

EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH

Vortrag

Nachfolgeregelungen

finanziert durch

Private Placements

(Eigenkapitalbeschaffung durch Eigenemission)

in Kombination mit adäquat strukturierten Finanzierungen

Frankfurt / Köln

EuroConsult Brandenburg & Co. GmbH

Inhaltsangabe:

1. Ausgangssituation
2. Finanzquellen
3. Finanzinstrumente
4. Überlegungen bezüglich des Unternehmens
5. Betriebsinterne Umsetzung
6. Finanzstrukturierung des Deals
7. Einwerben der Mittel
8. Erfolgsaussichten

EuroConsult Brandenburg & Co. GmbH

1. Ausgangssituation

Am Ende des Arbeitslebens wartet auf viele Unternehmer eine besonders schwere Entscheidung,

die Nachfolgeregelung.

Aus emotionalen Gründen gelingt es nur in wenigen Fällen im übergeordneten Interesse der Familie das Vermögen sinnvoll zu verwalten oder aufzuteilen.

Beim Ausscheiden eines geschäftsführenden Gesellschafters sollte der Wechsel in der Führung des Unternehmens auch zur Überprüfung seiner Position am Markt, seiner Finanzsituation, seiner Strategie und seiner Organisation genutzt werden.

Wird zur Gestaltung der Zukunft des Unternehmens Kapital benötigt, haben sich in den letzten Jahren die Instrumente der adäquat strukturierten Finanzierung in Verbindung mit Private Placements auch für den Mittelstand zunehmend durchgesetzt. Bei geeigneter Kombination ergibt sich eine hohe Erfolgsaussicht bei gleichzeitig günstigen Konditionen.

EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH

Im Folgenden wird bewußt nur der finanztechnische Teil des sehr komplexen Problems der Nachfolgeregelungen behandelt.

- A. Das Unternehmen wird in eine Kapitalgesellschaft, z.B. AG oder KG a.A. umgewandelt, ein familienfremder Manager übernimmt den Vorstand.
- B. Einige Familienmitglieder übernehmen das Unternehmen und zahlen die anderen Familienmitglieder aus, eventuell auch in Form von Aktien.
- C. Einige Familienmitglieder übernehmen zusammen mit fremden Dritten das Unternehmen und zahlen die anderen Familienmitglieder aus.
- D. Familienfremde übernehmen das ganze Unternehmen und zahlen die Familie aus.

EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH

2. Finanzquellen (Exkurs) ☞ Global Sourcing

- Privat-Banken, inländische und ausländische
- öffentlich-rechtliche Banken und Kassen
- Venture Capital (VC) und Beteiligungsgesellschaften
- Institute der öffentlichen Hand, KfW, Bürgschaftsbanken etc ..
- Industrieunternehmen, Versicherungen
- Wohlhabende Familien über deren Vermögensverwaltung
- Privatpersonen und/oder Private Investors Clubs
- Wertpapierhandelsunternehmen
- Vermögens- und Fondsverwalter

EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH

3. Finanzinstrumente (Exkurs) ➔ High Tech Financial Engineering

- voll haftendes und voll stimmberechtigtes Kapital
- voll haftendes aber nicht voll stimmberechtigtes Kapital
- bedingt haftendes Kapital in vielen Variationen
- Wandelschuldverschreibungen, Optionen, Genussscheine und -rechte
- verschiedene Typen stiller, verdeckter, typischer und atypischer Beteiligungen
- Kapital mit besonderen Eigenschaften - u.a. Mezzanine
- offene, verdeckte Darlehen und Kredite mit oder ohne Rangrücktritt
- Überlassung von Gütern, Leistungen oder Rechten
- Garantien, Kredite, Bürgschaften sowie Staatsbürgschaften und Garantien,
- öffentliche, rückzahlbare oder nicht rückzahlbare Mittel

EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH

4. Überlegungen bezüglich des Unternehmens

Ist das Unternehmen zukunftsfähig ?

- ☛ Ist ein ausreichend großer, zukunftssicherer Markt für die aktuellen und vorstellbaren zukünftigen Produkte erkennbar ?
- ☛ Sind auskömmliche Gewinne langfristig erwirtschaftbar ?
- ☛ Kann ein ausreichendes, nachhaltiges Wachstum dargestellt werden?

Ist das Unternehmen kapitalmarktfähig ?

- ☛ Ist das Unternehmen BASEL II gerecht, bzw. kann es mit vertretbarem Aufwand geldmarktfähig gestaltet werden ?
- ☛ Ist eine professionelle Unternehmensführung sichergestellt ?

Besteht die Bereitschaft die Vorbereitungen zu finanzieren und durchzuführen ?

- ☛ Sind die Erben zukunftsfähig ?

5. Betriebsinterne Umsetzung

Ein Wechsel im Vorstand bedeutet immer ein Wechsel der Unternehmenskultur, der bewußt beschlossen und gesteuert werden muß.

Zukunftsfähig bedeutet auf die Anforderungen der Zukunft, auf die zu erwartenden permanenten Änderungen vorbereitet zu sein, bedeutet die Bereitschaft zu installieren die zukünftigen Änderungen bewußt wahr zu nehmen, sie umzusetzen.

Falls noch nicht vorhanden, benötigt das Unternehmen ein aktives

Change - Management = Chance - Management

Je besser das Unternehmen vorbereitet ist, je besser sein Ranking ist, desto geringer ist das Risiko für Investoren. Damit steigt die Bewertung des Unternehmens und die Chancen für jede Art von Finanzierung.

6. Beispiele möglicher Finanzarchitekturen (vgl. Kap. 1,2,3)

- zu A. Das Unternehmen bleibt der Familie erhalten, die Anteile werden personifiziert
Bei Kreditbedarf adäquater Kapital - Mix aus internationalen Quellen

- zu B. Das Unternehmen verbleibt bei einem Teil der Familie
Die ausscheidenden Familienmitglieder verkaufen ihre Anteile an diese
Finanzierung durch private und / oder öffentliche Kredite bzw. Förderungen, PP
Weitere Kredite z.B. aus mittelständischen Kreditfonds, Bürgschaftsbanken etc ..
Die verbleibenden Erben können mit investieren

- zu C. Fremde Dritte halten Anteile am Unternehmen
Die ausscheidenden Familienmitglieder werden von diese Dritter ausgezahlt
Die Finanzierung der fremden Dritten kann das Unternehmen belasten
Zusätzliche Kredite z.B. aus mittelständischen Kreditfonds + Förderungen, PP

- zu D. Fremder Dritter kaufen 100 % des Unternehmens
Die Finanzierung des Kaufpreises kann das Unternehmen belasten
Alle Möglichkeiten des Kapitalmarkts werden vom Käufer genutzt
Alle öffentlicher Förderungen werden vom Käufer genutzt
Kredite aus den bekannten Quellen

7. Einwerben der Mittel

Die Realisierung eines Private oder Public Placements ist eine komplexe, multidisziplinäre Aufgabenstellung, die mit Rücksicht auf den Markt, die Kunden und die Mitarbeiter des Unternehmens sehr professionell und in nützlicher Zeit umgesetzt werden sollte. Sie sollte in folgenden Schritten ablaufen:

- Beschluss der Gesellschafter über die zu treffenden Maßnahmen herbeiführen und dokumentieren
- Placierungsberater beauftragen, Zeitplan und Budget festlegen
- Voraussetzungen für ein Placement im Unternehmen prüfen
- Konzept erarbeiten, zukünftige Organisation verabschieden
- Optimale Finanzstruktur, optimalen Mix der Finanzinstrumente erarbeiten
- Placierung intern und extern vorbereiten, Vertrieb verpflichten und schulen
- Falls erforderlich Pressearbeit beginnen
- Einwerben der Mittel und Gespräche mit Geldquellen beginnen
- Eingeworbene Mittel dokumentieren, Investoren informiert halten, Mitteleingang bestätigen
- Mittel vereinbarungsgemäß verwenden !!

8. Erfolgsaussichten

Zur Finanzierung ertragreicher Situationen ist genügend Geld am Markt verfügbar.

Nationale und internationale Investoren suchen ständig lukrative Investments.

Es gibt international viele konkurrierende Geldquellen und viele Finanzierungsinstrumente.

Das Einwerben von Geld erfordert Spezialwissen und kann genehmigungspflichtig sein. Es sollte im Interesse des Unternehmens umfassend vorbereitet und zügig umgesetzt werden.

Bei zukunftsfähigen, gut geführten Unternehmen, einer optimalen Kombination der Geldquellen und Finanzinstrumente und einer professionellen Vorbereitung ist es einem erfahrenen Investment Banker möglich in nützlicher Zeit eine Finanzierung zu vernünftigen Konditionen zu erreichen.

Eine sorgfältige, umsichtige, professionelle Vorbereitung zahlt sich aus: Anteile zeichnen nur Investoren, die ein umfassendes ehrliches und positives Bild des Unternehmen erhalten und Vertrauen zum Unternehmen gewinnen.

EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH

Disclaimer

Diese Darstellung wurde ausschließlich zur Illustration bestimmter Aspekte erstellt. Sie erheben weder den Anspruch vollständig noch fehlerfrei noch komplett zu sein. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, daß sich nationale und internationale gesetzlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die Förderrichtlinien häufig ändern.

Diese Ausarbeitung stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zum Abschluß irgend einer Vereinbarung dar, noch enthält sie irgend etwas, daß Grundlage für einen Vertrag oder irgend eine Verpflichtung sein könnte.

***EuroConsult Bandenburg & Co. GmbH
Kirchstraße 3
D - 65307 Bad Schwalbach
Telefon + 49 - (0) 61 24 - 24 84
info@bandenburg.de www.bandenburg.de***

Frankfurt / Köln im Juli 2007