

Holen Sie sich Ihr Eigenkapital!



KMU haben in vielen Fällen erhöhten Kapitalbedarf, sei es bei einer Nachfolge- oder zur Vorfinanzierung des Verkaufs- resp. Kaufpreises, sei es für die

Anschaffung von Maschinen, die Herstellung eines neuen Produktes oder den Schritt ins Exportgeschäft. Eine zu dünne Eigenkapitalbasis führt automatisch zu einem schlechten Rating (Basel II), was die Wahrscheinlichkeit einer Bankenfinanzierung einschränkt oder gar verunmöglicht. Im Konkreten bedeutet dies, dass ohne ausreichend vorhandenes Eigenkapital auch kein zusätzliches Fremdkapital (Bankkredit) erwartet werden darf. Ohne Geld kein Geld! Die Unternehmen drehen sich im Kreise. Eine Lösung aus Deutschland ist näher gerückt. Wir sprachen darüber mit Roger N. Klöti, Geschäftsführer der CKP-Excellence GmbH.

Das Beratungsunternehmen CKP-Excellence GmbH hat per 6. Dezember 2006 die offizielle Landesdirektion des grössten deutschen Eigenkapitalinstituts Dr. Werner Financial Service Group übernommen. Schweizerische Unternehmen erhalten dadurch erstmals ei-

nen direkten institutionalisierten Zugang zum deutschen ausserbörslichen Kapitalmarkt. Von der Möglichkeit einer bankenunabhängigen Eigenkapitalfinanzierung sollen primär schweizerische mittelständische und kleine Unternehmen – sowie auch Start Up's – profitieren können.

Wie funktioniert?

Nicht kotierte Unternehmen haben keinen Zugang zur Börse, ihre Aktien oder Stammanteile, je nach Rechtsform, werden nicht gehandelt sondern sind im Besitz eines Alleininhabers oder einiger Gesellschafter, z.B. einer Familie. Eine Erhöhung des Eigenkapitals ist deswegen oftmals ein schwieriges Unterfangen. Über den deutschen ausserbörslichen Finanzmarkt ist es nun möglich, dass Schweizer KMU trotzdem zu Kapital kommen, in dem sie eine breite Anlegergemeinde ansprechen, die regelmässig in mittelständische und kleine Unternehmen investiert. Mittels Ausgabe von Beteiligungspapieren – wie z.B. Genussrechte, Genussscheine, stille Beteiligungen oder atypisch stille Beteiligungen – kann ein Unternehmen die vorhandene Eigenkapitalbasis bedarfsgerecht erhöhen, ohne dabei die bestehenden Eigentümerverhältnisse zu verwässern. Dies wird erreicht durch sog. Private Placements, eine Form der Kapitalbeschaffung, die in Deutschland schon seit Jahren beliebt ist und aktiv praktiziert wird. Unternehmen können somit Projekte und Vorhaben angehen, die ohne die nötige Eigenkapitalbasis dazu verurteilt wären, in der Schublade zu verschwinden, wie z.B. Wachstum, M&A, Finanzierung einer Nachfolgeregelung, Aufbau neuer

Gesellschaften, das Vorfinanzieren von Franchisenehmern oder das Optimieren der Bilanzstruktur, was bei den Banken automatisch ein besseres Rating nach sich zieht und den Banken demzufolge erlaubt, auch wieder neue Kredite zu sprechen.

Wer steht dahinter?

Das im deutschen Göttingen ansässige «Eigenkapitalinstitut» Dr. Werner Financial Service Group hat in den letzten 25 Jahren bereits mehr als 600 Unternehmen erfolgreich betreut, dies bei einem gesamten Volumen von insgesamt über 6 Mrd. Euro. Ein Erfolgsausweis, der sich sehen lässt! Die mit einem Private Placement verbundenen Aufwendungen sind in verschiedenen Angebotspaketen zusammengeschlüsselt, so dass selbst kleine Unternehmen und Start Up's mit beschränktem Budget von dieser Art der Kapitalbeschaffung nicht ausgeschlossen sind! Mit CKP-Excellence GmbH haben Schweizer Unternehmen nun erstmals eine direkte Anlaufstelle zum EU-Finanzmarkt vor der Haustüre.

Wie stehen die Schweizer Banken dazu?

Bereits im Vorfeld der definitiven Übernahme der CH-Landesdirektion durch die CKP Excellence GmbH wurde das Interesse von verschiedenen regionalen Banken, die sich dem Mittelstand stark verbunden fühlen, geweckt. Gerade im Hinblick auf die Möglichkeit einer bankenunabhängigen Eigenkapitalfinanzierung erkennen Bankinstitute ihre komplementäre Chance darin, dass sie bei ihren Kunden – nach einer erfolgten bankenunabhängigen Eigenkapitalfinanzierung – wieder neue und zusätzliche Bankgeschäfte werden tätigen können. «Selbstverständlich», so Roger N. Klöti, «stehen wir einer Vertiefung der ange-laufenen Gespräche mit Banken positiv gegenüber, da dies dem Wirtschaftsstandort Schweiz nur dienlich sein kann.»

Roger N. Klöti