

i [THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

Kapital für den Mittelstand – Problemstellungen

1. Unternehmensnachfolge Unternehmer und/oder Gründer möchte sich aus der Firma zurückziehen
 „Klassische“ Familiennachfolge nicht vorgesehen oder möglich

2. Gesellschafterwechsel Teile der Gesellschafter möchten Anteile veräußern
 Finanzinvestor will seine Anteile veräußern
 Konzern möchte sich von Teilen seines Geschäftes trennen

3. Unternehmenswachstum Unternehmen benötigt Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel für Wachstum
 Expansion und Erschließung neuer regionaler Märkte
 Erweiterung des Produktprogramms
 Finanzierung von langfristigen Investitionen
 Finanzierung des Umlaufvermögens

Aktuelles Problem Basel III | Das Verhalten der Banken in den Szenarien 1 bis 3 und die Auswirkungen auf die Unternehmen

Lösung  Stärkung des Eigenkapitals | Hebelwirkungen erzielen





[THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

Anfragendes Unternehmen: _____

Postfach | Straße: _____

PLZ | Ort: _____

Ansprechpartner: _____ Funktion: _____

Fon: _____ E-Mail: _____

Internet: www. _____

Kapitalbedarf

→ 100.000 EUR bis 10 Mio. EUR

Ja, mindestens:

_____ Euro

Passt Ihr Unternehmen nicht zu 100% in dieses Anforderungsprofil hinein, sprechen Sie uns bitte an, wir finden eine Lösung.

In welcher Branche sind Sie zu Hause – bitte ankreuzen:

- Maschinen- und Anlagenbau ()
- Automatisierungs- und Sensortechnik sowie Robotik ()
- Automotiv ()
- Medizintechnik ()
- Chemie ()
- Produzenten im Bereich Werkstoff-, Kunststoff-,
Verbundtechnik sowie
Aluminium Produzenten von hochwertigen
Gebrauchsgütern ()
- Industrielle Elektronik und industrielle Dienstleistungen ()
- Sonstige: _____ ()

Ihr Jahresumsatz: 10 – 300 Mio. Euro Ja () Nein ()

Der Cash Flow ist positiv Ja () Nein ()

[THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

EK-Quote größer 10%

Ja () Nein ()

Vorteil

- Stärkung der Bilanzstruktur durch Eigenkapital und somit Verbesserung der Bonität
- Erhalt Ihrer unternehmerischen Freiheit
- Investor passt sich der jeweiligen Unternehmenssituation an

Anmerkungen:

Fünf Schritte zum Erfolg:

Schritt 1 - Kontaktaufnahme

- ✓ Zusendung Kurzdarstellung Ihres Unternehmens bzw. Vorhabens
Geschäftsplan | Businessplan | Anlass des Beteiligungsgesuches
- ✓ Bei positiver Erstbeurteilung auf Grund der zur Verfügung gestellten
Unterlagen/ Informationen erstes persönliches Zusammenkommen, in dem
vertieft auf Ihr Investmentvorhaben und der Möglichkeiten von **HRP**
eingegangen wird

Schritt 2 - Beratervertrag

- ✓ Beratervertrag in dem die Aufgaben klar definiert und die Kosten der
Zusammenarbeit benannt werden.

Schritt 3 - Bereitstellung von weiteren Unterlagen zur Beurteilung Ihres Unternehmens

- ✓ Unternehmensplanung und Marktanalyse
- ✓ Jahresabschlüsse der letzten beiden Jahre

[THEMEN-REPORT]

Forderungsmanagement & alternative Finanzierung

- ✓ Aktuelle BWA
- ✓ Informationen zum Projekt- und Leistungsangebot Ihres Unternehmens
- ✓ Firmenhistorie und weitere vorhandene Unterlagen, die der Darstellung und dem Verständnis dienen

Nach Sichtung der Unterlagen:

- ✓ Weitere Gespräche – Besichtigungen und Prüfungen
- ✓ Wenn notwendig, erfolgt eine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Beratung auf Basis eines Kostenbeitrages, um die notwendige Kapitalmarktfähigkeit zu erreichen

Schritt 4 - Due Diligence

- ✓ Während dieses Prozesses werden detaillierte Prüfungen bezüglich der aktuellen Unternehmenssituation und der zukünftigen Unternehmenentwicklung vorgenommen

Schritt 5 – Finale Phase

- ✓ Gezielte Ansprache potentieller Investoren auf Basis aussagekräftiger Investorenunterlagen.

Ort: _____

Datum: _____

Unterschrift | Stempel