

Finanzierungsalternativen für Business Transformationsprozesse

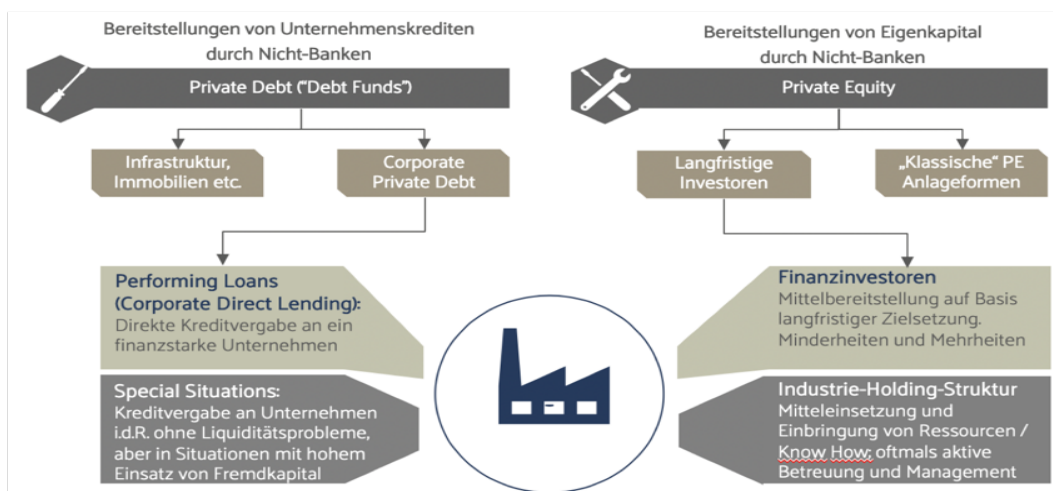
Der Mittelstand ist durch sich teilweise drastisch ändernde Markt- und Wettbewerbssituationen in zunehmendem Maße mit **operativen und strategischen Transformationsprozessen** konfrontiert.

Eine Frage, die sich in diesem Zusammenhang fast immer auch stellt, ist die nach der Sicherstellung der **Finanzierung der Maßnahmen** dieser Transformationsprozesse, gerade weil die Zeitachse bei solchen Maßnahmen von einer Vielzahl von Parametern abhängt und sich oftmals verlängert.

Geschäftsbanken sind hier in der Regel komplett **überfordert**. Zum einen können sie die fundamentalen leistungswirtschaftlichen Maßnahmen und damit die Sinnhaftigkeit bzw. Notwendigkeit für den Fortbestand des Unternehmens nur unzureichend bewerten und zum anderen versagt der klassische Rating- und Kreditvergabe-Ansatz. Verschärft wird die Situation oft durch sehr eingeschränkte Möglichkeiten der Unternehmen bei der Gewährung von zusätzlichen Sicherheiten. Das Paradoxe daran ist, dass solche Transformationsprozesse in erster Linie der Beseitigung von unrentablen Geschäftsaktivitäten und der Sicherstellung der Tragfähigkeit bzw. der Agilität des Geschäftsmodells dienen; beides etwas, was Banken gerne sehen und folglich unterstützen sollten.

In diese Finanzierungslücke bzw. Marktineffizienz springen einerseits **Debt Funds** mit ihren unterschiedlichen Fremdkapitalprodukten und andererseits **Private Equity Gesellschaften / Family Offices** ein, und zwar solche, die auch Minderheitsbeteiligungen und längerfristige Engagements eingehen.

Beide Finanzierungsformen gehören zur Kategorie der **alternativen Kapitalformen** und bezeichnen die Bereitstellung von Eigen- und Fremdkapital über Nicht-Banken durch entsprechende Fonds-Strukturen außerhalb der Börse.



Bei **Debt Funds** sind insbesondere folgende **Kapitalformen** zur Finanzierung von Business Transformationsprozessen geeignet (je nach Risiko- und bestehender Kapitalstruktur):

- a) **Direct Lending Debt:** Kredite für Unternehmen mit einer normalen Ertragsstärke für operative oder strategische Anlässe über die „übliche“ Bankverschuldung hinaus.
- b) **Special Situation Debt:** Kredite an Unternehmen in Sondersituationen zur Deckung temporärer Kapitalbedarfe.

Bei den **Private Equity Investoren** sind diejenigen interessant, die aufgrund ihrer Fonds-Kriterien längerfristig engagiert bleiben dürfen, ggf. Minderheitsbeteiligungen akzeptieren und Ihre Transaktionen nicht zwingend mit Fremdkapital „hebeln“ müssen (Leveraged-Buyout). Unter Umständen sind auch Investoren attraktiv, die in Form von **Industrieholdings** agieren und neben dem Kapital auch Ressourcen und Branchenkontakte mit an den Tisch bringen.

Der **Vorteil beider Finanzierungsformen** (Eigen- und Fremdkapital) liegt auf jeden Fall darin, dass diese – weitgehend ungeachtet verfügbarer Sicherheiten – ihr Kapital auf Basis der individuellen Beurteilung der Validität der in die **Zukunft gerichteten Cash Flow Planungen (Business Pläne)** beurteilen. Daher ist eine entsprechende professionelle umfangreiche Ausarbeitung solcher Dokumente unabdingbare Voraussetzung für die Ansprache dieser Investoren.

Fazit: Es ist sinnvoll und weitsichtig, sich bei anstehenden Business Transformationsprozessen nicht nur um die Themen der Personalressourcen zu kümmern, sondern auch die Bereitstellung und Verfügbarkeit der notwendigen Kapitalressourcen sicherzustellen. Dies ist anders als bei Banken in der Vorbereitung und Auswahl deutlich umfangreicher und tiefgehender, liefert aber möglicherweise die erforderliche Flexibilität und Partnerschaft, die für eine erfolgreiche Umsetzung benötigt wird.

Über CRESCAT Advisory: CRESCAT Advisory unterstützt seine Mandanten bei der Erarbeitung maßgeschneiderter Finanzierungslösungen, begründet durch Wachstumsstrategien, Business-Transformationen, Umfinanzierungen oder Restrukturierungen. Darüber hinaus berät CRESCAT bei Nachfolgeregelungen sowie bei der Vorbereitung und Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen. CRESCAT bietet mit drei Büros in Deutschland und Österreich Corporate Finance Beratung für mittelständische Unternehmen. Als eigentümergeführte Partnerschaft ist CRESCAT unabhängig und arbeitet ausschließlich im Interesse seiner Mandanten.

Mit jahrzehntelanger nationaler und internationaler Erfahrung bei Unternehmensfinanzierungen, der Kapitalbeschaffung sowie Unternehmenstransaktionen steht das Team von CRESCAT als Unternehmer für Unternehmer zur Verfügung. Neben einem umfangreichen, internationalen Netzwerk von Kapitalgebern für alle Arten der Fremdkapitalfinanzierungen verfügt CRESCAT über ausgezeichnete Beziehungen und Zugänge zu verschiedenartigen Eigenkapitalinvestoren, wie zum Beispiel langfristig orientierte Private Equity Fonds und Family Offices.

Weitere Informationen zu CRESCAT Advisory erhalten Sie unter www.crescat-advisory.de.