

Alternative Finanzierungen

Wachstumsfinanzierungen



Manuel Hasberger, MSc.
BDO Corporate Finance Austria
Senior Consultant

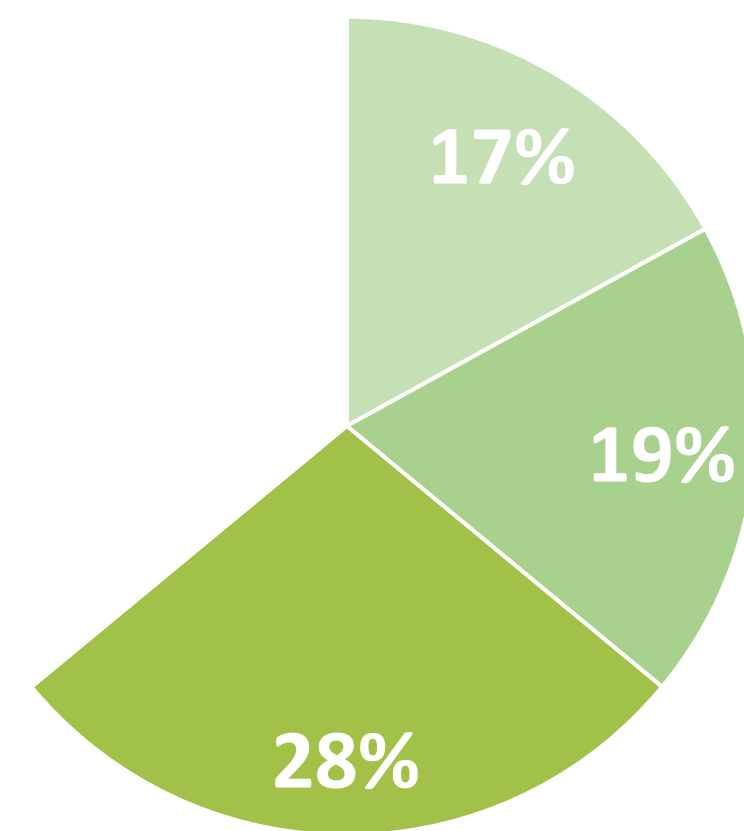


Florian Weinhandl, MSc.
SFG
Beteiligungsmanager

Zahlen Daten Fakten

366.500

99,7%
der österreichischen
Unternehmen sind KMU



■ Kleinstunternehmen
■ Kleine Unternehmen
■ Mittlere Unternehmen

+ 2 Mio.

Beschäftigte

Agenda

01

Einführung in die alternative
Unternehmensfinanzierung

03

Relevante Finanzierungsinstrumente

05

Q&A

02

Anforderungen an die Finanzierung

04

Finanzierungsangebot der SFG

ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN

*Einblicke in die Welt der modernen
Unternehmensfinanzierung*

17.12.2024



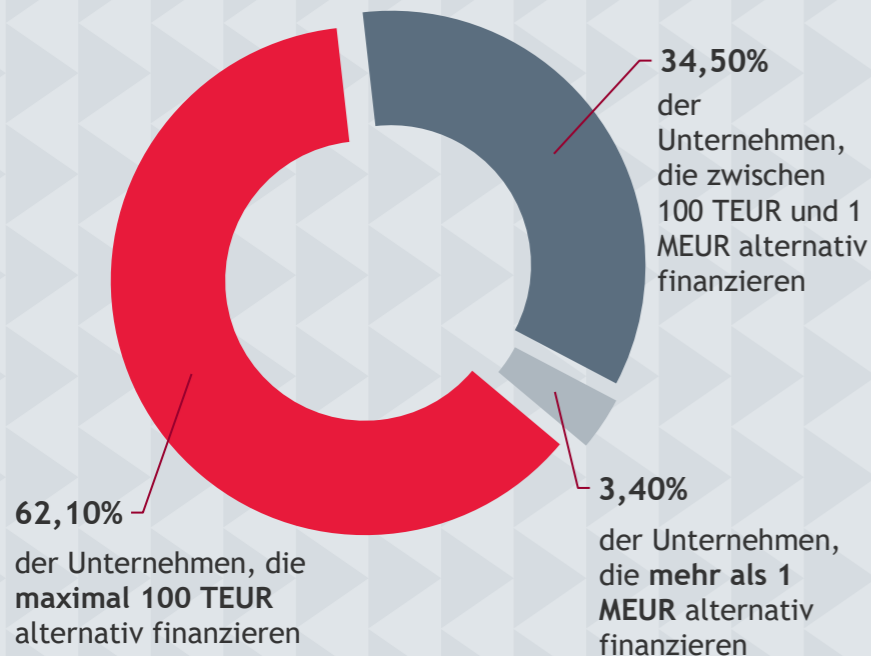
**ALTERNATIVE INSTRUMENTE
DER UNTERNEHMENSFINANZIERUNG**

ANBIETER VON FINANZIERUNGS- INSTRUMENTEN



BEDEUTUNG ALTERNATIVER FINANZIERUNGSFORMEN

8% der Mikrounternehmen, 6,9% der Kleinunternehmen und 6,4% der mittleren Unternehmen nutzen am häufigsten alternative Finanzierungsformen.



Strukturbefragung österreichischer Klein- und Mittelunternehmen (KMUs) zum Thema Unternehmensfinanzierung

Eine Analyse der WKÖ, AWS und marketmind

Alternative Finanzierungsformen 2023

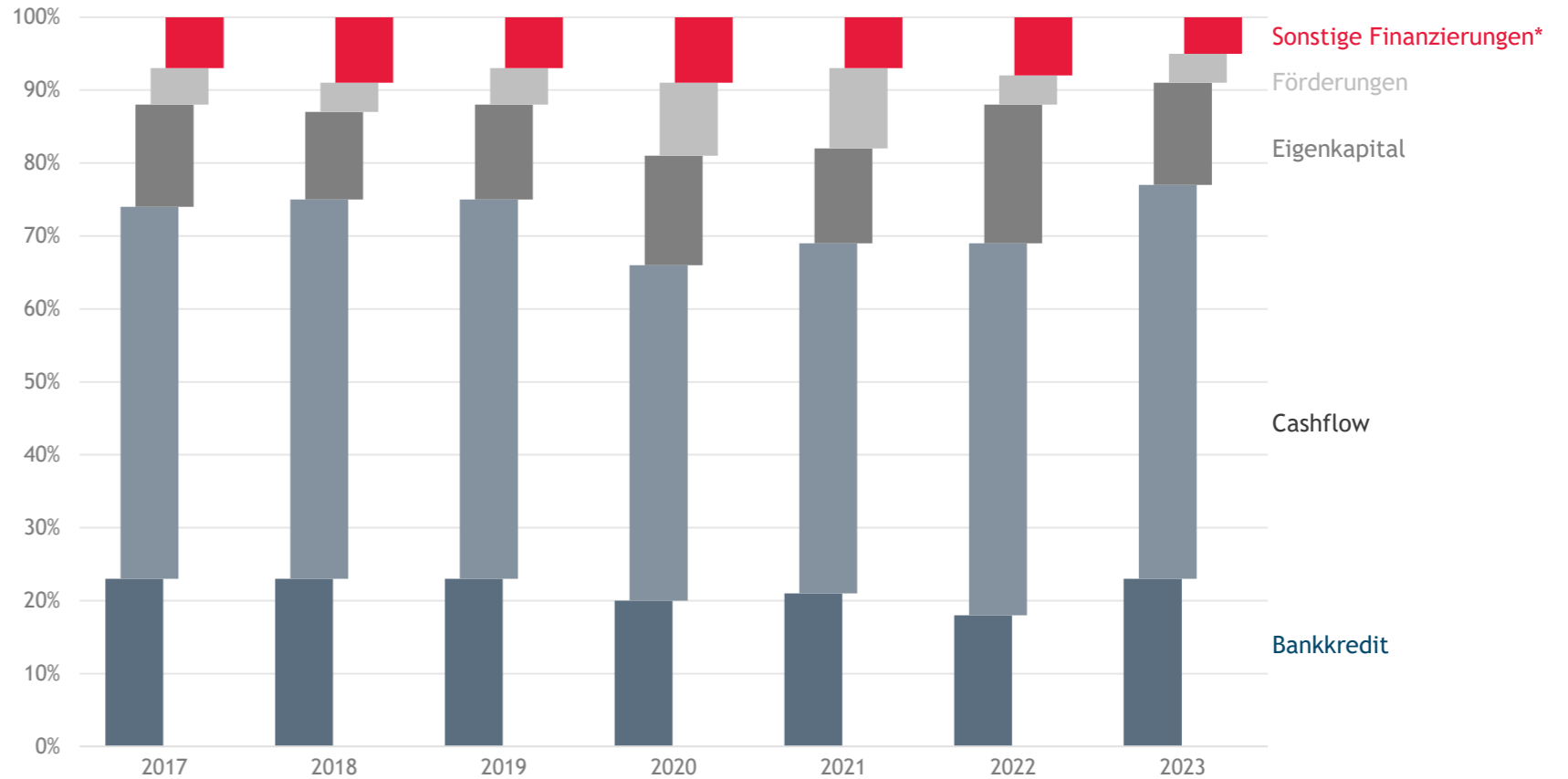
- ▶ Seit 2011 schwankt die Nutzung alternativer Finanzierungsformen zwischen 5 % und 9 %. Die Nutzung alternativer Finanzierungsformen hat sich im Jahr 2023 reduziert

Wichtigste alternative Finanzierungsformen 2023

- ▶ Laut Marketmind gehören neben Venture Capital, Mezzaninkapital und stillen Beteiligungen privater Investoren auch Mitarbeiterbeteiligungen, Business Angels und Crowdfunding zu den wichtigsten alternativen Finanzierungsformen

ENTWICKLUNG DES FINANZIERUNGSMIXES IN DEN LETZTEN JAHREN

Finanzierungsmix der durchgeführten Investitionen (2017 - 2023)



*Sonstige Finanzierungen: Lieferantenkredite, Leasing, Factoring

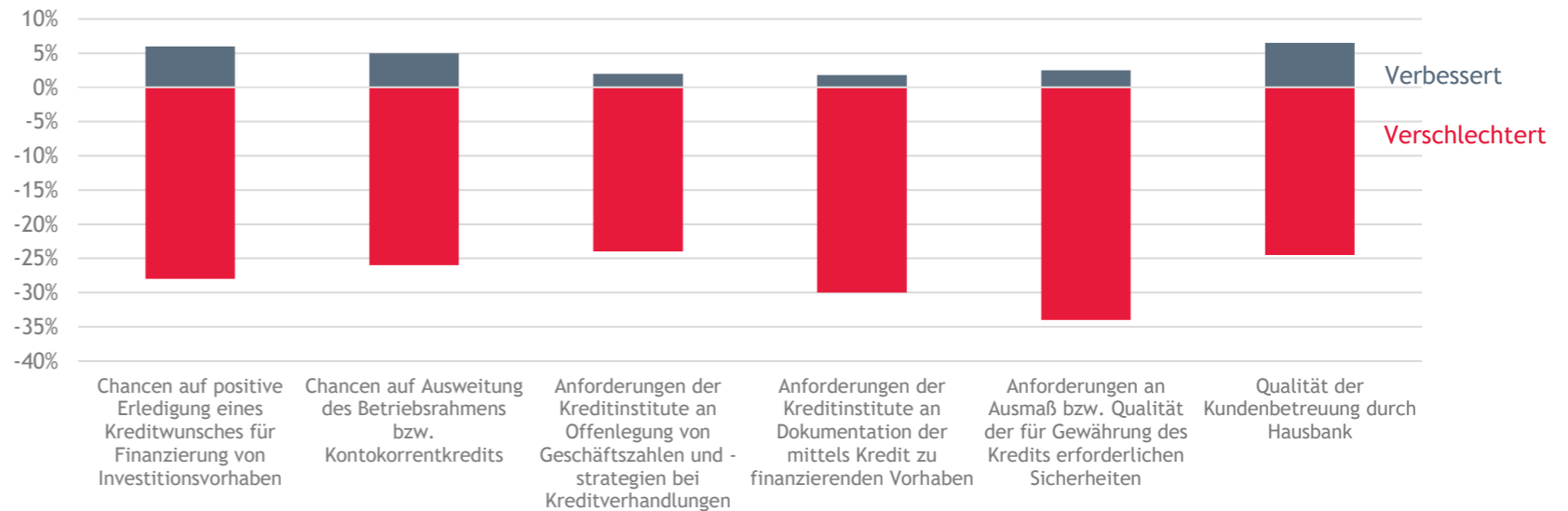
Cashflow (52,6 %) und Bankkredite (24,3 %) zählen 2023 zu den dominierenden Finanzierungsmitteln österreichischer KMUs

HERAUSFORDERNDE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR KREDITFINANZIERUNG

Entwicklung der Rahmenbedingungen für Unternehmensfinanzierung

- **Basel IV**
 - Ab 1. Januar 2025 müssen Kreditinstitute u.a. mehr Eigenkapital vorhalten
 - Änderungen werden insb. Unternehmen betreffen, die über kein externes Rating verfügen
 - Erwartung: erhöhte EK-Anforderungen der Banken → Erhöhung der Kredit- bzw. Finanzierungskosten
- **Analyse Marketmind 2024**
 - Im Vergleich zu 2022 haben sich die Rahmenbedingungen deutlich verschlechtert, insbesondere die von den Kreditinstituten geforderten Sicherheiten und die Dokumentation der geplanten Vorhaben

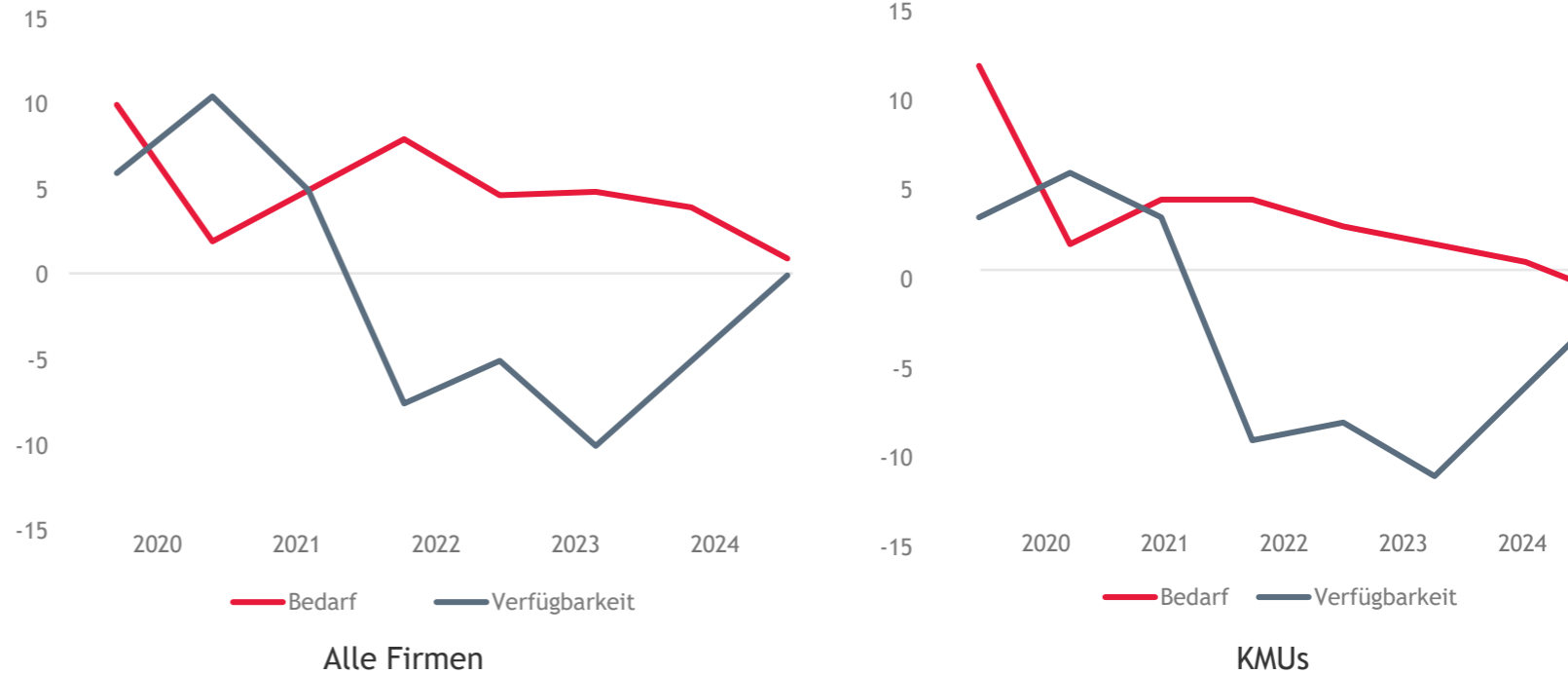
Entwicklung der Rahmenbedingungen für Unternehmensfinanzierungen (2023)



Die Verschlechterung der Rahmenbedingungen für die Aufnahme von Bankkrediten könnte verstärkt zur Nutzung alternativer Finanzierungsquellen führen.

ENTWICKLUNGEN BEI DER BESCHAFFUNG VON BANKKREDITEN

EURORAUM: Entwicklung des Finanzierungsbedarfs von Unternehmen und der Verfügbarkeit von Bankkrediten (Netto-Prozentsatz der Befragten)

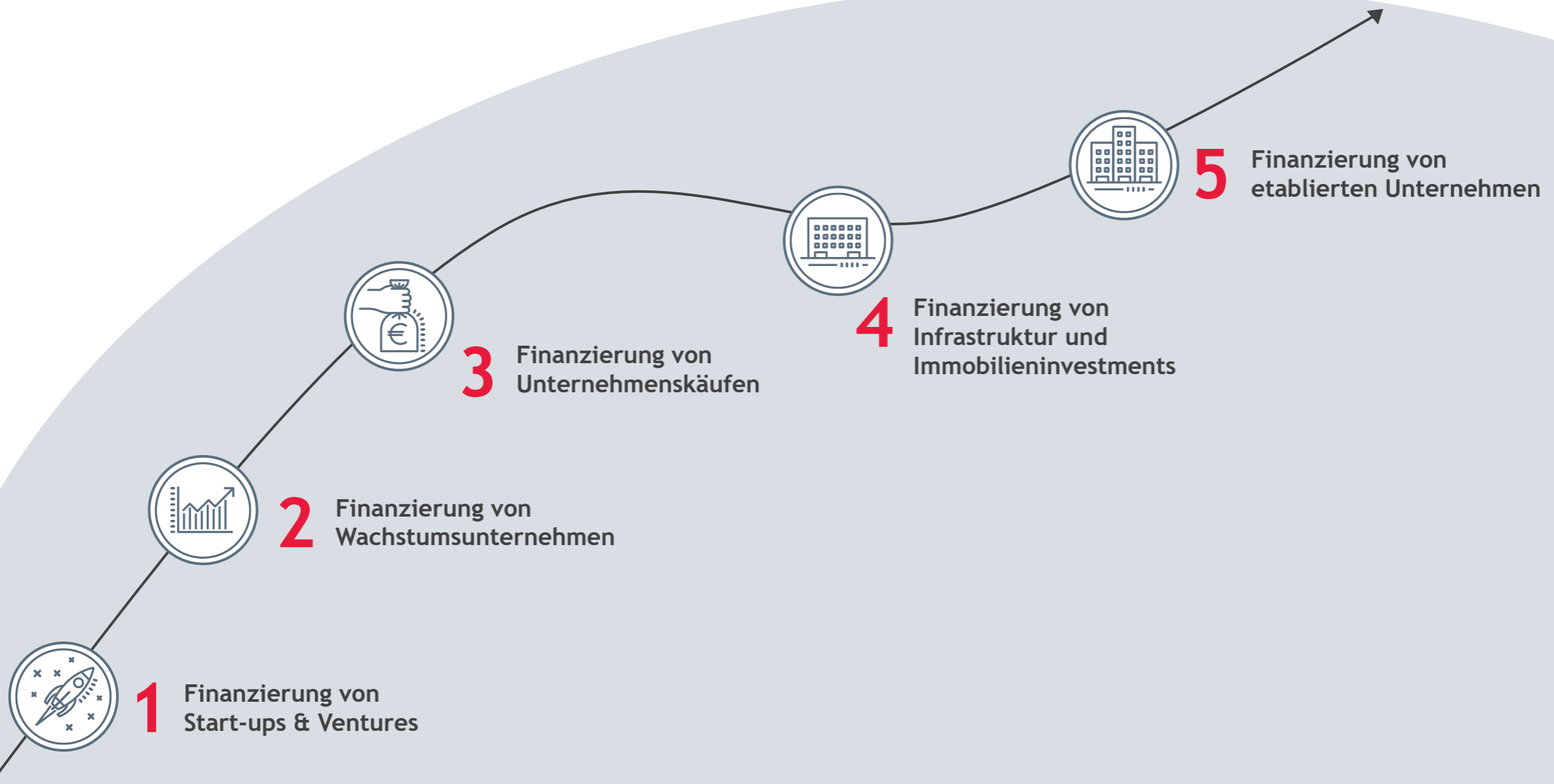


Gründe für historische Lücke zwischen Finanzierungsbedarf und Verfügbarkeit

- ▶ Strengere Regulierung des Bankensektors
- ▶ Verschlechterung der Kreditwürdigkeit von Unternehmen
- ▶ Abnahme der Risikobereitschaft der Banken

Quelle: [ECB](#)

FINANZIERUNGSPHASEN





**FINANZIERUNG VON
WACHSTUMSUNTERNEHMEN**

FINANZIERUNG VON WACHSTUMSUNTERNEHMEN

Typische Merkmale von
Wachstumsunternehmen

1

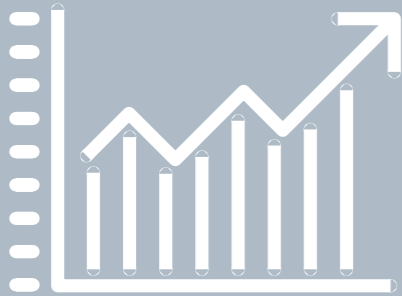
Anforderungen an die
Finanzierung von
Wachstumsunternehmen

2

Relevante Instrumente und
deren Anbieter

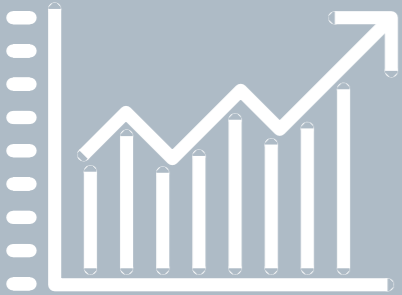
3

TYPISCHE MERKMALE VON WACHSTUMSUNTERNEHMEN (1/2)



- ▶ Signifikante Umsätze
- ▶ Weiterhin dynamisches Wachstum
- ▶ Deutlich positive Ergebnisse und steigende Umsatzrentabilität
- ▶ Überzeugende Produkt/Technologie oder sonstige USPs
- ▶ Schon am Markt etabliert und breite Kundenschicht
- ▶ Schlagkräftige und dynamische organisatorische Strukturen
- ▶ Fokussierte und motivierte Führung
- ▶ Steigendes Selbstbewusstsein ist deutlich wahrnehmbar

TYPISCHE MERKMALE VON WACHSTUMSUNTERNEHMEN (2/2)



- ▶ Management beschäftigt sich häufig mit dem Gedanken von Zukäufen/Akquisitionen
- ▶ Das Unternehmen gilt als klar „bankable“
- ▶ Die Liquidität für das laufende Geschäft ist üblicherweise unproblematisch
- ▶ Gewinne lassen Kapitalaufbau zu
- ▶ Zusätzlicher Finanzierungs-/Kapitalbedarf entsteht vor allem durch anorganisches Wachstum oder neue Geschäftsfelder
- ▶ Sicherheiten vorhanden
- ▶ Konditionenbewusst


DEFINITION WACHSTUMSUNTERNEHMEN


Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft - KMU im Fokus 2023



Wachstumsunternehmen (high growth firms) zeichnen sich durch einen überdurchschnittlich hohen Grad an F&E-Aktivitäten sowie Innovationen aus und tragen überproportional zur Schaffung neuer Arbeitsplätze bei. Im Jahr 2022 zählten laut Statistik Austria in Österreich 3.265 Unternehmen mit 193.900 Beschäftigten zu den Wachstumsunternehmen, was einem Anteil an den Arbeitgeberunternehmen (mit mind. 10 unselbstständig Beschäftigten) von 7,5% entspricht.

ANFORDERUNGEN AN DIE FINANZIERUNG VON WACHSTUMSUNTERNEHMEN

- 
- 1 Bedarf ist häufig auf Akquisitionen oder neue Geschäftsfelder zurückzuführen
 - 2 Sicherstellung rationaler und gut überlegter Entscheidungen (gestiegenes Selbstbewusstsein kann schnell in Leichtsinn münden)
 - 3 Speziell bei Akquisitionen ist auf sorgfältige Due Diligence und intelligente Gestaltung der Kauf- und Abtretungsverträge zu achten
 - 4 Ableitung des erforderlichen kurz- und mittelfristigen Liquiditätsbedarfs
 - 5 Ermittlung einer nachhaltigen Kapital- und Finanzierungsstruktur
 - 6 Aufzeigen möglicher Finanzierungsinstrumente mit Vor- und Nachteilen
 - 7 Ansprache von passenden Finanzierungspartnern und Investoren - gegebenenfalls unter Einbindung von Financial Consultants
 - 8 Begleitung bei der Umsetzung der Finanzierung und Investment
 - 9 Beratung beschränkt sich oft auf Liquiditätssicherung und Kapitalaufbringung



wie bei Start-Ups & reiferen Unternehmen

AUSGEWÄHLTE RELEVANTE INSTRUMENTE

Für die Finanzierung von Wachstumsunternehmen

CROWDLENDING



REVENUE-BASED
FINANCING



LEASING



FACTORING



FINETRADING



PRIVATE DEBT



Alternative Instrumente: Venture Capital, Private Equity etc.

CROWDLENDING



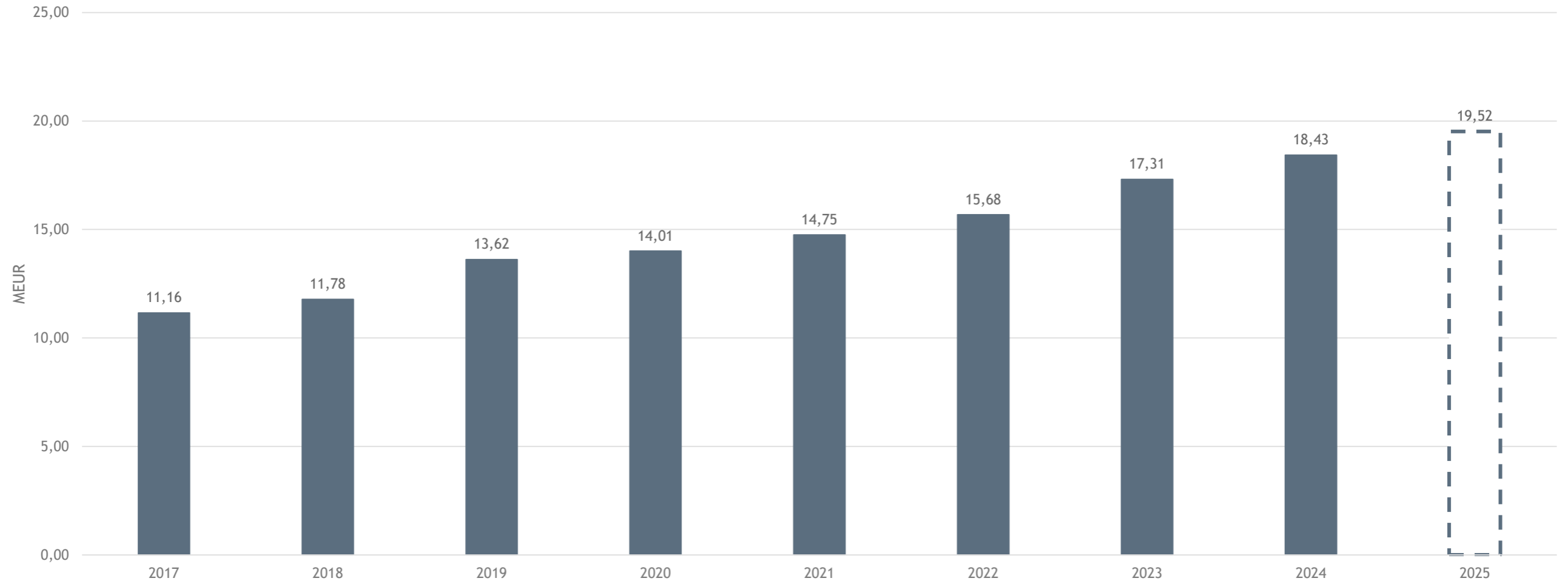
CROWDFUNDING: UNTERSCHIED CROWDINVESTING-CROWDLENDING

Crowdfunding

Crowdinvesting	Crowdlending	Crowddonation
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Privatpersonen und/oder juristische Personen investieren in junge Unternehmen und werden zu Anteilshaber:innen ▶ Grundsätzlich werden Start-ups und Immobilien finanziert ▶ Investor:innen partizipieren am Erfolg des Projekts/Start-ups, d.h. sie erhalten in der Regel eine Gewinnbeteiligung ▶ Je erfolgreicher das Projekt, desto höher die Rendite für Investor:innen ▶ Beteiligung erfolgt in der Regel als Eigenkapital oder Mischform (Mezzanin-Kapital) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mehrere private und/oder juristische Personen leihen einem Unternehmen gemeinsam Geld (vergeben einen Kredit/Darlehen) ▶ Grundsätzlich für Investitionen in der Wachstumsphase (z.B. Anschaffung neuer Maschinen, Finanzierung neuer Filialen) ▶ Crowdlending-Plattform erstellt eine Kreditbewertung und -prüfung ▶ Kreditnehmer:in zahlt der „Crowd“ den geliehenen Kreditbetrag zuzüglich einem Zins nach und nach zurück ▶ Wird als Alternative zu Bankkrediten angesehen ▶ Stellt in der Regel Fremdkapital dar ▶ Risiken der Kreditvergabe werden auf eine Vielzahl an Investor:innen aufgeteilt 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Privatpersonen und/oder juristische Personen spenden Geld für ein bestimmtes Projekt, ohne dafür eine Gegenleistung zu erhalten ▶ Grundsätzlich für Projekte, die einem guten Zweck dienen ▶ Neuartige Form der Spendenakquise ▶ Sozialer Grund steht meist im Vordergrund

ENTWICKLUNG CROWDLENDING ÖSTERREICH

Transaktionsvolumen in MEUR



Quelle: [Statista](#) (2024)

FUNKTIONSSCHEMA CROWDLENDING



WICHTIGE FAKTEN AUF EINEN BLICK

Crowdlending

Kosten

1. **Plattformgebühren:** zw. 1 - 5 % der Kreditsumme
2. **Zinsen:** basieren auf der Bonität und dem Risikoprofil des Projekts, i.d.R. zw. 3 - 10 %
3. **Zusätzliche Gebühren:** bspw. verspätete Zahlungen, vorzeitige Rückzahlungen, Investorenbetreuung, Marketingbegleitung, usw.

Anforderungen

- ▶ **Bonitätsprüfung:** Kreditnehmer müssen Nachweise über ihre Kreditwürdigkeit vorlegen, oft in Form von SCHUFA-Auskünften, Jahresabschlüssen oder Businessplänen
- ▶ **Geschäftsmodell:** klares & nachvollziehbares Geschäftsmodell
- ▶ **Mindestanlagebetrag:** Kreditnehmer müssen oft ein Mindestvolumen erreichen, damit die Kampagne erfolgreich ist (z. B. „Alles-oder-nichts“-Prinzip)

Bearbeitungsdauer

- ▶ Die *Prüfung* dauert i.d.R. zwischen wenigen Tagen und zwei Wochen. Dieser Prozess ist oft schneller als bei traditionellen Bankkrediten.
- ▶ Die durchschnittliche Zeit zwischen dem Vorbereitungsstart und der abgeschlossenen Finanzierung ist rd. **12 Wochen**.

INVEDOR

Kreditbetrag: TEUR 250 bis MEUR 6, keine Sicherheiten erforderlich

Laufzeit: 12 bis 72 Monate

Raten für Zins & Tilgung: Individuell – zw. 2,5 % – 8 %. Bei Nachrangprojekten beträgt der Festzins zw. 3 % und 10 % p.a.

Spezifische Anforderungen: bilanzieren nach HGB oder UGB, mindestens im 3. Geschäftsjahr, Sitz in DE oder AT

ROCKETS

Kreditbetrag: TEUR 250 bis MEUR 2

Laufzeit: 12 bis 60 Monate

Raten für Zins & Tilgung: Individuell – liegt zw. 6 % – 11,5 %

Einmaliges Fixum: EUR 5.000 – 8.000

Plattform & Begleitung Gebühr: max. 12 % der tatsächlichen Fundingsumme

Jährlich Service- und Marketingpauschale: max. 1,5 %

FINANZIERUNGSMITTEL VON CROWDLENDING

Anleihe

- ▶ Überlassung von **Kapital** gegen die Zahlung eines Zinses (Coupon)
- ▶ Zins ist abhängig von der **Bonität** des Emittenten
- ▶ Zinsen werden **jährlich** oder **halbjährlich** ausgezahlt
- ▶ Kapitalrückzahlung erfolgt am **Ende der Laufzeit**

Nachrangdarlehen

- ▶ Grundsätzlich sind Nachrangdarlehensgeber:innen **schlechter gestellt** als normale Darlehensgeber:innen
- ▶ Im Falle einer **Insolvenz** werden Forderungen vorrangiger Gläubiger:innen zuerst befriedigt
- ▶ Aufgrund der Nachrangigkeit wird oft eine **höhere Verzinsung** zugesagt

Wandel- darlehen

- ▶ Möglichkeit einer späteren **Umwandlung** des Investitionskapitals in eine Unternehmensbeteiligung
- ▶ Umwandlung ist an bestimmte **Bedingungen** gebunden und kann zwingend oder auf freiwilliger Basis erfolgen
- ▶ Grundsätzlich werden die Zinsen während der Laufzeit **nicht ausgeschüttet**, sondern akkumuliert und bei Fälligkeit gemeinsam mit dem Darlehensbetrag ausgezahlt (oder alternativ bei Ausübung des Wandelrechts in Aktien gewandelt)

Kredit

- ▶ Ein Kredit über eine Crowdlending-Plattform gilt als **Alternative** zur klassischen Bankfinanzierung
- ▶ Kreditnehmer:innen erhalten hierbei oft einen **erleichterten Zugang zu Fremdkapital**
- ▶ Werden auch an Unternehmen vergeben, die eine eher **schwächere Bonität** aufweisen
- ▶ Grundsätzlich **höhere Kreditzinsen** als bei einem Bankkredit

ALTERNATIVFINANZIERUNGSGESETZ (ALTFG)



Rechtsrahmen für Crowdfunding und Crowdlending



Reduziert den Anwendungsbereich der Prospektpflicht



Ersetzt den kostenintensiven Kapitalmarktprospekt durch andere Anlegerschutzvorschriften



Enthält zahlreiche Bestimmungen zum Anlegerschutz

INFORMATIONSPFLICHTEN GEMÄSS ALTFG

Öffentliches Angebot (Prospekt) von Wertpapieren und Veranlagungen			
Volumen (jährlich)	Informationsdokument nach AltFG	Schema F/C Prospekt nach KMG (vereinfachter Prospekt)	EU-Prospekt nach Prospekt-VO
< EUR 250.000	-	-	-
EUR 250.000 bis 2 Mio.	✓	-	-
EUR 2 Mio. bis 5 Mio.	-	✓	-
> EUR 5 Mio.	-	-	✓
Dokument / Prospekt	Einfachste und kostengünstigste Option	Für mittlere Emissionen mit höheren Anforderungen an Transparenz und Anlegerinformation	Für große, grenzüberschreitende Kapitalaufnahmen mit höchsten Anforderungen und EU-weiter Gültigkeit

Quelle: [WKÖ](#)

AUSGEWÄHLTE CROWDFUNDING-ANBIETER



ROCKETS

INVEDOR

CONDA

mintos*

swisspeers

ONECROWD

FAST INVEST 



COMPANISTO



crosslend

* Hauptsächlich zur Refinanzierung von Kreditportfolios

BEISPIEL CROWDLENDING (1/2)

harry's
home
hotels &
apartments

- ▶ Neben der erfolgreichen Crowd-Finanzierung im Jahr 2016 realisierte die Hotelgruppe auch 2019 eine weitere erfolgreiche Kampagne.
 - Innerhalb eines Zeitraums von sechs Wochen konnten rund 1 MEUR eingesammelt werden
 - Anleger:innen hatten die Möglichkeit, ab einem Betrag von 1 TEUR Euro zu investieren und dabei entweder eine jährliche Rendite von 5 % oder alternativ Hotelgutscheine mit einem Bonus von 50 % zu erhalten.

- ▶ Das österreichische Familienunternehmen gewann im Jahr 2021 erneut Investoren für sich
 - Investmenttickets bereits ab 500 EUR
 - Zinszahlung wahlweise 5 % in bar oder 7,5 % in Form von Wertgutscheinen p.a.

Gründe für Crowdlending:

- Finanzierung von Expansion und Unternehmenswachstum

BEISPIEL CROWDLENDING (2/2)



- ▶ Die Biogena Gruppe ist österreichischer Marktführer im Segment der ärztlich empfohlenen Mikronährstoffsubstitution und ist „das meistfinanzierte Unternehmen auf Invesdor“
- ▶ Erste Kampagne: 2015
- ▶ Finanzierungsvolumen: > 12 MEUR
- ▶ Kampagnen: > 15 Kampagne
- ▶ Investor:innen: > 1.500

Gründe für Crowdfunding:

- Finanzierung von Expansion und Unternehmenswachstum

** 2024 verkündete das Unternehmen, dass neben dem alternativen Instrument „Crowdfunding“ nun auch Kapital in siebenstelliger Höhe via **Revenue-based-Financing** aufgenommen wurde, um die internationale Expansion und die Ausrollung des Geschäftsmodells voranzutreiben.*



REVENUE-BASED FINANCING

FINANZIERUNGSMITTEL VON REVENUE BASED FINANCING



TYPISCHE MERKMALE VON REVENUE-BASED FINANCING

- ▶ Der Investor erhält eine **prozentuale Beteiligung** am Umsatz des finanzierten Unternehmens. Ein maximaler Rückzahlungsbetrag wird zuvor festgelegt. Die Umsatzbeteiligung endet, sobald dieser Betrag erreicht wird (kein Exit notwendig).
- ▶ **Rückzahlungen** bei der umsatzabhängigen Finanzierung sind an die monatlichen Einnahmen gebunden und passen sich natürlich dem Cashflow an.
- ▶ **Wachstumskapital ohne Verwässerung**, da das Unternehmen im Gegensatz zu anderen Finanzierungsmethoden keine Anteile abgibt.
- ▶ Im Vergleich zu einer Bank- oder VC-Finanzierung **relativ schnell gesichert**, da weniger Due-Diligence-Prüfungen erforderlich sind, keine Bewertung vorgenommen werden muss und keine Änderungen an der Führungsstruktur notwendig sind. Die meisten RBF-Anbieter können eine Finanzierung in einem Zeitraum von 3 Wochen bis 3 Monaten bereitstellen.
- ▶ Schwierig (bis unmöglich) mit **Bankfinanzierung** kombinierbar
- ▶ **Geringere persönliche Risiken**, da keine persönlichen Garantien oder Verwässerung des Eigentums erforderlich sind.
- ▶ Während die Kosten einer RBF-Finanzierung anfangs in der Regel niedriger sind als die eines Bankkredits, **steigen mit zunehmendem Umsatz** auch die Finanzierungskosten.

- ▶ Für eine optimale Nutzung dieser Finanzierung, sollte das Unternehmen:
 - geringes Vermögen und schnelles Wachstum haben: Das Geschäftsmodell muss skalierbar sein und bereits profitabel oder auf dem Weg zur Profitabilität sein (hohe Bruttomargen).
 - vorhersehbare und/oder wiederkehrende monatliche Einnahmen haben: Das Geschäftsmodell sollte kontinuierlich und vorhersehbar Einnahmen generieren.

WICHTIGE FAKTEN AUF EINEN BLICK

Revenue-based Financing

Kosten

Die Kosten hängen von der Form der RBF-Vereinbarungen ab:

- **Umsatzbeteiligung:** der Darlehensnehmer verpflichtet sich, über einen längeren Zeitraum jeden Monat einen bestimmten Prozentsatz der künftigen Einnahmen zu zahlen - in der Regel in Höhe von 2-8 %.

Anforderungen

- ▶ Stabile oder wachsende Umsätze - RBF ist ideal für Unternehmen mit wiederkehrenden Einnahmen, z. B. Software-as-a-Service- oder E-Commerce-Modelle.
- ▶ Keine Sicherheiten nötig - im Gegensatz zu traditionellen Krediten sind keine physischen Sicherheiten oder Bürgschaften erforderlich.
- ▶ RBF-Kreditgeber bewerten anhand zahlreicher Unternehmensdaten die Bonität, um flexible Finanzierungspläne bei guter Kreditwürdigkeit zu ermöglichen.

Bearbeitungsdauer

- ▶ Langfristige Finanzierung - kann mehrere Wochen in Anspruch nehmen, da größere Summen (meist im siebenstelligen Bereich) intensivere Prüfungen erfordern (meist zw. 3 Wochen und 3 Monaten)



Finanzierungsbetrag: bis MEUR 2

Laufzeit: Individuell

Raten für Zins: Individuell, ungenannt

Spezifische Anforderungen: Umsatz zwischen EUR 2 und 75 Millionen, etablierten und nachhaltigen Geschäftsmodellen, Sitz in der DACH-Region

ANBIETER VON REVENUE-BASED FINANCING



BEISPIELE REVENUE BASED FINANCING



- Der führende österreichische Hersteller von Premium-Mikronährstoffen, Biogena, hat bereits zweimal auf Revenue-Based Financing zurückgegriffen.
- Im Juli 2024 sicherte sich das Unternehmen eine siebenstellige Finanzierung von Tauros Capital, um die internationale Expansion weiter voranzutreiben.



- Das Wiener EduTech-Unternehmen, spezialisiert auf digitale Aus- und Weiterbildungsangebote, erhielt im August 2024 eine siebenstellige RBF-Finanzierung von Round2 Capital.
- Mit den bereitgestellten Mitteln plant ELG, ihr Kerngeschäft weiter auszubauen und innovative Programme in den zukunftsweisenden Bereichen Künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit zu entwickeln.



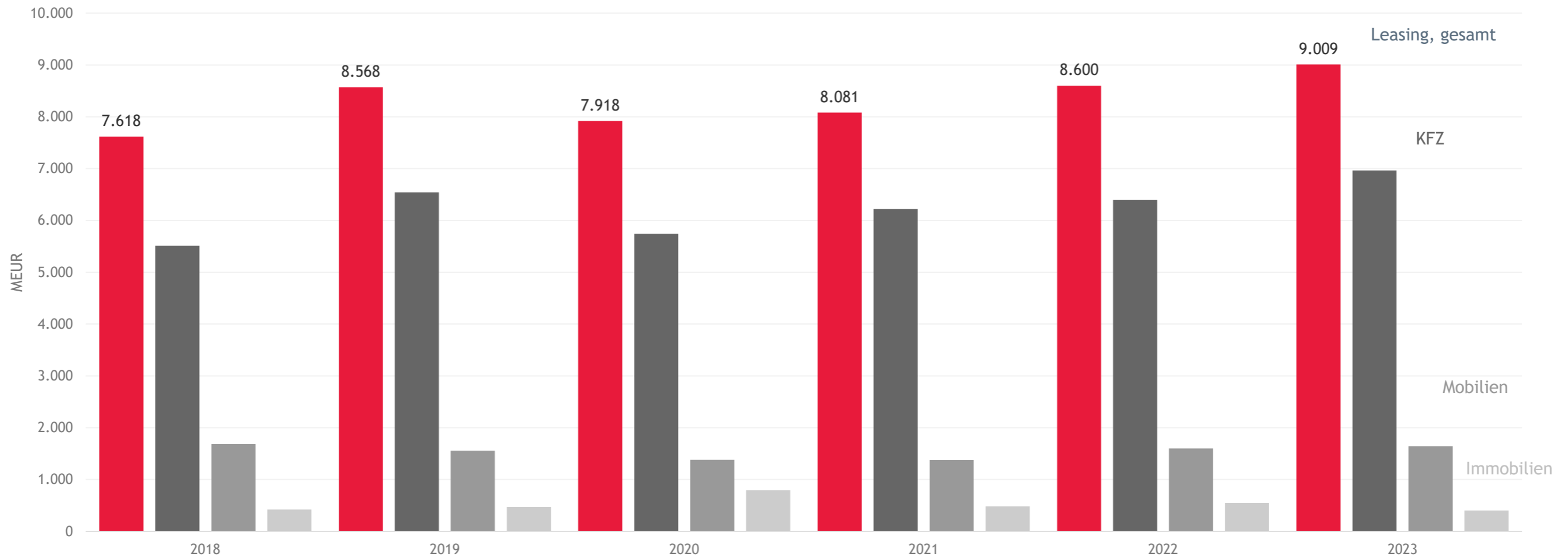
- Das Wiener Food-Scaleup, bekannt für zuckerfreie Süßwaren, erhielt im Mai 2022 eine siebenstellige RBF-Finanzierung von Tauros Capital.
- Dieses Kapital wurde genutzt, um die Expansion in Deutschland voranzutreiben und neue Produkte zu entwickeln.

LEASING



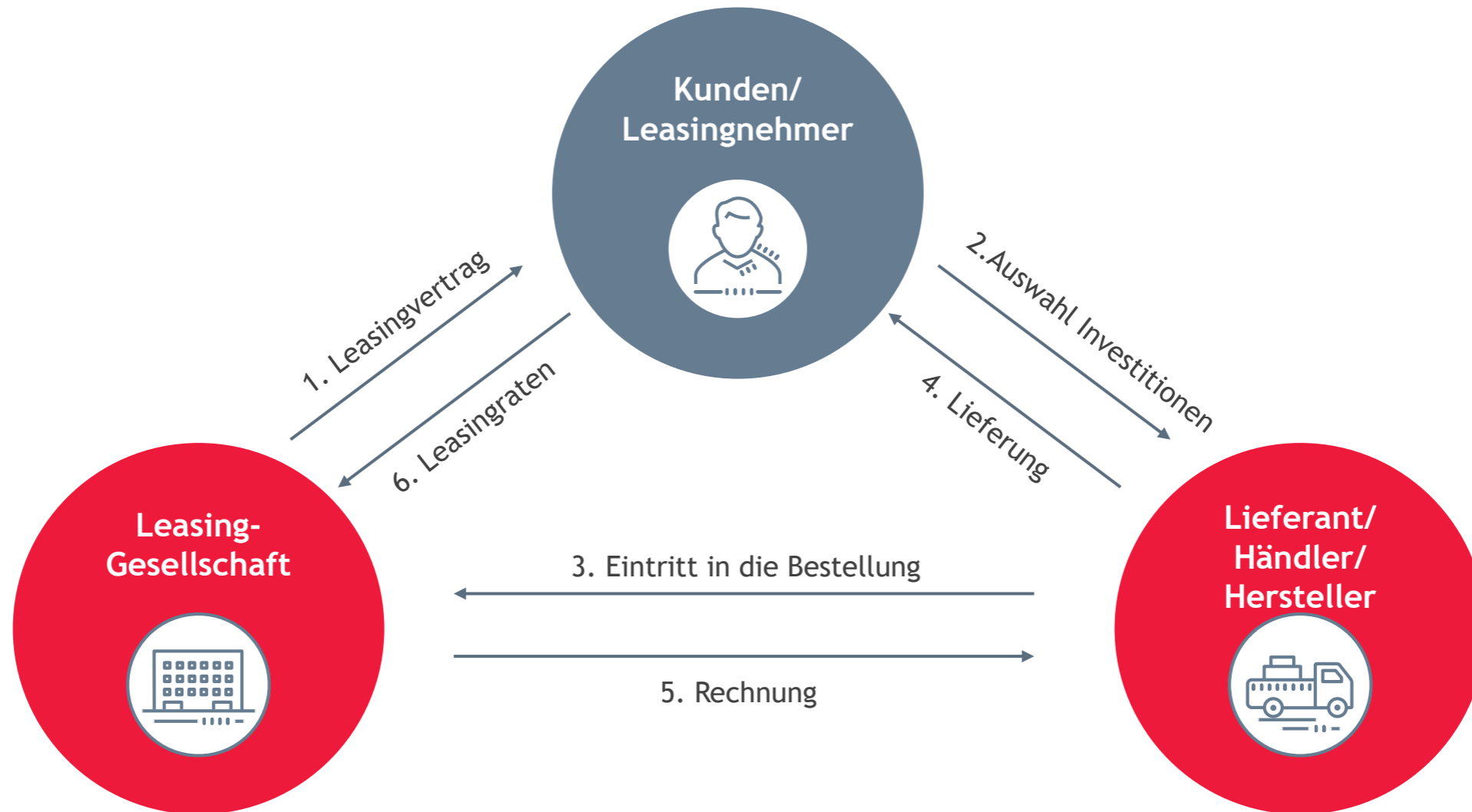
MARKTENTWICKLUNG LEASINGBRANCHE ÖSTERREICH

Neugeschäft Leasingbranche AT



Quelle: Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (2021-2024), <https://www.leasingverband.at/wp-content/uploads/2022/04/Leasingmarkt-Oesterreich-2021-1.pdf>

FUNKTIONSSCHEMA LEASING



UNTERSCHIED OPERATING LEASING UND FINANZIERUNGSLEASING

Kriterium	Operate Leasing	Finanzierungsleasing
Vertragsdauer	Kurzfristig, flexibel	Langfristig, orientiert an der Nutzungsdauer
Eigentum	Leasinggeber bleibt wirtschaftlicher Eigentümer	Leasingnehmer trägt wirtschaftliches Eigentum
Kündigung	Oft mit kurzer Kündigungsfrist möglich	In der Regel keine vorzeitige Kündigung möglich
Restwertrisiko	Leasinggeber trägt das Risiko	Leasingnehmer trägt das Risiko
Kostenstruktur	Nutzungskosten (nicht volle Anschaffungskosten)	Volle Kosten inklusive Zinsen
Bilanzierung UGB	Off-Balance	On-Balance
Bilanzierung IFRS	On-Balance (Aktivierung Nutzungsrecht / Passivierung Verb.)	On-Balance (Aktivierung Nutzungsrecht / Passivierung Verb.)
Wartung/Reparatur	Meist durch Leasinggeber	In der Regel durch Leasingnehmer
Geeignet für	Kurzfristige oder flexible Nutzung	Langfristige Nutzung oder Eigentumserwerb

AUSGEWÄHLTE LEASING ANBIETER



BEISPIEL LEASING



- ▶ Ein österreichisches Bau-, Recycling- und Transportunternehmen mit Sitz in Westösterreich wurde bei der Erschließung kurzfristiger Finanzierungsquellen, der Erstellung einer Vorscheurechnung, der Begleitung von Bankengesprächen sowie bei der Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen unterstützt. Dies umfasste auch die Anpassung der Unternehmens- und Finanzierungsstruktur.
- ▶ Erste Anwendung: 2019
- ▶ Instrument: Lease & Lease Back
- ▶ Realisierte positive Liquiditätseffekte: > 5 MEUR

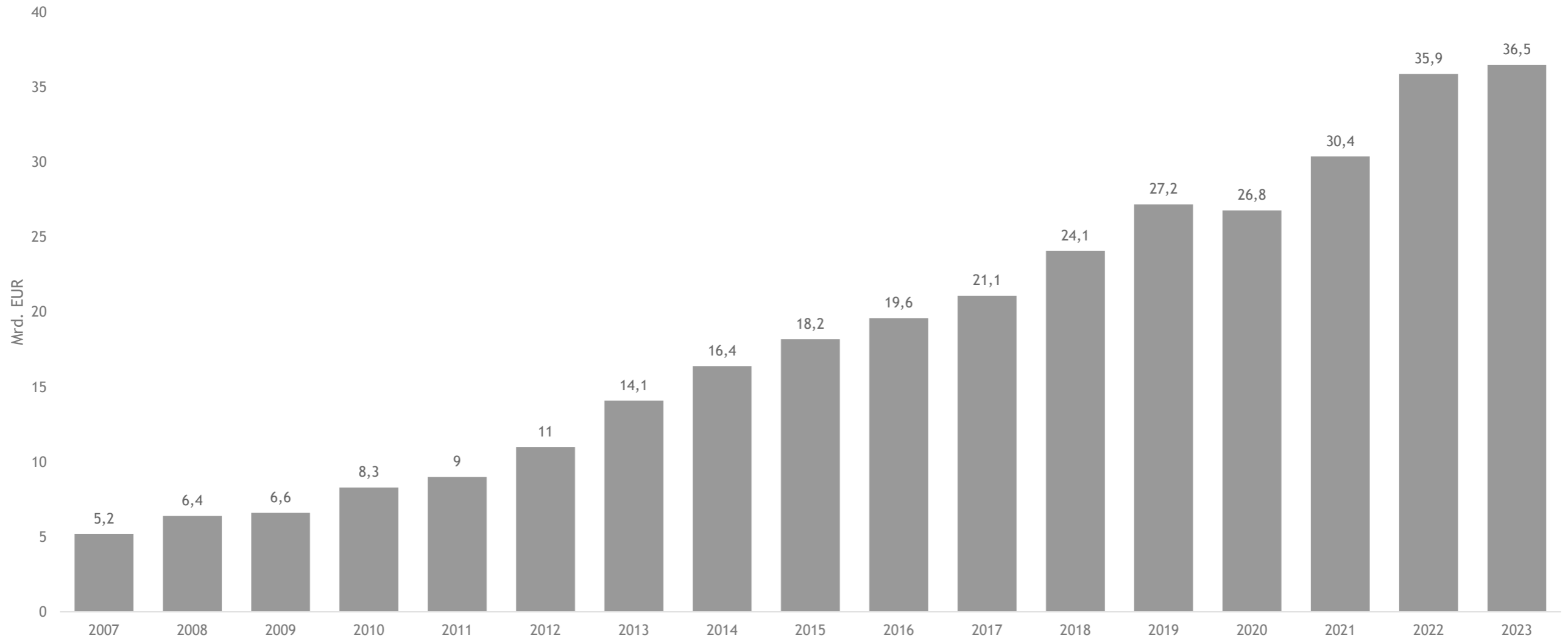
Gründe für Leasing:

- Verbesserung der angespannten Liquiditätssituation und Sicherstellung der kurzfristigen Liquidität
- Planbare laufende Kosten
- Steuerliche Vorteile & Flexibilität
- Auch bei schlechter Bonität gibt es Leasinggeber, die ihre Entscheidung ausschließlich auf die Werthaltigkeit des Leasingobjekts stützen

FACTORING

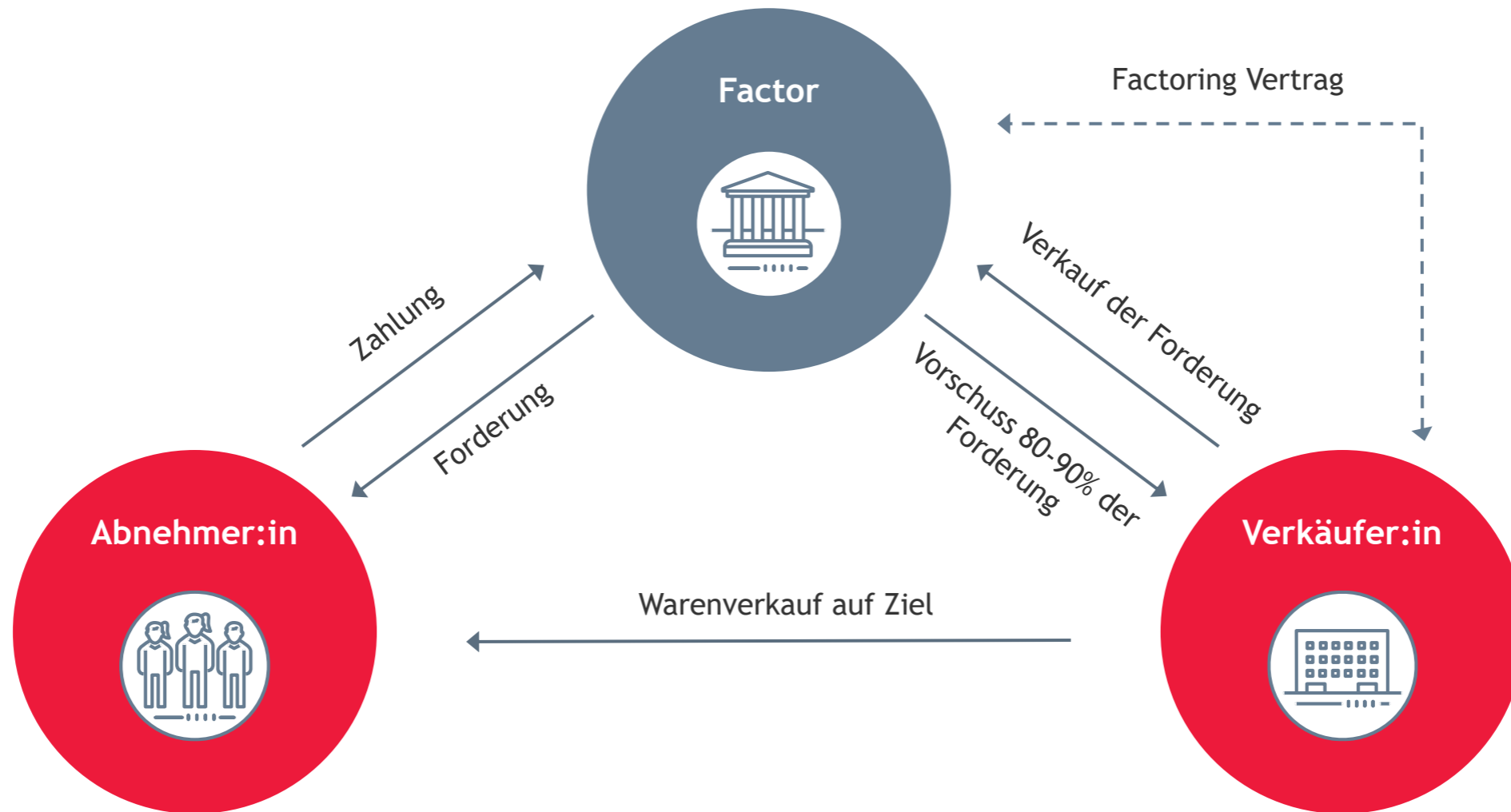


MARKTENTWICKLUNG FACTORING-BRANCHE ÖSTERREICH



Quelle: [EU Federation Factoring & Commercial Finance](#)

FUNKTIONSSCHEMA FACTORING, FORFAITIERUNG UND REVERSE-FACTORING¹



¹ auch Confirming genannt
 Finanzierungskosten: beginnen normalerweise bei etwa 2% auf den Gesamtbetrag
 Laufzeit: in der Regel in monatlichen Raten innerhalb von 2 - 6 Monaten

VERGLEICH DER FINANZIERUNGSOPTIONEN FÜR FORDERUNGEN

Factoring, Forfaiting und Reverse Factoring

Kriterium	Factoring	Forfaiting	Reverse Factoring
Definition	Ein Lieferant verkauft kurzfristige Forderungen an einen Factor, um sofort Bargeld zu erhalten.	Exporteure verkaufen mittelfristige bis langfristige Forderungen mit einem Abschlag an einen Forfaiter, oft ohne Rückgriff.	Käufer arrangieren, dass die Rechnungen ihrer Lieferanten frühzeitig von einem Finanzintermediär bezahlt werden, auf Kosten des Käufers.
Primäre Partei, die initiiert	Lieferant	Exporteur	Käufer
Verwendungszwecke	Inländischer und internationaler Handel, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, die schnell Liquidität benötigen.	Finanzierungen im internationalen Handel für hochpreisige, langfristige Transaktionen (z. B. Investitionsgüter, Maschinen).	Optimierung des Cashflows in der Lieferkette, insbesondere für große Käufer mit kleineren Lieferanten.
Branchen / Anwendungsgebiete	Geeignet für kleine und mittelständische Unternehmen in verschiedenen Branchen.	Häufig bei Exportfinanzierungen für Waren oder Investitionsgüter (z. B. Bau, Infrastruktur).	Branchen mit starken Lieferkettenbeziehungen, häufig für große Unternehmen, die mit vielen Lieferanten zusammenarbeiten.
Rückgriff	Kann mit oder ohne Rückgriff auf den Lieferanten erfolgen.	Immer ohne Rückgriff auf den Exporteur.	In der Regel ohne Rückgriff auf den Lieferanten, da die Zahlung durch den Käufer garantiert wird.
Vorteile	Sofortige Verbesserung des Cashflows, reduzierte Inkassorisiken, schnelle Einrichtung.	Beseitigt Kredit- und politisches Risiko, ermöglicht einen vorhersehbaren Cashflow, unterstützt große Exporttransaktionen.	Stärkt die Beziehungen zwischen Käufer und Lieferant, bietet Lieferanten schnelle Zahlungen, während Käufer verlängerte Zahlungsbedingungen erhalten.
Kosten	Gebühren basierend auf einem Prozentsatz des Rechnungsbetrags; typischerweise höher bei riskanteren Transaktionen oder kleineren Lieferanten.	Abschlag basierend auf der Transaktionsgröße, Laufzeit und dem Risiko des Importeurs; Forfaiting ist aufgrund der längeren Laufzeiten in der Regel teuer.	Niedrigere Kosten aufgrund der besseren Bonität des Käufers, die als Grundlage für die Gebühren dient.

ECHTES VS. UNECHTES FACTORING

Kriterium	Echtes Factoring	Unechtes Factoring
Übernahme des Risikos	Factor trägt das Ausfallrisiko (Delkredere-Risiko)	Forderungsverkäufer trägt das Ausfallrisiko
Forderung in der Bilanz	Forderung wird ausgebucht	Forderung bleibt in der Bilanz
Liquidität	Sofortiger Zufluss durch Forderungsverkauf	Sofortiger Zufluss, jedoch mit Rückgriffrecht
Verbindlichkeit	Keine neue Verbindlichkeit	Passivierung als Verbindlichkeit gegenüber Factor
Bilanzkennzahlen	Verbesserte Eigenkapitalquote und Liquidität	Keine Verbesserung der Bilanzkennzahlen
Eignung	Für Unternehmen, die Risiken vollständig abgeben möchten	Für Unternehmen, die nur Vorfinanzierung benötigen

WICHTIGE FAKTEN AUF EINEN BLICK

Kosten

- ▶ **Factoring-Gebühr:** typischerweise 0,5 % bis 3 % des Rechnungsbetrags pro Monat
- ▶ **Zinsen auf Vorfinanzierung:** liegen meist zwischen 4 % und 8 % p.a. abhängig von der vereinbarten Laufzeit
- ▶ **Vorfinanzierungssumme:** liegt in der Regel zwischen 70 % und 90 % des Rechnungswerts.

Anforderungen

- ▶ **Bonitätsprüfung:** Die Kunden des Unternehmens werden hinsichtlich ihrer Zahlungsfähigkeit geprüft.
- ▶ **Unternehmensnachweise:** Gewerbeanmeldung, Jahresabschlüsse oder betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) können verlangt werden

Bearbeitungsdauer

- ▶ Die Einrichtung eines Factoring-Rahmenvertrags kann 1 - 2 Wochen in Anspruch nehmen, je nach Komplexität der Dokumentenprüfung und Bonitätsprüfung

Vorfinanzierungsbetrag: 80% - 90 % der Forderungen

Gebühr: 0,15 % - 0,60 %

Raten für Zins: 4 - 5 %

Spezifische Anforderungen: jede Unternehmensgröße, auch Neugründungen und junge Unternehmen ab einem Jahresumsatz von EUR 300.000

ERSTE 
Group Intermarket

AUSGEWÄHLTE FACTORING, FORFAITIERUNG UND REVERSE-FACTORING ANBIETER



BEISPIELE FACTORING

- ▶ Ein familiengeführtes Unternehmen mit Sitz in Westösterreich besteht seit über 60 Jahren und bietet ein umfangreiches Sortiment für Bürobedarf, Gastronomie, Hygiene und Verpackungen an.
- ▶ Ein weiteres führendes Unternehmen in Österreich ist seit über 40 Jahren im Bereich der Autoausstattung tätig. Es fertigt und vertreibt Produkte in den Kategorien Autozubehör, Sicherheit & Komfort sowie Sport und Freizeit.

Im Rahmen des Finanzierungsprozesses unterstützte BDO durch die Ermittlung des zukünftigen Liquiditätsbedarfs und identifizierte kurzfristige Finanzierungsquellen, die zur Sicherstellung der erforderlichen Liquidität beitragen.

- ▶ Umsetzung Factoring:
 - Vermittlung Factoring
 - Reduktion Zinsaufschlag und Factoring-Gebühr

Gründe für Factoring

- Verbesserung der Liquidität
- Bilanzielle Verbesserung (Forderungsvolumen sinkt - EK-Quote steigt)

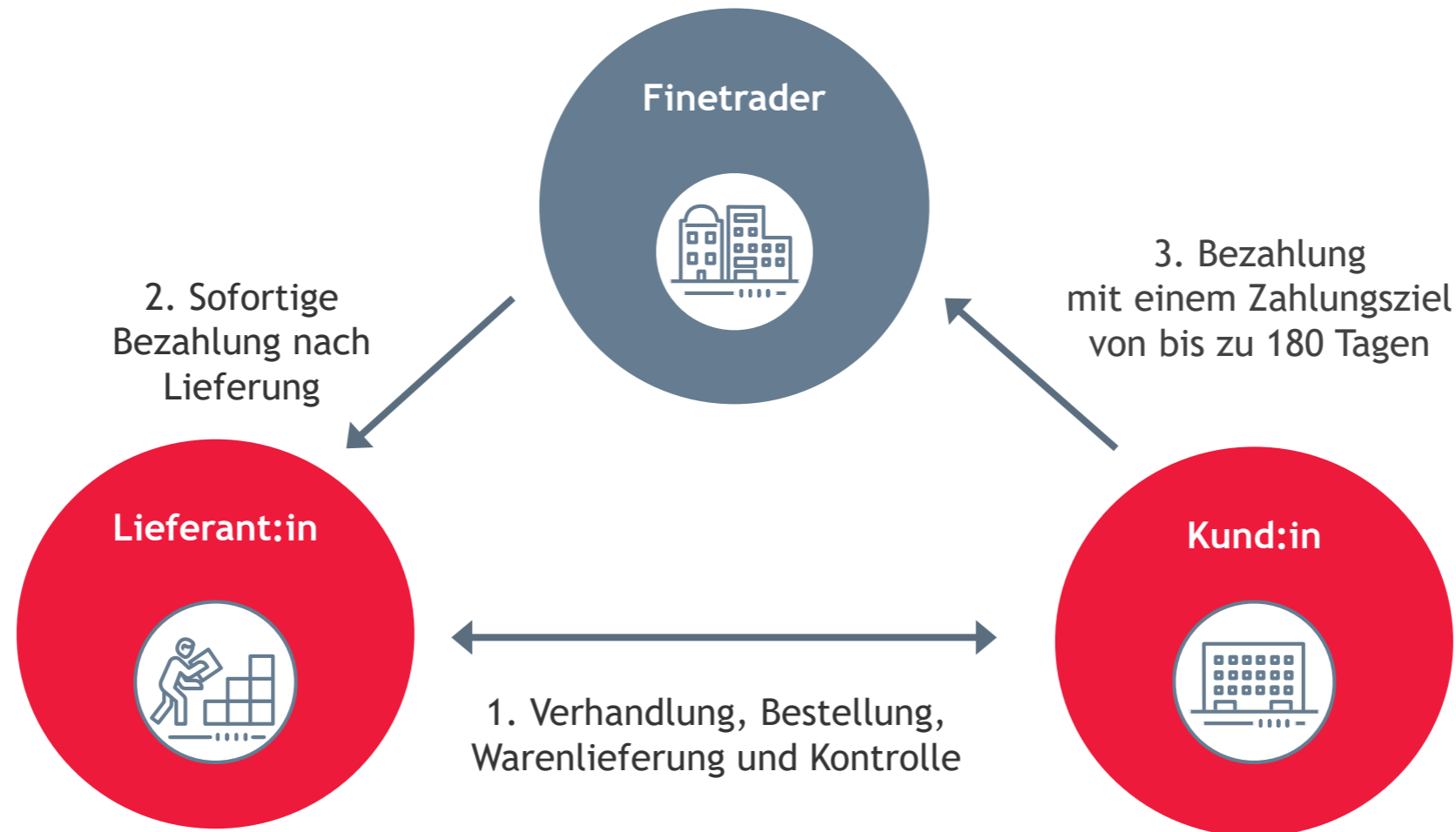


FINETRADING



FUNKTIONSSCHEMA FINETRADING

Finetrading = Sofortige Bezahlung der Lieferant:innen und verlängerte Zahlungsfristen bis maximal 180 Tage.



Grundsätzlich ist Finetrading in AT weniger verbreitet als in DE

WICHTIGE FAKTEN AUF EINEN BLICK

Finetrading

Kosten

1. **Handelsmarge:** relativ hohe Gebühren - beginnen in der Regel bei ca. 3% pro Monat auf den Gesamtbetrag, bis zu 12 Monatsraten
2. **Nebenkosten:** mögliche, zusätzliche Kosten wie z.B. Transaktionsgebühr (pro Wareneinkauf), Einrichtungsgebühr (einmalig, 1,95% von der Einkaufslinie), Bereitstellungsgebühr pro Monat (Hängt vom Kreditlimit ab: von €49 für ein 30.000 Einkaufslinie, bis €269 für Einkaufslinie ab €500.000)

Anforderungen

- ▶ Finetrading eignet sich für Händler, Online-Händler bzw. E-Commerce und Unternehmer im produzierenden Gewerbe, die regelmäßig Waren bestellen und ein verlängertes Zahlungsziel wünschen.
- ▶ In der Regel führt der Finetrader eine Bonitätsprüfung durch.
- ▶ Die meisten Finetrading-Plattformen erfordern einen Mindesttransaktionsbetrag von EUR 20.000.

Bearbeitungsdauer

- ▶ Die Kreditentscheidung wird in der Regel innerhalb weniger Tage getroffen.

INVESDOR

Finanzierungsbetrag: ab EUR 250.000

Laufzeit: 12 bis 72 Monate

Raten für Zins: ab 2,50 % p.a., quartalsweise Tilgung

Spezifische Anforderungen: bilanzieren nach HGB oder UGB, Mindestumsatz von MEUR 1, mindestens im 3. Geschäftsjahr, Sitz in DE oder AT

FINETRADING

- ▶ Der Begriff „Finetrading“ setzt sich aus den beiden Begriffen „finance“ (Finanzierung) und „trading“ (Handel) zusammen. Hierunter ist eine bankenunabhängige Dienstleistung zur Vorfinanzierung der Betriebseinkäufe von Unternehmen zu verstehen, weshalb man Finetrading häufig auch als *Lager- oder Wareneinkaufsfinanzierung* bezeichnet.
- ▶ Finetrading ist in Österreich weniger verbreitet als in Deutschland oder im Vereinigten Königreich.

Vorteile



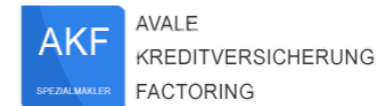
- ▶ Sofortige Liquidität für den Lieferanten (verbessertes Lieferantenverhältnis)
- ▶ Verbesserte Einkaufsbedingungen für den Käufer durch Nutzung von Skonti
- ▶ Verlängerte Zahlungsziele für das Unternehmen gegenüber Finetrader (Schonung der Liquidität)
- ▶ Erhöhte Flexibilität (keine Bonitätsprüfung der Lieferanten notwendig)
- ▶ Verringerte Unabhängigkeit gegenüber Banken (Entlastung der Kreditlinien)

Nachteile



- ▶ Nicht für jedes Unternehmen möglich (z.B. in Krisensituationen oder -branchen)
- ▶ Ggf. höhere Kosten im Vergleich zu langfristigen Bankkrediten (z.B. im Falle einer fehlenden optimalen Bonitätsbeurteilung bzw. einer regelmäßigen Ausschöpfung der Zahlungsziele)

AUSGEWÄHLTE FINETRADING ANBIETER



BEISPIEL FINETRADING



Finetrading Anbieter:

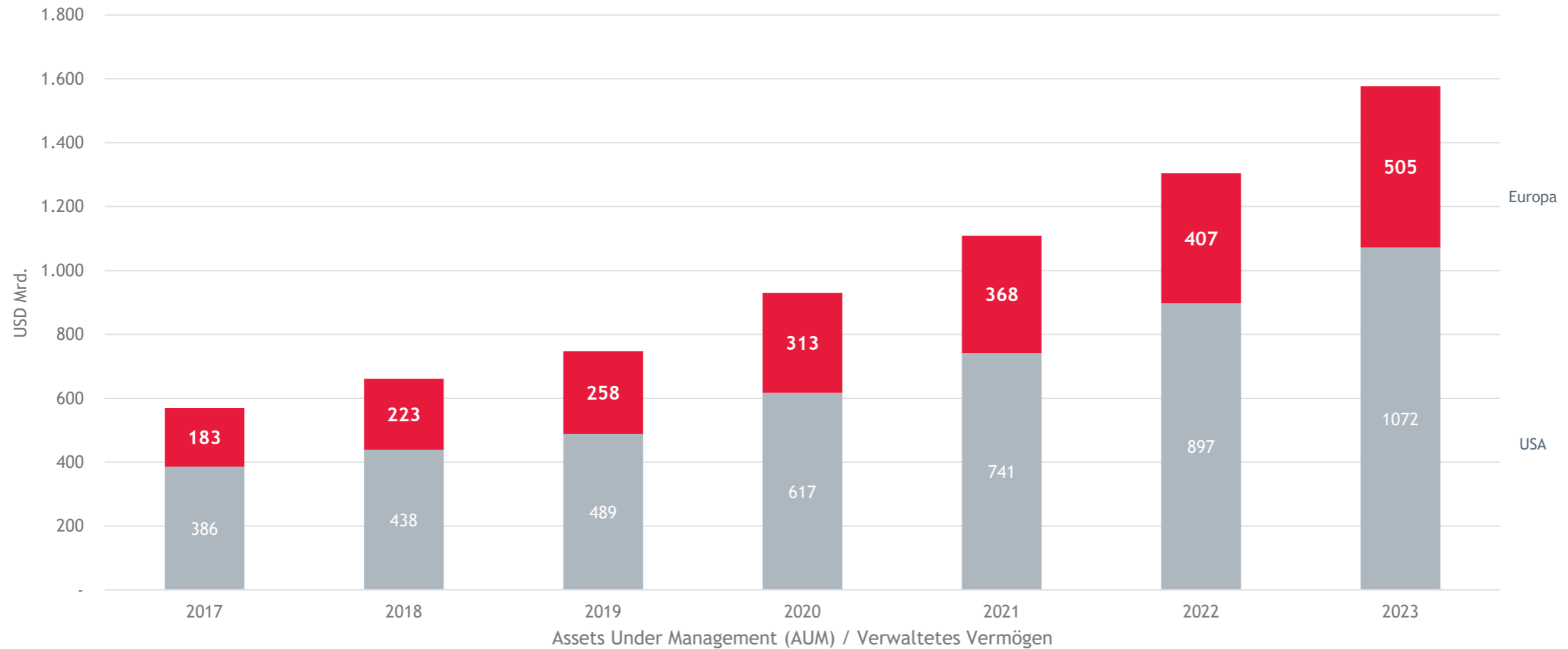


- ▶ Little Lunch ist ein deutsches Unternehmen, das 2014 gegründet wurde und sich auf gesunde Bio-Suppen in kreativen Sorten spezialisiert hat. Die Produkte sind frei von künstlichen Zusatzstoffen, werden in Glas verpackt und CO₂-neutral ausgeliefert.
- ▶ Das Unternehmen stand aufgrund stark steigender Nachfrage und der Erweiterung der Produktpalette vor der Herausforderung, deutlich mehr Rohzutaten einzukaufen. Lange Vorlaufzeiten und die erhöhte finanzielle Belastung führten zu einer angespannten Liquidität und eingeschränkter Handlungsfähigkeit.
- ▶ Lösung: **Sicherung von Liquidität durch Warenfinanzierung**
 - Die Warenfinanzierung mit flexiblen Ratenzahlungen innerhalb von sechs Monaten ermöglicht es Little Lunch, größere Mengen einzukaufen und gleichzeitig liquide zu bleiben. Durch schnelle Zahlungen stärkt das Unternehmen seine Beziehungen zu Lieferanten, verhandelt Skonti und verbessert damit die Handelsspanne.

PRIVATE DEBT



MARKTENTWICKLUNG VON PRIVATE DEBT IN DEN USA UND EUROPA



Quelle: [OENB](#)

TYPISCHE MERKMALE VON PRIVATE DEBT / KREDITFONDS

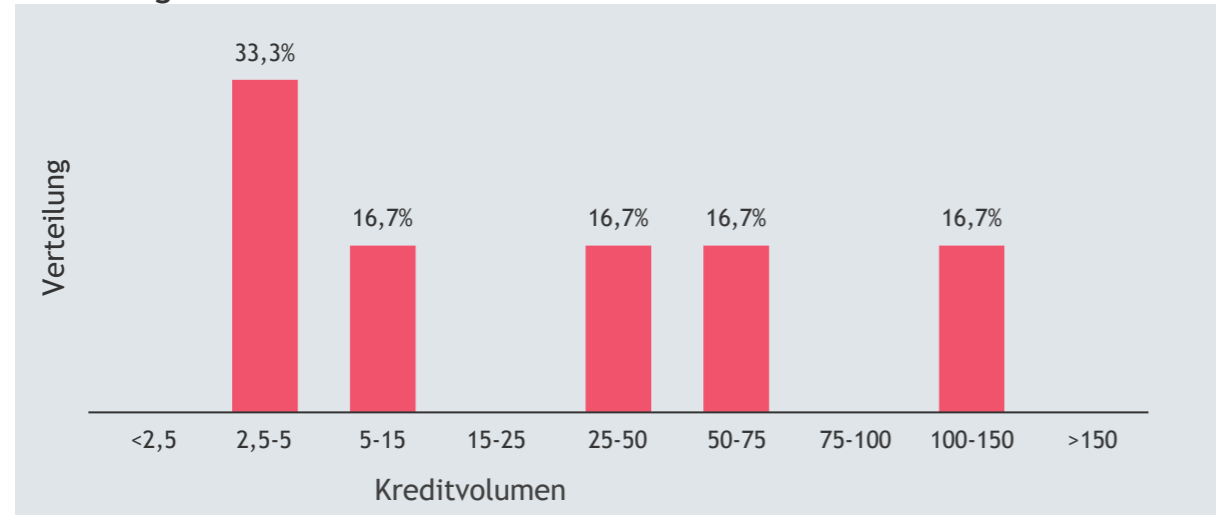
Exemplarischer Auszug



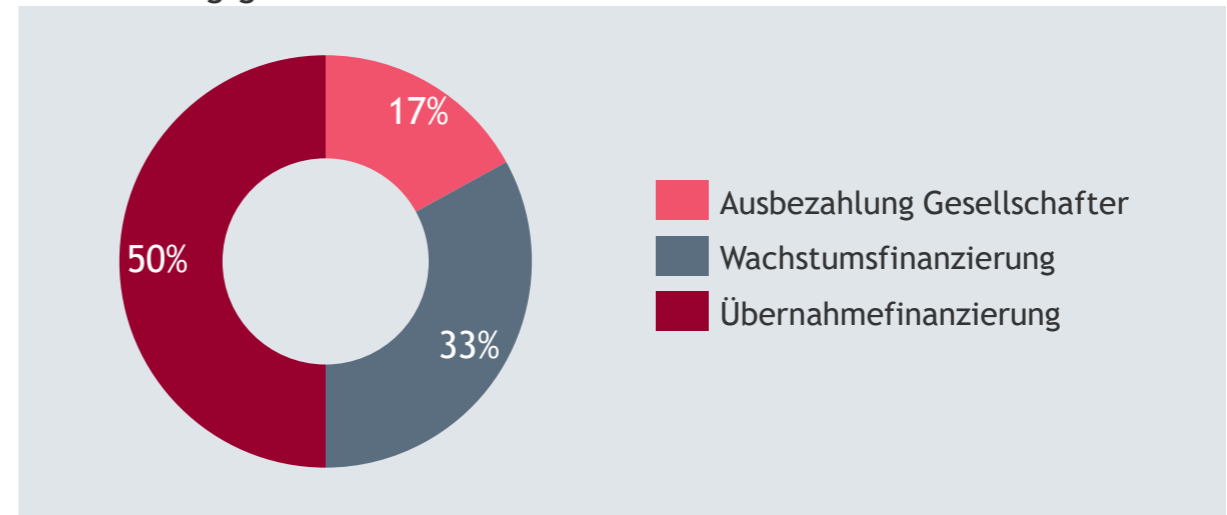
- ▶ Vergabe von Fremdkapital direkt an ein Unternehmen
- ▶ Übernahme von Risiken basierend auf einheitlichen Anlagerichtlinien
- ▶ Fonds, alleine oder im Rahmen von Club-Deals, mit maximal zwei bis drei Partnern
- ▶ Kreditvolumina liegen zwischen MEUR 2,5 bis 150
- ▶ Bei den Targets handelt es sich typisch um Firmen mit einem EBITDA von MEUR 5 bis 25 (tw. aber auch Restrukturierungsfälle)
- ▶ Die Laufzeit beträgt im Mittel fünf bis sieben Jahre
- ▶ Zu ihren Kunden:innen zählen etablierte Unternehmen aus allen Branchen des Mittelstands
- ▶ Klare prognostizierbare Zins- und Tilgungszahlungen
- ▶ Konditionen weisen im Vergleich zu Banken eine höhere Basisverzinsung sowie einen erfolgsabhängigen Teil auf

TYPISCHE MERKMALE VON PRIVATE DEBT / KREDITFONDS

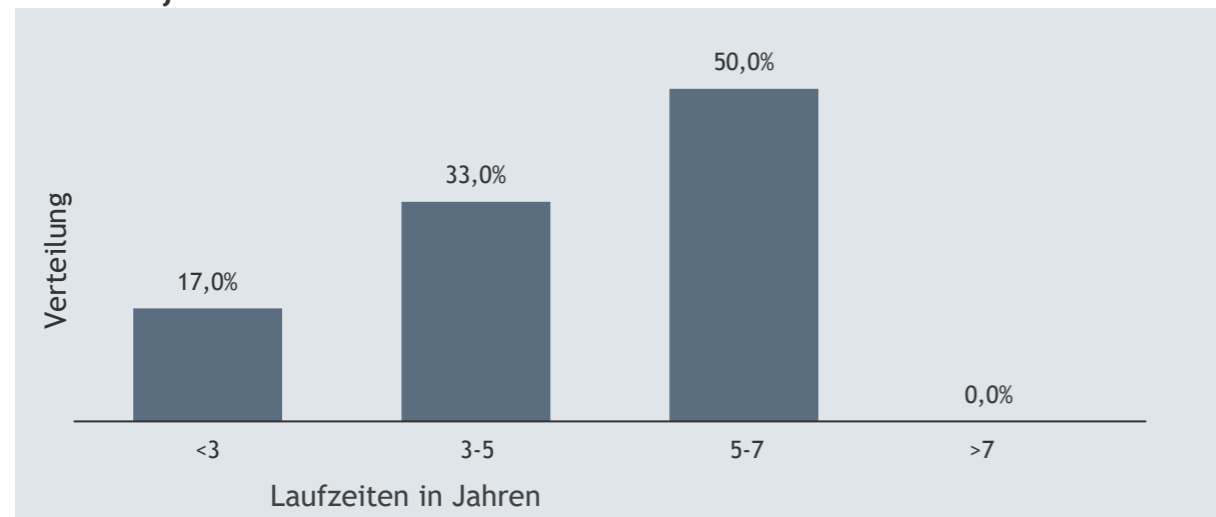
Verteilung der Kreditvolumen nach MEUR



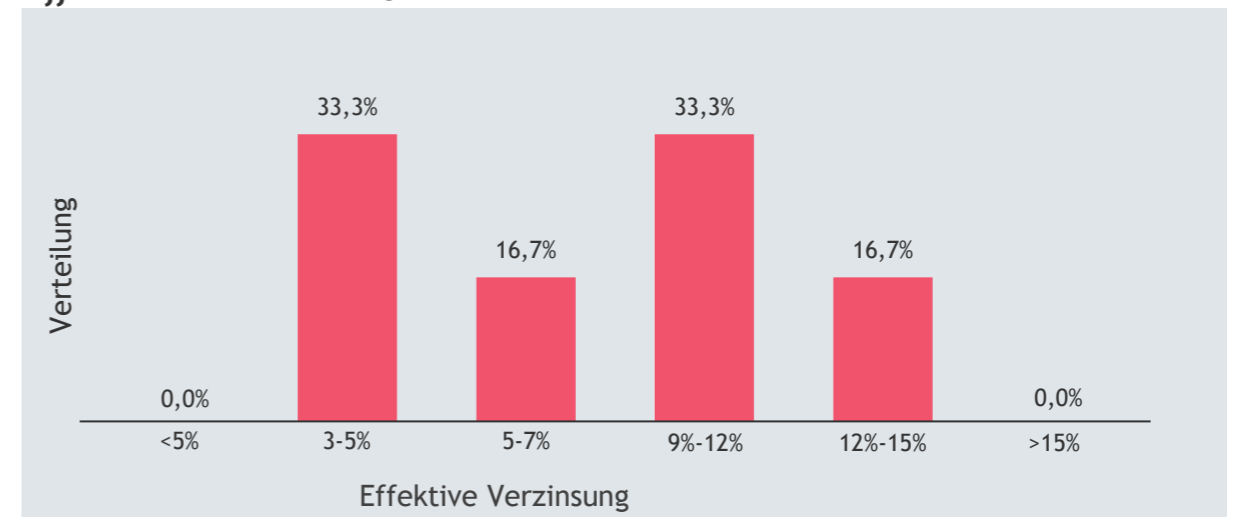
Finanzierungsgrund des Unternehmens



Kreditlaufzeiten

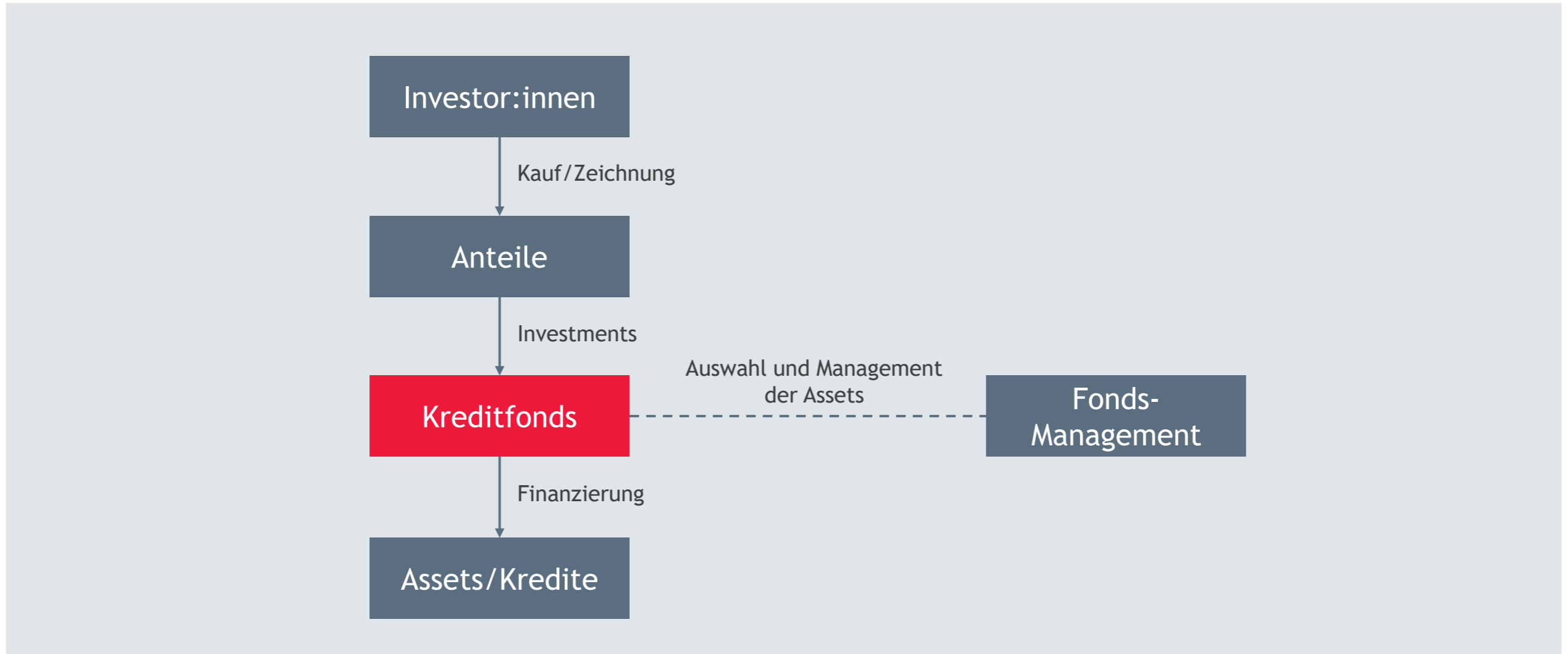


Effektive Zinshöhe der Unternehmenskredite



Quelle: Darstellung auf Grundlage der BAI Studie „Unternehmenskreditfinanzierungen durch Nicht-Banken in Deutschland - Die Sichtweise der drei Marktakteure“

FUNKTIONSSCHEMA KREDITFONDS



WICHTIGE FAKTEN AUF EINEN BLICK

Private Debt

Kosten

- ▶ **Zinsen:** liegen oft zwischen 5 - 15 %.
- ▶ **Vergleich zu Bankkrediten:** die Zinsen sind oft deutlich höher, um den Kreditgeber für das höhere Kreditrisiko zu entschädigen.

Anforderungen

- ▶ Die Kreditfonds führen eine erhebliche Due-Diligence-Prüfung durch, da die Beträge in der Regel im Millionenbereich liegen. Die Due-Diligence-Prüfung kann auch an einen Dritten delegiert werden.
- ▶ Die meisten Kreditverträge verpflichten die Kreditnehmer zur Einhaltung verschiedener finanzieller Verpflichtungen (z.B. muss das Unternehmen bestimmte Grenzwerte für Liquidität und Verschuldung einhalten).

Bearbeitungsdauer

- ▶ Für unkomplizierte Transaktionen: **8-12 Wochen** vom ersten Kontakt bis zur Finanzierung.
- ▶ Bei komplexen Geschäften mit mehreren Kreditgebern, höheren Due-Diligence-Anforderungen oder behördlichen Genehmigungen: **4-6 Monate**.

AUSGEWÄHLTE KREDITFONDS

Invest
AG

EURAZEO

ARES
ARES CAPITAL CORPORATION

Arcmont
ASSET MANAGEMENT

B
BRIGHT
CAPITAL

TIKEHAU
CAPITAL

BlueBay
Asset Management

H. I. G.
CAPITAL

PEMBERTON

BARINGS

Alcentra trade

LGT CAPITAL PARTNERS

Deka
Institutionell

indaro Mikrofinanz

ETHENEA
managing the Ethna Funds

ARDIAN

APOLLO

TENAXCAPITAL
Asset Management

Blackstone

Private Debt
Mittelstandsfinanzierungen

Muxinich & Co

Pricoa Private Capital

BEISPIEL PRIVATE DEBT

The logo for Frostkrone, featuring the word "frostkrone" in a green, lowercase, sans-serif font. The letter "t" is stylized with a green crown shape above it.The logo for Pemberton, featuring a small blue tree icon to the left of the word "PEMBERTON" in a blue, uppercase, serif font.

- ▶ Frostkrone, mit Hauptsitz in Rietberg, Deutschland, ist seit 1997 führend im Bereich Fingerfood. Frostkrone beliefert große Lebensmitteleinzelhändler (z. B. Aldi, Lidl) sowie Foodservice-Unternehmen.
- ▶ Der deutsche Investor Emeram übernahm 2017 gemeinsam mit dem CEO von Frostkrone das Unternehmen von Ardian.
- ▶ Seit 2018 expandiert Frostkrone durch strategische Übernahmen, zunächst in Frankreich und später durch eine größere Akquisition in den USA.
- ▶ April 2021 - Pemberton refinanzierte den ursprünglichen Deal, stellte Kapital für die US-Expansion bereit und unterstützte weitere Zukäufe, darunter zwei größere Übernahmen in Großbritannien.

- ▶ Gründe für Private Debt:
 - Finanzierung von Expansion und Unternehmenswachstum

WER WIR SIND

BDO AUSTRIA

Großartiges Unternehmertum verdient besondere Aufmerksamkeit!

Nur wer zuhört und versteht, kann Sie auch umfassend betreuen. Darum ist BDO Ihr verlässlicher Wegbegleiter. Zusammen stellen wir die Weichen für Ihr Projekt und finden passende Lösungen - damit Sie sicher ins Ziel kommen.

Für Ihre Strategie setzen wir alle Hebel in Bewegung: Je nach Aufgabenstellung stellen wir das optimale Team für Sie zusammen.

Das macht uns zu BDO.
Und uns gemeinsam great.

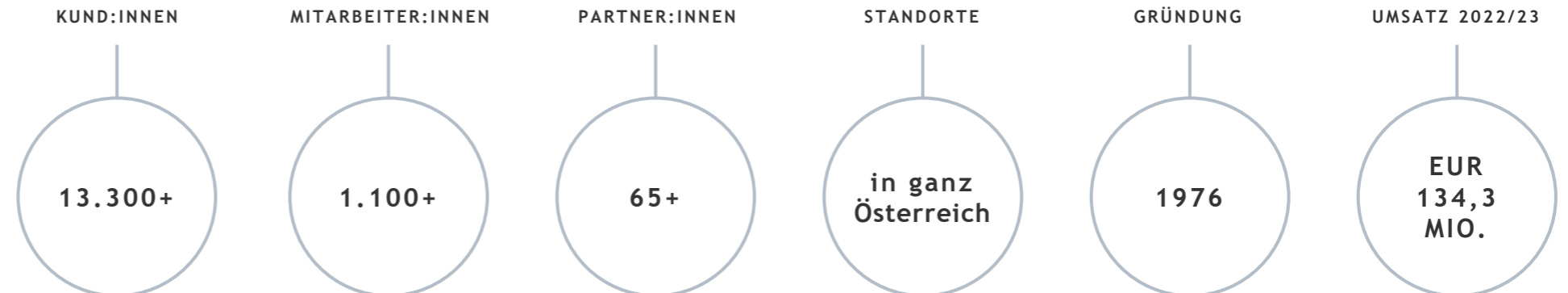
WE SEARCH FOR GREATNESS.

OFFICES

WIEN, GRAZ, LINZ, SALZBURG, KLAGENFURT,
LUSTENAU, JUDENBURG, WOLFSBERG, EISENSTADT,
BRUCK/LEITHA, OBERWART, SCHWAZ

SERVICE LINES

ACCOUNTING, ASSURANCE,
CONSULTING, CORPORATE FINANCE,
PEOPLE & ORGANISATION, TAX



Accounting

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen. Die Abwicklung Ihrer Finanzprozesse ist bei uns in guten Händen und liefert die Basis für Ihre unternehmerischen Entscheidungen.

Assurance

Vertrauen und Mehrwert sind die Basis unserer Zusammenarbeit. Im Fokus stehen dabei stets persönliche Betreuung sowie höchste internationale Prüfungs- und Qualitätsstandards.

Consulting

Bringen Sie Ihr Unternehmen nachhaltig in Topform! Ein versiertes Team sorgt mit einer breiten Palette an Tools und Know-how für individuelle und innovative Lösungen.

Corporate Finance

Fundierte Grundlagen stellen die Basis unternehmerischer Entscheidungen dar. Mit dem richtigen Partner stellen Sie Ihr Unternehmen für die Zukunft optimal auf.

People & Organisation

Der Mensch ist der entscheidende Erfolgsfaktor eines jeden Unternehmens. Vertrauen Sie in einer Welt des Arbeitsumbruchs auf einen starken Wegbegleiter.

Tax

Sie möchten auf dem Markt erfolgreich sein? Mit einem zukunftsorientierten Partner an Ihrer Seite stehen Ihrem Erfolg die Türen offen.

EINE RUNDE SACHE

UNSERE EXPERTISE FÜR IHR
UNTERNEHMEN

LEISTUNGSSPEKTRUM CORPORATE FINANCE

Unser Corporate Finance Team unterstützt Sie mit einem umfangreichen Leistungsangebot



- ▶ Mergers & Acquisitions
- ▶ Unternehmensbewertung
- ▶ Restrukturierung
- ▶ Transaktionsberatung
- ▶ Debt Advisory



Mergers & Acquisitions

Fusionen von Unternehmen sind eine komplexe Angelegenheit, die weitreichenden Einfluss auf den unternehmerischen Erfolg haben können. Wir begleiten Sie gerne bei Nachfolgeregelungen, Internationalisierungen und dem Erwerb von Know-how - vom Beginn bis hin zur finalen Abwicklung der Transaktion.



Unternehmensbewertung

Es ist unser Ziel, den Wert Ihres Unternehmens ganzheitlich zu verstehen. Ausgehend von den Unternehmenszahlen, dem Marktumfeld, den regulativen Vorschriften sowie Ihrem Geschäftsmodell ermitteln wir einen nachvollziehbaren und risikoadäquaten Unternehmenswert.



Restrukturierung und Fortbestehensprognose

Rückläufige Ergebnisse und Umsatzzahlen, Liquiditätsprobleme oder operative und strategische Krisen müssen rechtzeitig erkannt werden - nur so sind Gegenmaßnahmen möglich. Damit Ihr Unternehmen betriebswirtschaftlich nicht zu kränkeln beginnt, sorgen wir mit höchster Sorgfalt für ein zuverlässiges Immunsystem.



Transaktionsberatung

Der erfolgreiche Abschluss einer Transaktion hängt von vielen Faktoren ab. So etwa von eingehenden und detaillierten finanziellen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Analysen des Transaktionsprojektes. Die Leidenschaft für den Erfolg unserer Kundinnen und Kunden sichert Ihnen die beste Betreuung.



Debt Advisory

Die Optimierung der eigenen Finanzen stellt das Fundament unternehmerischen Handelns dar. Die Sicherstellung der Liquidität steht an oberster Stelle. Denn besonders in Sachen Finanzierung zahlt es sich aus, einen kühlen Kopf zu bewahren - und sich von fundiertem Know-how leiten zu lassen.

KONTAKT

Michael Grahammer

Partner



+43 5 70 375 - 6012
+43 664 430 99 04
michael.grahammer@bdo.at

Michael Baschnegger

Director



+43 5 70 375 - 1009
+43 664 60 375 - 1009
michael.baschnegger@bdo.at

Christoph Erath

Senior Manager



+43 5 70 375 - 6009
+43 664 60 375 - 6009
christoph.erath@bdo.at

Elke Schlosser

Senior Managerin



+43 5 70 375 - 6013
+43 664 60 375 - 6013
elke.schlosser@bdo.at

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Strategische Begleitung
- ▶ Finanzierungsberatung und -begleitung
- ▶ Risiko-, Finanzierungs-, Eigenmittel- und Kapitalmarktthemen
- ▶ Unternehmensbeteiligungen (M&A)
- ▶ Risikoanalyse
- ▶ Kapital- und Liquiditätsoptimierung

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Beirats-, Aufsichtsrats- und Stiftungsvorstandsfunktionen

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Unternehmens- und Projektfinanzierung inkl. Risikoanalyse
- ▶ Finanzierungsberatung und -begleitung
- ▶ Risiko-, Finanzierungs-, Eigenmittel- und Kapitalmarktthemen
- ▶ Unternehmensbeteiligungen
- ▶ Due Diligence Prüfung
- ▶ Infrastrukturfinanzierung

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Nachfolgeregelung, M&A
- ▶ Unternehmenssanierung, Restrukturierung
- ▶ Alternative Unternehmensfinanzierung
- ▶ Investorensuche und -ansprache
- ▶ Unternehmensbewertung
- ▶ Due Diligence Prüfung
- ▶ Projekt- und Umsetzungsmanagement
- ▶ Steuerung Strategieumsetzungsprojekte

Sonstige berufliche Aktivitäten

- ▶ Vorstands- und Beiratsfunktion

Schwerpunkte der Tätigkeit

- ▶ Finanzierungsanalyse und -beratung
- ▶ Liquiditätsplanung
- ▶ Kapitalstrukturoptimierung
- ▶ Finanzierungsstrategie
- ▶ M&A
- ▶ Due Diligence Prüfung
- ▶ Planungsrechnung
- ▶ Kosten-Ertragsanalyse



**WE SEARCH FOR
GREATNESS.**

Finanzierungs- angebot der SFG



Finanzierungsangebote der SFG

Wir helfen Ihrem Projekt auf die Sprünge und schaffen damit Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Startups

➤ Risikokapital!Offensive

Co-Investment für innovative Startups in der Frühphase

➤ Venture Capital für DurchstarterInnen

Co-Investment für innovative Start- und Scaleups

Etablierte Unternehmen

➤ Beteiligungsoffensive KMU

Frisches Kapital für Wachstumsprojekte

➤ Stille Beteiligung für Innovationsprojekte

Finanzierung von Innovationen & Unternehmensnachfolgen

Stille Beteiligung - Checks



Sitz in der Steiermark



Wirtschaftlich stabil



Sicherstellung der Ausfinanzierung



Kombinierbar mit weiteren
Förderungen/Finanzierungen



Klare wachstumsorientierte
Geschäftsstrategie



Fachliche und kaufmännische
Kompetenz

Investieren und wachsen

Beteiligungs- offensive KMU

Gemeinsam mehr Sprungkraft.



Beteiligungsoffensive KMU

Frisches Kapital für Wachstumsprojekte

01 Für wen?	02 Wofür?	03 Wieviel?
Produktionsunternehmen Dienstleistungsbetriebe Handelsunternehmen	Investitionen Aufwendungen für die Erschließung neuer Märkte und den Ausbau von Vertriebswegen F&E-Vorhaben Betriebsmittelfinanzierung	Bis zu 250 TEUR als nachrangige typisch stille Beteiligung Fixer jährlicher Gewinnanteil iHv. 2,5% zzgl. 1% bei positivem Jahresergebnis (vom aushaftenden Beteiligungskapital) De-minimis Barwert

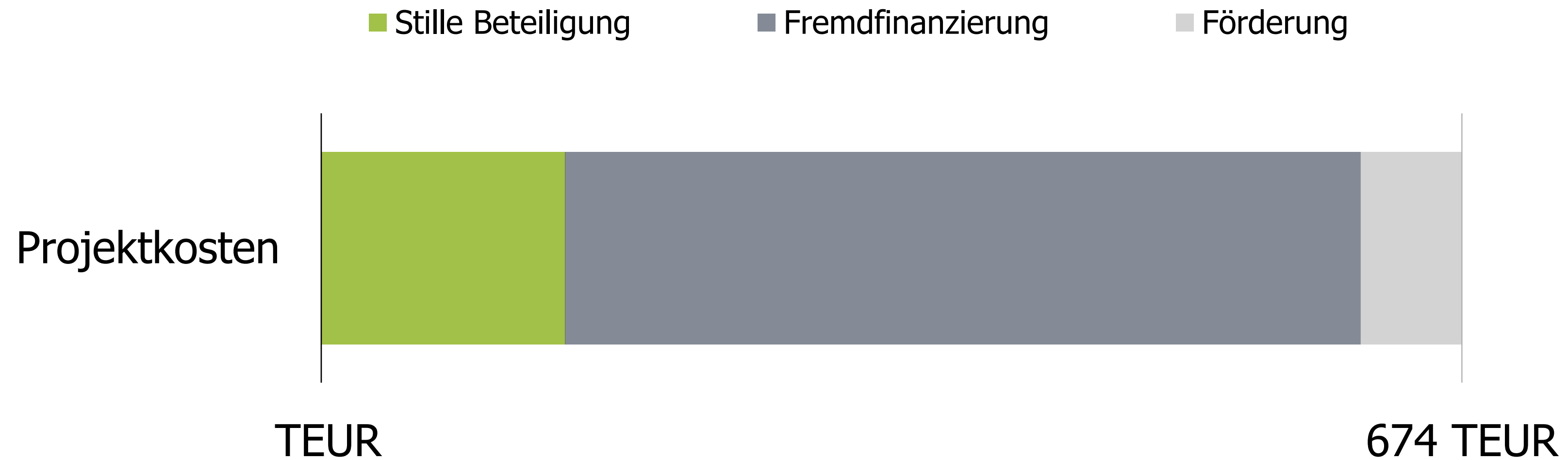
Best Practice



➤ Beteiligungsoffensive KMU

Für den Um- und Zubau einer Betriebsstätte um neue Produkte für den Feuerwehreinsatz fertigen zu können, wurden insgesamt rund 674 TEUR benötigt

144 TEUR stille Beteiligung, 470 TEUR Fremdfinanzierung, 60 TEUR Förderung Wachstums!Schritt



Stille Beteiligung für Innovations- projekte

Wir sind Ihre Mannschaft, Sie schießen das Tor.



Stille Beteiligung für Innovationsprojekte

Unser Beitrag zu Ihrem Erfolg.

01

Für wen?

Innovative, forschungs- bzw. wissensintensive/wissensbasierte Produktionsunternehmen

Innovative B2B-Dienstleistungsbetriebe

02

Wofür?

Investitionen mit entsprechendem Innovationsgehalt
F&E-Vorhaben
Aufwendungen für die Erschließung neuer Märkte und den Ausbau von Vertriebswegen
Betriebsmittelfinanzierung
Unternehmensübernahme/-nachfolge

03

Wieviel?

bis zu 1,5 Mio. Euro als nachrangige typisch oder atypisch stille Beteiligung
Ratingabhängiger jährlicher Gewinnanteil sowie gewinnabhängige Zusatzvergütung

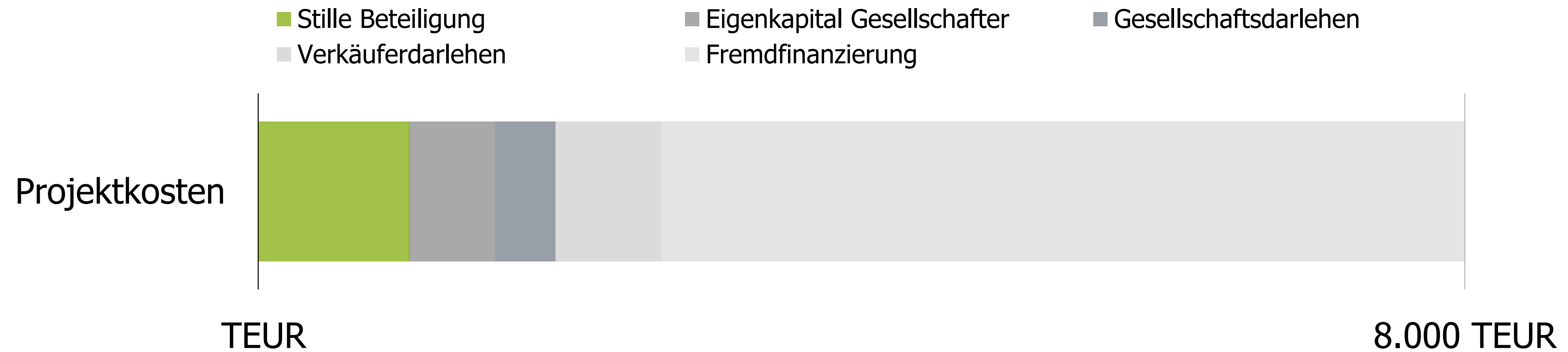
Best Practice:



➤ Stille Beteiligung

Zur Übernahme einer bestehenden GmbH mit Projektkosten in Höhe von 8.000 TEUR

1.000 TEUR als stille Beteiligung, 570 TEUR Eigenkapital der Gesellschafter, 400 TEUR Gesellschaftsdarlehen, 700 TEUR Verkäuferdarlehen und 5.330 TEUR Fremdfinanzierung



Q&A

?

Ihre AnsprechpartnerInnen



Julia Diethard
Beteiligungsmanagerin
+43 316 7093 213
E-Mail Adresse anzeigen



Anna Mössner-Steiner
Prokuristin & Verantwortliche
Finanzierungsmanagement
+43 316 7093 216
E-Mail Adresse anzeigen



Verena Scheibl
Beteiligungsmanagerin
+43 316 7093 206
E-Mail Adresse anzeigen



Elisabeth Wagner
Assistentin Finanzierungsvergabe &
Regionales Standortcoaching
+43 316 7093 201
E-Mail Adresse anzeigen



Florian Weinhandl
Beteiligungsmanager
+43 316 7093 207
E-Mail Adresse anzeigen



Benjamin Zenz
Beteiligungsmanager
+43 316 7093 302
E-Mail Adresse anzeigen

 @SteirischeWirtschaftsfoerderungSFG

 @sfgkommunikation

 @SteirischeWirtschaftsfoerderungSFG