



REVENUE-BASED FINANCE

Eine attraktive Finanzierungsalternative für schnell wachsende Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen



Viele digitale Unternehmen haben sehr häufig Geschäftsmodelle, welche zu einem signifikanten Anteil auf wiederkehrenden Umsätzen und immateriellen Vermögenswerten basieren. Ein Paradebeispiel hierzu sind sogenannte Software-as-a-Service (SaaS) Firmen. Diese stellen ihren Kunden die von ihnen entwickelte Software gegen eine laufende z.B. monatliche Gebühr zur Verfügung. Über die Zeit bekommen diese Unternehmen ein sehr präzises Bild über ihre Kundendynamik und können so sehr häufig bereits nach wenigen Jahren gezielte Aussagen darüber treffen, wie viel es sie kostet einen Kunden zu akquirieren (Customer Acquisition Costs), wie lange ihnen dieser Kunde in etwa erhalten bleibt (Customer Lifetime) und können folglich das daraus resultierende Umsatzpotential (Customer Lifetime Value) ableiten. Als Resultat sind die zukünftigen Umsätze dieser Unternehmen vergleichsweise gut planbar. Um diese Umsatzbasis weiter wachsen zu lassen haben Unternehmen prinzipiell zwei Möglichkeiten:

1. **Organisch**, d.h. sie finanzieren sich aus ihrem eigenen Cash Flow. Hierbei sollten besonders zwei Themen beachtet werden, A) erwirtschaftet das Unternehmen einen positiven Cash Flow, denn nur so generiert es Kapital welches in das Wachstum des Unternehmens reinvestiert werden kann und B) wie schnelles Wachstum kann damit finanziert werden (Self-Financable Growth Rate)
2. **Anorganisch**, d.h. das Unternehmen holt sich zusätzliches externes Kapital von Investoren, z.B. Freunden, Familie, Business Angels, VC's, RBF-Providern, Banken usw.

Um ihre Unternehmen weiter voran zu bringen, entscheiden sich viele junge Unter-



Dr. Christian Czernich, Gründer & CEO Round2 Capital

nehmen dazu von der zweiten Variante Gebrauch zu machen. Aber weil Banken junge Unternehmen, die auf immateriellen Vermögenswerten basieren in den allermeisten Fällen nicht finanzieren können, sind GründerInnen oft gezwungen, viel zu früh Anteile ihrer Unternehmen an Wagniskapitalfirmen abzugeben.

WIE REVENUE-BASED FINANCE FUNKTIONIERT

Seit einiger Zeit gibt es ein alternatives Finanzierungsinstrument das hilft dieses Finanzierungsproblem für junge Unternehmen zu lösen – Revenue-based Finance. Um eine frühe Verwässerung zu verhindern oder zumindest zu reduzieren, bietet Revenue-Based Finance eine einfache Finanzierungsalternative. Revenue-based Finance verwendet die anfangs beschriebenen wiederkehrenden Umsätze, um jungen Unternehmen eine Wachstumsfinanzierung ohne Verwässerung der Anteile und ohne langwierige Verhandlungen über die Unternehmensbewertung zur Verfügung zu stellen. Die zu Grunde liegende Struktur dieses Instruments basiert auf einem Nachrangdarlehen, dessen Rückzahlung an den Umsatz gekoppelt ist. Der Umsatzanteil beträgt je nach Finanzierungsbetrag und Umsatz des Unternehmens typi- >>>

REVENUE-BASED FINANCE

Dr. Christian Czernich, Gründer & CEO Round2 Capital

schersweise zwischen 2–6% und besteht sowohl aus einer Rückzahlungs- als auch einer Zinskomponente, die Royalty genannt wird. Dieser Umsatzanteil fließt so lange, bis ein gewisser Multiplikator des Finanzierungsbetrages, welcher zwischen 1,35x – 2,15x beträgt, bezahlt wurde. Wenn das Multiple nach 4–6 Jahren erreicht wird, erlischt die Finanzierung automatisch. Manche UnternehmerInnen entscheiden sich während dieses Rückzahlungszeitraums auch dazu ihr Unternehmen zu veräußern. In einem solchen Fall wird der noch ausstehende Betrag plus ein variabler Exit Fee bei Exit bezahlt.

Jedes Unternehmen ist ein Unikat. Entsprechend individuell sind die Wachstumspfade und entlang des Weges verändern sich die Ansprüche an die Finanzierung. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass Revenue-Based Finance für viele Wachstumsunternehmen ein perfektes Substitut zu Eigenkapital-Investitionen darstellen kann, insbesondere wenn es um die Expansion der Marketing & Sales Aktivitäten geht. Gleichzeitig gibt es aber auch viele Fälle, in denen eine Kombination aus Revenue-Based Finance und Eigenkapital die optimalere Alternative darstellt. Dies ist besonders der Fall, wenn Unternehmen zwar einerseits ihren Umsatz durch Investitionen in Marketing und Sales erhöhen möchten, gleichzeitig aber einen substantiellen Teil des frischen Kapitals auch für Produktentwicklung und F&E benötigen. Aus diesem Grund bietet Round2 jungen Unternehmen selektiv auch eine solche Kombination mit Eigenkapital an.

FAZIT

Revenue-based Finance ist ein sehr einfaches und völlig transparentes Finanzierungsinstrument, welches insbesondere digitalen Unternehmen erlaubt, wiederkehrende Umsätze zu monetari-



sieren ohne Anteile abzugeben. Durch die Kopplung an die Umsätze passt sich die Rückzahlung automatisch an den Cash-flow des Unternehmens an und kann somit die Unternehmen nicht in eine Schieflage bringen. – Diese Flexibilität ist ein wesentlicher Unterschied zu herkömmlichen Venture Debt Finanzierungen. Die Rendite der Finanzierungen ist insbesondere vom Umsatzwachstum der Unternehmen abhängig und liegt im Portfoliodurchschnitt bei 12–15%. Die Rendite des Fonds kann sich durch die Exit Fees und selektive Eigenkapitalinvestition nochmals erheblich erhöhen.



Round2
CAPITAL PARTNERS

ist ein Finanzierungspartner für europäische Scale-Ups mit digitalen und nachhaltigen Geschäftsmodellen. In der Scale-up-Phase gelingt es herausragenden Entrepreneuren, ihr Unternehmen von einem erfolgreichen Venture in ein echtes Unternehmen zu transformieren. Round2 bietet innovative Finanzierungsinstrumente und Insights, um diesen Transformationsprozess zu meistern. Gegründet im Jahr 2017, hat Round2 Pionierarbeit für die umsatzbasierte Finanzierung in Europa geleistet: ein flexibles, nicht verwässerndes Finanzierungsinstrument.

<https://www.round2cap.com/>