

WACHSTUM BRAUCHT KAPITAL –

ALTERNATIVEN ZUR BANKFINANZIERUNG

CONTROLLERFORUM, 17.03.2015

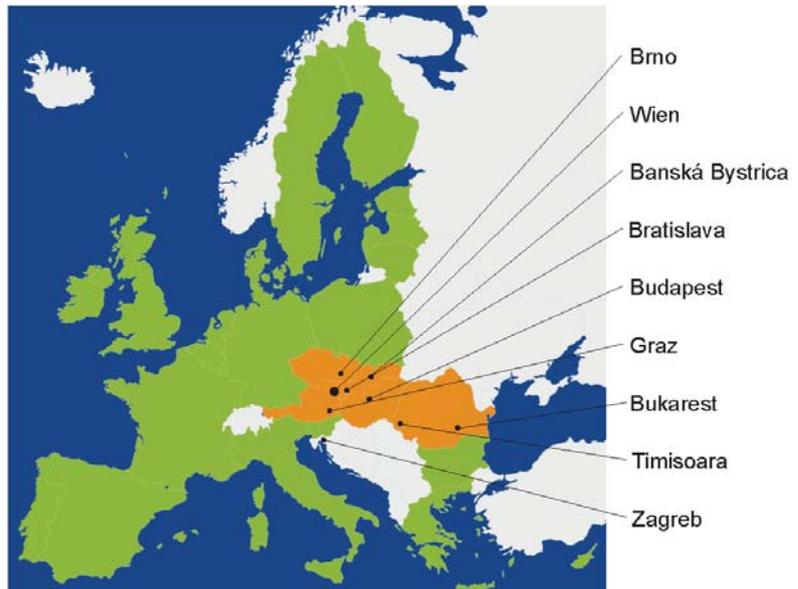


003

Unsere drei Geschäftsfelder: Förderung,
Finanzierung, Forschungsprämien

Standorte

Die M27 ist eine international agierende Beratungsgruppe, die Unternehmen auf ihrem Wachstumskurs unterstützt.

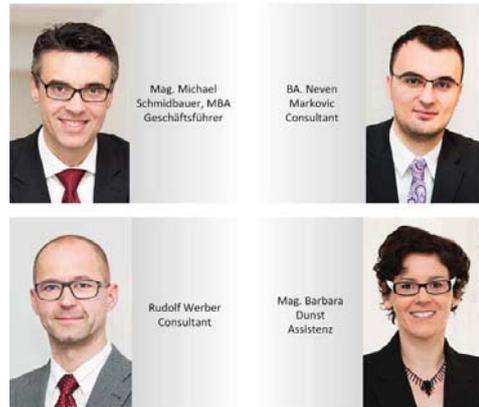


Wir unterstützen Sie.

M27 Fedas in Graz ist auf die Themen Innovationsförderung, Wachstumsfinanzierung und Akquirierung von Eigenkapitalpartnern spezialisiert.



Excellence in Corporate Finance.



Auszug Referenzen Automatisierung u Maschinenbau



Auszug Referenzen Lebensmittel



Auszug Referenzen IT



Auszug Referenzen Forschungsprämie



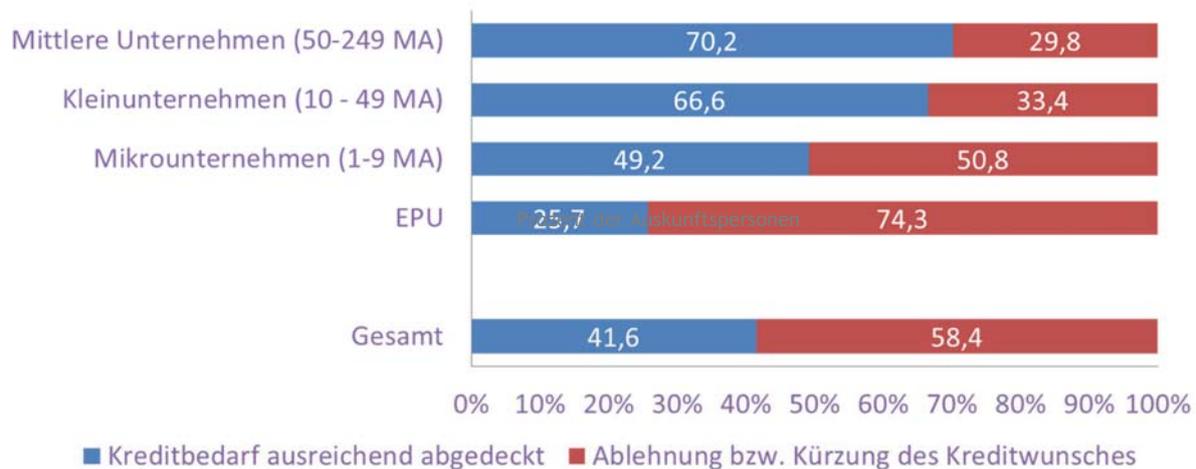
Auszug Referenzen Allgemein



Ausgangssituation

Finanzierung durch Kreditinstitute

Der Anteil an abgelehnten bzw. gekürzten Kreditwünschen bei Unternehmen, die zu Bankkrediten ein Angebot eingeholt haben, liegt bei 60% und ist bei EPU am höchsten.



Quelle: marketmind – Strukturbefragung zur Unternehmensfinanzierung 2014

Ablehnung/Kürzung Kreditwunsch

Fehlende Sicherheiten waren zu 70% ein Grund für die Ablehnung oder Kürzung. Für ein Drittel der Unternehmen war darüber hinaus die negative Beurteilung der Bonität des Unternehmens durch die Bank ausschlaggebend.



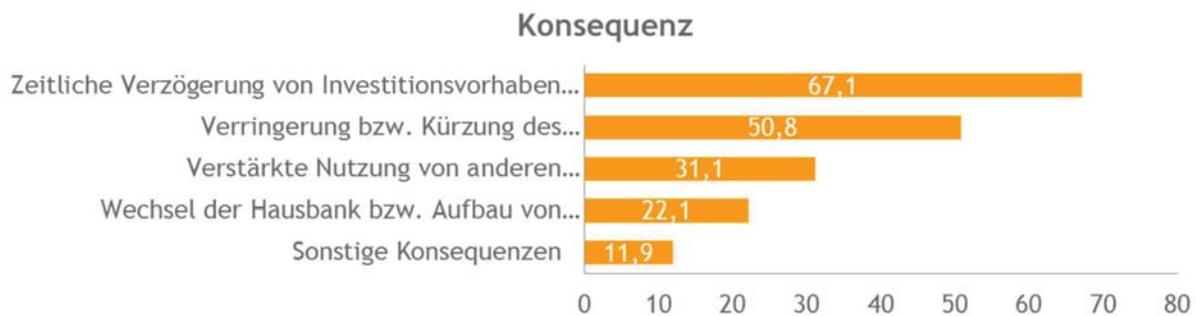
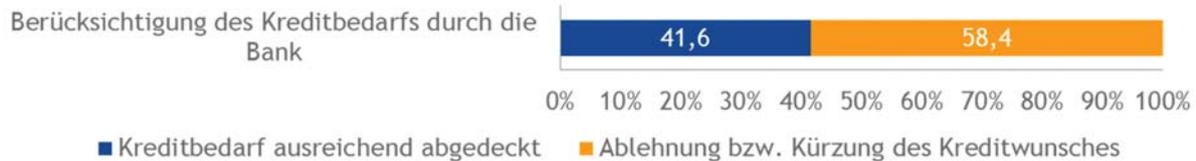
Ablehnungsgrund



Quelle: marketmind – Strukturbefragung zur Unternehmensfinanzierung 2014

Konsequenzen Ablehnung/Kürzung

Bei Ablehnung bzw. Kürzung verschoben die meisten Unternehmen ihre Investitionsvorhaben oder verringerten es. Knapp ein Drittel der Unternehmen nutzte verstärkt andere Finanzierungsquellen.



Quelle: marketmind – Strukturbefragung zur Unternehmensfinanzierung 2014

Ausgangssituation Finanzierung

- **Österreich ist klassischer Kreditfinanzierungsmarkt**
 - 2013 erfolgte 56% der Unternehmensfinanzierung über Bankkredite
- **Problem klassischer Bankkredit**
 - Durch strengere Regulierungen ist der Handlungsspielraum der Banken eingeschränkt
 - 85% der Unternehmen kritisieren, dass heute mehr Sicherheiten verlangt werden
 - Für 60% gestaltet sich die Kreditaufnahme momentan schwierig
- **Folge: Ruf nach Alternativen bei der Finanzierung, da insbesondere KMU rasch und unbürokratisch Liquidität brauchen**
 - 54% der vom Gläubigerschutzverband befragten 1.700 Unternehmen fordern Beteiligungsmodelle, Schwarmfinanzierungen (Crowdfunding) und den Ausbau von Förderungen
 - Gilt besonders für KMU und den Dienstleistungssektor

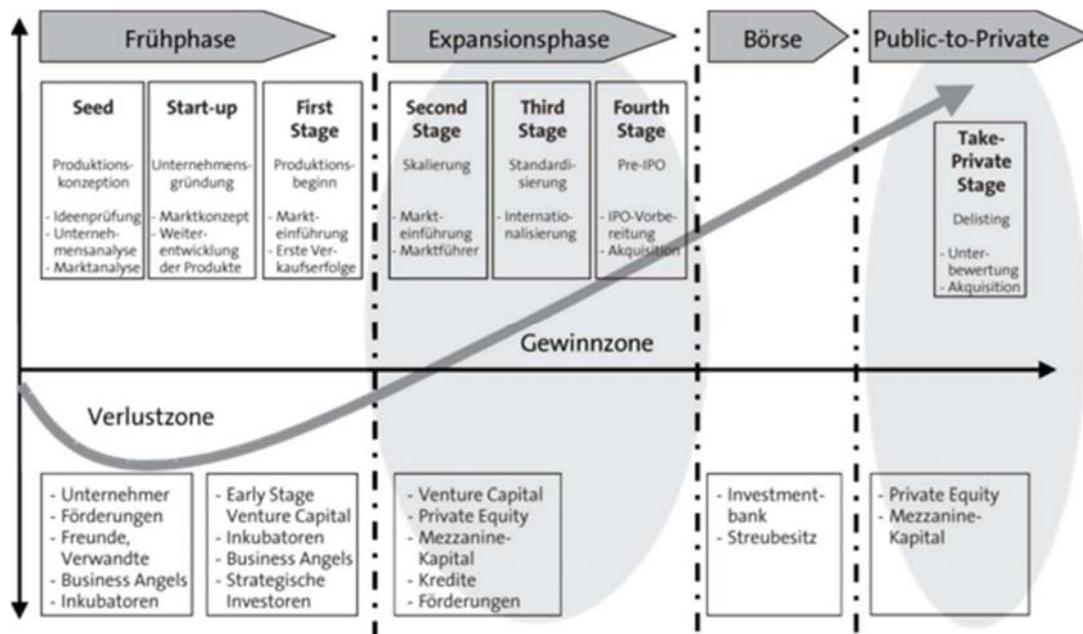
Quelle: „Rufe nach Bankkredit-Alternativen werden lauter“, Wirtschaftsblatt, 03.04.2013

Nutzung alternativer Finanzierungen

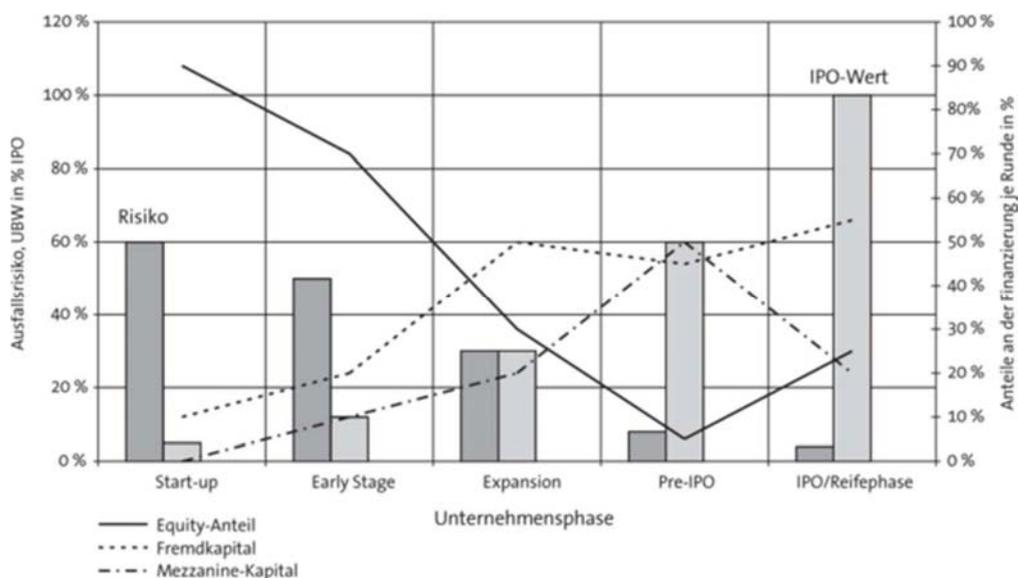
Obwohl die derzeitige Nutzung von alternativen Finanzierungsformen noch eher gering ist, hat mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen Interesse an einer zukünftigen Nutzung



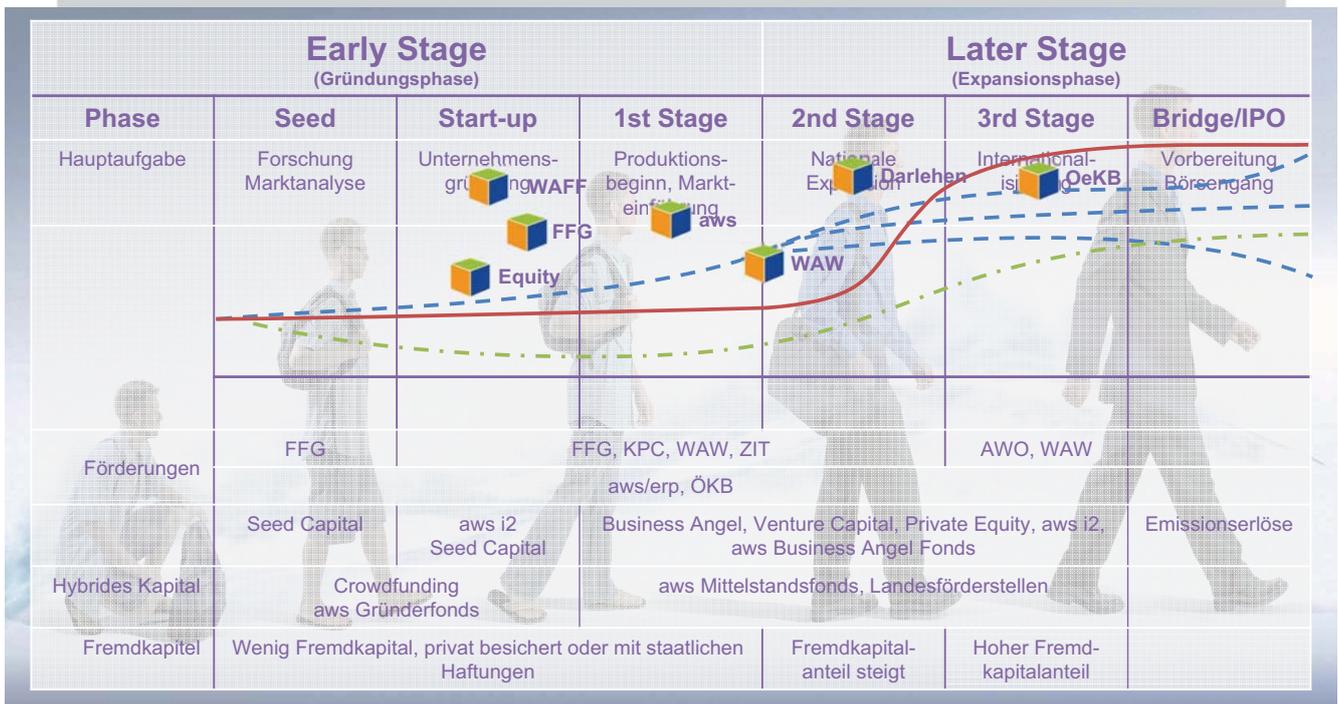
Phasen der Unternehmensentwicklung



Entwicklung des Risikos



Finanzierungsinstrumente pro Phase



Sichtweisen

- **Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdkapital**

- **Interessen von**
 - Kapitalgeber (= Investoren)
 - Kapitalsuchenden (= Unternehmen)

DURCH DIE FINANZIERUNGSTRUMENTE

EIGENKAPITAL

- IPO
- Vorzugsaktie
- Besserungsschein
- Rangrücktrittsvereinbarung
- Substanzgenussrechte
- Atypische stille Beteiligung

MEZZANINKAPITAL

EMC

Equity Mezzanine Capital

- WANDEL- bzw. OPTIONSANLEIHEN
- MEZZANINDARLEHEN
- GENUSSRECHTE
- STILLE BETEILIGUNG

FREMDKAPITAL

DMC

Debt Mezzanine Capital

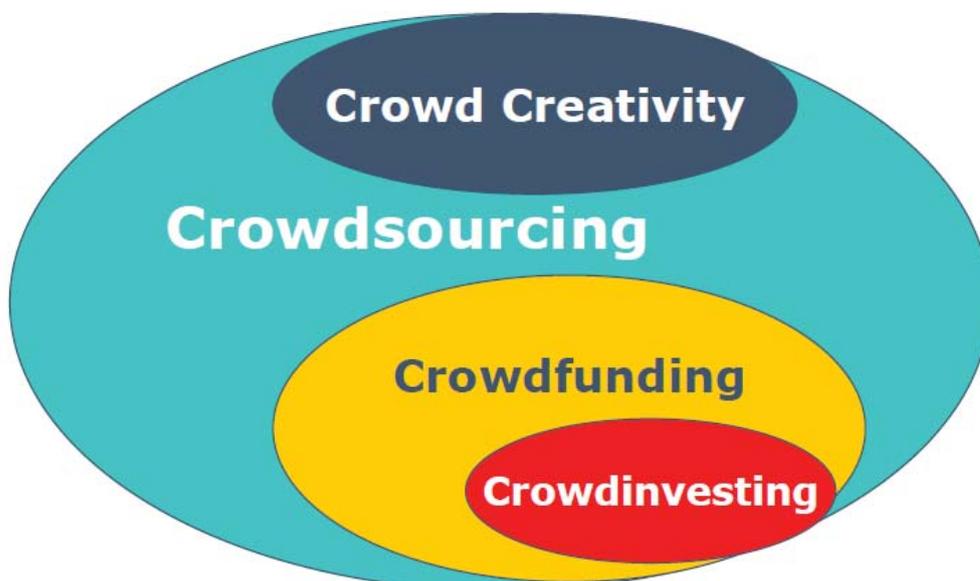
- Anleihen
- Gewinnschuldverschreibung
- Wandelschuldverschreibung
- Obligationenrechtliche Genussrechte
- Echte stille Beteiligung
- Partiarisches Darlehen



**Ausgewählte
Instrumente**

CROWDFUNDING

Begriffsdefinition



- **Donation Based Crowdfunding:** Geld für eine gute Tat
- **Reward Based Crowdfunding:** Geld für Anerkennung
- **Lending Based Crowdfunding:** Geld für Zinsen
- **Equity Based Crowdfunding:** Geld für Beteiligung

Wie funktioniert Crowdfunding?





Investor verdienen prozentuell am laufenden Ertragswert des Unternehmens



Investor erhält einen Teil des Kaufpreises gemäß der Anteile durch seine Genussscheine



Möglichkeit des Rückkaufs der Genussscheine durch Unternehmen (falls vom Investor erwünscht)

Rechtliche Einordnung

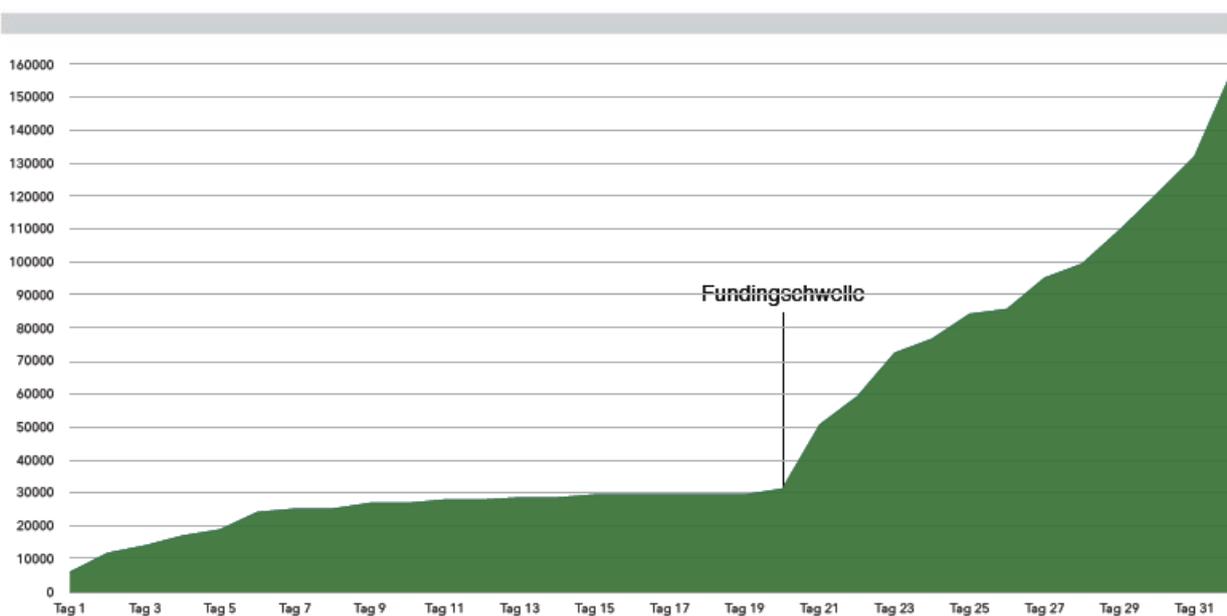
- **Genussrechtsbeteiligung**
 - Keine direkte Beteiligung am Unternehmen
 - Kein Mitspracherecht
 - Langfristige Bindung
 - Meist durch Unternehmen vorzeitig abschichtbar
 - Partizipation am
 - Gewinn und der
 - Unternehmenswertsteigerung
 - Nur für GmbHs möglich
 - Genussrechtsvertrag (GmbH & Plattform)
 - Treuhandvertrag (Investor & Plattform)

Ablauf einer Kampagne

- Analyse des Geschäftsmodells anhand des Businessplans, hinsichtlich **Wachstumspotenzial** und **Skalierbarkeit**
- **Persönliche Gespräche** mit Gründer(team)
- **Bilanzen** der letzten 2 bis 3 Geschäftsjahre (sofern vorhanden)
- Besprechung/Nachweis der **Auftragslage, Verkaufszahlen**, Kooperationspartner, Patente, Anschlussfinanzierung, sowie der wesentlichen Meilensteine zur weiteren **Markterschließung**
- Beurteilung durch das **Advisory Board**
- **Veröffentlichung auf der Plattform**
 - **Funding-Schwelle**
 - **Laufzeit**

Quelle: Green Rocket

Fundingschwelle



Quelle: Green Rocket

	1000x1000	CONDA	GREENROCKET
Kriterien	<ul style="list-style-type: none"> Innovative Idee Wachstumspotential eine österreichische GmbH als Rechtsträger 	<ul style="list-style-type: none"> Innovatives, gewinnorientiertes Unternehmen aus Österreich Business- und Finanzplan Spätestens bis zur Freigabe der Zeichnung ist das Unternehmen als GmbH im Firmenbuch eingetragen 	<ul style="list-style-type: none"> Nachhaltiges, begeistertes Geschäftsmodell Plausible Wachstumsperspektiven (erläutert in Ihrem Businessplan) Motiviertes, komplementäres Team Proof of Technology Prof. Kommunikationsdesign Präferierte Rechtsform: GmbH
Beteiligungsform	<ul style="list-style-type: none"> Equity based Crowdfunding (Crowdinvesting) Direkte Beteiligung am Unternehmen (Genussschein) Prozentueller Anteil am Substanzwert sowie am laufenden Ertragswert KEIN Mitspracherecht für Investor 		
Bindefrist	<ul style="list-style-type: none"> 3-7 Jahre 		<ul style="list-style-type: none"> mind. 5 Jahre (Unternehmen) mind. 10 Jahre (Investor)
Mindestbeteiligung/Investor	<ul style="list-style-type: none"> 100,00 	<ul style="list-style-type: none"> 100,00€ 	<ul style="list-style-type: none"> 250,00€
Maximalbeteiligung/Investor			
Max. Projektsumme	<ul style="list-style-type: none"> 5.000,00€ 250.000,00€ 	<ul style="list-style-type: none"> 3.000,00€ 250.000,00€ 	<ul style="list-style-type: none"> 250.000,00€
Rückzahlung	<ul style="list-style-type: none"> Anteil am Verkaufserlös Rückkauf des Genussscheines (wenn gewünscht) 		<ul style="list-style-type: none"> Anteil am Verkaufserlös Rückkauf des Genussscheines (wenn gewünscht)
Kosten	<ul style="list-style-type: none"> 7,5 % der eingesammelten Summe (Bei Nichterreichung der Mindestsumme entfallen keine Kosten) Nach Bedarf: Zusatzleistungen werden separat verrechnet (z.B. Erstellung eines Marketingplanes) 	<ul style="list-style-type: none"> Abhängig vom Bearbeitungsaufwand der Unterlagen (Businesspläne, Machbarkeitsstudien, etc...): 7,5 % kein/geringer Handlungsbedarf 9,5 % mittlerer Handlungsbedarf 11,5 % „All in – Sorglospaket“ 	<ul style="list-style-type: none"> Fixum 2.000,00€ Bei Erfolg: 10% Erfolgshonorar abzüglich 2€ Fixum

MITTELSTANDS-ANLEIHE

Vorteile einer Anleiheemission

- Verbreitete Finanzierungsbasis, dadurch mehr Unabhängigkeit von Banken
- Diversifizierung des Gläubigerkreises
- Höhere unternehmerische Flexibilität: Freiheiten der Mittelverwendung
- Schaffung finanzieller Spielräume
- Finanzierung ist bis zur Fälligkeit der Anleihe gesichert
- Keine Stimm- noch Teilhaberrechte
- Zugang zu neuen Investoren am Kapitalmarkt (institutionelle + private Anleger)
- Verzinsung für Anleger (von 3,0 – 11,50 Prozent)
- Steigerung des Bekanntheitsgrads des Unternehmens

Mittelstandsanleihen in Zahlen

(Stand April 2014)

103 Erstemittenten	20 Aufstockungen	17 Zweitanleihen
EUR 6.258,7 Mio. Emissionsvolumen	EUR 604,3 Mio. Volumen Aufstockungen	EUR 759,0 Mio. Volumen Zweitanleihen
EUR 5.206,2 Mio. Platzierungsvolumen	EUR 10,0 Mio. Kleinste Anleihe	EUR 300,0 Mio. Größte Anleihe
7,44% Durchschnittskupon	5,125% Niedrigster Kupon	11,50% Höchster Kupon

Mittelstandsanleihen: Situation in Österreich



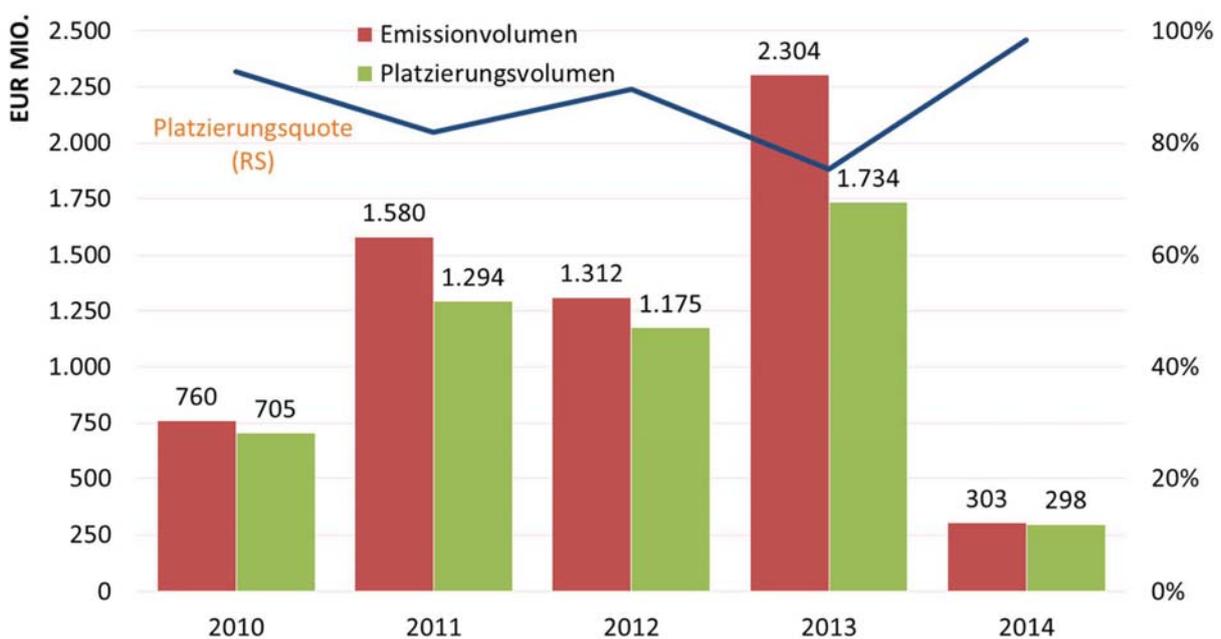
(Zeitraum: 01.01.10 – 31.12.13, maximales Emissionsvolumen: bis EUR 50 Mio.)



www.m27-finanzierung.at

Seite 35

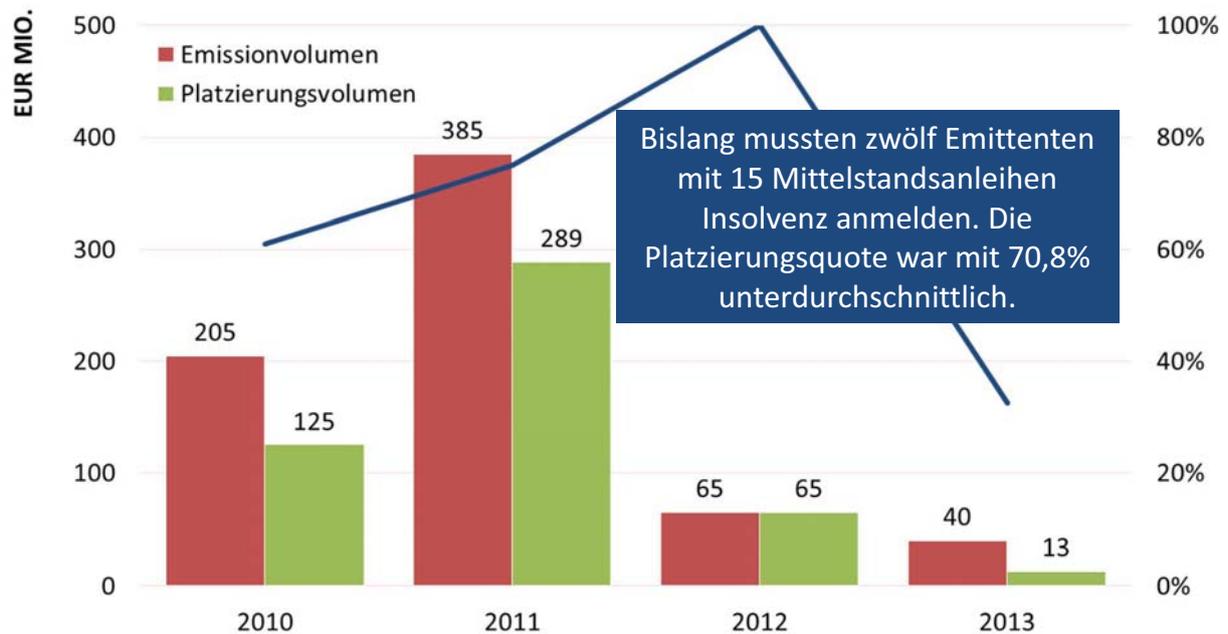
Emissionen und Aufstockungen von Mittelstandsanleihen



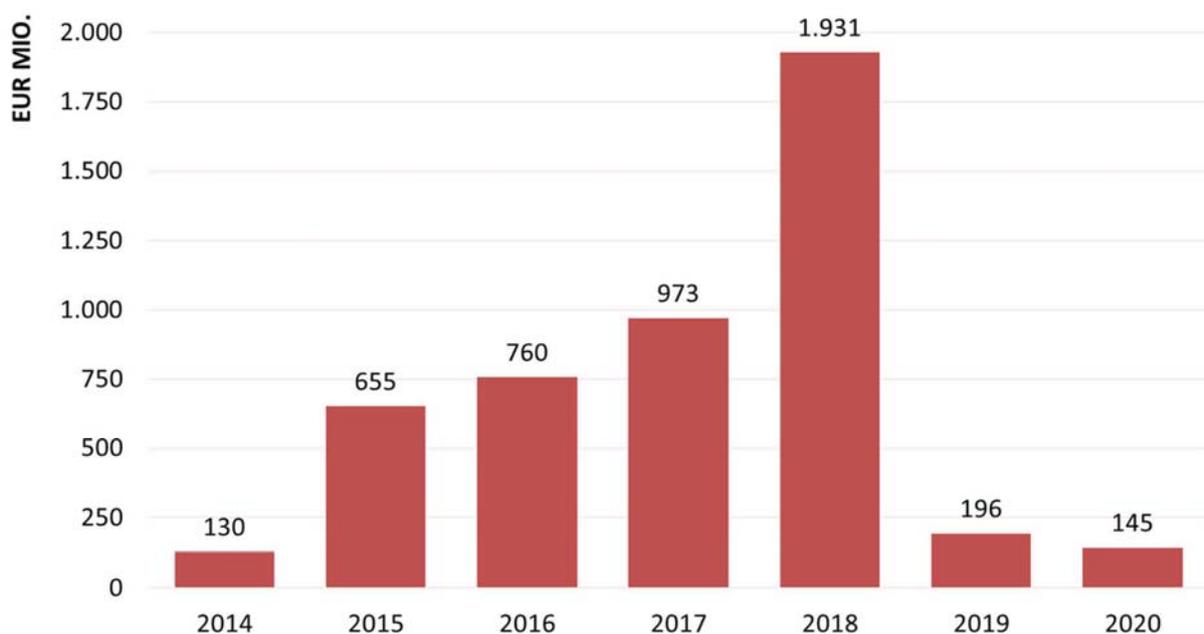
www.m27-finanzierung.at

Seite 36

Insolvenzen von Mittelstandsanleihen



Tilgung von Mittelstandsanleihen



- Klare Positionierung des Unternehmens: Entwicklung einer aussagekräftigen Bond Story
- Nachhaltige Stabilität des Geschäftsmodells durch Profitabilität und stetige Cashflow-Generierung belegt
- Sicherstellung von Solvenz und Liquidität – auch im Krisenszenario
- Branche mit langfristiger Wachstumsperspektive, starke Marktstellung in der Branche
- Eigenkapitalquote mindestens 20%, bei „Brandnames“ ausnahmsweise auch darunter
- Beleg der Qualität, Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft des Managements
- Uneingeschränkte Bereitschaft zu Kommunikation mit der Finanzöffentlichkeit und zur Einhaltung der Transparenzanforderungen
- Ethisch vertretbares und gelebtes Geschäftsmodell
- Idealtypische Umsatzgröße des Emittenten: EUR >50 Mio.

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zweit- oder Folgeanleihe

- Mittelstandsanleihen sind Kredite
 - Credere = glauben, vertrauen ⇒ Gläubiger „vertrauen“ einem Unternehmen
- Für Non-Frequent Issuers ist die Erfüllung von Vertrauen gleichbedeutend mit
 - Einhaltung der Covenants
 - Erfüllung der Management-Guidance
- Differenzierung von anderen Emittenten
 - Kursentwicklung möglichst über pari
 - Regelmäßige Berichterstattung in den Finanzmedien
 - Positive Rating-Entwicklung
- Aufgaben des Bond-Research
 - Entwicklung der aussagekräftigen Bond Story
 - Erstellung einer integrierten Finanzplanung
 - Fokussierung auf die Risiken, nicht auf Chancen
 - Bewertung von Liquidität und Solvenz des Emittenten
 - Einschätzung der laufenden Unternehmensentwicklung und der Managementqualitäten
 - Verbesserung der Transparenz (Analyst als Informationsprozessor)

Interne Vorbereitung (3-6 Wochen)

- Analyse der Anleihefähigkeit
- Erstellung einer mehrjährigen Unternehmensplanung
- Stresstest der Cashflow-Entwicklung und der Belastbarkeit der Zinszahlungsfähigkeit
- Entwicklung Bond Story
- Erstellung eines Unternehmensmemorandum
- Auswahl der Emissionspartner

Dokumentationsprozess (4-6 Wochen)

- Abstimmung der Kommunikationsstrategie
- Due Diligence
- Konzeption Anleihebedingungen (Zins, Laufzeit, Nennbetrag, Besicherung, Covenants)
- Erstellung Wertpapierprospekt, Rating, Credit-Research

Billigungs- und Vermarktungsprozess (6 – 10 Wochen)

- Pre-Sounding und endgültige Festlegung marktadäquater Anleihebedingungen
- Billigungsverfahren
- Management Roadshow
- Anleihezuteilung bei den Investoren
- Aufnahme der Börsennotierung

Nach Closing

- Einhaltung der Folgepflichten aus Gesetz und Börsenordnungen
- Einhaltung der Covenants aus den Anleihebedingungen

Aufgaben des Emissionsberaters

-
- **Aufgabenbereich des Debt Advisory: Sämtliche beratenden und unterstützenden Maßnahmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital**
 - **Analyse der Anleihefähigkeit der Emittentin**
 - Erstellung einer mehrjährigen integrierten Finanzplanung mit Szenarioanalyse
 - Indikation des zu erwartenden Ratings und Kupons
 - Definition der Bond Story
 - Erstellung eines Unternehmensmemorandums
 - **Auswahl der an der Emission beteiligten Parteien**
 - Bankenkonsortium
 - Ratingagentur
 - Kommunikationsagentur
 - Prospektanwalt
 - Researchhaus

Aufgaben des Emissionsberaters

-
- **Vorbereitung der Anleiheplatzierung**
 - Einhaltung des Zeitplans
 - Unterstützung beim Rating
 - Unterstützung beim Wertpapierprospekt
 - Analyse des Research-Reports
 - **Unterstützung bei der Anleiheplatzierung**
 - Festlegung des optimalen Platzierungszeitraums
 - Vorbereitung des Managements auf die Roadshow (Dry Run, Erstellung der RS-Präsentation)
 - **Unterstützung bei der Einhaltung der Folgepflichten**
 - Unterstützung bei der Quasi ad hoc-Publizität
 - Einhaltung der Veröffentlichungspflichten
 - Einhaltung der Terminpflichten

Vorteile einer Anleiheemission in Deutschland

- Breitere Investorenbasis (institutionelle sowie Privatanleger)
- Positive Resonanz gegenüber dieser Finanzierungsalternative
- Mehrere Handelsplätze (Frankfurt, Stuttgart, Düsseldorf und München)
- Größere Emissions-Volumina → Größere Handelsvolumina
- Erfahrungsvorsprung gegenüber österreichischem Standort

Schuldscheindarlehen:

Alternative für den Mittelstand?

- Kapitalmarktnahes Finanzierungsinstrument für Unternehmen
- Zwischenprodukt zwischen einem bankbezogenem Kredit sowie einer kapitalmarktbezogenen Anleihe (Ergänzung zu bestehenden Finanzierungsquellen)
- **Kein** Wertpapier (kein Handel über Börse; **Übertragung an Dritte** möglich = Zession)
- Zielgruppen: langfristig orientierte Kapitalgeber (Versicherungen, Banken, Pensions- und Investmentfonds)
- Emissionsvolumina: ab 10 Mio.
- Im Gegensatz zur Anleihe geringerer Dokumentationsaufwand → geringere Kosten
- Schuldscheindarlehen für Emittenten teilweise günstiger als eine Kapitalaufnahme über Anleihen

Vergleich:

Mittelstandsanleihe vs. Schuldscheindarlehen

	Mittelstandsanleihe	Schuldscheindarlehen
Externes Rating	Dringend erforderlich	Nicht erforderlich
Publizität	Hoch, wegen Börsennotierung	Gering
Informationsanforderungen	Hohe Anforderungen (Wertpapierprospekt)	Überschaubar (Finanzierungsexposé)
Vertragsgestaltung	Umfangreiches Vertragswerk (in dt. Sprache)	Überschaubares Vertragswerk (in dt. Sprache)
Transaktionsbedingter Arbeitsaufwand/Kosten	Hoch (4-5%)	Gering (2-3%)
Sicherheiten	I.d.R. blanko	I.d.R. blanko
Laufzeiten	Durchschnittlich 5 Jahre, i.d.R. endfällig, vereinzelt Sonderkündigungsrechte	Meist 3-7 Jahre, i.d.R. endfällig
Investoren	Vermögensverwalter, Privatanleger	Versicherungen, Banken, Pensions- und Investmentfonds



Der Prozess zur Equity-Finanzierung

- Unterstützung bei der Verbreiterung der Finanzierungsbasis des Unternehmens
- Prüfung der Kapitalmarktfähigkeit des Unternehmens
- Unterstützung des Unternehmens bei der Auswahl der Mandatierung der externen Berater (u.a. Kapitalmakler, Anwälte, Banken)
- Unterstützung bei der Entwicklung einer Unternehmens- und Bondstory (mit Deutschlandbezug)
- Beratung im Rahmen der Prospekterstellung (sowie sonstigen Platzierungsdetails)
- Begleitung beim Ratingprozess
- Unterstützung bei der Erstellung von Investorenpräsentationen
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Koordination von Investorenkontakten im Vorfeld einer Emission

Schematischer Finanzierungsprozess



Analyse ▶ Strukturierung ▶

Informations-identifikation ▶ Businessplan ▶ Unternehmensbewertung ▶ Strukturierung ▶ Investoren Identifikation

- | | | | | |
|--|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Beschaffung von Informationen auf Basis einer umfassenden Fragenliste <ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsfragen ■ Finanzdaten ■ Produktinformationen ■ Marktdaten ■ Administrative Daten ■ Analyse hinsichtlich möglicher Finanzhilfe | <ul style="list-style-type: none"> ■ Erstellung eines vollständigen Businessplans zur Weitergabe an Investoren ■ Enge Zusammenarbeit und Absprache mit Eigentümern und Management | <ul style="list-style-type: none"> ■ Beteiligungsprozess: <ul style="list-style-type: none"> ■ Minderheitsbeteiligung ■ Projektfinanzierung ■ Entwicklung von Kooperationsvertragsentwürfen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktienverkauf ■ Syndikatsvertrag ■ Put-/Call Vereinbarung ■ Bewertung des Projekterlöses | <ul style="list-style-type: none"> ■ Erstellung einer Liste möglicher Käufer/Investoren, basierend auf: <ul style="list-style-type: none"> ■ bestehenden Kontakten des Verkäufers ■ bestehenden Kontakten von M27 R.W.R ■ Kenntnis der Branchendbdate | <ul style="list-style-type: none"> ■ Erstellung einer Unternehmensbewertung und Sicherstellung des zu erwartenden und anzustrebenden Verkaufserlöses <ul style="list-style-type: none"> ■ DCF- und Multiplikatoren-Analyse ■ Analyse der börsennotierten Unternehmen ■ Analyse der Transaktion |
|--|---|--|--|---|

M Tools

▶ Checklist ▶ Factsheet ▶ Business plan ▶ SARI ▶ mdbase ▶ Longlist

Transaktion ► Finanzierung ►

Einladung zur unverbindlichen Angebotslegung

- An die Investoren gerichtet:
- White Paper
- Vertraulichkeitsklärung
- Informationsmemorandum
- Prozessablaufbeschreibung
- Angebotsrichtlinien

Auswahl des bevorzugten Bieters

- Definition eines Kriterienkatalogs zur Analyse der Angebote
- Bewertung der Angebote
- Auswahl der bevorzugten Investoren

Due Diligence

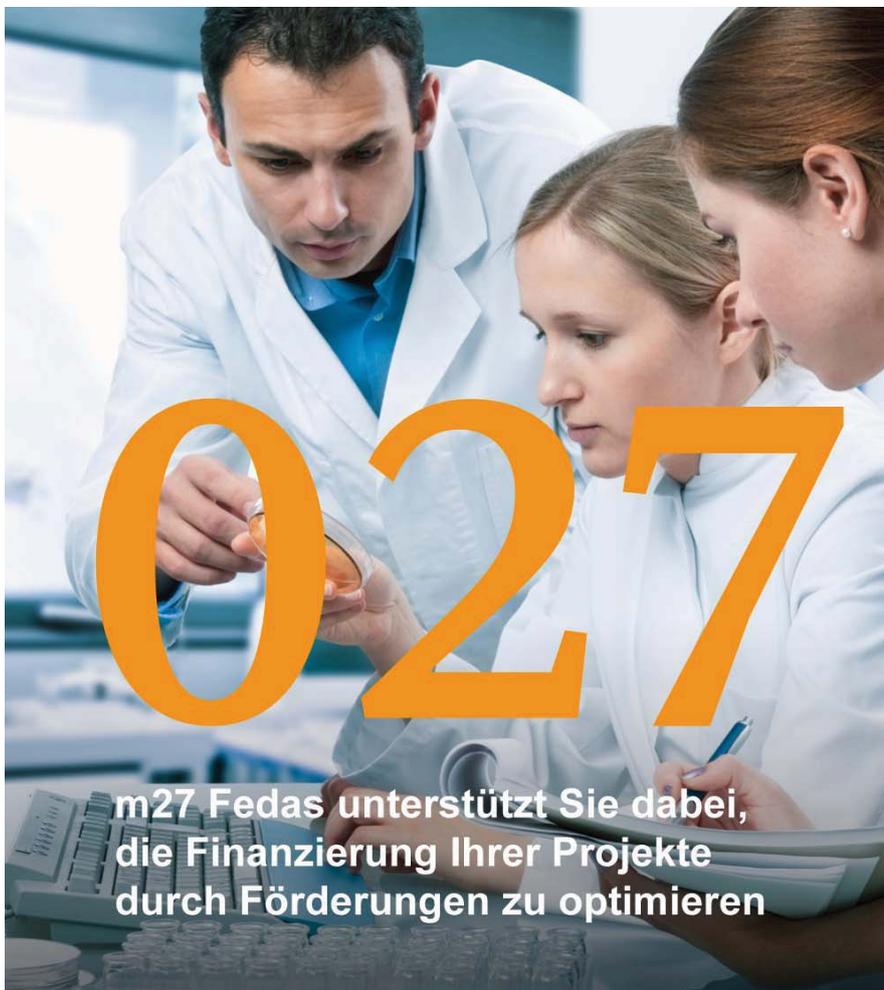
- Einrichtung eines Datenraums zur Einsicht für Investoren
- Erarbeitung einer Management-Präsentation zur Selbstdarstellung:
 - Markt/Mitbewerber
 - wirtschaftlich
 - rechtlich
- Projekt

Auswahl des Bestbieters

- Präsentation der verbleibenden Kandidaten
- Diskussion der strategischen Vorteile/ Nachteile der einzelnen Partner
- Entwicklung einer Verhandlungsstrategie
- Auswahl des Bestbieters

Verhandlungen

- Vertragsverhandlungen auf Basis des verbindlichen Angebotes:
 - Beteiligungsvertrag
 - Syndikatsvertrag
 - Put-/Call-Optionen
- Finanzhilfevereinbarungen
- Sicherheiten
- Sonstige Verträge



m27 Fedas unterstützt Sie dabei,
die Finanzierung Ihrer Projekte
durch Förderungen zu optimieren

M27 FEDAS Management und Beratungs GmbH

Sackstraße 4/1.OG
8010 Graz, Austria

Geschäftsführer:
Mag. Michael Schmidbauer, MBA
T: +43/316/23 23 23
E: office@m27-finanzierung.at
F: +43/316/23 23 23 31

www.m27-finanzierung.at