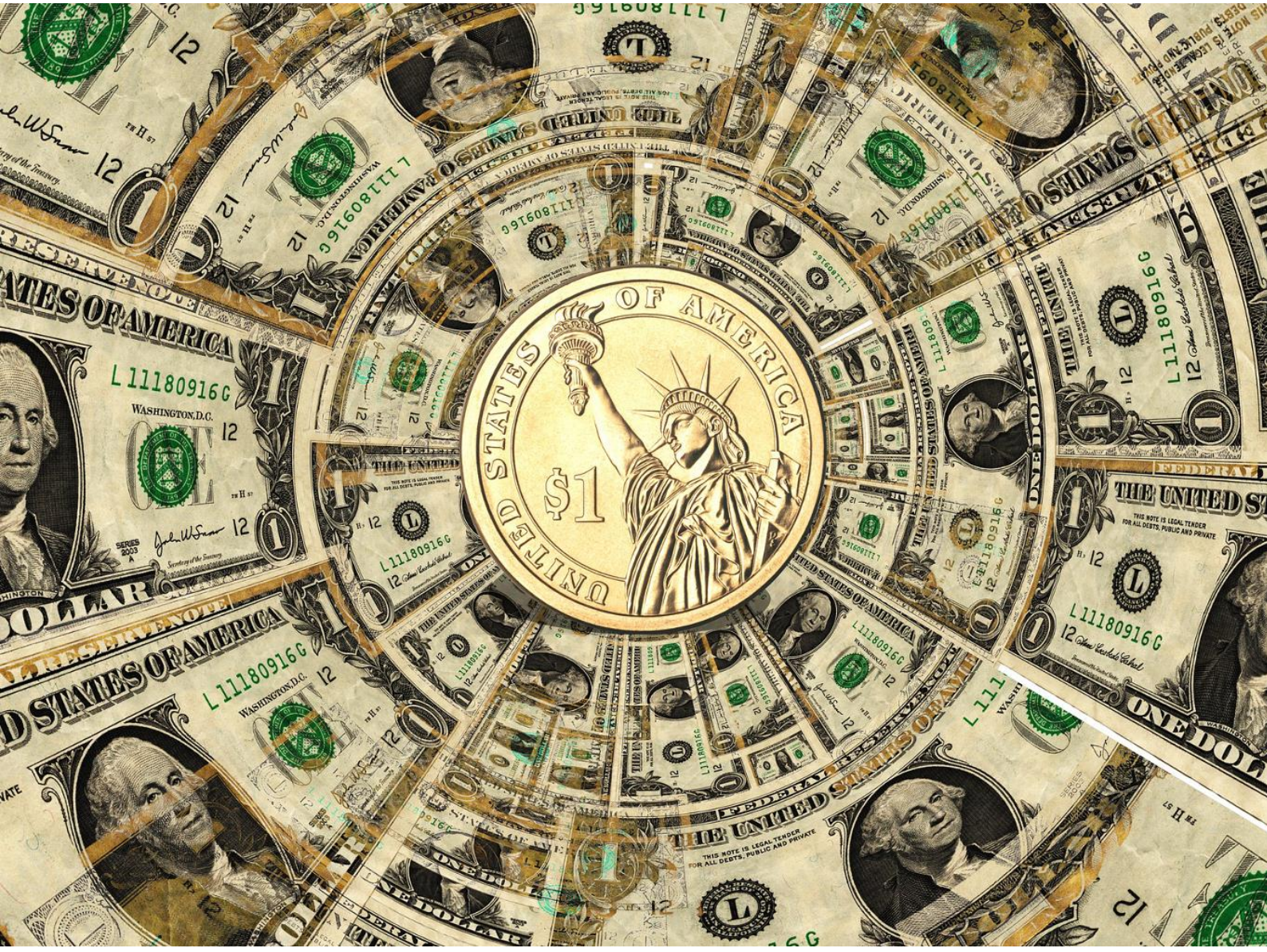
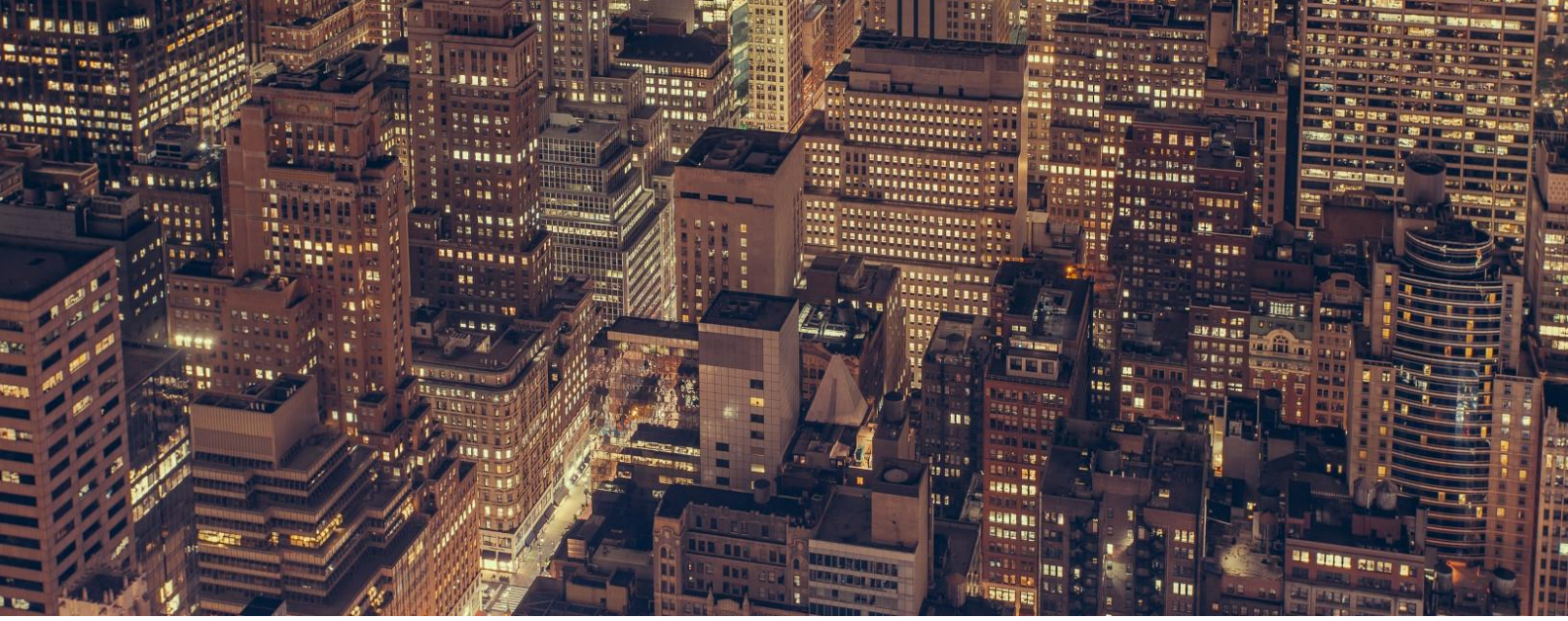


PROJEKT- UND FIRMENFINANZIERUNGEN

MÖGLICHE STRATEGIEN UND DIE DREI GRÖSSTEN IRRTÜMER

EAGLE Group

Die EAGLE GROUP unterstützt den NABU – Naturschutzbund Deutschland e.V. mit einer Adler-Patenschaft und hilft mit, den Lebensraum, dieser faszinierenden Greifvögel zu schützen.



FIRMEN- UND PROJEKTFINANZIERUNGEN

PASSGENAUE STRATEGIEN, LÖSUNGEN UND PARTNER FÜR IHR VORHABEN

Die Eagle Group bietet ihren Kunden passgenaue Modelle je nach individueller Ausgangssituation. Alles hängt dabei maßgeblich von zwei Faktoren ab: Dem Interesse des Initiators und der Marktgängigkeit des jeweiligen Projekts, also vom potentiellen Ansprache- oder Vertriebserfolg. Dabei unterscheiden wir grundsätzlich zunächst zwei Richtungen, für welche finanzielle Mittel bereitgestellt werden:

Firmenfinanzierungen – Beteiligungskapital, Venture Capital & Private Equity-Kapital

Die Eagle Group ist in der Lage, über ihr Netzwerk Beteiligungskapital, Venture Capital und PE-Kapital ab einer Höhe von 5 Mio. Euro zu realisieren (in Einzelfällen auch mehr). Dies geschieht im Wege eines weit verzweigten Investoren- und Kooperationsnetzwerks.

Wir arbeiten mit den führenden M&A-Akquisiteuren in über 160 Ländern, mit Provinzregierungen in China, dem in allen U.S.-Bundesstaaten und weltweit vertretenen U.S. Commercial Service bis hin zu veritablen und vertrauenswürdigen Kontakten in Staaten des Nahen Ostens zusammen. Wir können Ihr individuelles Geschäftsvorhaben bestmöglich bewerben und Ihnen Investoren an die Seite stellen, mit denen Sie zukunftsfähig aufgestellt sind. Damit erhalten sie nicht nur finanzielle Mittel, sondern im Idealfall auch einen Partner, der mit seinem eigenen Netzwerk den Start oder den Ausbau Ihrer Geschäftsidee ermöglicht. Lernen Sie unser weit verzweigtes Netzwerk kennen – Sie werden mit Sicherheit sehr schnell Synergien entdecken!

Wenn Sie sich für eine Firmenneugründung entscheiden, so bieten wir Ihnen auch die Möglichkeit, dies für Sie in anderen Ländern (etwa Schweiz, Vereinigte Arabische Emirate etc.) zu initiieren. Dies bietet sich – je nach Einzelfall – auch an, falls es sich um Zweckgesellschaften (Special Purpose Vehicles – SPVs) handelt. Dies kann steuerliche Aspekte haben, aber auch (etwa im Rahmen von Scharia-Compliance-Finanzierungen) notwendig sein.

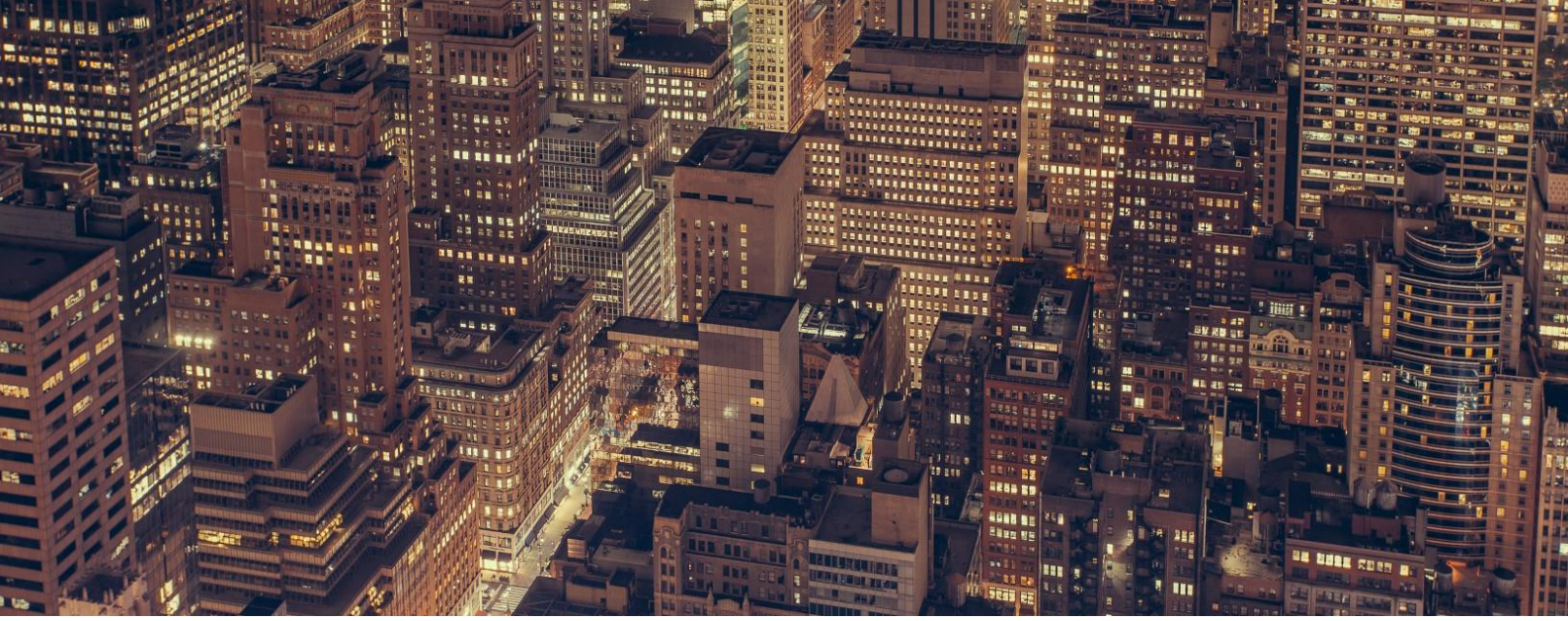
Projektfinanzierungen

Projektfinanzierungen stehen in den meisten Fällen gleich vor mehreren Herausforderungen und sind von vielen Initiatoren oftmals nicht allein durchzuführen. Es geht um die Verständlichkeit und Glaubwürdigkeit des Projekts bzw. der Geschäftsidee, über die Umsetzbarkeit bis hin zu den konkreten, einzelnen Umsetzungsschritten. Da sich die meisten Projekte, die eine Finanzierung suchen, erst im Planungsstadium befinden, benötigen Sie einen Partner, der über das Netzwerk von Finanzierern verfügt, die Ihnen **sowohl das notwendige Eigenkapital als auch das ergänzende Fremdkapital** zur Verfügung stellen. Wenn Ihr Projekt so aussichtsreich ist, wie Sie dies selbst glauben, dann kann man dies bewerkstelligen. Wir werden das Projekt mit Ihnen gemeinsam so aufstellen, dass Sie Investoren von Ihrem Projekt begeistern. Unser Finanzierungsnetzwerk umfasst neben den oben angesprochenen Eigenkapitalgebern weltweit **mehr als 200 Partnerbanken**, mit denen wir zusammenarbeiten.

Die richtige Finanzierungsstrategie ergibt sich aber nicht nur durch ein weitverzweigtes Netzwerk. Sie sitzen auf dem Fahrersitz und erläutern, welchen Weg Sie gehen möchten. Dieses Konstrukt wird dann auf die Marktgängigkeit geprüft und gegebenenfalls auf die bestmögliche Vertriebsstrategie angepasst, um **das bestmögliche Resultat mit dem geringstmöglichen Zeit- und Kostenaufwand** zu ermöglichen. Es kann nicht das Ziel sein, im Rahmen einer Kaltakquise 2.000 Firmen Ihre Broschüre zu schicken und zu hoffen, dass sich etwas ergibt. Es muss klar sein, dass man für den Kunden direkt potentielle Investoren im Hinterkopf hat, bevor man diesen überhaupt als Kunden annimmt. Alles andere ist aus unserer Sicht nicht seriös.
Sie werden sehen, dass unsere Finanzierungswege grundsolide und jederzeit juristisch nachprüfbar sind. Sie werden nie in Verlegenheit kommen.

Beratung ist Vertrauenssache! Lernen Sie uns kennen – wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter ***www.eagle.international***



FIRMEN- UND PROJEKTFINANZIERUNGEN

PASSGENAUE STRATEGIEN, LÖSUNGEN UND PARTNER FÜR IHR VORHABEN

Modell 1 – Beteiligungsmodell
Der Projektinitiator emittiert Aktien (etwa) einer Schweizer AG oder einer Gesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten an Investoren, welche sich damit direkt an der Firma bzw. der Projektidee beteiligen. Hierdurch wird das Eigenkapital der Firma entsprechend erhöht und die Option für die Ansprache von (weiteren) Fremdkapitalgebern erfüllt, um das Projekt zu starten. Positiv ist hier, dass die Gründungskosten wesentlich niedriger sind, als wenn erst ein aufwendiges Finanzierungsvehikel und -produkt geschaffen werden muss.

Modell 2 - Investmentfonds
Durch die Aufsetzung eines eigenen Investmentfonds (in der Regel in Luxemburg) besteht die Möglichkeit, qualifizierte und institutionelle Investoren (aber auch Privatinvestoren) an der Projektfinanzierung zu beteiligen. Die Kosten belaufen sich auf ein Minimum im Gegensatz zu einem Fonds in Deutschland und die Kosten der Initiation sind mit dem Fonds abrechenbar. Dadurch wird das Risiko minimiert. Mit dem Fondsprodukt können dann potentielle Investoren angesprochen werden und der Fonds platziert werden – u.U. können mehrere Projekte zu einem Fonds zwecks Kostensenkung gebündelt werden.

Modell 3 – Compartment
Ein Compartment ist eine Form des Sondervermögens, welches durch Luxemburger AGen aufgesetzt werden kann. Das Compartment ist von seiner Struktur wesentlich schlanker als ein Fonds, kann aber auch Produkte wie Schuldverschreibungen ausgeben und damit bei Investoren Geld einsammeln, obwohl ein Compartment eigentlich eine klassische Verbriefungsstruktur beinhaltet. Auch hier sind Pool-Lösungen für mehrere Projekte denkbar, um Kosten und Risiken zu minimieren. Diese Struktur ist wenig bekannt, wird aber häufig genutzt.

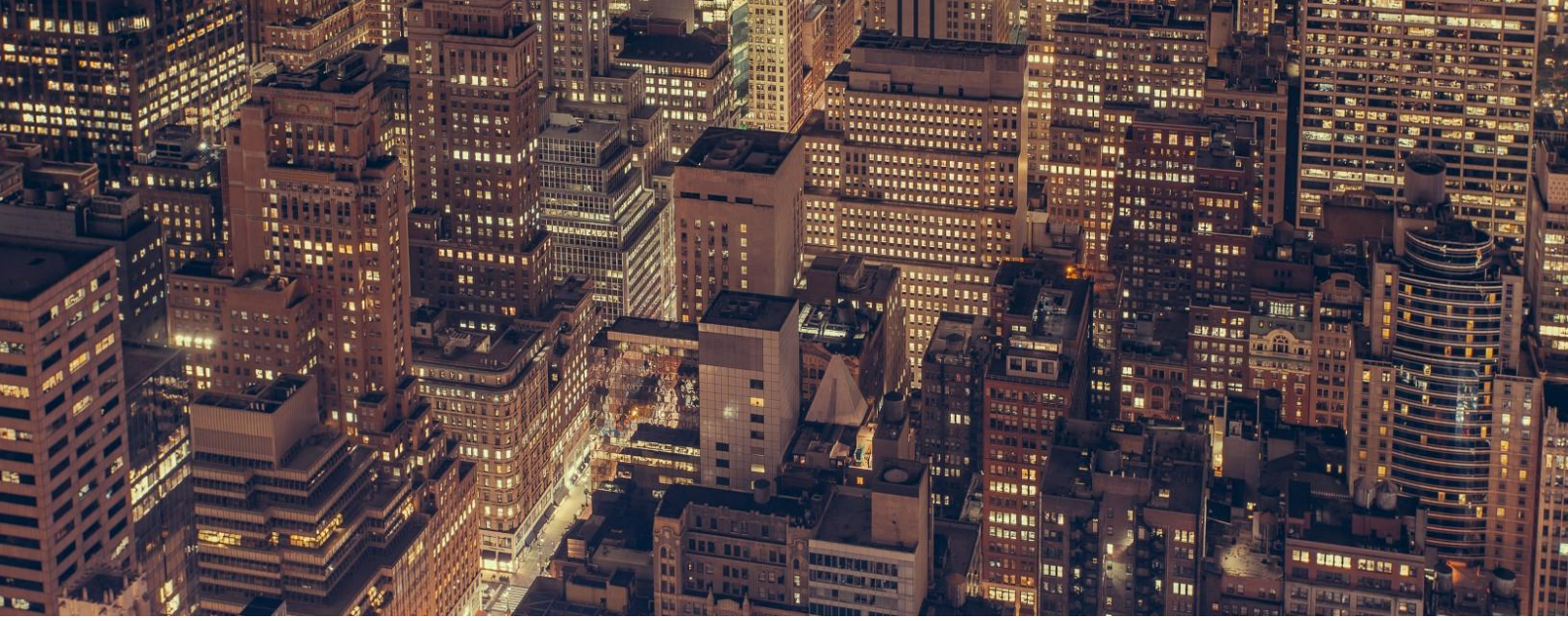
Modell 4 – Mischversionen und Taylor-Made-Strategien
Mitunter lohnt es sich, die einzelnen Grundformen (etwa aus steuerlichen Aspekten) miteinander zu mischen und/oder hier eine individuelle Passform auszugestalten, die dem Kundenwunsch und -interesse am besten entspricht. Dabei kann etwa eine Schweizer AG oder eine VAE-Gesellschaft als Initiator auftreten und den Fonds, das Compartment oder eine andere Beteiligungsstruktur initiieren. Wichtig ist, neben dem Kundeninteresse, selbstverständlich die Investorenansprache, so dass jedes Projekt, welches dem Markt vorgestellt wird, vorher auf seine Marktgängigkeit überprüft wird.

Unser Leistungsspektrum*:

- Strategieberatung
- Projektentwicklung
- Projektfinanzierung
- Fördermittelbeschaffung
- Wirtschaftlichkeits- und Ratinganalysen
- Erstellung Firmen-/Geschäftsexposés
- Erstellung Businesspläne
- Erstellung Firmen(wert)indikationen und -bewertungen
- Firmengründungen, -übernahmen, -beteiligungen
- Finanzierungsplanung
- Kapitalakquise (Equity/Debt/Mezzanine)
- Akquise von Venture Capital, M&A-Partnern
- Vorbereitung und Durchführung von Crowdfunding
- Sanierungsberatung
- Aufsetzen von Finanzierungsvehikeln in D, LUX, CH & VAE
- Außenwirtschaftsberatung
- Standortsuche
- Marktevaluierung
- Vermarktungskonzepte
- Sanierungsberatung
- Interim Management
- Existenzgründungsberatung
- Personalberatung
- Planung, Bau, Bewertung, Vermarktung und Vertrieb von Immobilien
- Planung, Bau, Bewertung, Vermarktung und Vertrieb von Photovoltaik-Projekten
- Vermögensberatung von Privat- und Firmenkunden
- B2B-Matching, Vertriebssuche, -aufbau, -strukturierung & -schulung

**Ausschnitt, u.U. unter Zuziehung von Partnern*

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter ***www.eagle.international***



HÄUFIGE IRRTÜMER BEI FINANZIERUNGEN

WAS SIE ERWARTEN DÜRFEN – UND WAS SIE NICHT ERWARTEN SOLLTEN

Im Laufe der letzten Jahre hat die EAGLE Group unzählige Anfragen von Interessenten mit dem Inhalt erhalten, Geld für Projekte, Firmen, Initiativen etc. zu akquirieren. Die Anzahl dieser Anfragen beläuft sich jeden Monat zwischen 50 und 60 Stück. Wir haben uns nun entschlossen, ein kurzes Informationsblatt zusammenzustellen, mit dem wir unseren Interessenten im Vorfeld aufzeigen möchten, was Sie realistisch erwarten können – und was Sie nicht erwarten sollten.

Alle Anfragen, für die wir uns realistisch eine Finanzierung versprechen und vorstellen können, werden durch eine Vorauswahl gefiltert. Projekte, bei denen dies nicht wahrscheinlich erscheint, fallen leider durch das Raster. Interessenten, deren Projekte nicht berücksichtigt werden können, sind verständlicherweise enttäuscht. Dabei ist es jedoch wichtig zu erkennen, dass sich diese Entscheidung nie gegen den Interessenten richtet, sondern den sachlichen Rahmenbedingungen geschuldet ist. Es würde nur Ihre und unsere Zeit und Ressourcen kosten, wenn wir nicht effizient zu Ergebnissen kommen.

Seien Sie sich auch gewiss: Wir sind uns bewusst, dass viele Interessenten bereits Geld bei unnützen oder fehlgehenden sog. Beratungsleistungen „verbrannt“ haben. Alle unsere Bemühungen dienen dem best-möglichen Ergebnis unter dem besonderen Aspekt der Ressourcenschonung. Um Sie vor falschen Erwartungen und Versprechungen zu schützen, und auch um zu verdeutlichen, wie realistische Finanzierungsszenarios ablaufen, möchten wir Ihnen die drei häufigsten Irrtümer kurz und prägnant zusammenzufassen. Wir tun dies nicht aus reinem Altruismus. Wir hoffen vielmehr, dass sich unsere künftigen Gesprächsteilnehmer durch das Lesen dieses Textes noch besser auf die Gespräche vorbereiten und ihre Erwartungen entsprechend anpassen. Dies wird allen Seiten Zeit, Geld und Mühe sparen und dementsprechend allen Beteiligten nutzen. Wir freuen uns darauf, Sie und Ihr Projekt kennen zu lernen und wir wünschen uns, mit Ihnen gemeinsam Ihre Träume zu verwirklichen!

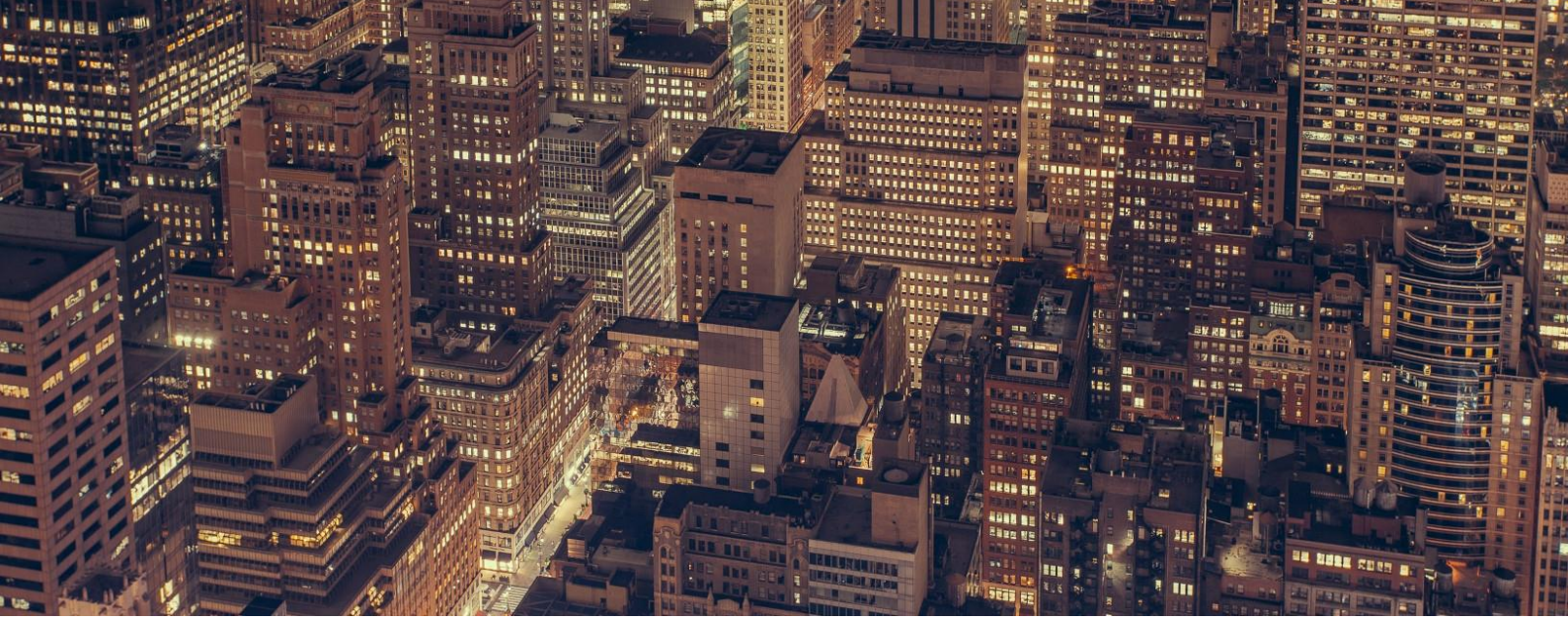
1. „Wo ist bzw. wieso gibt es KEIN Schema-F?“

Eine der häufigsten Fehlannahmen ist, dass Sie eigentlich ja nur einen „Vermittler“ suchen. Deshalb wenden Sie sich an sog. Vermittler oder Consultants, die Ihnen möglicher-weise auch vorgeben, durch ihr „Netzwerk“ Kontakte zu Investoren für Sie herzustellen.

Dies ist ein Trugschluss! Der Fall, dass es da einen reichen Investor gibt, den Ihr Berater kennt, und den er nur mit Ihnen bekannt machen muss, damit Sie dort einen guten Eindruck hinterlassen können, und dieser daraufhin dann mit „WOW, da mache ich mit!“ reagiert, ist so wahrscheinlich wie ein Lotto-Gewinn! Wer die Frage stellt: „Kennen Sie einen Investor und hat es mit dem schon mal geklappt?“, geht davon aus, dass es ein Schema-F gibt, einen Prozess, den man mit jedem möglichen Projekt simpel (auch mehrfach) durchlaufen kann und an dessen Ende er dann steht: Der Investor! Die überwältigende Zahl von Finanzierungen läuft anders ab – insbesondere bei Investitionen im Millionenbereich.

Jede Finanzierung(sstrategie) ist in sich einzigartig! Dies gilt für die Konditionen, die Struktur, die Abläufe, die Summen, die Projekte – und insbesondere die Beteiligten! Nur weil sich beispielsweise ein Investmentfonds an drei Windprojekten in der deutschen Nordsee beteiligt hat, bedeutet es ja nicht, dass er dies beim vierten Projekt, das ihm angetragen wird, auch automatisch tut. Mag sein, dass er bei den Anlagen weiter diversifizieren möchte, mag sein, dass er aktuell auch gar keine Liquidität hat, um weiter zu investieren, selbst wenn ein Projektinteresse vorliegt. Welche Gewissheit soll die Frage also geben, ob man „einen Investor kennt“?

Jede Finanzierung wird im Regelfall individuell strukturiert und nach strategischen Gesichtspunkten möglichst erfolg-versprechend aufgestellt. Dieses Prozedere bedarf einer Beratung bzw. Analyse, bei der man die Zielgruppe der potentiellen Investoren und deren Interessen ausmacht, und keiner reinen Vermittlung.



HÄUFIGE IRRTÜMER BEI FINANZIERUNGEN

WAS SIE ERWARTEN DÜRFEN – UND WAS SIE NICHT ERWARTEN SOLLTEN

2. „Wieso braucht man selbst Eigenkapital?“

Sie werden uns möglicherweise entgegenhalten, dass wir ausweislich unserer Webseite auch Eigenkapital für Projekte akquirieren. Das ist in der Tat richtig und es ist einer unserer Haupttätigkeitsschwerpunkte.
Mit Eigenkapital in der Überschrift ist hier allerdings liquides Kapital gemeint, über das man während der Finanzierungsplanung und -verhandlung verfügen kann. Sie benötigen dies z.B. für die Sozietät, die Sie bei den Vertragsverhandlungen mit dem Investor anwaltlich vertritt oder für den Fall, dass der Investor fordert, dass Sie sich an den Kosten für eine Machbarkeitsstudie beteiligen. Es kann auch vorkommen, dass der Investor von Ihnen für Ihr Projekt eine Szenario-Rechnung oder eine Firmenindikation einfordert, die Sie bislang noch nicht erstellt haben. Wenn Sie das Know-how hierzu nicht qualifiziert im eigenen Hause haben, wird dies zusätzliche Kosten verursachen. Auch mögliche Übersetzungs-, Reise- oder Gründungskosten fallen u.U. hierunter. Die alte Lebensweisheit wird sich immer bewahrheiten: **Man muss Geld haben, um Geld zu bekommen!**

Dabei geht es nicht um typische Eigenkapitalquoten, die für die spätere Gesamtfinanzierung notwendig sind, auch die Akquise von Seed-Kapital zur Deckung der Vorfinanzierungskosten durch einen Investor ist möglich, aber sie sollten an liquidem Kapital zumindest zwischen 100.000,00 und 200.000,00 Euro (je nach Art & Größe des Projektes und Finanzierungsstruktur) vorweisen können, um alle Vorarbeiten finanzieren und eine Struktur aufsetzen zu können, an der sich dann auch (Eigen-) Kapitalgeber beteiligen können und wollen.

Eine gute Projekt- oder auch Geschäftsidee ist ohne Frage die Basis einer jeden Finanzierung. Allein die Idee reicht hierzu jedoch mit überwiegender Wahrscheinlichkeit nicht aus. Die rudimentären Vorarbeiten müssen durch Sie geleistet und vorfinanziert werden, damit die Basis zu einer Investorenansprache überhaupt erst gelegt ist, von der aus dann weitere Gespräche geführt werden können.

3. „Ich will erst mal alle Investoren kennen lernen!“

Diese Aussage ist genauso wenig um- und durchsetzbar wie die Hinweise unter Punkt 1: Den „einen“ Pauschalinvestor gibt es ohnehin meist nicht!
Dies aber vor Mandatserteilung zu fordern, ist ebenfalls fehlgehend. Es gibt Kunden, die wünschen, dass erst die komplette Arbeit (also Aufbereitung des kompletten Projektmaterials, Investorenrecherche, Investoren-Erstansprache, Rückkopplung des Investoreninteresses, Follow-Ups, Terminabsprache und Verhandlung) erledigt wird, bevor sie eine Mandatierung erteilen wollen. Dies kann nicht funktionieren. Kein seriöser Berater wird mit „fremden“ Projekten akquirieren! Wie schon dargestellt, müssen aber ohnehin erst die Strategie und das Gerüst stehen, bevor es an die konkrete Ansprache geht.
Leider sehen wir häufig, dass „Vermittler“ mit fremden Projekten hausieren gehen und diese Projekte dabei nur inflationär per E-Mail durch die Welt senden. Dies führt dazu, dass nicht selten Projekte vier oder fünf Mal innerhalb eines halben Jahres auf unserem Schreibtisch landen, und es sagt viel über die Seriosität solcher Projekte aus – selbst wenn die Initiatoren gar nichts davon wissen. Als Initiator haben Sie ein vitales Interesse daran, explizit Mandatierungen auszusprechen, damit sich nicht unzählige Leute an Ihrem Projekt ausprobieren und es verheizen. Das bedeutet nicht, dass Projekte zwangsläufig exklusiv vergeben werden müssen – dies ist vom Eindruck des jeweiligen Vermittlers und dessen vorgestellter Strategie abhängig. Es kann nämlich auch die Gefahr bestehen, dass sich monatelang gar nichts tut, Sie aber auch nicht umstellen können. Sie sehen also, dass Sie als Initiator nicht gut daran tun, wenn Sie Personen bitten, für Sie ohne Mandat „erstmal“ tätig zu werden.

Abschließende Bemerkung: Wir sehen einen zunehmenden Trend, dass Initiatoren die Vorstellung haben, dass sich die wirkliche Welt wie in der Sendung „Höhle der Löwen“ bei Pro7 abspielt (Reinkommen – Vorstellen – DEAL – Rausgehen). Glauben Sie uns, das tut sie nicht! Fernsehen ist reine Fiktion und selten ein guter Ratgeber!

Eagle Investment & Consulting GmbH
Bahnstr. 58
40822 Mettmann

Tel.: 06 11 – 53 154 78
Fax: 06 11 – 54 00 88
Mail: info@eagle.international
Web: www.eagle.international

EAGLE
Investment & Consulting GmbH

EAGLE
Finance & Real Estate GmbH