

Entscheidung & Kontext

Wachstumskapital

Wir strukturieren Wachstumsfinanzierungen mit Banken, Private-Debt-Fonds und Eigenkapitalinvestoren und stimmen sie auf den Geschäftsplan und die Eigentümerziele ab.

Ein konkreter Wachstumsplan benötigt Finanzierung, bevor er Liquidität erwirtschaftet.

Wir leiten den Finanzierungsbedarf aus geplanten Investitionen, operativen Meilensteinen und dem Working Capital ab. Neben der Bewertung vergleichen wir Finanzierungs- und Beteiligungsbedingungen und prüfen die Folgen eines langsameren Wachstums.

Überblick

Wachstumskapital unterstützt einen definierten Expansionsplan: neue Kapazitäten, Produktentwicklung, eine Akquisition oder den Eintritt in einen weiteren Markt. Es ist besonders wirksam, wenn sich der benötigte Betrag aus einem klaren Investitionsprogramm und messbaren operativen Meilensteinen ergibt. Für ein inhabergeführtes Unternehmen gehört dazu auch die Entscheidung, wie viel Eigentum geteilt werden soll und welche Mitwirkung eines Investors gewünscht ist.

Was wir prüfen

Wir trennen den Kapitalbedarf des Unternehmens von den angestrebten Erlösen bestehender Gesellschafter. Wir prüfen Investitionszeitpunkte, Working Capital, den Weg zu positiven Cashflows und die Belastbarkeit bei verzögertem Wachstum. Die Wirtschaftlichkeit der Kundenbeziehungen, Kapazitätsgrenzen, Personalbedarf und die für größere Dimensionen nötigen Managementsysteme zeigen, ob Kapital tatsächlich der wesentliche fehlende Baustein ist.

Ein sinnvoller Ausgangspunkt: Stimmen Sie die anstehende Entscheidung ab, bevor Sie einen Prozess wählen oder Gegenparteien ansprechen.

Arbeitsprogramm

Aus der Entscheidung einen Plan machen.

Wir entwickeln ein Finanzierungsmodell, das die Mittelverwendung mit operativen Meilensteinen verknüpft und unterschiedliche Investitionsbeträge und Eigentumsstrukturen prüft. Eine Investorenpräsentation und ergänzende Unterlagen erläutern das Unternehmen, die Wachstumsthese und die Belege hinter der Prognose. Potenzielle Partner lassen sich anschließend nach Investitionsmandat, Branchenverständnis, Haltedauer und Governance-Ansatz beurteilen. Ein Vergleich der vorgeschlagenen Konditionen macht neben der Bewertung auch Verwässerung, Vorrechte und Entscheidungsrechte sichtbar.

Bergweiss stimmt Wachstumsfinanzierungen auf die Entwicklungsphase, die Cashflows und die Eigentümerziele des Unternehmens ab. Über unser internationales Netzwerk arbeiten wir mit Banken, Private-Debt-Fonds, Private-Equity- und Venture-Capital-Investoren sowie weiteren Finanzinstituten zusammen. Venture Capital kann für Unternehmen in frühen Entwicklungsphasen oder innovative Geschäftsmodelle geeignet sein; Wachstumskapital, Fremdkapital oder Kapitalmarktlösungen können spätere Expansionsschritte unterstützen. Wir koordinieren den Prozess und vergleichen Kosten, Rückzahlung, Verwässerung und Mitspracherechte, damit das Management eine passende Kombination aus Kapital und Partnern wählen kann.

Was wir erarbeiten

- 01 Ein Mittelverwendungsplan, der Kapazitäts-, Personal-, Produkt- oder Markteintrittsmeilensteine abbildet.
- 02 Eine Prognose zum Liquiditätsbedarf im Wachstumsplan und bei langsamerer Umsetzung.
- 03 Investorenunterlagen mit Belegen für die Marktchance und die operativen Annahmen.
- 04 Ein Konditionenvergleich zu Verwässerung, Vorrechten, Vertretung in Unternehmensorganen und Rechten bei künftigen Finanzierungen.

Ihre Vorbereitungscheckliste

Tragen Sie verfügbare Unterlagen zusammen. Kennzeichnen Sie Lücken und benennen Sie für jeden nächsten Schritt einen Verantwortlichen.

- ☐ Verknüpfen Sie jede Mittelverwendung mit einem Personal-, Kapazitäts-, Produkt- oder Markteintrittsmeilenstein.
- ☐ Erstellen Sie Liquiditätsprognosen für den Plan und ein Szenario langsamerer Umsetzung.
- ☐ Sammeln Sie Nachweise für Marktnachfrage, operative Annahmen und Wachstumsinvestitionen.
- ☐ Halten Sie Präferenzen zu Verwässerung, Investorenrechten, Mitwirkung in Unternehmensorganen und künftiger Finanzierung fest.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Behält der Gründer bei einer Minderheitsbeteiligung die Kontrolle?

Die Beteiligungsquote ist nur ein Aspekt der Kontrolle. Zustimmungsrechte von Investoren können Budgets, Kreditaufnahme, Akquisitionen, Führungsbesetzungen oder einen späteren Verkauf betreffen. Auch die Zusammensetzung der Unternehmensorgane und Regelungen bei schwächerer Geschäftsentwicklung können Entscheidungen beeinflussen. Gründer sollten die vorgeschlagene Governance-Struktur mit ihrer Vorstellung von der Unternehmensführung abgleichen und sich die Wirkung der Gesellschaftervereinbarung und zugehöriger Dokumente rechtlich erläutern lassen.

Wie unterscheidet sich neues Kapital für das Unternehmen von Liquidität für Gesellschafter?

Primärkapital fließt in das Unternehmen, um dessen Plan zu finanzieren; Erlöse aus Sekundärtransaktionen gehen an bestehende Gesellschafter für die von ihnen verkauften Anteile. Eine Transaktion kann beides verbinden, die Verwendungszwecke sollten jedoch getrennt sichtbar sein. Investoren müssen wissen, wie viel Geld für die Expansion verbleibt. Eigentümer benötigen Klarheit über Verwässerung, persönliche Liquidität und zusätzlichen Finanzierungsbedarf bei Planänderungen.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Eine Minderheitsbeteiligung lässt nicht jeden Aspekt der Kontrolle unverändert. Zustimmungspflichtige Geschäfte, die Zusammensetzung der Leitungs- und Aufsichtsorgane, Rechte bei Folgefinanzierungen und Regelungen für einen späteren Verkauf können die Beziehung über Jahre prägen. Eigentümer sollten die Liquiditätserwartungen des Investors und die Folgen einer schwächeren Entwicklung berücksichtigen. Partner und Finanzierungsstruktur müssen zum Plan passen, ohne einen frühen Ausstieg oder einen ungeprüften Expansionszeitplan vorauszusetzen.

Ihre Prioritäten / nächster Schritt

Die Entscheidung in den Fokus rücken.

Beschreiben Sie Ihr Ziel, Ihren Zeitplan und die Fragen, die Sie klären möchten. Nutzen Sie diesen Leitfaden, um ein erstes Gespräch mit Bergweiss zu strukturieren.

[Gespräch beginnen](#)[Diese Leistung entdecken](#)

Allgemeine Vorbereitungshinweise. Umfang und fachliche Beiträge richten sich nach dem jeweiligen Mandat.