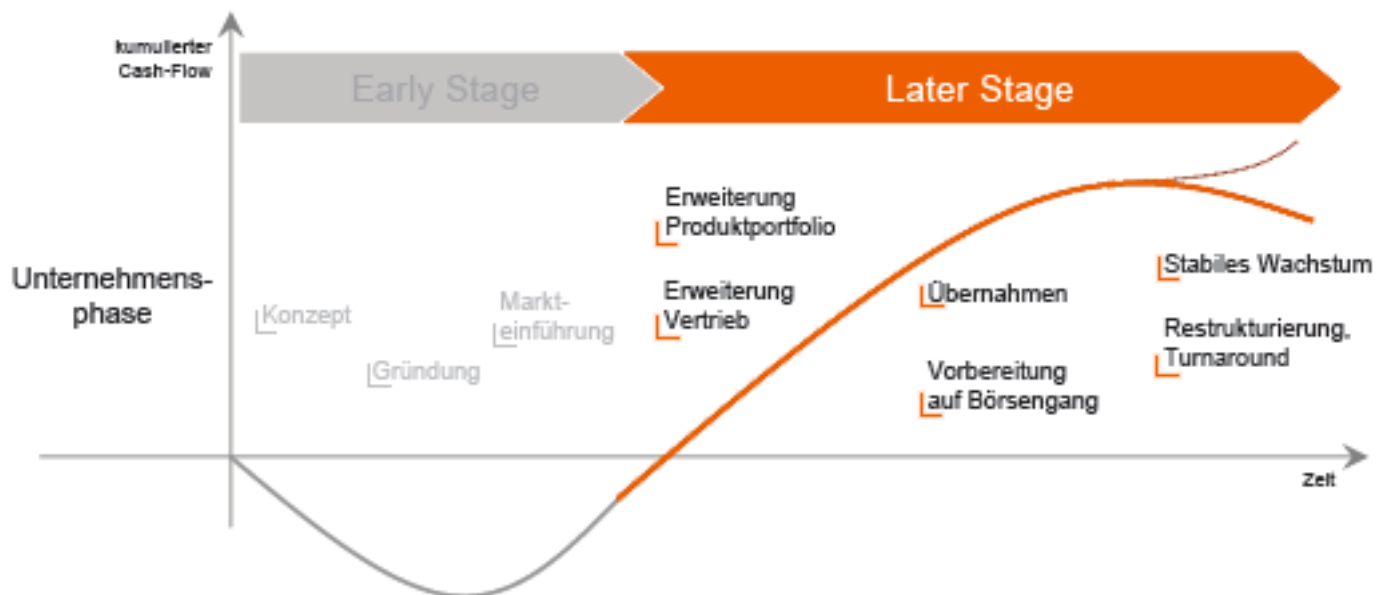


## Wachstumskapital

### Wachstumskapital

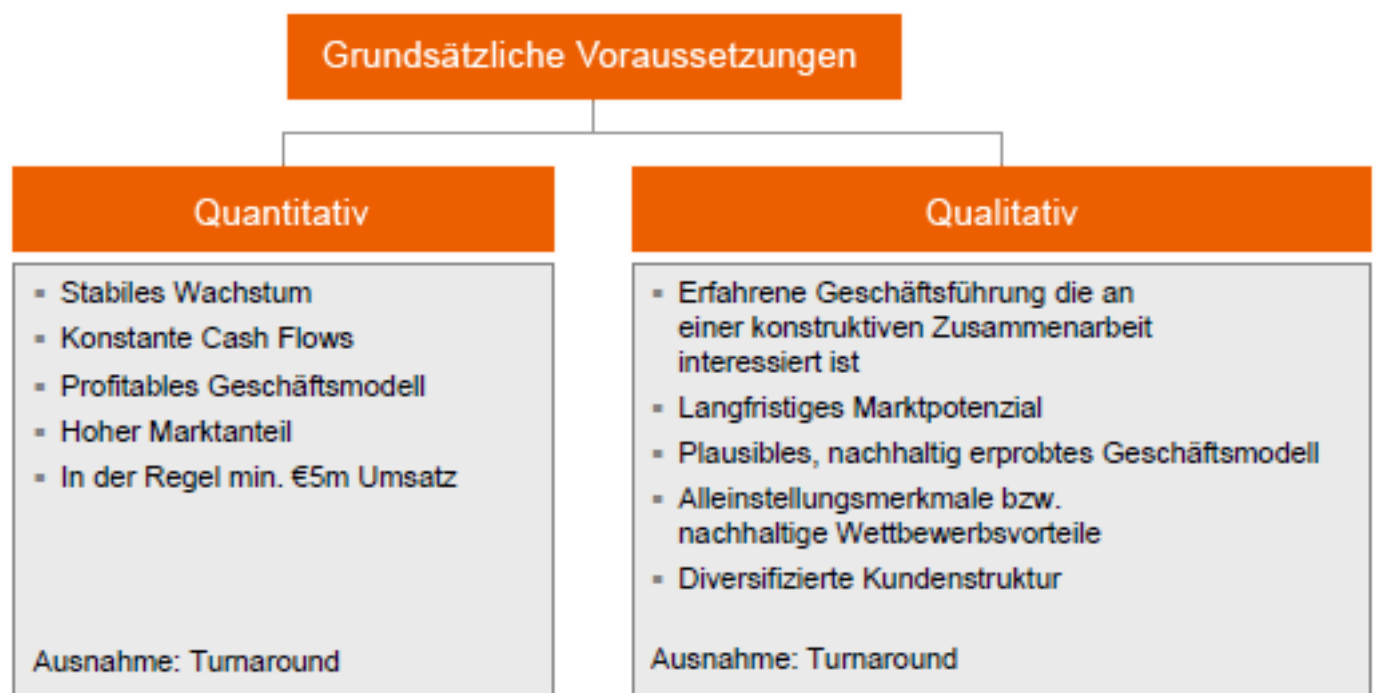
In der Wachstumsphase befassen sich Unternehmen mit der Weiterentwicklung ihres bereits etablierten Geschäftsmodells

**Wachstumsfinanzierung (oder auch "Later Stage")** bezeichnet die fortgeschrittene Phase, in der sich Unternehmen befinden, welche in der Regel bereits eine etablierte Marktposition mit entsprechenden Umsatzgrößen (> €5 Mio.) erreicht haben und positive Cash-Flows generieren.



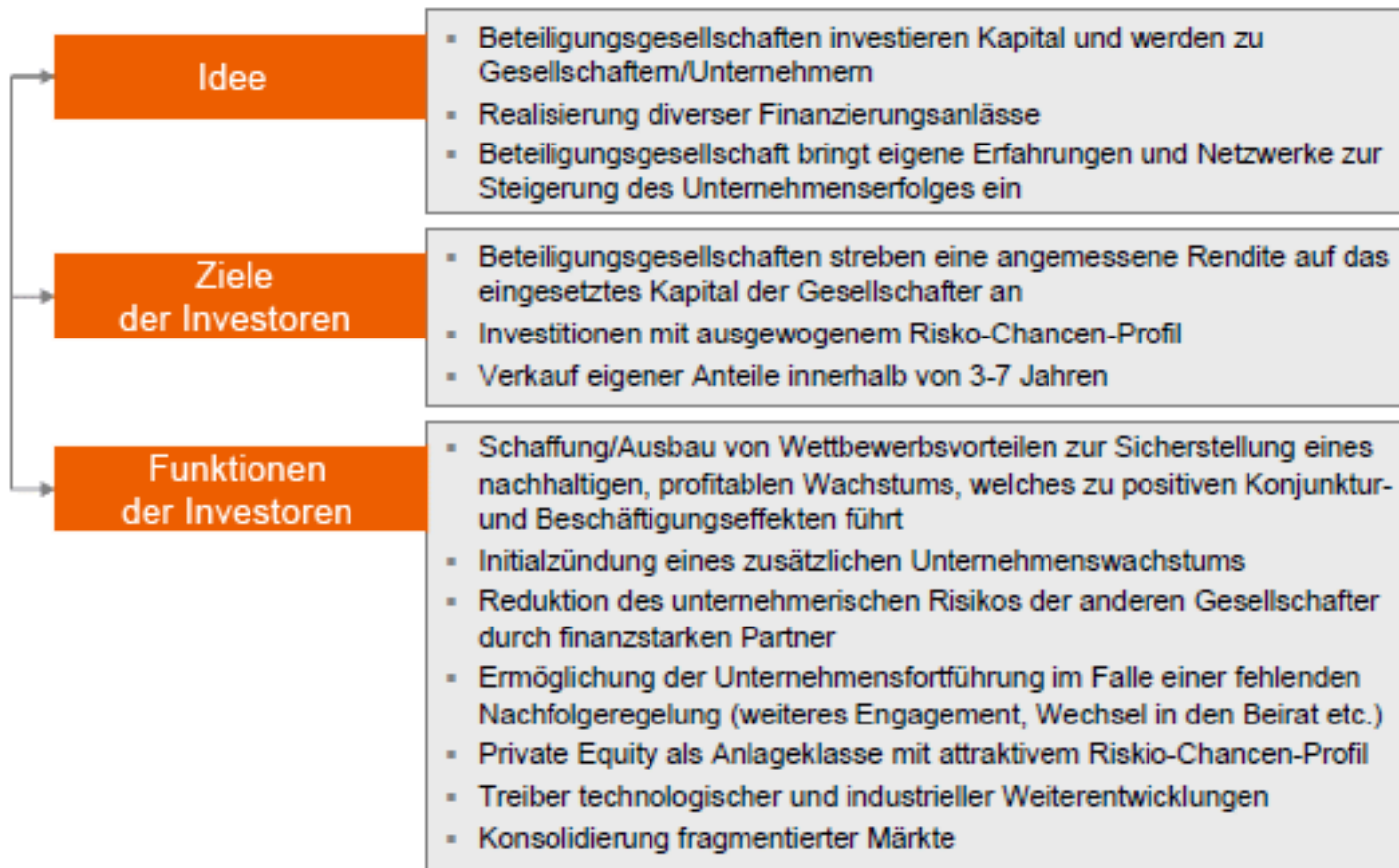
Für eine Wachstumsfinanzierung sollten Unternehmen sowohl quantitative als auch qualitative Voraussetzungen erfüllen

ZIELGRUPPE FÜR WACHSTUMSFINANZIERUNGEN



**Beteiligungsgesellschaften stellen ihre Ressourcen zur Verfügung und können dadurch einen zusätzlichen Mehrwert schaffen**

**KALKÜL DER BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN**



**Zahlreiche Beteiligungsgesellschaften bieten Wachstumsfinanzierungen in Deutschland an**  
BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN IN DEUTSCHLAND

Differenzierungsmerkmale	Marktauftritt u. a. als
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Investitionsvolumina</li> <li>▪ Regionale Ausrichtung</li> <li>▪ Branchenfokus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Abhängige oder unabhängige, nationale oder internationale Fondsgesellschaften</li> <li>▪ Töchter von Kreditinstituten</li> <li>▪ Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG)</li> <li>▪ Corporate Venture Capitalists (CVC, Töchter von Industrieunternehmen)</li> <li>▪ Family Offices</li> </ul>

Einzelheiten zu den diversen Anbietern einer Wachstumsfinanzierung entnehmen Sie bitte dem BVK Mitgliederverzeichnis Bereich: Wachstumsfinanzierung **In Abhängigkeit der jeweiligen Unternehmenssituation bestehen unterschiedliche Anlässe einer Wachstumsfinanzierung**

## TYPISCHE WACHSTUMSFINANZIERUNGSANLÄSSE

Expansion	Management Buy Out (MBO)	Restrukturierung	Bridging	Public Offering
<ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzierungsbedarf für weiteres Wachstum</li> <li>Neues Kapital für die Erweiterung der Kapazitäten, für neue Produkte oder für die Erschließung neuer Märkte</li> <li>Langfristiges Kapital notwendig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Übernahme der Gesellschaft durch bisher angestellte Manager (MBO)</li> <li>Auch: Übernahme der Gesellschaft durch externe Manager (MBI)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzierung der Maßnahmen im Rahmen einer Unternehmenssanierung</li> <li>Tilgung von Verbindlichkeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzierung zur Verbesserung der Eigenkapitalquote</li> <li>Überbrückungsfinanzierung vor Initial Public Offering (IPO) oder bei kurzfristig erforderlichen, zeitlich begrenzten Investitionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A...</li> <li>B...</li> <li>rü...</li> <li>m...</li> <li>A...</li> <li>R...</li> <li>ur...</li> <li>U...</li> <li>U...</li> <li>be...</li> <li>A...</li> <li>ei...</li> <li>K...</li> </ul>

Grundsätzlich sind sowohl Mehr- als auch Minderheitsbeteiligungen für alle Finanzierungsanlässe möglich.

In der Regel werden aber bei MBO's Mehrheitsbeteiligungen bevorzugt, bei Expansions- und Bridgingfinanzierungen oftmals auch Minderheitsbeteiligungen vereinbart. **Für Wachstumsfinanzierungen nutzen Beteiligungsgesellschaften sowohl Eigen-, als auch Fremd- und Mezzanine-Kapital**

## WACHSTUMSFINANZIERUNGSINSTRUMENTE

Eigenkapital	Mezzanine-Kapital	Fremdkapital
<ul style="list-style-type: none"> <li>Einsatz von Eigenkapital für den Anteilsverkauf</li> <li>Beteiligungsgesellschaft investiert Kapital aus eigenem Fonds</li> <li>Erfolgsabhängige Rendite (unternehmerisches Risiko) ohne feste Verzinsung</li> <li>Volumen des Fonds maßgeblich für die Höhe der möglichen Investition</li> <li>Eigenkapital als „teures Kapital“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Einsatz von Mezzanine-Kapital für den Anteilsverkauf (leverage) oder in der Expansionsfinanzierung</li> <li>Mezzanine als Kapital-Mischform</li> <li>Je nach Ausstattung faktisch näher am Eigen- oder Fremdkapital</li> <li>Einsatz zusätzlich zum Fremdkapital (2. Stufe)</li> <li>„Günstiger“ als EK, „teurer“ als FK</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Einsatz von Fremdkapital für den Anteilsverkauf (leverage)</li> <li>Kreditinstitute als Kapitalgeber</li> <li>Feste, relativ geringe Verzinsung und dafür „kein“ unternehmerisches Risiko für das Kreditinstitut</li> </ul>

+ ← Rendite/Risiko → -



Bei einer typischen Wachstumsfinanzierung werden ca. 50-70% des Kaufpreises durch Fremdkapital (inkl. Mezzanine) finanziert. **Exit aus Sicht des Finanzinvestors**

Exit Alternativen	Besonderheiten	Vorteile Altgesellschafter bzw. strategischer Partner	Nachteile Altgesellschafter bzw. strategischer Partner
Börsengang	Lock-up Periode	Wertrealisierung möglich; evtl. Rückkauf von Anteilen	Wert abhängig Kapitalmarkt
Verkauf von 100%	Drag-along / Tag-along Vorkaufsrechte?	Wertrealisierung	Verkauf der Anteile
Refinanzierung	Übergangslösung aus Sicht des Finanzinvestors	Teilweise Wertrealisierung	
Verkauf an Altgesellschafter/ strategischen Partner	Call-/Put-Option	Rückkauf der Anteile	Transaktion eher Mezzanine Charakter Marktpreis