

sarbery.capital

assertive financial partners



Inhaltsverzeichnis

03	WER IST sarbery.capital
04	WARUM sarbery.capital
05	PRIVATE EQUITY
06	MEZZANINE KAPITAL
08	UNTERNEHMENSANLEIHE
10	SALE AND LEASE BACK
11	WERKZEUG- UND MASCHINENLEASING
12	BRÜCKENFINANZIERUNG
14	WORKING CAPITAL MANAGEMENT
15	DISTRESSED CAPITAL- INSOLVENZFINANZIERUNG
16	FÖRDERMITTELPROGRAMME
17	VERLORENE ZUSCHÜSSE
18	M&A FINANZIERUNG
19	INTERIM MANAGEMENT



Wer ist sarbery.capital

WIR STEHEN FÜR EINE VERTRAUENSVOLLE, ZIELGERICHTETE UND OFFENE ZUSAMMENARBEIT

Wir verstehen uns nicht nur als Dienstleister, sondern vielmehr als Partner unserer Mandanten. Größten Wert legen wir auf Verlässlichkeit sowie eine qualitativ hochwertige und zeitnahe Umsetzung der Aufgabenstellung. Durch unseren unternehmerischen Hintergrund und langjährige Erfahrungen in Banken, Fondsgesellschaften und größeren sowie mittelständisch geprägten Unternehmen verstehen wir unsere Mandanten – wir sind Berater, Unternehmer und Investor, das garantiert unseren Erfolg.

Die 3 Gründungspartner der sarbery.capital verbinden die Finanzwelt und die Realwirtschaft durch Ihre Erfahrungen, Erfolge und umfassenden Netzwerke sowie Kooperationen und Partner – wir schlagen für unsere Kunden die Brücke zu Strategen, Bankern und Investoren aus dem Beteiligungs- Venture, Mezzanine, Fremdkapital oder Family Offices Umfeld. Unser Anspruch ist es die Geschäftsmodelle unserer Kunden zu verstehen und die optimale Lösung mit entsprechender Struktur umzusetzen.

Unsere umfassende Managementenerfahrung auch in besonders herausfordernden Situationen runden unser Leistungsprofil ab. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen ersten Eindruck unseres Leistungsspektrums.

Wir freuen uns über Ihr Interesse sowie eine persönliche Kontaktaufnahme, um Ihnen zielgerichtet und

auf Ihre Bedürfnisse maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Wir sehen uns nicht als Verkäufer oder Vermittler, sondern vielmehr als Anbieter einer gesamtheitlichen und individualisierten Lösung.

Dazu verfügen wir über ein langjähriges, weites und umfangreiches Netzwerk an Partnern und Kooperationen.

Unser Investorennetzwerk umfasst mehr als 300 renommierte, nationale und internationale Adressen. Dieser Reputation und diesem Netzwerk fühlen wir uns im Namen unserer Kunden verpflichtet.

Ziel von sarbery.capital ist es, ihre Mandanten mit einer geeigneten Finanzstruktur und den passenden Investor nachhaltig zu unterstützen.

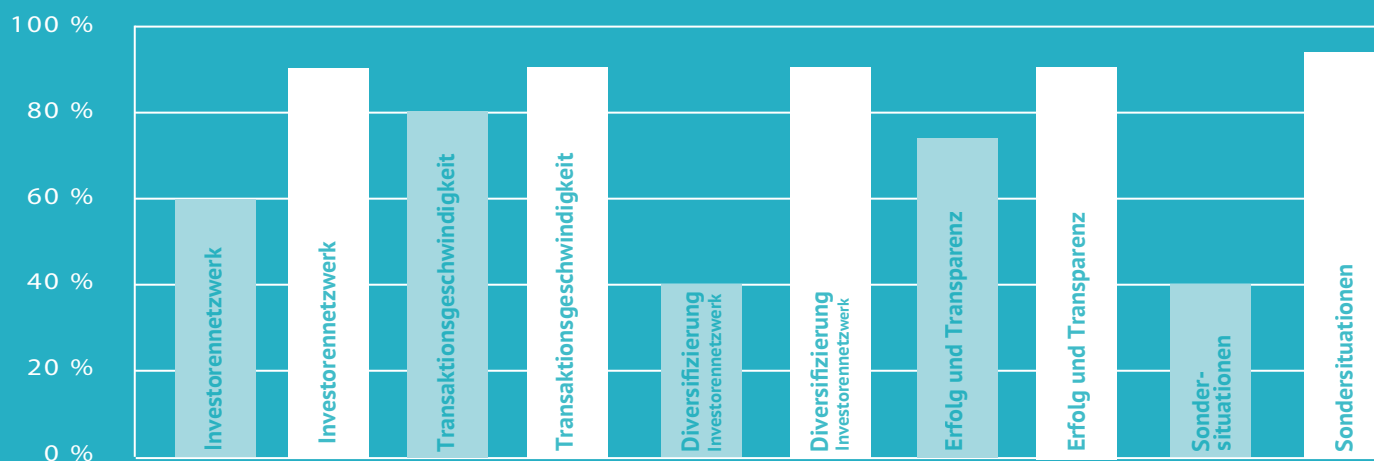
Wir bieten Ihnen ein langjähriges und umfangreiches und erfahrenes Netzwerk an Investoren und Kooperationspartnern für Mittelständische Unternehmen in der DACH-Region.

Wir können komplexe und herausfordernde Situationen aufgrund unserer Erfahrung und unserem Netzwerk zielgerichtet und zügig mit Fokus auf die Zielsetzung unseres Mandanten umsetzen.



Warum sarbery für Ihr Unternehmen nutzen

■ sarbery.capital
■ Vergleichbare Unternehmen



Private Equity / Venture-Capital

BETEILIGUNGSKAPITAL FÜR AUFSTREBENDE UNTERNEHMEN

Private Equity wird als außerbörsliches Eigenkapital ins Deutsche übersetzt. Es handelt sich dabei um Beteiligungskapital, das nicht öffentlich gehandelt wird. Kapitalgeber sind in der Regel Beteiligungsgesellschaften, Private Equity Fonds, Unternehmen oder Family Offices. Der Eigenkapitalgeber erwirbt meist für einen längeren Zeitraum Anteile am Zielunternehmen und wird im Gegenzug Mitgesellschafter mit allen Rechten und Pflichten.

Beteiligt sich ein Private Equity Sponsor an einem sehr jungen, innovativen Unternehmen, so spricht man auch von Venture Capital (Risikokapital). In diesem Fall wird der Kapitalgeber als Venture-Capital-Gesellschaft (VC) bezeichnet. Das Risiko einer Beteiligung ist höher, weil es sich in der Regel um Unternehmen handelt, die seit wenigen Jahren am Markt tätig sind und sich deshalb noch am Anfang des Lebenszyklus befinden oder nur geringe Umsätze erwirtschaften.

Sarbery.capital verfügt über ein internationales Private Equity und Venture Capital Investorennetzwerk. Wir stellen unsere Mandanten und ihre Bedürfnisse in den Mittelpunkt des Handelns, denn wenn wir die Strategie unserer Mandanten verstehen, werden wir den passenden Investor finden.

Sarbery.capital steht seinem Mandant vom Erstgespräch bis zum Closing an der Seite. Wir struktu-

rieren für Sie den kompletten Investorenprozess von der Ansprache unserer Investoren über Management Gespräche bis zum Datenraumaufbau. Wir verstehen Private Equity als Vertrauensgeschäft zwischen gleichwertigen Partnern.

Folgende Private Equity / Venture Capital Finanzierungen können wir uns grundsätzlich vorstellen:

- Mehrheitsbeteiligung
- Minderheitsbeteiligung
- Mehr- oder Minderheitsbeteiligung in Kombination mit Mezzaninekapital
- Die Ansprache der Investoren folgt ausschließlich nach Rücksprache mit dem Mandanten
 - Strategischer Investor
 - Finanzinvestor
 - Family Office

Folgende Grundbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen sind unternehmensspezifisch möglich:

- Unternehmen mit einem Umsatz ab 5 Mio,
- Beteiligungskapital ab 2 Mio,
- Unternehmenssitz in der DACH Region,
- guter Cashflow, starkes Wachstumspotenzial.



OPPORTUNITY

INVESTMENT

INVESTMENT
PERSPECTIVE

PERSPECTIVE

ADVANCEMENT

Mezzanine Kapital

STÄRKUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN ODER BILANZIELLEN EIGENKAPITALS

Mezzanine-Kapital beschreibt als Sammelbegriff Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen den Charakter von Eigenkapital oder Fremdkapital bzw. eine Mischform beider darstellen.

Mezzanine-Kapital kann eigenkapitalähnlich (sog. Equity Mezzanine) in Form von Genussrechten, wertpapierverbrieften Genussscheinen, stillen Beteiligungen oder ähnlichen Ausgestaltungen gegeben werden. Damit wird einem Unternehmen wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussnahmerechte bzw.

Residualansprüche wie den echten Gesellschaftern zu gewähren.

Mezzanine-Kapital, das in Form von nachrangigen, partiarischen Darlehen, Gesellschafterdarlehen oder ähnlichen Finanzmitteln gewährt wird, besitzt hingegen Fremdkapitalcharakter und ist in der Regel als bilanzielle Verbindlichkeit zu erfassen (sog. Debt Mezzanine).

Des Weiteren ist eine Mischform, sogenannte hybride Formen möglich. Hybride Finanzierungsinstrumente werden bspw. in bilanzielles Eigenkapitalanteil und in einem Fremdkapitalanteil gegliedert.

Unser Mitgründer und Gesellschafter beschäftigte sich seit dem Jahr 2005 mit der Betreuung und Origination von SME CDO s.

Er verantwortete für eine internationale Investmentbank die Geschäftsbeziehungen zu den Initiatoren der Mittelstandsprogramme und hat über lange Jahre diese Programme unterstützt und betreut.

Mit der langjährigen Erfahrung sowie dem Aufbau des Mezzanine Fund Netzwerkes bietet die sarbery.capital eine große Bandbreite an verschiedensten Mezzanine Playern in der DACH Region.

Mögliche Mezzaninefinanzierungen:

- Projektfinanzierung,
- Akquisitionsfinanzierung,
- Management-Buy-Out Finanzierung,
- Wachstumsfinanzierung,
- Stärkung der Eigenkapitalbasis,
- sonstige.

Folgende Rahmenbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen sind unternehmensspezifisch möglich:

- Mindestrating von „B“,
- Ticketvolumen zwischen 2 Mio. und 100 Mio.,
- Unternehmenssitz in der DACH Region,
- Unternehmen mit einem Umsatz ab 25 Mio.,
- Operativ guter Cashflow.





*“Um klar zu sehen, genügt oft ein Wechsel
der Blickrichtung.”*

Antoine de Saint-Exupéry

WIR SIND FÜR SIE DA

zlich der Wunsch oder die Notwendigkeit, die Fremdkapitalseite zu Lasten der klassischen Kreditfinanzierung durch Ihre Hausbanken umzustrukturieren, stellt die Anleihe eine optionale Finanzierungsquelle dar. Durch die allgemein erwartete Entwicklung, dass die Banken im Zuge der Basel III Vorgaben eine restriktivere Kreditvergabepaxis umsetzen werden, rückt diese Alternative zusätzlich in den Vordergrund.

Daneben haben Sie weiterhin die Möglichkeit der Aufnahme von Eigenkapital durch unser Investorennetzwerk bestehend aus PE-Funds, Family Offices oder strategische Begleitungen.

Ihre Vorteile bei einer öffentlichen Emission einer Anleihe:

- Änderung der Rechtsform und/oder Gesellschafterstruktur ist nicht nötig,
- Flexibilität der Emissionserlöse aufgrund eingeschränkter Mittelverwendung,
- geringes Reporting gegenüber den Investoren,
- unter gewissen Voraussetzungen kann die Emission ohne Sicherheiten erfolgen,
- Unabhängigkeit von klassischen Kreditgebern bzw. Diversifikation der Finanzierungsstruktur,
- mittel- bis langfristige Laufzeiten,
- je nach Emissionsweg kennt unser Mandant die Investoren, interessant für eine Folgeemission,
- wenn gewünscht, hoher Marketingeffekt für unsere Mandanten durch die Anleiheemission.

Zusätzliche Vorteile bei einer Privatplatzierung:

- deutlich geringere Vorlaufkosten,
- keine Folge-/Transparenzpflichten ggü. dem Börsenplatz,
- wenn gewünscht, keine Informationen über die Privatplatzierung nach „außen“,
- geringere Folgekosten, grundsätzlich schneller durchführbar.

Die vorgenannten Argumente können nur erste Anhaltspunkte dafür liefern, inwiefern eine Anleihe für Sie als mittelständisches Unternehmen als Finanzierungsalternative in Betracht kommt.

Die konkreten Überlegungen und das Abwägen des Für und Wider sollten gemeinsam in einem persönlichen Gespräch zwischen Ihnen, sarbery.capital und ggfs. einem Wirtschaftsprüfer sowie einem Rechtsanwalt erfolgen. In diesem Prozess werden auch entscheidende Weichen zu stellen sein, damit die Emission für Sie und den Anleger ein Erfolg wird.

Zu diesen Erfolgsfaktoren gehören insbesondere:

- Mittelverwendungszweck,
- Laufzeit,
- Rating sowie ggfs. Besicherungsstruktur,
- Covenants und Kapitalmarktstory.

sarbery.capital begleitet Sie bei der kompletten Strukturierung des Emissionsprozesses, beginnend mit der Kick-off Veranstaltung, die aus einem Konsortium von Rechtsanwalt, Ratinganalyst, Marketingexperte und Wirtschaftsprüfer besteht, bis zum Glockenschlag an der Börse, der zum Handelsbeginn Ihrer Anleihe läutet.

sarbery.capital
assertive financial partners



Sale and Lease Back

SALE AND LEASE BACK / SALE AND RENT BACK IN SONDER- ODER UMBRUCHSITUATIONEN

Sarbery.capital verfügt über ein breit gestreutes Investorennetzwerk für Unternehmen in Sondersituationen. Im Bereich SLB / SRB nutzen wir nationale sowie internationale Investoren. Unser Fokus liegt dabei vor allem auf produktionslastigen Betrieben mit einem umfangreichen Maschinenpark, die im Rahmen der aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen oder Ergänzungen zu bestehenden Bankverbindungen suchen.

Unser Netzwerk an Investoren sucht im Bereich Sale and Lease Back / Sale and Rent Back Unternehmen, die sich in der Sanierung, Restrukturierung oder im Asset- & Share Deal Prozess befinden. Wachstumsfinanzierungen, Finanzierungen von MBOs oder MBIs (zum Beispiel im Rahmen einer Nachfolgeregelung) oder Spin-offs sind für unsere Investoren ebenfalls interessant. Allgemein ist die Ausgangslage von alternativem Liquiditätsbedarf geprägt, der durch klassische Bankfinanzierung nicht gedeckt werden kann. Die Bonität des Unternehmens spielt für unsere Investoren zunächst eine nachrangige Rolle. Im Fokus liegt der Asset-Based-Ansatz.

Vorteile bei einer SLB/SRB Transaktion durch unser Investorennetzwerk:

- Passivseitenrestrukturierung durch Bilanzverkürzung sowie steigender EK-Quote,
- Hohe Transparenz und schnelle Transaktionsgeschwindigkeit innerhalb von bis zu 5 Wochen,
- Diversifizierung der Finanzierungsstruktur sowie banken- und bonitätsunabhängiger Liquiditätszufluss,
- Kein Stillstehen der Assets, sofortige Nutzung ohne Unterbrechung.

Folgende Rahmenbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen sind unternehmensspezifisch möglich:

- Werthaltige und fungible Assets,
- Finanzierungsvolumen zwischen 250 Tsd. und 30 Mio.,
- Unternehmenssitz in der DACH Region.

Werkzeug- & Maschinenleasing in Sonder- oder Umbruchsituationen

STÄRKUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN ODER BILANZIELLEN EIGENKAPITALS

Ob einzelne Maschinen, eine Produktionsstraße oder ein Vorführzentrum, um konkurrenzfähig und innovativ zu bleiben, ist es für Unternehmen essentiell, in moderne Produktionsanlagen zu investieren – unabhängig davon, ob Sie veraltete Maschinen ersetzen müssen oder neue Maschinen zur Erweiterung Ihres Unternehmens benötigen. Sparsame, aber leistungsstarke Maschinen auf dem neuesten Stand der Technik können einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil generieren. Um die eigene Liquidität zu schonen, nutzen Unternehmen in aller Regel die Möglichkeit, Ihre neuen Maschinen zu leasen. Gerade mittelständische Unternehmen in

Sondersituationen stoßen bei der Herausforderung, diese Finanzierung zu stemmen, an Ihre Grenzen. Klassische Kreditinstitute oder Leasinganbieter beurteilen die Unternehmen nach Ihrer Bonität und stellen die Chancen und Effekte hinten an.

Wir bieten mittelständischen Unternehmen in solch einer Situation die Möglichkeit mithilfe internationaler Partner bankenunabhängige Leasinglösungen für bspw. Werkzeug und Maschinen zu realisieren.

Mögliche Leasingvarianten:

- Werkzeugleasing; gebraucht oder neu,
- Maschinenleasing; gebraucht oder neu,
- Sonstiges Industrieequipment; gebraucht oder neu,
- Sale and Lease Back auf alle drei zuvor genannten Varianten,
- Sale and Rent Back auf alle drei zuvor genannten Varianten,

Folgende Rahmenbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen sind unternehmensspezifisch möglich:

- Mindestrating von „B“,
- Finanzierungsvolumen zwischen 2 Mio. und 100 Mio.,
- Unternehmenssitz in der DACH Region,
- Unternehmen mit einem Umsatz ab 20 Mio.





BRÜCKENFINANZIERUNG

BRÜCKENFINANZIERUNG – LÖSUNGEN IN SONDERSITUATIONEN

Auch wenn die Zeit drängt, gibt es noch gute Ansatzpunkte externe Finanzierungspartner zu organisieren. Je früher die Experten von sarbery.capital eingebunden werden, desto besser – dennoch freuen wir uns über jeden Anruf „wenn’s mal brennt“ und können Ihnen zielgerichtet und zeitnah unsere professionellen Lösungsansätze präsentieren.

Finanzierungen unter Zeitdruck sind trotz unternehmerischer Umsicht hin und wieder unvermeidbar: der Ausfall eines wichtigen Kunden, Exportbeschränkungen durch kurzfristige Beschlüsse der Politik, technische Probleme im Projektgeschäft oder kurzfristige Opportunitäten – alle diese Gründe können dazu führen, dass Firmen in Liquiditätsengpässe geraten.

“ Fahren Sie Ihre Lieferanten nicht in den roten Bereich! ”

*Kommen Sie rechtzeitig zu uns, denn wir besprechen auch **kurzfristig** umsetzbare Lösungen wie:*

- 1 Asset Based Finanzierungen
auch auf gebrauchtes
Equipment**
- 2 Brückenfinanzierung
nationaler und internationaler
Debt-Funds**
- 3 Eigenkapitalmaßnahme
mit Hilfe von Beteiligungs-
gesellschaften oder auch unternehm-
erisch denkenden Interimsmanagern.**

sarbery.capital
assertive financial partners

Der Markt für solche Lösungen ist in den letzten Jahren rasant gewachsen. Je nach Branche und Größe des Unternehmens gibt es eine Vielzahl möglicher, alternativer Ansätze. Auch wenn es zum Äußersten kommt und formale Maßnahmen unvermeidbar werden – an der Seite eines neuen Investors und gestützt durch professionelle Beratung lässt es sich mit Banken, Gläubigern, Gewerkschaften und anderen Stakeholdern konstruktiv verhandeln und oftmals eine Lösung finden.

Auch auf diesem Wege begleiten wir Sie mit stark ergebnisbezogener Kompensation. Wir arbeiten mit Ihren Rechts- und Steuerberatern gerne zusammen und wirken zielgerichtet mit Ihnen gemeinsam auf eine Lösungsfindung hin.

Folgende Lösungen im Bereich Bridge Financing können wir uns grundsätzlich vorstellen:

- Nutzung von Opportunitäten im Bereich M&A,
- Um- / Refinanzierung,
- Börsengang (IPO),
- Waren- & Maschinenvorfinanzierung,
- Sonstige unerwartete Situationen sowie Opportunitäten für Ihr Unternehmen.

Folgende Rahmenbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen sind unternehmensspezifisch möglich:

- Unternehmen mit einem Umsatz ab 25Mio.,
- Finanzierungsvolumen zwischen 2Mio. und 65Mio.,
- Unternehmenssitz in der DACH Region

Working Capital Management

INNENFINANZIERUNG ERSETZT TEURE FREMDFINANZIERUNG

Das Working Capital Management steht zunehmend im Fokus der Unternehmen. Die Verschärfung der Kreditvergaberegeln durch Basel II und Basel III, ein erhöhter Margendruck aufgrund intensiven Wettbewerbs und einer herausfordernden Cash-Flow-Entwicklung lassen Unternehmen zunehmend nach neuen, internen Finanzierungsquellen suchen. Aber nicht nur dies hat das Working Capital Management befördert, sondern auch die Optimierungsmöglichkeiten, die sich aus einer Untersuchung des Finanzbedarfs für wesentliche Unternehmensprozesse ergeben können, erwecken das Interesse der Entscheidungsträger. Viele Faktoren bestimmen den langfristigen Erfolg von Unternehmen. Neben einigen anderen Komponenten ist die mittel- und langfristige Bereitstellung ausreichender Liquidität eine der wichtigsten Voraussetzungen. Die zur Verfügung stehenden Mittel eines Unternehmens werden jedoch nicht nur von internen Faktoren bestimmt, sondern unterliegen auch äußeren Einflüssen.

Die Liquidität wird im Wesentlichen von folgenden Parametern beeinflusst:

- dem zur Verfügung stehenden Kapital (Eigenkapital, Fremdkapital),
- dem externen Rating durch Wirtschaftsauskunfteien,
- der Bonitätseinschätzung und Limitgewährung der Warenkreditversicherungsunternehmen,
- den vorhandenen Zahlungszielen im Warenein- und -verkauf,
- die Auswirkung etwaiger Forderungsausfälle oder durch Forderungsausfälle verursachte Verluste, weil kundenspezifisch gefertigte Waren durch den Wegfall des Auftraggebers unverkäuflich werden,
- den verschiedenen vorhandenen, aber noch nicht genutzten eigenen Reserven,
- ungenutzte Optimierungsmöglichkeiten in allen genannten Bereichen.

Folgende Vorteile kann Ihnen das Working Capital Management durch sarbery.capital bringen:

- Flexibilität und zeitnahe Reaktion auf Veränderungen im Markt,
- Finanzielle Unabhängigkeit,
- Aktivierung der im Unternehmen vorhandenen Liquiditätsreserven, somit Erhöhung Ihres strategischen Kassenbestands,
- Reduzierung der Außenstände durch sorgfältiges Debitorenmanagement,
- Ein reduzierter Forderungsbestand bewirkt eine Reduzierung Ihres Risikos,
- Verbesserung des Zinsergebnisses Ihres Unternehmens,
- Der Kreditspielraum Ihres Unternehmens wird vergrößert.



Distressed Capital - Insolvenzfinanzierung

ASSET/SHARE DEAL- FINANZIERUNG VON INSOLVENTEN UNTERNEHMEN

Mittelständischen Unternehmen oder auch Unternehmern, die in der DACH Region ein Unternehmen aus der Insolvenz kaufen wollen, stehen bildlich gesprochen zwei Wege offen:

- Sie kaufen eine Urkunde auf der steht, dass sie Eigentümer des gekauften Unternehmens sind (= Share Deal).
- Sie fahren mit einem LKW vor das insolvente Unternehmen, lassen die Laderampe herunter und laden sämtliche Unternehmensgegenstände ein (= Asset Deal).

Bei einem Asset Deal kauft unser Mandant das gehörende Vermögen oder Vermögensteile der insolventen Gesellschaft und lässt sich die einzelnen Wirtschaftsgüter übertragen. Hierzu gehört bspw. bei einem Anlagenbauer das Grundstück + Gebäude, die Produktionsanlagen, Einrichtungen, Patente und Vorräte. Beim Share Deal hingegen erwirbt unser Mandant die insolvente Gesellschaft durch den Kauf aller oder fast aller Anteile einer Personen- oder Kapitalgesellschaft.

sarbery.capital kann seinen Mandanten bei jeglicher Leverage-Buy-out Finanzierung, ob Asset Deal oder Share Deal, mit dem passenden Investor bei Seite stehen. Egal ob sie ein Gesellschafter einer insolventen Unternehmensgruppe sind und einen Teil dieser Gruppe erneut erwerben möchten, oder ob Sie ein Strategie sind, der einen Mitbewerber aus der Insolvenz heraus erwirbt – beide Situationen sind mögliche Szenarien, die wir bereits in der Vergangenheit erfolgreich mit unseren Investoren durchgeführt haben.



Folgende asset/share deal Finanzierungen können wir uns grundsätzlich vorstellen:

- Der Strategie möchte ein asset/share deal Deal von einem insolventen Mitbewerber durchführen.
- Der Strategie möchte einen bestimmten Teil einer insolventen Gruppe erwerben.
- Der Altgesellschafter eines insolventen Unternehmens möchte den „gesunden Teil“ herauskaufen.
- Das Management möchte das insolvente Unternehmen kaufen.

Folgende Grundbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen sind unternehmensspezifisch möglich:

- Unternehmen mit einem Umsatz ab 25Mio.,
- Finanzierungsvolumenzwischen 2Mio. und 65Mio.,
- Unternehmenssitz in der DACH Region,
- Eigenkapitalbeitrag muss zur Verfügung stehen.

Fördermittelprogramme

FÖRDERMITTEL FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Für Unternehmen ist es meist schwierig, an Fördermittelprogramme mit interessanten Förderquoten zu kommen. Zwar beteuern die Initiatoren dieser Programme immer wieder die Wichtigkeit, dass sich gerade Unternehmen an den Aufrufen beteiligen (und nicht nur Universitäten, FHs, Gewerkschaften etc.). Allerdings sind die Regularien solcher Programme weit weg von der Lebensrealität der Unternehmen. Angefangen mit enormem Arbeitsaufwand für die Beantragung über nicht unternehmenskonforme Prozesse, bis hin zu widerläufigen Abrechnungs- und Berichtsverfahren werden Unternehmen durch diese Bürokratie stark belastet und behindert.

Unabhängig davon, wie man dem Fördermittelwesen generell gegenüber steht, heißt das: Wer als Unternehmer keine Fördermittel in Anspruch nimmt, verschenkt bares Geld. Der Bund, die Länder und Kommunen stellen die Fördermittel zur Verfügung. Es gibt die verschiedensten Institutionen in den Bundesländern, an die man sich wenden kann, wenn man Unterstützung durch

Fördermittel sucht. Die Investitionsbank Berlin, die KfW-Bank, das Gründernetzwerk Hamburg oder die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW sind da nur einige Institutionen, die Fördermittel zur Verfügung stellen.



Über 2000 Fördermittelprogramme für Unternehmen haben dazu geführt, dass es insbesondere den mittelständischen und kleinen Unternehmen nicht möglich ist, alle verfügbaren Zuschüsse zur Kenntnis zu nehmen, geschweige denn zu wissen, wie bzw. wo sie beantragt werden können. Folgende vier Hauptkategorien für mittelständische Unternehmen dienen zur Übersicht:

1. nicht rückzahlbare Zuschüsse,
2. öffentliche Bürgschaften / Haftungsfreistellungen,
3. staatliches Beteiligungskapital,
4. zinsgünstige Darlehen.

Sarbery.capital unterstützt seine Mandanten dabei, die Erfolgsaussichten des angedachten Vorhabens realistisch einzuschätzen. Ob ERP-Innovationsprogramm, KfW-Unternehmerkredit oder sonstige, sarbery.capital findet das passende Programm zu Ihrem Vorhaben.



verlorene Zuschüsse

NICHT RÜCKZAHLBARE ZUSCHÜSSE FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Viele Unternehmen haben die Kenntnis, dass es für unternehmerische Vorhaben öffentliche Kredite gibt. Dass der Staat aber für verschiedenste Vorhaben nicht rückzahlbare Zuschüsse in Höhe von bis zu 50 % der anfallenden Kosten vergibt (teilweise noch mehr), ist vielen unbekannt. Dabei sind dies mit Abstand die lukrativsten Fördermittel, die öffentliche Stellen zur Ausschüttung freigeben. Der Staat stellt diese vor allem Unternehmen von kleinerer und mittlerer Größenkategorie (z.B. bis zu 250 Mitarbeitern, KMU's = kleine und mittlere Unternehmen) zur Verfügung.

Ein Unternehmen beabsichtigt ein Vorhaben, welches unter den Katalog der vielen hundert Förderprogramme fällt: Der Staat verspricht sich einen Vorteil für die wirtschaftliche Entwicklung seiner Volkswirtschaft durch die anstehende Aktivität, er will vor allem mittelständische Unternehmen durch den Zuschuss bei ihrem Vorhaben begleiten.

Diese Mittel sind nicht zurückzuzahlen. Unternehmen, die solche Möglichkeiten von vornherein unbeachtet lassen, nehmen gegebenenfalls große Wettbewerbsnachteile in Kauf.

sarbery.capital unterstützt seine Mandanten gemeinsam mit einem langjährigen Partner rund um die Ausschüttung von nicht rückzahlbaren Zuschüssen. Lassen Sie sich diese Subvention nicht entgehen, es wäre verschenktes Geld!

M&A Finanzierung

M&A FINANZIERUNG: LEVERAGED-BUY-OUTS, MBO/MBI – AKQUISITIONSDARLEHEN

Unternehmenskäufer wollen meist alles auf einmal: Sie möchten ihre Akquisition mit begrenztem Risiko finanzieren, natürlich einen Kaufpreis mit möglichst kurzer Amortisationsdauer aushandeln und diesen möglichst schnell steuerwirksam abschreiben.

Sie möchten zugleich aber auch die Finanzierungsaufwendungen steuerlich geltend machen – und natürlich die erfolgreiche Fortführung des erworbenen Unternehmens sicherstellen. Die ersten beiden Punkte, das Ziel einer möglichst kurzen Amortisationsdauer für das eingesetzte Kapital, erreichen sie durch die „Hebelwirkung“ des Fremdkapitals.

Folgende M&A Finanzierungen können wir uns grundsätzlich vorstellen:

- Asset Deal Finanzierung,
- Share Deal Finanzierung,
- Management Buy Out Finanzierung,
- Management Buy In Finanzierung.

Folgende Grundbedingungen sollten vorliegen – Ausnahmen bestätigen die Regel:

- Unternehmen mit einem Umsatz ab 25 Mio.,
- Finanzierungsvolumen zwischen 2Mio. und 65Mio.,
- Unternehmenssitz in der DACH Region.



“ Profitieren Sie von unseren persönlichen Investorenkontakten ”



Interim Management

INTERIM MANAGEMENT – UNSER NETZWERK AN ERFAHRENEN MANAGERN IN IHRER UNTERNEHMENSFINANZIERUNG.

Unternehmen entscheiden sich normalerweise für einen Interim Manager um entweder Funktionsbereiche zeitlich befristet zu verstärken oder um kritische Personalvakanten zu füllen, wenn ein Mitarbeiter für ein dauerhaftes Arbeitsverhältnis nicht schnell genug gefunden werden kann.

Die möglichen Aufgabenbereiche sind dabei äußerst vielfältig. Obwohl sie auch häufig als "Berater" bezeichnet werden, unterscheiden sich Interim Manager von Unternehmensberatern durch ihren praxisorientierten Ansatz.

Neben der Konzeptionierung und Planung setzen sie auch Aufgaben direkt in die Praxis um. Unternehmen erkennen immer häufiger die zahlreichen Vorteile, die ihnen der Einsatz von Interim Managern bietet.

Die Partner von sarbery.capital stehen für einen

ganzheitlichen Ansatz: Finanzierungs- und operative Lösungen müssen Hand in Hand gehen.

Deshalb bieten wir neben unserem langfristig aufgebauten Netzwerk an Investoren, Banken, Funds und Private Equity Firmen auch unseren Rat und operative Unterstützung an, wenn es darum geht, neue Finanzierungen durch interimistische Managementlösungen zu flankieren.

Investor und Interim Manager sollten in einem solchen Fall gut zusammenarbeiten oder es handelt sich sogar um die gleiche Person, die neben Kapital auch operative Unterstützung anbietet.

Da sarbery.capital vor genau diesem Hintergrund gegründet wurde, fühlen wir uns dem Grundsatz der Nachhaltigkeit unserer Lösungsansätze sehr verpflichtet.

The background of the top half of the page features a series of silhouettes of business professionals in various poses, suggesting a collaborative meeting or networking event. The silhouettes are dark blue against a lighter blue gradient background. The bottom of the page is a solid white area.

WIR SIND FÜR SIE DA
assertive financial partners

sarbery.capital GmbH
Lise-Meitner-Straße 1
85716 München

Tel: +49 (0) 89 1 222 363 60
Fax: +49 (0) 89 1 222 363 70
E-Mail: info@sarbery.de

sarbery.capital
assertive financial partners