

partners for private capital & companies

**PAPRICO**

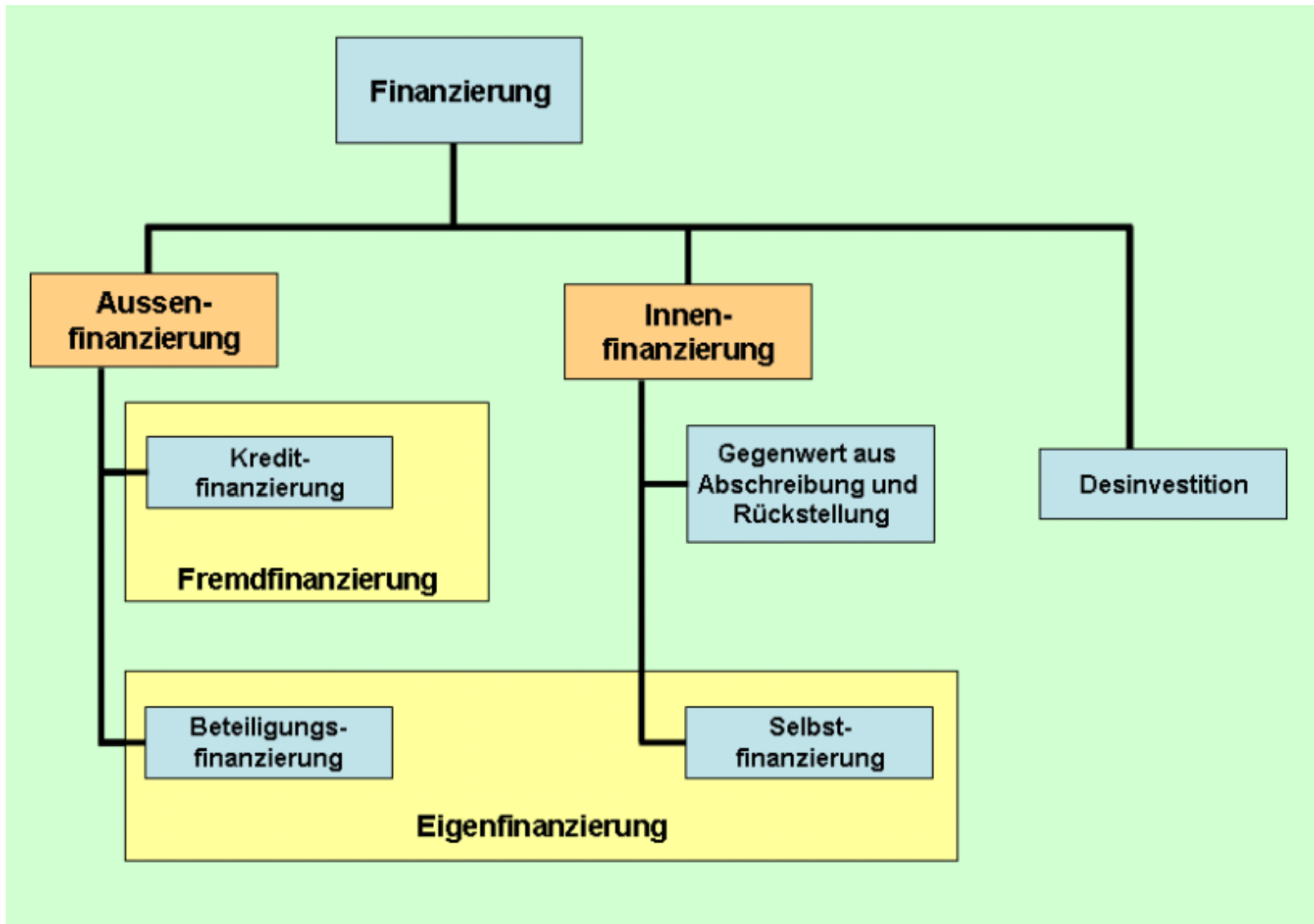


**Nachfolgeplanung und Wachstumsfinanzierung  
in KMU-Unternehmen  
Was kann Private Equity zu Lösungen beitragen?**

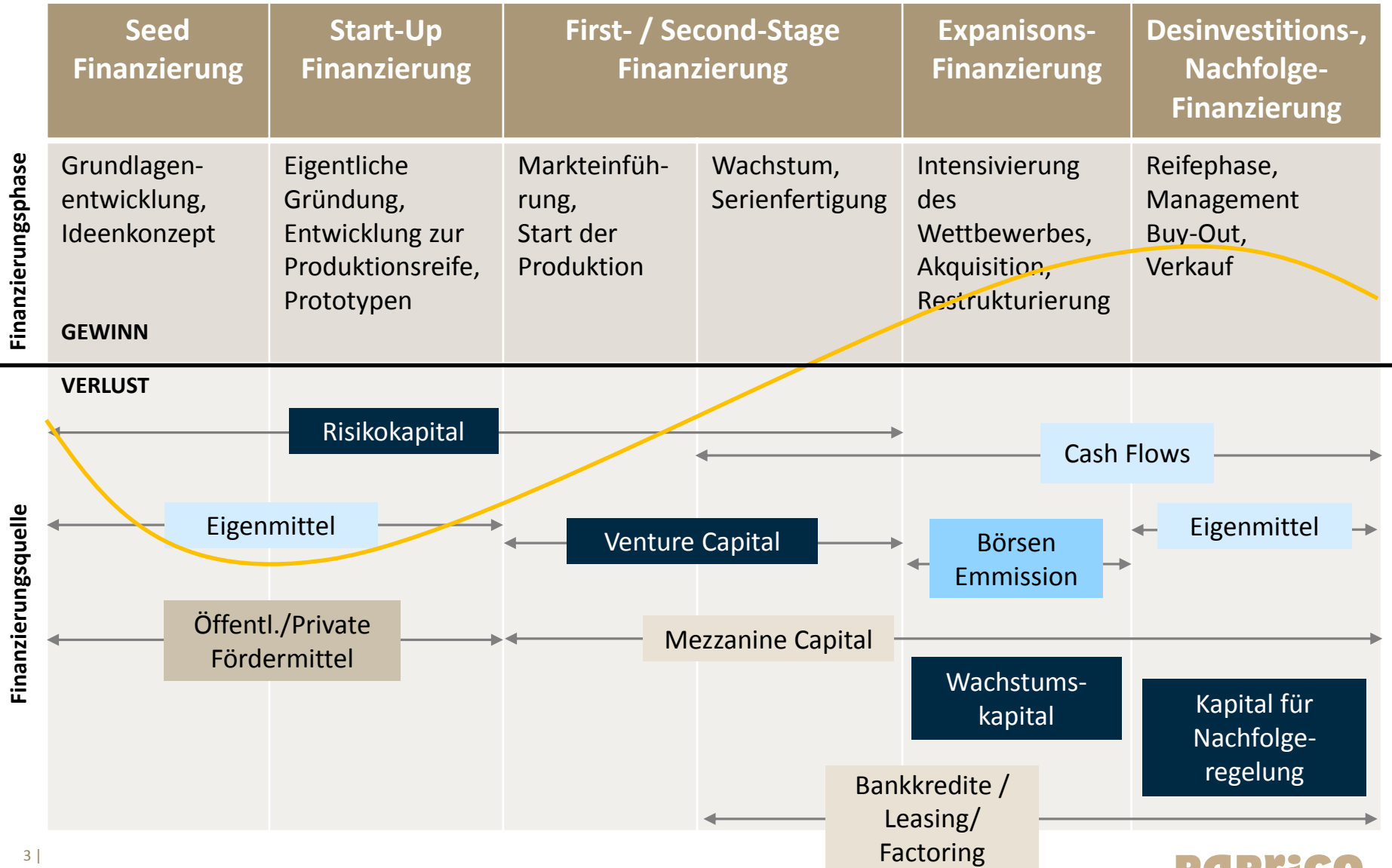


## Finanzierungsmöglichkeiten

# Klassische Darstellung der Finanzierungsmöglichkeiten



# Finanzierungsmöglichkeiten mit Private Equity





## Was ist Private Equity?

# Was ist Private Equity?

- Private Equity ist **Eigenkapital**, das von privaten oder institutionellen Anlegern bereitgestellt wird.
- Private Equity (PE) ist eine Form des Beteiligungskapitals, bei der die vom Kapitalgeber eingegangene Beteiligung nicht an geregelten Märkten (Börsen) handelbar ist («**Ausserbörsliches Eigenkapital**» ).
- Im PE ist das finanzielle Engagement **mittel- bis langfristig**.
- PE beinhaltet eine im Einzelfall mehr oder weniger intensive **Betreuung und Beratung** des Ziel-Unternehmens in Abhängigkeit von seinem Entwicklungsstand.



## Wie funktionieren Private Equity Investoren?

# Private Equity Investoren

## Die Kritiker

- Firmen werden "ausgesaugt"
- Übermäßiges "Aufladen" von Krediten gefährdet die Firmen
- Nur rigoroses Kostensenken
- Asset stripping
- Nur kurzfristige Gewinnmaximierung, keine nachhaltigen Investitionen
- Ungenügende Übernahme von Verantwortung für die Firmen
- Aggressives Geschäftsgebaren

**"Heuschrecken"**

## Die Befürworter

- Neues, professionelles "Management Modell" durch Zusammenführen von Kapital und Arbeit
- Schaffung neuen Unternehmertums / Revitalisierungen
- Fokus auf profitables Wachstum
- Katalysator für notwendige Veränderungen
- Studien zeigen: überdurchschnittliches Wachstum, Schaffen von Arbeitsplätzen
- Schaffen von Mehrwerten (bei Investoren den Firmen)

**"Nutztiere"**



# Private Equity Investoren

- PE-Investoren bringen eine **Aussensicht** in das Unternehmen ein:
  - Dies erlaubt es, festgefahrene Strukturen zu hinterfragen und frische Ideen in das Unternehmen einzubringen.
- PE-Investoren bringen oft selbst **unternehmerisches Wissen und Netzwerke** ein.
- Die meisten Investoren streben eine **Haltefrist** des Unternehmens von **5 – 7 Jahren** und **danach den Verkauf des Unternehmens** an («Exit»). Varianten:
  - Bei grösseren Firmen Börsengang
  - Sehr oft Verkauf an einen strategischen Käufer, der
    - sich im gleichen Segment ausweiten oder verstärken will;
    - der ergänzende Kompetenzen oder neue Marktzugänge sucht.
  - Verkauf an einen weiteren PE-Investor
- Es gibt auch PE-Investoren mit einer **Halte-Strategie** mit Ausschüttungen.



## Private Equity aus Unternehmersicht

# Private Equity zur Sicherung des Unternehmens

- PE kann sinnvolle Lösung sein, wenn
  - Bedarf für **Wachstumskapital** höher als Bereitschaft der Bank für Kredit ist;
  - Keine Lösung für eine anstehende **Nachfolge** gefunden werden kann:
    - Keine Nachfolger oder Nachfolger wollen nicht in das Unternehmen einsteigen;
    - Bestehendes Management das Unternehmen nicht kaufen will;
    - Bestehendes Management das Unternehmen übernehmen will, aber zu wenig finanzielle Mittel hat;
    - Verkauf an strategischen Käufer nicht gewollt oder nicht möglich ist.
- **Private Equity Finanzierungen können in all diesen Fällen Lösungen bieten:**
  - Kauf des ganzen Unternehmens;
  - Kauf des Unternehmens zusammen mit dem bestehenden Management;
  - Kauf des Unternehmens mit neuem Management;
  - Ablösung eines Aktionärs;
  - Beteiligung über Einbringung des nötigen Wachstumskapitals.

# Suche nach Private Equity Investoren

- Erfordert eine **Analyse der eigenen Ausgangslage und Präferenzen**.
- Fundierte **Vorbereitung**: Hausaufgaben, Aufräumen, Fit sein, Dokumentation.
- **Longlist** der möglichen Investoren. Investment Strategie und Vorgehensweise verstehen. **Selektion** von passenden Investoren.
- **Abstimmung der Interessenslagen** (Verkäufer, Unternehmer, Investor, Management)
  - Denken in Szenarien.
- **Professionelles Vorgehen** ist wichtig. Für die meisten Unternehmer ist es ratsam, einen Spezialisten zuzuziehen
  - Netzwerk zu PE-Investoren;
  - Kennt Anforderungen der PE-Investoren;
  - Kann Unternehmer in der Vorbereitung und im ganzen Prozess, inkl. Verhandlungen, bis zum Abschluss unterstützen.



## Anforderungen und Ablauf einer Private Equity Transaktion

# Anforderungen einer Private Equity Finanzierung

- Erforderlich ist eine ähnliche **Dokumentation** wie für andere Finanzierungsanträge.
  - Vor allem ein strukturierter Business Plan oder Information Memorandum.
- Der Investor führt in der Regel eine detaillierte **Due Diligence-Prüfung** durch.
  - Dabei werden die wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse genau geprüft und analysiert.
- Gutes, eingespieltes **Management** mit Potential.
  - Nebst einem überzeugenden Geschäftsplan steht die Beurteilung des Managements im Zentrum der Evaluation eines Investors.
- Aufgrund der Unterlagen wird eine **Bewertung** des Unternehmens gemacht.
  - Diese dient als Basis für die Festlegung des Anteils am Unternehmen, welchen der Investor für seinen Finanzierungsbeitrag erhält.
- PE-Investoren streben i.d.R. **grössere Minderheits- oder Mehrheitsposition** an.

# Kontakt

**paprico** – partners for **private capital & companies**



**Peter Letter**  
Managing Partner

peter.letter@paprico.ch  
+41 (0)43 344 38 18



**Marco Fantelli**  
Managing Partner

marco.fantelli@paprico.ch  
+41(0)43 344 38 14

paprico ag  
Zugerstrasse 8a  
6340 Baar, Schweiz  
www.paprico.ch