



## Unternehmenswachstum: Entwicklung sichern mit EK PLUS

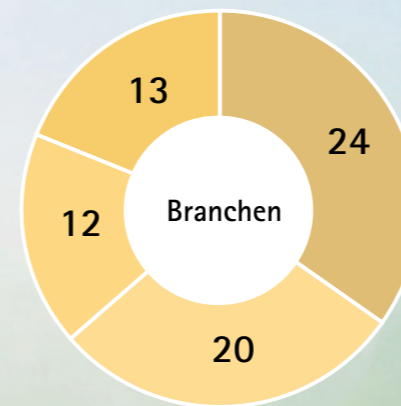
Hohe Investitionen in die Entwicklung von Produkten und Leistungen oder in den notwendigen Vertriebsaufbau mit dem damit einhergehenden überproportionalen Anstieg des Working Capital sind für junge Unternehmen schwer zu finanzieren. Obwohl Banken oft großes Interesse und Finanzierungsbereitschaft signalisieren und auch Fördermöglichkeiten durch öffentliche Programme zur Verfügung stehen, bleibt die Stärkung des Eigenkapitals eine der wichtigsten Herausforderungen für das Management.

Um Finanzierungslücken zu schließen, sind in der Regel Beträge zwischen 500.000 und 5 Mio. € nötig. Im Durchschnitt liegt der Bedarf bei 1 Mio. €. Kann der Fehlbetrag nicht beschafft werden, schränkt die geringe Liquidität die Entwicklungsmöglichkeiten ein, bindet zu viel Aufmerksamkeit abseits des Kerngeschäfts und kann so den Bestand des Unternehmens gefährden. In den letzten drei Jahren hatte die EK PLUS GmbH Kontakt zu knapp siebzig Firmen mit akuten Finanzierungsbedarfen und konnte dabei zahlreichen

Unternehmen die dringend notwendige Wachstumsfinanzierung vermitteln.

**Interesse an der Finanzierung** von jungen, wachsenden Firmen besteht bei der Investorengruppe mit gleichem Branchenhintergrund dann, wenn das Zielunternehmen bereits positive Ergebnisse erzielt, über einen eindeutigen USP verfügt und sich naheliegende Synergien für das eigene Unternehmen nutzen lassen. Am häufigsten ist das der Fall, wenn sich mit dem Zusammengehen neue

### Branchen und Motive der Anfragen



24 Hightech 20 Verarbeitende Industrie  
12 Dienstleistung 13 Sonstige

# 69

Anfragen seit  
Mitte 2015



27 Investition 18 Projektfinanzierung  
11 Working Capital 13 Übernahme

Marktsegmente öffnen, wenn das Angebot erweitert wird oder sich durch die Nutzung bereits bestehender Strukturen Kostenvorteile ergeben.

Ein Unternehmer aus der gleichen Branche geht mit seiner Investition ein deutlich geringeres Risiko ein als ein branchenfremder Kapitalgeber. Die Finanzierung erfolgt in der Regel minderheitlich und kann über Darlehen mit Nachrangcharakter ergänzt werden. Das Instrument der Nachrangfinanzierung sichert die Mehrheitsverhältnisse zugunsten des Suchenden und schafft auf der Seite des Investors eine Verzinsung analog zum eingesetzten Risikokapital. Im Falle von zusätzlichen Chancen aus Projekten kann die Finanzierung kurzfristig abgesichert erweitert werden.

Der Investor ist als Insider in der Lage, die Verwendung der zusätzlichen Mittel zu beurteilen. Gegenüber dem strategischen Zukauf besteht der Vorteil darin, nicht ein ganzes Unternehmen integrieren, managen und finanzieren zu müssen. Das Risiko und die Bindung von Managementkapazitäten sind in einem solchen Fall deshalb deutlich geringer. Aus Sicht der Banken ergibt sich durch EK PLUS die Möglichkeit, neue Kundenkreise zu öffnen, bestehende Kunden zu binden und dabei auftretende Anfangsprobleme wie ein zu schlechtes Rating zu überwinden.

Vor allem Nischenbranchen mit technologischem Hintergrund wecken aktuell das Interesse der Investoren. Insbesondere sind die Informationstechnologie, Medizin-, Material- und Umwelttechnik,

aber auch innovative Maschinen- und Anlagenbauer als Schlüsselindustrien zu nennen. Viele aussichtsreiche Innovationen, die globales Marktpotenzial bedienen oder in Großprojekte einfließen können, sind für die jungen zu finanzierenden Unternehmen oft im Verhältnis zur Unternehmensgröße überdimensioniert und bergen damit nicht zu vertretende Einzelrisiken.

„In Zukunft ist eine weiterhin hohe Nachfrage nach EK PLUS zu erwarten, und zwar sowohl auf Investorenmehrheit als auch vonseiten der Kapital suchenden Unternehmen. Die Anzahl an Investitionsmöglichkeiten wird im Zuge der andauernden digitalen Revolution und der mit ihr verbundenen Innovations- und Gründungswellen weiter steigen. Das unverändert niedrige Zinsniveau sorgt gleichzeitig für ein großes Interesse an alternativen Anlagemöglichkeiten auf Investorenmehrheit. Diese gute Zeit für Kapitalsuchende gilt es zu nutzen, und zwar mit dem Ziel, den Finanzierungsrahmen so zu erweitern, dass das vorhandene Wachstumspotenzial optimal ausgeschöpft wird“, sagt EK-PLUS-Geschäftsführer Dr. Stefan Linge.

#### Kontakt:

Dr. Stefan Linge  
040-3 49 14-183  
stefan.linge@angermann.de

[www.ekplus.de](http://www.ekplus.de)