

Corporate Finance ...



...seit 1969.

Voraussetzungen einer erfolgreichen Kapitalsuche

Dr. Thomas W. Schrepfer

Dr. iur., LL.M.

MBA, EMBA-HSG

Associate Partner

Basel, 7. November 2013

- 1 Innenfinanzierung: Bedeutung und Grenzen**
- 2 Aussenfinanzierung: Ausgewählte Daten zur Kapitalsuche durch KMU**
- 3 Aussenfinanzierung: Fremd- oder Eigenkapital**
- 4 Erfolgsfaktoren der Kapitalsuche**
- 5 Anforderungen an den Suchprozesses**

1 Innenfinanzierung: Bedeutung und Grenzen

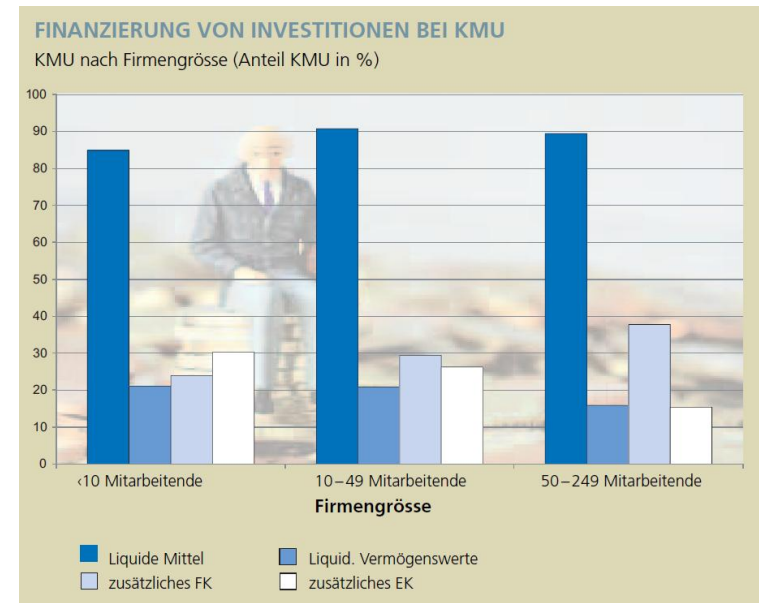
Wachstumsfinanzierung – Pecking Order of Capital

I. Innenfinanzierung

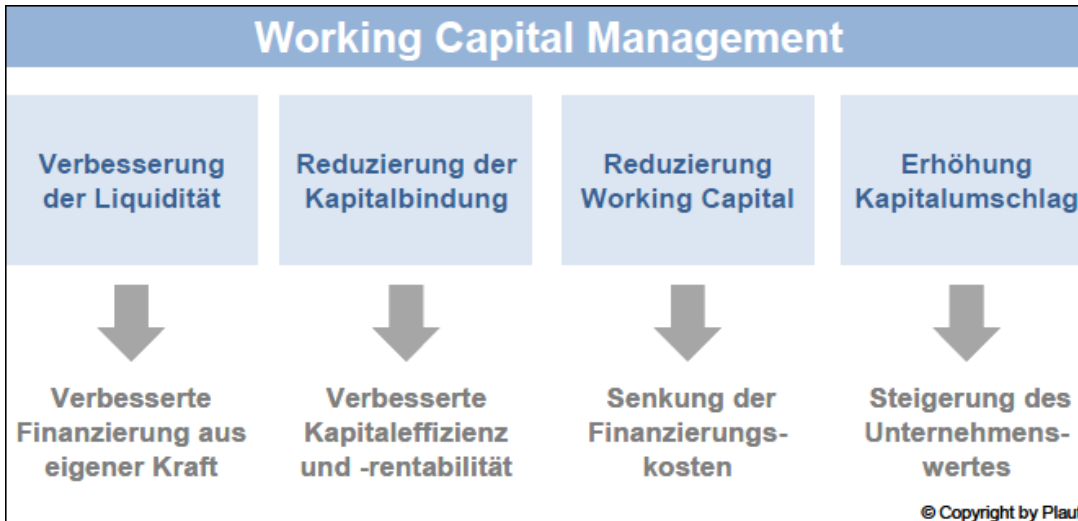
- (1) Finanzierung aus eigenen flüssigen Mitteln

II. Aussenfinanzierung

- (1) Friends & Family
- (2) Bankfinanzierung
 - Leasing
 - Factoring
 - Kontokorrentkredit/Fester Vorschuss
- (3) Strategische Investoren
- (4) Private Equity



Innenfinanzierung durch Reduktion des Working Capital



Stellschrauben zur Reduktion des Working Capital:
 Working Capital
 =
 (Accounts receivables + Inventories + Prepaid expenses) –
 (Accounts payable + Accrued expenses)

Wachstumsgrenze:
 Nachhaltige Wachstumsrate (NWR) = Eigenkapitalrendite – ausgeschüttete Dividenden

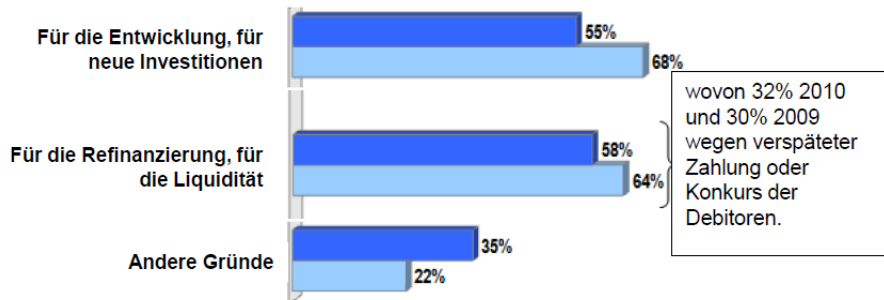


Ohne Kapitalzuwachs ist kein nachhaltiges Wachstum möglich

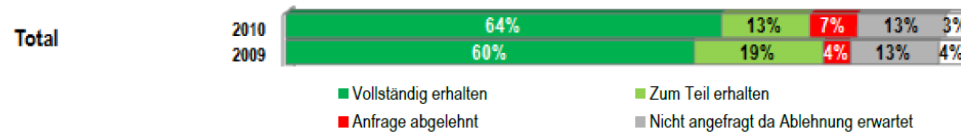
2 Aussenfinanzierung: Ausgewählte Daten zur Kapitalsuche durch KMU

Einige Empirische Daten zur Aussenfinanzierung

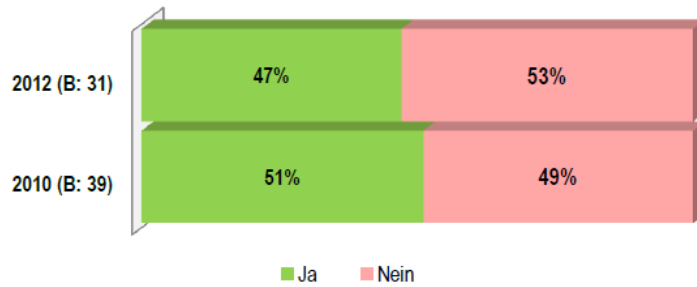
1. Gründe für externe Kapitalsuche:



2. Erfolgsquote:



3. Konsequenzen Ablehnung: Prozentsatz Kürzung/Rückstellung Investition:



Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz
EVD/SECO/DSKU-nem

3 Aussenfinanzierung: Fremd- oder Eigenkapital

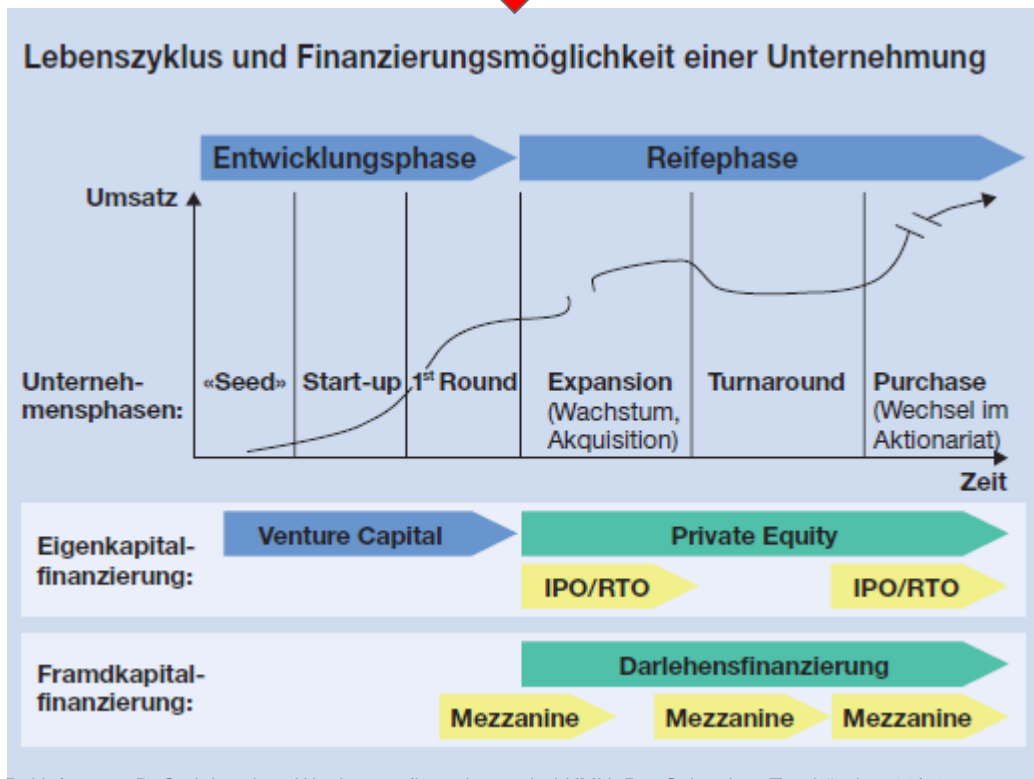
Finanzierungsmöglichkeiten in Abhängigkeit der Wachstumsstrategie



Die verschiedenen Wachstumsstrategien weisen unterschiedliche Risikoprofile auf, was sich auf die Finanzierungsform auswirkt.

Finanzierungsmöglichkeiten in Abhängigkeit der Lebensphase

Cashflow Breakeven



Fremdkapitalfinanzierungen setzen einen zumindest kurzfristig absehbaren positiven operativen Cashflow voraus

P. Hofstetter, B. Steinbrecher, Wachstumsfinanzierung bei KMU, Der Schweizer Treuhänder 11/03

4 Erfolgsfaktoren der Aussenfinanzierung

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Aussenfinanzierung

Management

- Persönlichkeit
- Leistungsausweis
- Entscheidungsfähigkeit
- Lern- und Anpassungsfähigkeit
- Fachkompetenz
- Motivation
- Hartnäckigkeit
- Führungskultur

Geschäftsmodell

- Umfasst die verständliche Erörterung folgender Punkte:
- Zielkunden und Kundennutzen
 - Preisstrategie
 - Positionierung
 - Ansprache Zielkundensegment
 - Marketingaufwand
 - Herstellungs- und Vertriebskosten
 - Kosten Kundenbetreuung
 - Deckungsbeitrag Kunde (CLV)
 - Wachstumspotential

Umfeld

- Makroökonomisches Umfeld (Konjunktur, Wechselkurse, Inflation, Zinsen)
- Demographische Entwicklung
- Staatliche Regulierungen/Deregulierungen
- Steuern
- Technologische Entwicklung
- Branchenattraktivität
- Industriestandards

Risiko und Ertrag

- Identifikation der wesentlichen Risiken
- Möglichkeit auf Änderungen in bezug auf beteiligte Personen, Annahmen Geschäftsmodell und Umfeld zu reagieren
- Benötigte Mittel
- Zeitbedarf bis zum Erzielen eines positiven Cash flow
- Erwartete künftige positive Cash flows
- Realistische, pessimistische und optimistische Renditeszenarien

Kohärenter Geschäftsplan als unerlässliche Finanzierungsvoraussetzung

Management



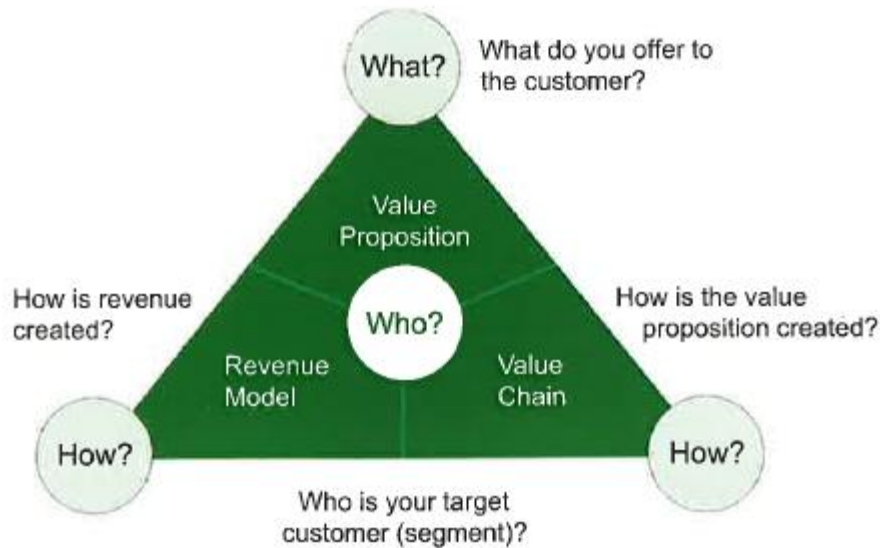
Umfeld

gekennzeichnet durch:



- Volatility
- Uncertainty
- Complexity
- Ambiguity

Arthur Rock: „If you can find good people, if they're wrong about the product, they'll make a switch, so what good is it to understand the product that they're talking about in first place?“

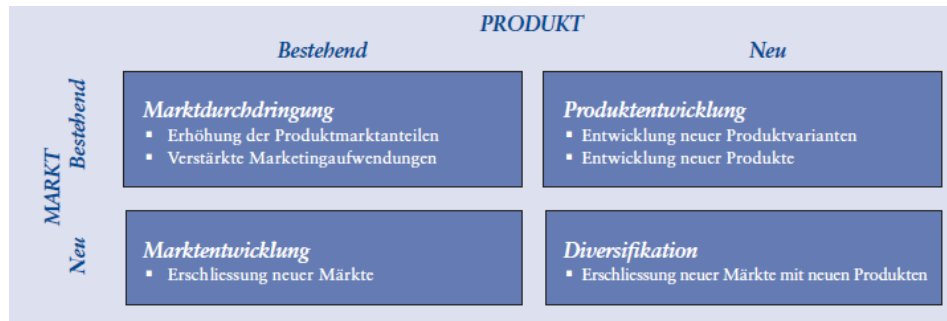


Quelle: Gassmann/Frankenberger/Csik, Geschäftsmodelle entwickeln, München 2013

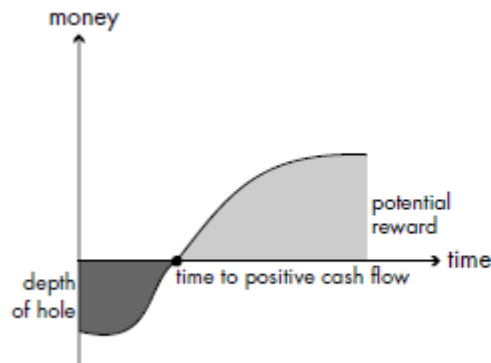
Wer-Was-Wie-Wert?

Wer sind die Kunden, was wird verkauft, wie wird es hergestellt und wie wird ein Ertrag realisiert

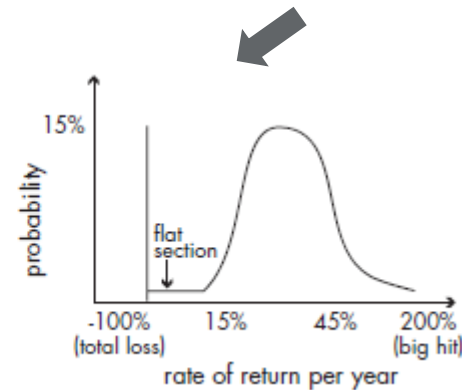
Ziel ist das Schaffen und Abschöpfen von Wert



Risk-Reward Analysis Example



Verhältnis Investitionen zu potentiellm Ertrag



Wahrscheinlichkeit der potentiellen Erträge

5 Anforderungen an den Suchprozess



- **Hard Facts:** Konditionen Finanzierung
- **Soft Facts:**
 - Stimmt die Chemie zwischen den Beteiligten
 - Decken sich die Erwartungshaltungen
 - Kann das Netzwerk des Investors einen Mehrwert liefern
 - Hat der Investor genügend finanzielle Ressourcen, um das weitere Wachstum zu finanzieren

From whom you raise capital is often more important than the terms:

