben langlaufenden, geförderten Darlehen über die bestehenden Hausbanken wurden eine mit-

telständige Beteiligungsgesellschaft sowie ein externer Investor eingebunden, die Finanzmittel in Form von stillen Beteiligungen mit 7 bzw. 10-jähriger Laufzeit zur Verfügung stellten.

Zusammen mit der Tilgungsfreistellung der Darlehen in der Entwicklungsphase wurde gewährleistet, dass der Kapitaldienst erst im Rahmen der zusätzlichen Umsätze geleistet wird und die Liquidität somit gesichert und gestärkt wurde. Durch die Verbesserung der Eigenmittelbasis durch die Mittel der mittelständischen Beteiligungsgesellschaft und des Investors konnten die Hausbanken für eine Ausweitung der Betriebsmittellinien um 30% gewonnen werden, was die notwendige Vorfinanzierung des Materials gewährleistete.

Bessere Konditionen durch Ausschreibung

Ergänzend wurde noch ein innovatives Instrument in Form einer Einkaufsfinanzierung in Höhe von 1,5 Mio. EUR arrangiert, um auch bei größeren Bestellungen von Material und Rohstoffen jederzeit skontieren zu können und so die Rohertragsmarge zu verbessern und die Liquidität zu stabilisieren.

Um eine Wettbewerbssituation zu schaffen, wurden die Bausteine des Finanzierungskonzepts konsequent bei mehreren Anbietern „ausgeschrieben“, was sich abschließend in günstigen Konditionen widerspiegelte.

Mit diesem langfristigen, modular aufgebauten Finanzierungskonzept konnte unser Mandant die Neuentwicklung in Ruhe planen und umsetzen. Durch die langfristige Finanzierung des Wachstumsschritts konnte die Marktchance genutzt werden und die Unabhängigkeit des Familienunternehmens bleibt gesichert.

Frank Hoppe, Seniorberater
Leitung Standort Augsburg



KNÖLL

Finanzierungsberatung
für Familienunternehmen

Kontakt/Info: KNÖLL Finanzierungsberatung,
für Familienunternehmen GmbH,
Gögginger Straße 127, 86199 Augsburg,
Tel: 0821 43 09-2065, info@knoell-finance.de