

Unternehmensfinanzierung

Einleitung

Der Kapitalbedarf ist je nach Entwicklungsphase eines Unternehmens unterschiedlich. In der Startphase eines Unternehmens ist das Risiko gross und der Unternehmer ist auf Risikokapital (venture capital) angewiesen. Über die Jahre entwickelt sich die Firma und kann einen Leistungsausweis hervorbringen. Das Unternehmen erwirtschaftet nun einen soliden Geldfluss und kann sich nach und nach ihr Wachstum selbst finanzieren.

Die Antwort auf die Frage nach der optimalen Finanzierungsstruktur eines Unternehmens ist abhängig vom Betrachtungsstandpunkt. Je nach Gewichtung der Faktoren Risiko, Rendite und Liquidität benötigt eine Unternehmung viel oder wenig Eigenkapital. Grundsätzlich sollte eine Firma immer ein vernünftiges Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital aufweisen.

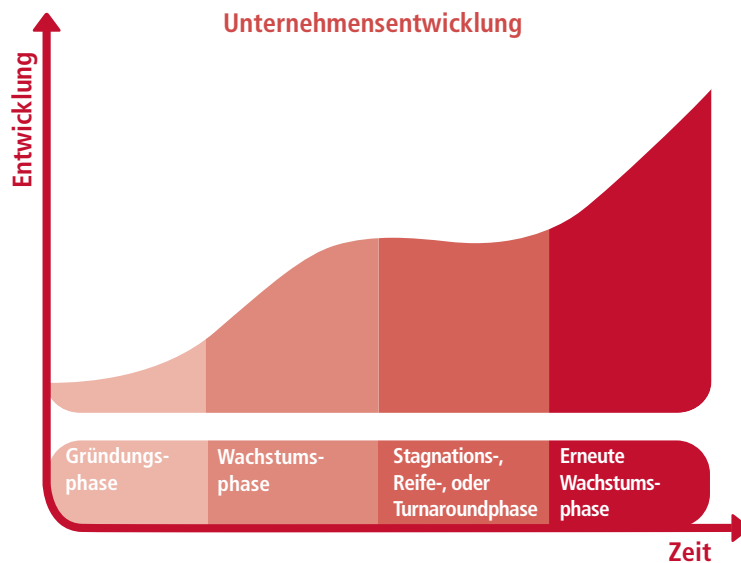
Lebenszyklus einer Firma

Gründungsphase: Aus einer Idee entsteht ein neues Jungunternehmen. Das Erfolgsrisiko ist hoch und deshalb benötigt das Unternehmen Risikokapital (venture capital).

Wachstumsphase: Die Idee wird zum Erfolg und die Umsätze nehmen stark zu. Das Wachstum kann über weiteres Eigenkapital oder Fremdkapital finanziert werden.

Reifephase: Nach einigen Jahren ist das Marktpotenzial ausgeschöpft und die Wachstumsraten normalisieren sich oder schrumpfen sogar. Das Unternehmen erwirtschaftet einen soliden Geldfluss.

Erneute Wachstumsphase: Expansion in neue Märkte oder neue Produkte verhelfen dem Unternehmen zu weiterem Wachstum.



capvision – Unternehmensfinanzierung

Die capvision Unternehmensfinanzierung beschränkt sich auf die Finanzierung von Nachfolgeregelungen. Gründung-, Wachstums- und Turnaroundfinanzierungen gehören nicht zu unserem Dienstleistungsangebot.



Im Zuge der Nachfolgeregelung erwirbt capvision gut etablierte Klein- und Mittelunternehmen, baut diese weiter aus und festigt ihre Position im Markt. Das Ziel von capvision ist es, die erworbenen Beteiligungen zu einem späteren Zeitpunkt an das unternehmensinterne Management (Management Buy-out), an eine geeignete externe Käuferschaft (Management Buy-in) oder an einen Dritten zu verkaufen.



«Wir legen den Grundstein für Ihre Zukunft.»
Kontaktieren Sie uns.

capvision AG
Bundesplatz 18
6300 Zug

Phone: +41 (0)41 710 90 60
Fax: +41 (0)41 710 90 59
info@capvision.ch
www.capvision.ch

Finanzierungsformen

capvision unterstützt Sie nicht nur im Nachfolgeprozess, sondern stellt auch Kapital zur Verfügung. Wir führen die Interessen von Unternehmer und Investoren zusammen und streben mit Ihnen gemeinsam eine optimale Lösung an. Analysen von capvision zeigen, welche Finanzierungsform in Ihrer Situation am sinnvollsten ist.

Eigenkapital-Finanzierung (Private Equity)

Bei der Eigenkapital-Finanzierung oder in diesem Fall der Beteiligungsfinanzierung (Private Equity) stellen private oder institutionelle Anleger Kapital bereit, um vollumfänglich am Erfolg des Unternehmens zu partizipieren.

Je nach Ihrem Bedarf tritt capvision wie folgt als Investor oder Vermittler auf:

- Vollständiger Kauf der Unternehmung
- Kauf von Unternehmensteilen
- Finanzielle Beteiligung an der Unternehmung
- Vermittlung von Eigenkapital

Fremdkapital-Finanzierung (Private Debt)

Falls eine Beteiligungsfinanzierung nicht möglich ist, bietet sich auch eine Sonderform der Fremdkapital-Finanzierung an – das sogenannte Mezzanine-Kapital in Form eines nachrangigen, partiarischen Darlehens. Das partiarische Darlehen (Beteiligungsdarlehen) partizipiert am Gewinn oder Umsatz eines Unternehmens. Neben der Gewinnbeteiligung kann auch eine Zinszahlungspflicht vereinbart werden. Das partiarische Darlehen weist aber keine Kontrollrechte auf.

Investitions-Strategien

Eine massgeschneiderte Finanzierungsform ermöglicht einen uneingeschränkten Nachfolgeprozess. Wir unterscheiden dabei zwischen folgenden Nachfolgefinanzierungen:

Management Buy-out (MBO)

Im Fall fehlender Erben äussern Alteigentümer oft den Wunsch, das Unternehmen an eine langjährig bekannte Person zu übergeben. Ihr Unternehmen kann in diesem Fall den eigenen Managern zum Kauf angeboten werden, da Sie ihnen sowohl vertrauen als auch deren kaufmännisches Geschick beurteilen können. Häufig sind aber die finanziellen Mittel eines potenziellen internen Nachfolgers beschränkt. In diesem Fall organisiert capvision die Finanzierung über Beteiligungskapital und Fremdkapital und ermöglicht so eine erfolgreiche Nachfolge.

Management Buy-in (MBI)

Ein potenzieller externer Nachfolger übernimmt das Unternehmen oder die Übernahme wird mit Hilfe eines Investors durch ein fremdes Management durchgeführt. capvision stellt durch das gut verankerte Netzwerk in der Unternehmenswelt die Kontakte her und sichert eine reibungslose Übergabe.

Private Equity (Investor)

Ein Investor tritt vorübergehend die Nachfolge an. Dabei übernimmt capvision durch den Kauf der Unternehmung die operative sowie strategische Führung. Zu einem späteren Zeitpunkt wird die erworbene Beteiligung auf ein unternehmensinternes Management, eine geeignete externe Käuferschaft oder einen Dritten übertragen.

