

## Was bewirken Eigenkapital und Sicherheiten – richtig eingesetzt bei Wachstumsunternehmen:

Wachstumsunternehmen haben meist nicht genug Eigenkapital & Sicherheiten, um das Wachstum und die damit verbundene stetig steigende Kapitalbindung auf Basis einer bankenüblichen Bewertung vorhandener Sicherheiten (s. Anlagevermögen, Forderungen & Warenlager) länger zu finanzieren. Absehbar gehen die Sicherheiten zur Generierung zusätzlicher Liquidität zur Neige. Dann wird die Nachfrage der Banken nach zusätzlichen – privaten – Sicherheiten immer lauter. Damit geht aber – s. haftungsbeschränkte Rechtsformen – die 'Firewall' verloren, die zwischen betrieblichem und privatem Vermögen gewünscht bzw. zwingend erforderlich ist.

Die Herausforderungen oder Turbulenzen treten insbesondere dann auf, wenn der Wachstumskurs (noch) nicht profitabel genug ist oder wenn der profitable Wachstumskurs durch 'Ertragsunfälle' unterbrochen wird.

### Wie lassen sich diese absehbaren Risiken von Wachstumsunternehmen deutlich reduzieren ?

1. Ziel: Man muss frühzeitig dafür sorgen, dass man für die rausgegebenen Sicherheiten (intern / extern) einen ausreichend hohen %-Anteil dessen (s. Marktwert der Sicherheiten) als zusätzliche Liquidität für das Unternehmen als Gegenleistung erhält. Bitte beachten: Banken bewerten z.B. im Rahmen einer Globalzession abgetretene Forderungen nur mit einem geringen %-Satz als bewertbare Sicherheiten.
2. Die eigentliche Innenfinanzierungskraft (= meint nur interne Sicherheiten) eines Unternehmens geht aber weit über das hinaus, was die bankenübliche Bewertung dieser Sicherheiten vermuten lässt. Nicht umsonst gibt es mittlerweile mehrere Möglichkeiten im Rahmen des sog. Asset-Based-Lending:
  - Anlagevermögen => bekannt und üblich => Leasing
  - Forderungen => bekannt aber noch nicht üblich => Factoring
  - Warenlager => unbekannt und nicht üblich => Lager- / Einkaufsfinanzierung

Beim Asset-Based-Lending gibt es Standardlösungen & Spezialanbieter.

Dieser ist gemeinsam, dass die zusätzliche Liquidität, die daraus generiert wird, ein Sicherungsgut abzutreten oder zu verkaufen sehr viel mehr prozentuale Liquidität als Gegenleistung erbringt, als die Abtretung des Sicherungsgutes an eine Bank zur dann bankenüblichen Bewertung. Außerdem wächst die aus den Sicherheiten generierte Liquidität 'automatisch' mit dem Wachstum des Sicherungsgutes (z.B. steigende Forderungen führen zu prozentual gleichermaßen steigender Liquidität aus dem Factoring).

3. Insbesondere bei Wachstumsunternehmen muss die verfügbare Liquidität in Produktbereiche investiert werden, wo der größtmögliche Cash-Flow (nach Steuern) kurz- und mittelfristig lt. Plan generiert wird. Alles andere führt zur Fehlallokation knapper Ressourcen (= hier: der Liquidität).
4. Wer ein Wachstumsunternehmen führt, will auf der einen Seite Ertrag erzielen und steigern und auf der anderen Seite auch den Unternehmenswert erhöhen. Da die meisten Bewertungsmethoden zur Herleitung des Unternehmenswertes auf die sog. 'Discounted Cash-Flow'-Methode (zumindest bereinigt um a.o.-Effekte) aufsetzen, ist 3. (s.o.) auch für die bestmögliche Steigerung des Unternehmenswertes unbedingt zu beachten.

Grundlage ist aber immer ein der Lage des Unternehmens angepasstes straffes Liquiditätsmanagement.

Sie haben Fragen? Wir freuen uns auf Sie!