



Lückenschluss mit EK PLUS: Der ergänzende Baustein in der Übernahmefinanzierung

Die Finanzierungsmöglichkeiten aus Eigenmitteln und dazu möglichen Bankfinanzierungen reichen manchmal nicht aus, den verhandelten Kaufpreis darzustellen. EK PLUS vermittelt ergänzende Finanzierungen in Sondersituationen.

von Dr. Stefan Linge

Kaufpreiskriterien steigen, wenn der adäquate Zins zur Deckung des unternehmerischen Risikos fällt. Und das tut er durch die Reduzierung (Entfall) der Verzinsung einer langfristigen Anlage als Entscheidungsoportunität. Ratings und Bonitätsbeurteilungen der Banken folgen anderen Kriterien, so dass sich automatisch Finanzierungslücken auftun.

Bei Anlässen wie Wachstums- und Übernahmesituationen, Projektfinanzierungen und Investitionen stellt die Zeit einen nicht unerheblichen Erfolgsfaktor dar. Wenn die Möglichkeiten aus Ei-

genmitteln und Bankangeboten nicht ausreichen, sind alternative Finanzierungsformen, die sich schnell umsetzen lassen, von entscheidender Bedeutung.

EK PLUS unterstützt in solchen Fällen durch die Klärung der individuellen Interessenlage, einer persönlichen Ansprache geeigneter Interessenten und der Begleitung des Prozesses bis zum Lückenschluss. Je nach Branche, dem Finanzierungsanlass, der Betragshöhe sowie der vorliegenden Finanzierungsstruktur wird die individuell beste Ausgestaltung gewählt.

Erfahrung von EK PLUS:

- » 30 Mandate in drei Jahren
- » 15 erfolgreiche Vermittlungen
- » Finanzierungsbeiträge zwischen 500 und 5000 T€

Branchen-Know-how:

- » Hightech
- » Verarbeitende Industrie
- » Dienstleistungen

Anlässe:

- » Investition
- » Projektfinanzierung
- » Working Capital
- » Beteiligung

EK-PLUS-Finanzierer stellen in der Regel Beträge zwischen Mio. € 0,5 – 5,0 zur Verfügung. Der sichere Cash Flow stellt dabei die Basis für eine Finanzierungsbereitschaft dar. Der von den Finanzierern geforderte Zinssatz orientiert sich an der Risikosituation im Nachrang. Durch die parallele und dennoch individuelle Ansprache erhöht die Zusammenarbeit mit EK PLUS die Erfolgswahrscheinlichkeit. Ein Honorar entsteht nur im Erfolgsfall.

Die Beispiele zeigen den Nutzen, den ergänzende Finanzierungen in Nachfolge und Übernahmesituationen stiften können.



Kontakt:

Dr. Stefan Linge
040-3 49 14-183
stefan.linge@angermann.de

www.ekplus.de

