

# HEALTH SOLUTIONS: FINANZIERUNG FÜR GESUNDES WACHSTUM

Nahrungsergänzungsmittel sind bei vielen Menschen beliebt, um Alltagsbeschwerden zu lindern. Aufgrund der steigenden Nachfrage wachsen zahlreiche Unternehmen der Branche und haben Investitionspläne. So auch der Nahrungsergänzungsmittelhersteller HKS Austria. Das österreichische Unternehmen hatte nach einer großen Fusion den Wunsch, weiter zu expandieren. Um das zu gewährleisten, nutzte der Hersteller die objektbasierte Finanzierung Sale & Lease Back.

Die HKS health solutions GmbH Austria – kurz HKS Austria – ist ein renommierter Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln am Standort Lengau in Österreich. Mit einem breiten Spektrum an Produkten, darunter Vitamine, Mineralstoffe, Proteine und pflanzliche Ergänzungsmittel in verschiedenen Darreichungsformen, hat sich das österreichische Unternehmen einen festen Platz auf dem Markt erobert. Das vorrangige Ziel: die Lebensqualität der Menschen verbessern.

Neben der Entwicklung, der Herstellung und

dem Vertrieb eigener Produkte bietet HKS Austria eine Palette weiterer Dienstleistungen an: von der Lohnfertigung, etwa für Drogerien, über den Rohstoffhandel bis hin zu Services wie Auftragsabwicklung, Verpackung, Etikettierung, Logistik, Versand und Beratung. „Bei allem, was wir tun, steht die Gesundheit der Endkunden stets im Mittelpunkt“, betont Geschäftsführer von HKS Austria Dirk Sachon und fügt hinzu: „Bei unserer Produktion werden strenge Qualitätskriterien und Zertifizierungen eingehalten, um sicherzustellen, dass höchste Standards gewahrt bleiben.“

## EINE GESCHICHTE IN MEHREREN AKTEN

Die Historie von HKS Austria ist seit einigen Jahren eng verknüpft mit der anderer Unternehmen: 2021 kam es zur Fusion von insgesamt sechs Firmen aus der Nahrungsergänzungs- und Arzneimittelbranche, die heute zusammen unter dem Namen HKS health solutions INTERNATIONAL bekannt sind. Unter den Firmen befand sich auch HKS Austria. Der Ursprung der gesamten HKS-Gruppe liegt seit der Fusionierung in den 1970er Jahren. HKS Austria selbst wurde im Jahr 2007 unter dem Namen KS Pharma als verlängerte Werkbank für einzelne Vertriebe gegründet und hatte Standorte in Oberösterreich und Salzburg.

## WACHSTUM ERFORDERT MITTEL

Seit der Zusammenführung der Einzelgesellschaften zur HKS-Gruppe und der damit verbundenen Bündelung der Kompetenzen, Verbesserungen



rung der Marktstellung und Hebung vieler Synergien, befindet sich HKS Austria in einer starken Wachstumsphase. „Wachstum bedeutet aber auch immer: erhöhter Liquiditätsbedarf. Denn Rohstoffe müssen für Kunden vorab eingekauft, gestiegene Personalkosten bewältigt werden“, so Dirk Sachon. Um diesen Liquiditätsbedarf zu decken, braucht es regelmäßig ausreichend freie Mittel.

Für die Wachstumsfinanzierung wurde schließlich das objektbasierte Finanzierungsmodell Sale & Lease Back (SLB) gewählt. Dieses ermöglicht dem Unternehmen, seine Maschinen und Anlagen zu verkaufen und direkt zurückzuleasen, sodass diese ohne Unterbrechung weiterverwendet werden können. „Durch SLB konnte HKS Austria seine stillen Reserven wieder in Liquidität umwandeln und diese für Investitionen nutzen“, sagt Mark Troga, Unternehmensberater bei CRESCAT Advisory. Er stellte den Kontakt des österreichischen Unternehmens zu Maturus Finance her.

## GUTE VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE OBJEKTBASIERTE FINANZIERUNG

Als Hersteller und Verarbeiter von Gesundheits- und Vitalprodukten verfügt HKS Austria über einen umfassenden Maschinen- und Anlagenpark mit einer Vielzahl werthaltiger Objekte. „Dieses Portfolio war besonders gut für eine SLB-Transaktion geeignet“, meint Leif Gratenau, Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance. So konnten unter anderem Anlagen zur Abfüllung, Siegelung, Etikettierung und Verpackung verkauft und über eine Dauer von 48 Monaten zurückgeleast werden; insgesamt 270 Objekte, die Mittel mit einem Volumen von rund 500.000 Euro freiwerden ließen.

„HKS Austria war aufgrund der SLB-Transaktion in der Lage, die zur Expansion benötigten Mittel schnell und ohne eine Erhöhung der Verschuldung zu bekommen. Gleichzeitig kann der Maschinenpark weiterhin für die Produktion genutzt werden“, sagt Leif Gratenau. Durch die

objektbasierte Finanzierung und die dadurch mögliche Hebung stiller Reserven, ließ sich schnell und weitgehend bonitätsunabhängig Liquidität für das Unternehmen schaffen.

## ZUSAMMENARBEIT ZENTRAL FÜR SCHNELLE UMSETZUNG

Bereits vor der Zusammenarbeit mit Maturus Finance war die Beratungsboutique CRESCAT Advisory für die Kapitalbeschaffung der gesamten HKS-Gruppe zuständig. Die Berater hatten zudem auch schon Erfahrungen mit objektbasierten Finanzierungsmodellen gemacht. „In spezifischen Fällen setzen wir gerne assetbasierte Instrumente wie SLB ein, um die finanziellen Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen“, sagt Mark Troga. Durch die professionelle Zusammenarbeit während dieses Finanzierungsprozesses, kam es rasch zur Umsetzung. Kleinere Hürden während des Prozesses ließen sich schnell überwinden. So befand sich etwa unter den Maschinen eine, die sich im Eigentum einer Partnergesellschaft befand, aber Teil der Transaktion sein sollte. Durch den direkten Erwerb dieser Maschine, konnte ihre anschließende Aufnahme in das Leasingportfolio von HKS Austria gewährleistet werden.

## DIE ZUKUNFT WIRD INTERNATIONALER

HKS Austria plant, den Wachstumskurs fortzusetzen, sowohl durch organisches Wachstum auf dem angestammten Markt als auch durch den Ausbau internationaler Beziehungen. Das Unternehmen strebt an, auch außerhalb der EU präsent zu sein – etwa in den USA und China. „Die strikte Einhaltung unserer Qualitätsstandards generiert eine erhöhte Nachfrage aus dem Ausland, insbesondere aus China. Dieser wollen wir nachkommen“, so Dirk Sachon. Um dieses Wachstum zu gewährleisten, will der Hersteller auch in Zukunft alternative Finanzierungsmodelle nutzen. „Solche Instrumente einzusetzen, macht künftig ebenfalls Sinn, um Finanzierungsstrukturen zu diversifizieren und unabhängiger von Banken zu werden“, sagt Mark Troga.



**DIRK SACHON**

Geschäftsführer  
HKS health solutions GmbH Austria  
T: +43 50 21 500  
E-Mail: [dirk.sachon@hks-hs.at](mailto:dirk.sachon@hks-hs.at)  
[www.hks-hs.at](http://www.hks-hs.at)



**MARK TROGA**

Unternehmensberater  
CRESCAT Advisory  
T: +43 664 3563048  
E-Mail: [troga@crescat-advisory.at](mailto:troga@crescat-advisory.at)  
[www.crescat-advisory.at](http://www.crescat-advisory.at)