



Kai Schimmelfeder

Jahrgang 1968, vom Beratungsunternehmen feder consulting ist spezialisierter Unternehmensberater für die Erstellung von Finanzierungs-konzeptionen und Analysen. Der Branchenschwerpunkt von feder consulting liegt dabei auf Fitness, Wellness, Bäder, Saunen, Freizeit, Tourismus, Immobilien, Medizin, Beauty Physiotherapie, Spa, Hotel und Sport.

Der gelernte Kaufmann ist geprüfter Wirtschaftsberater (BVW) und geprüfter Rating Advisor (HK). Gleichzeitig ist er Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes der Rating Advisor e.V. (BVRA). Seit mehreren Jahren ist er auf allen bedeutenden Kongressen und Veranstaltungen ein begeisterter und motivierender Fachreferent zu den Themen Analysen, Finanzierung, Banken und Bankgespräche.

Des Weiteren ist er als Sachverständiger (BVFS und BDSR) u.a. bei Gerichten und Banken als Gutachter tätig. Dort prüft er die Inhalte der Konzepte und Anfragen auf Wirtschaftlichkeit und ordnungsgemäße Darstellung der Finanzierungsformen. Die Sachverständigen-Abteilung ist zertifiziert nach DIN ISO 9001: 2000.

Weitere Informationen finden Sie im Internet: www.federconsulting.com oder Tel.: +49 (0)4102/ 457-120

Mezzanine Finanzierungsformen als Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung

Die wichtigsten, bzw. die im Unternehmen am meisten benötigten Ressourcen sind die Finanzmittel und die Mitarbeiterpotenziale. Ohne Mitarbeiter keine Dienstleistung, die dem Kunden angeboten werden kann. Ohne Finanzmittel keine Bezahlung.

Die Lage der Finanzen und die betriebliche Finanzierung sind gerade unter dem heutigen Gesichtspunkt der wirtschaftlichen Balancen von höchster Bedeutung. Auf der einen Seite misst die Bundesrepublik Deutschland der Gesundheitsvorsorge und der Gesunderhaltung der Bevölkerung grosse Bedeutung und Aufgaben zu, doch auf der anderen Seite verringert sich die Möglichkeit des Zuganges zum Kapital für Existenzgründungen und Unternehmensexpansionen von Fitness-, Wellness-, Sauna und medizinischen Unternehmen. Vereinfacht wird im Folgenden von Gesundheitsunternehmen geschrieben.

Selbst Krankenkassen kooperieren mit Gesundheitsunternehmen, weil sie erkannt haben, dass Vorsorge und Gesunderhaltung weniger Kosten verursachen, als die Behandlung von vermeidbaren Erkrankungen im Skelett und Organbereich. Die Kooperation ist noch nicht mit direkter finanzieller Beteiligung am Gesundheitsunternehmen verbunden. Es gibt aber schon erste Gedanken, bei denen die Krankenkassen oder deren Unternehmenszweige indirekt mit dem Gesundheitsdienstleister finanziell gestützt bzw. gekoppelt sind. Es ist eben die Zukunftsfähigkeit, die diese Schritte nachvollziehbar und sinnvoll macht.

Was bewegt eigentlich die klassischen Banken dazu, den Gesundheitsunternehmen weniger Kapital zur Verfügung zu stellen, bzw. Gründungen weniger offen zu begleiten als noch vor fünf Jahren?

Neben den sich verknappenden Wegen über klassische Bankfinanzierungen, Fördermitteln und öffentlichen Bürgschaften bieten sich **alternative** Finanzierungswege für die oben beschriebenen Gesundheitsbranchen an. Diese Alternativen sind es, die im heutigen Kreditgeschäft Verwendung finden

müssen. Da gerade Banken um diese Möglichkeiten wissen, muss sich auch die Fitness- und Wellnessbranche damit auseinandersetzen. Nur so können die geplanten Vorhaben umgesetzt werden – denn ohne Finanzmittel kann nicht dauerhaft investiert werden.

Die Bank kann und wird nicht mehr als alleiniger Geldgeber am Markt auftreten. Verschiedene Finanzmittel müssen wirtschaftlich sinnvoll gekoppelt werden.

Gerade Fitness- und Wellnessunternehmen als Gesunderhaltungs- und Präventivchance für die Bevölkerung, sehen sich stärkeren Finanzierungshürden gegenüber. Da lohnt es, sich frühzeitig nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten umzusehen, um dem Wachstumsmotor „Gesundheit“ weiteren Treibstoff zuzuführen.

Viele der oben genannten Gesundheitsunternehmen sind wirtschaftlich erfolgreich genug, um am freien Kapitalmarkt nach anderen Finanzierungsmöglichkeiten, als einer klassischen Bankfinanzierung, zu suchen:

Immer mehr private Anleger aus dem freien Kapitalmarkt, die sonst in Immobilienfonds und Aktien investiert haben, sehen in der Bereitstellung von ihrem eigenen Kapital als Anlage für Gesundheitsunternehmen eine sinnvolle Renditechance. Der Aktienmarkt im In- und Ausland ist nicht mehr die beste Anlegerplattform, und so sehen sich diese Personenkreise in der Lage in andere Bereiche zu investieren, z.B. in die Gesundheitsbranche. Denn gesucht werden stabile Unternehmenszweige, die eine sichere Rendite in Aussicht stellen – ohne dabei auf Sicherheiten zu bestehen.

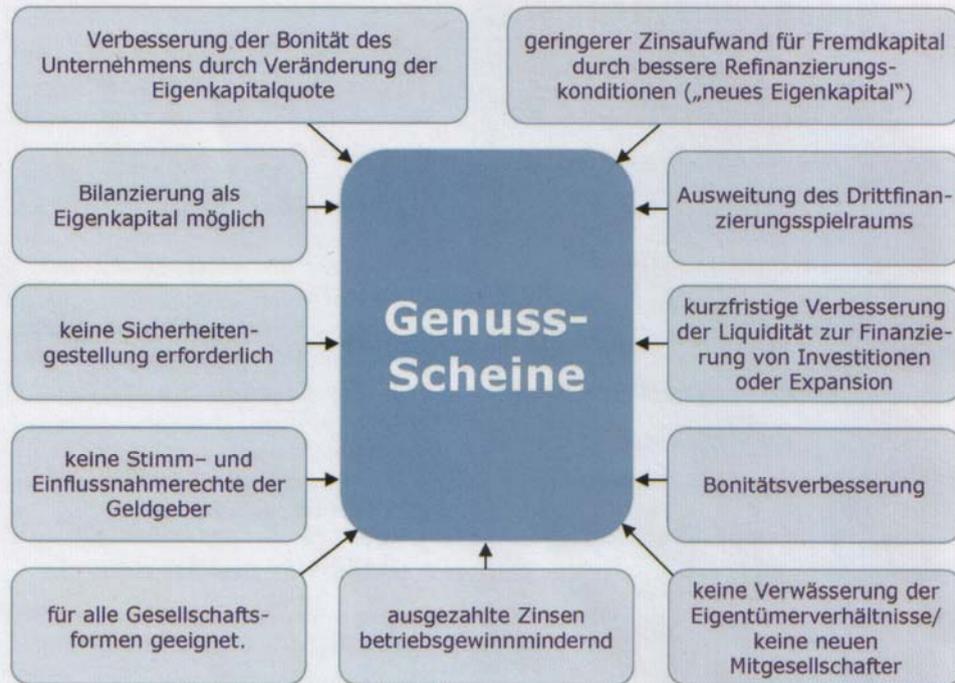
Die Gesundheitsbranche mit den Fitness- und Wellnessunternehmen ist ein zukunftssicherer Bereich, weil der grösste Teil der Bevölkerung gerne alt

werden will, und dies mit guter Gesundheit und aktivem Lebensstil. Die Aktivitäten der Älteren haben bekanntlich zugenommen. Das Bedürfnis dieser Kunden wird, bzw. kann im Gesundheitsunternehmen bedient werden. Dementsprechend ist das Potenzial der Zukunft, also der Kunde aus diesen Altersgruppen, ein Wachstumsmarkt.

Eine klassische Bank würde für das Risiko eine entsprechende Sicherheit verlangen. Genau an dem Punkt scheitern viele Projekte - an den nicht vorhandenen Sicherheiten oder an dem fehlenden Eigenkapital. Wie beim Aktieninvestment auch, sieht sich dabei der private Anleger einem möglichen totalen Verlust seines Kapitals gegenüber. Doch auch hier gilt: Je höher das Risiko, das der Anleger eingehen will, desto höher die Rendite, die der Anleger dafür erwartet. Das bedeutet, dass sich der Anleger bewusst darüber ist, dass sein angelegtes Geld - wenn das Unternehmen Pleite geht, auch weg ist.

Mezzanine Finanzierungsformen

Bei Banken wird dieser „neue“ Finanzierungsbereich, der durch private Investoren, Anleger und auch den Banken selber bedient wird, als ergänzendes



Finanzmittel gerne gesehen. Damit müssen die eigenen klassischen Bankkredite geringer ausgereicht werden, aber trotzdem kann noch mit dem vergebenen Kredit von der Bank bzw. mit dem Zins darauf, „Geld“ verdient werden. Die Bank ist also nicht mehr alleine im geldgebenden Boot, kann aber trotzdem als Kreditgeber Geld verdienen.

Das Wachstum der Gesundheitsunternehmen aus dem eigenen Cash Flow stößt oft schnell an seine wirtschaftlich sinnvollen Grenzen. Doch fast jedes Gesundheitsunternehmen, das auf Wachstum eingestellt ist, gelangt in seinem Unternehmenslebenszyklus an einen Punkt, der ohne zusätzliches Kapital von aussen nicht überwunden



werden kann. Wachstum basiert darauf, dass vor dem Abschöpfen des Wachstumserfolges, in das Gesundheitsunternehmen oder einen Teilbereich davon, investiert wurde. Viele Unternehmen gelangen an diesen Punkt und sind nicht vorbereitet. Dann ist es für den Wachstumserfolg oft zu spät, weil andere Gesundheitsunternehmen besser in der Finanzierung aufgestellt sind. Ausweg aus diesem Problem sind die Mezzaninen Finanzierungsformen. Das Angebot an Mezzaninen Finanzierungsformen ist reichhaltig und wir wollen uns in diesem Artikel um die Genuss-scheine als Finanzierungsmittel kümmern.

Unternehmensfinanzierungen

Unternehmensfinanzierungen trennen sich in zwei grosse Bereiche auf: Fremdkapital und Eigenkapital. Fremdkapital sind z.B. Kredite und Darlehen. Das Fremdkapital ist nicht am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligt. Eigenkapital hingegen, sind Mittel die dem Unternehmen aus dem Gesellschafterkreis oder durch eigenkapitalähnliche Formen gewährt werden. Die Gesellschafter sind am Vermögen bzw. am Erfolg des Unternehmens beteiligt.

Wenn das Unternehmen erfolgreich ist, kann sich der eigenkapitalgebende Gesellschafter (o.ä.) auch auf eine gute Verzinsung seines Kapitals freuen. Banken, die als Fremdkapitalgeber am Unternehmen „gebunden“ sind, haben vom Erfolg des Unternehmens keinen weiteren Vorteil.

Banken bekommen ihre Zinsen aber auch, wenn es dem Unternehmen wirtschaftlich schlechter geht. In diesen Zeiten werden den Gesellschaftern dann keine positiven Nachrichten verkündet. Sie bekommen keine Gewinne ausgezahlt. Ganz im Gegenteil: Um ihre schon getätigte Investition zu schützen, kann es sein, dass weiteres Kapital ins Unternehmen transferiert werden muss. Es wird Kapital „nachgeschossen“.

Fremdkapital ist also im Allgemeinen am Erfolg eines Unternehmens nicht beteiligt. Doch erwartet der Fremdkapitalgeber seine Zinsen und die Tilgung des Fremdkapitals pünktlich. Eigenkapitalgeber müssen mit dem vollständigen Verlust ihrer Investition rechnen - können aber auch auf eine wesentlich bessere Gewinnchance hoffen. Eigenkapitalgeber sehen ihre Gewinnchance dementsprechend in dem Unternehmen und dem Konzept. Die Kapitalgestellung durch Fremdfinanzierung beruht fasst ausschliesslich auf Sicherheiten-hinterlegung.

In der Vergangenheit war es in den meisten Fällen so, dass die Eigenkapitalquote von deutschen Gesundheitsunternehmen (Fitness, Wellness, ...) zwischen 1% und 15% lag. In den guten Jahren des Booms - Anfang der 80er bis Mitte der 90er Jahre - wurden leider zu wenig Gewinne zurückgelegt oder schon verbraucht, sodass heute ein Loch für Wachstumsinvestitionen entstanden ist. Es fehlen die Reserven, und die Umsatzrenditen reichen für das erforderliche investieren in Wachstum nicht aus. Für die Banken ist es aber wichtig und mit entscheidend, welche Zukunftsfähigkeit das zu finanzierende Unternehmen hat - und da ist es ausschlaggebend, wie das Unternehmen seine Wachstumschancen nutzen kann. Die Bank fühlt sich nicht mehr und ist auch nicht alleine verantwortlich für die Unternehmensfinanzierung - in Bezug auf die Kreditvergabe.

Es müssen also alternative Finanzierungs-module genutzt werden, um dem Wachstumsmarkt „Fitness- und Gesundheit“ weiter voranzutreiben.

Genussscheine

Der Bereich Genuss-scheine fällt in den Bereich der Mezzaninen Finanzierungsformen. Das Kapital aus dem Genuss-scheinbereich kann dem Gesundheitsunternehmen aus dem freien Kapitalmarkt zufließen. Dieses Kapital wird u.a. von privaten Investoren aufgebracht und ist gerade für kleinere und mittlere Unternehmen geeignet. Das Produkt Genuss-schein unterliegt nur wenigen gesetzlichen Bestimmungen und ist somit in weiten Bereichen individuell und frei in der Gestaltung. Durch die weiten Gestaltungsfreiheiten ist es möglich, dass das Unternehmen, welches den Genuss-schein abgeben will, den Vorgang für dieses Finanzierungsmittel selbst in die Hand nimmt.

Vorteile dieses Finanzierungsmoduls sind u.a.:

- Liquiditätssicherung
- Unabhängiges Wachstumskapital
- Schutz vor möglicher Insolvenz
- Unabhängigkeit von Banken
- Dient als weiteres Haftungskapital

Plastisch dargestellt bedeutet das Produkt Genuss-schein folgendes:

Ein Unternehmen möchte 1 Mio. Euro von privaten Anlegern bekommen. Der Weg über die Bank ist nicht mehr möglich, weil keine Sicherheiten aus dem Unternehmen oder den Gesellschaftern

mehr zur Verfügung gestellt werden können. Das Unternehmen steckt in einem Wachstumsloch und kann seine analysierten Potenziale nicht umsetzen, weil eben das notwendige liquide Kapital fehlt. Auf Grund einer positiven Vorausschau und auf Basis der vergangenen Jahre kann das Unternehmen darstellen, dass sich die Investition in die Wachstumspotenziale als ein gewinnbringendes Engagement für mögliche Privatanleger lohnt. Das Unternehmen erarbeitet eine Strategie, wie sie die Anleger am besten erreichen kann. Die benötigte Summe von 1 Mio. Euro wird in Teilen zu 5.000,- Euro teilbar gemacht und so sind es dann insgesamt 200 Genussscheine zu 5.000,-, die dann die gewünschte Summe darstellen. Diese 200 Anteilsscheine werden über ein bestimmtes Verfahren im freien Kapitalmarkt untergebracht. Der Anleger, der 5.000,- Euro investieren möchte, wird dies nur auf Grund der Unternehmensunterlagen tun. Es sind also unterschiedliche Anleger vom Unternehmen zu überzeugen. Je besser die Darstellung der Unternehmensdaten, desto schneller kann das gewünschte Kapital eingesammelt sein. Dem Anleger ist bewusst, dass sein Geld auch einer möglichen späteren

Insolvenz zum Opfer fallen könnte und auch dass er dann keine Verzinsung für seine Investition bekommt. Die Sicherheit ist das Unternehmenskonzept und seine Wachstumschancen. Der Anleger hält mit seinem Investment keine Anteile am Unternehmen und hat auch keine Mitspracherechte. Das Unternehmen, welches die Genussscheine vergeben hat, ist im Falle eines Unterganges nicht haftend für die angelegte Summe der privaten Anleger.

Da das angelegte Kapital auch hinter die Forderungen von Banken zurücktritt, wird es als Eigenkapital (-ähnlich) angesehen, und erhöht damit den Eigenkapitalanteil im Unternehmen. Die Anleger können das Kapital nicht vor Ablauf einer längeren Frist zurückbekommen. Der Anleger bekommt auf sein Investment einen festen Zins, der jedoch im Falle, dass das Unternehmen wirtschaftlich einen schlechteren Verlauf nimmt, verfällt.

Der Anleger ist also auf den Erfolg des Unternehmens bedacht und wird sich das Unternehmen, bei dem er eine bestimmte Summe investieren möchte, dementsprechend unter Sicherheitsaspekten auswählen.

Genussscheine haben also:

- Gläubigerrechte und keine Mitgesellschafterrechte
- Der Inhaber des Genussscheins ist mit seiner investierten Summe an dem Vermögen des Unternehmens beteiligt - nicht an der Gesellschaft.
- Die Möglichkeit des totalen Verlustes ist bekannt.
- Relativ freie Gestaltungsmöglichkeiten in der Vertragsform mit dem Anleger.

Im Ergebnis haben wir nun Folgendes: Das Finanzierungsmodul Genussschein ist eine Alternative zum üblichen Finanzierungsmarkt. Es gehört in die Kategorie der Mezzaninen Finanzierungsmöglichkeiten. Im Hinblick darauf, dass sich diese Möglichkeiten immer mehr im Markt darstellen, kann sich der Gesundheitsmarkt mit diesem Finanzierungsmodul zukunftsorientiert auseinandersetzen.

