

# Finanzmanagement

Eine Einführung in ausgewählte Themen der Unternehmensfinanzierung

## Ziele:

Die Teilnehmenden sind in der Lage

- die Auswirkungen von Finanzierungsmethoden auf grundlegende betriebliche Entwicklungen nachzuvollziehen;
- Gefahren und Chancen, welche mit den verschiedenen Finanzierungsmodellen verbunden sind zu identifizieren und deren Auswirkungen auf die Entwicklung einer Unternehmung abzuschätzen;
- Die Grundkonzepte der verschiedenen Typen von Wertschriften zu erklären.
- Grundlagen neuer Finanzierungsformen (Finance 4.0) beschreiben und deren Einsatzmöglichkeiten aufzeigen;
- Funktionsweise und Zweck klassischer Derivate erklären.

# Corporate Finance

Finanzielle Unternehmensführung



# Corporate Finance

- Definition
  - Corporate Finance beschäftigt sich mit den Investitions- und Finanzierungsentscheidungen von Unternehmen und den Rahmenbedingungen, die diesen Entscheidungen zu Grunde liegen.
- Inhalte
  - Fragen der Leitung von Gesellschaften im Sinne des Ausgleichs der Interessen zwischen den beteiligten Gruppen (Geschäftsführung, Anteilseignern, institutionelle Anleger).
  - Überwachung der Geschäftsführung unter Berücksichtigung der Überwachungssubjekte (Aufsichtsrat, Vorstand, Abschlussprüfer), der Überwachungsobjekte (Geschäftserfolg, Geschäftsrisiken) und der Überwachungsform (interner oder externer Art).



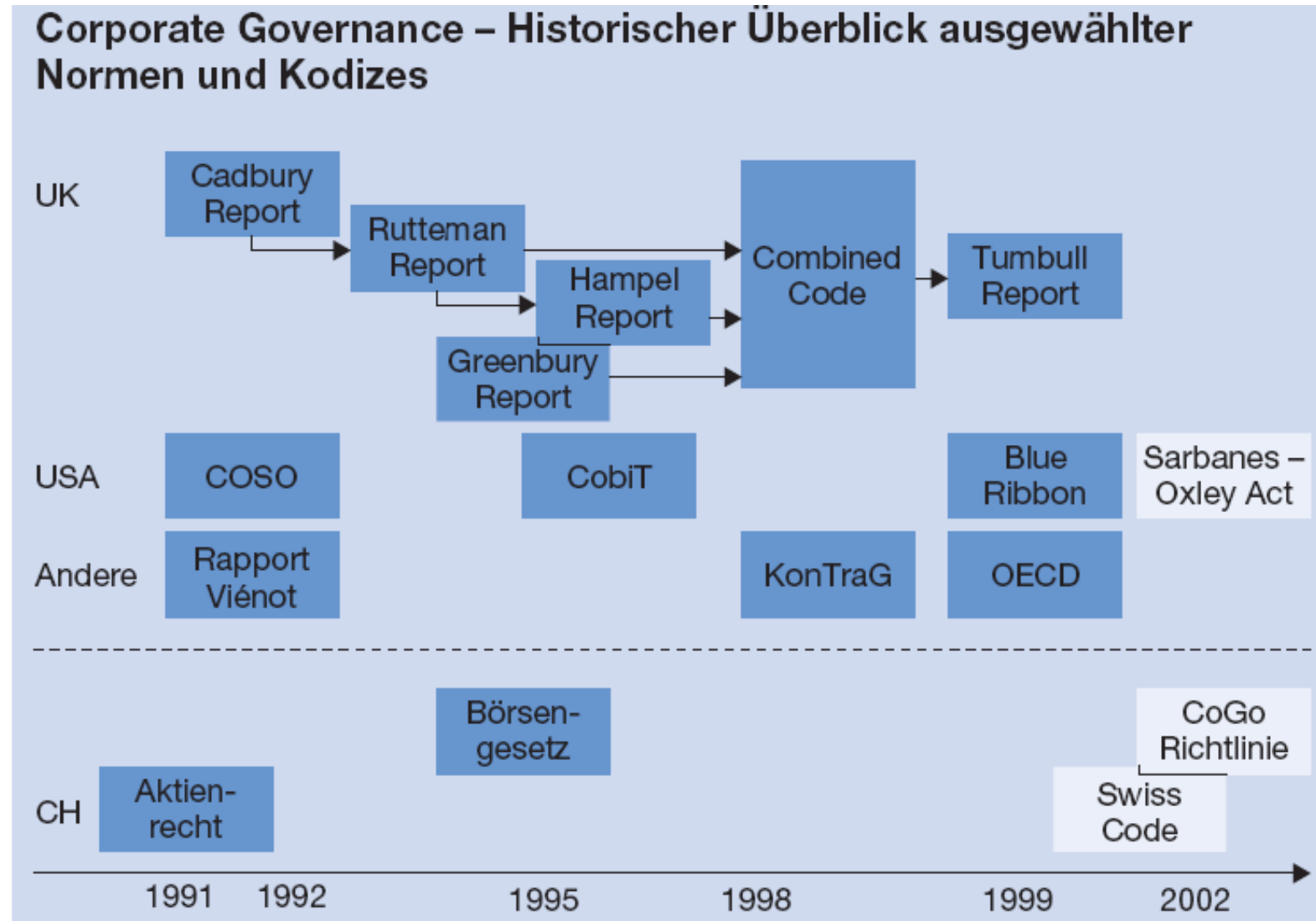
# Interessenspräferenzen

- Interesse der Eigentümer
  - Maximierung des Unternehmenswerts (genauer: Maximierung des Marktwerts des Eigenkapitals)  
=> Orientierung am Shareholder Value
- Interesse andere Gruppen
  - Maximierung der Befriedigung ihrer individuellen von den Entscheidungen des Unternehmens abhängig Bedürfnissen (Arbeitnehmer, Lieferanten, Kunden, Staat, Öffentlichkeit)  
=> Orientierung an den Zielsetzungen aller Stakeholder



Alfred Rappaport

# Entwicklung Corporate Gouvernance



# Sarbanes-Oxley Act

- in den USA Gesetz seit Mitte 2002
- Detailbestimmungen entwickelt vom SEC
- vier Kategorien
  - Emittenten
  - Verwaltungsräte und oberstes Management des Emittenten
  - Audit Committees
  - Prüfungsgesellschaften

Das Audit Committee ist **direkter Ansprechpartner der externen** Prüfer und ist damit verantwortlich für ihre Ernennung, Entschädigung und Überwachung.



# Emittenten

- keine Kreditvergabe an Verwaltungsräte und Direktionsmitglieder
- sofortige Meldepflicht bei Änderungen der finanziellen oder operativen Situation
- Berichterstattung über Wirksamkeit des internen Kontrollsystems
- Ausweis aller materieller Ausserbilanzgeschäfte
- Verbot von Zusatzdienstleistungen durch Revisionsstelle
- Nachweis von ethischen Grundsätzen im Finanz- und Rechnungswesen für das oberste Management
- Informanten-Schutzprogramm
- Strafverschärfung für Betrugsdelikte

# Verwaltungsräte / oberstes Management

- eidesstattliche Erklärung durch CEO und CFO in Bezug auf „True and Fair View“
- Beeinflussungsverbot des Buchprüfers
- Möglichkeiten des SEC, Lohnzahlungen an das oberste Management einzufrieren
- Rückzahlungspflicht von Boni bei rückwirkenden Korrekturen von Konzernbilanzen
- Ausschlussmöglichkeit von Verwaltungsräten und Manager durch SEC

# Audit Committees

- direkte Verantwortung für Selektion, Entschädigung und Überwachung des Konzernprüfers
- Kompetenz zusätzliche Berater zu bestellen
- Unabhängigkeit der Mitglieder vom Emittenten
- mind. ein Mitglied muss Finanzexperte sein
- offene Türen für Mitarbeiter, welche als Informanten Unstimmigkeiten melden wollen ([www.ethicspoint.com](http://www.ethicspoint.com))



# [www.ethicspoint.com](http://www.ethicspoint.com) (Compliance-Portal)



Client Login

**NAVEX**GLOBAL<sup>®</sup>  
The Ethics and Compliance Experts

## File a New Report via EthicsPoint™

Enter Organization Name

Submit

### Providing anonymous, confidential hotlines for organizations

NAVEX Global's goal is to ensure that you can communicate issues and concerns safely and honestly with an organization's management while maintaining your anonymity and confidentiality.

NAVEX Global is certified under the EU-U.S. and Swiss-U.S. Privacy Frameworks by the Department of Commerce as having security measures in place to protect privacy directives.

We strive to make reporting issues and concerns via EthicsPoint™ easy and secure. Our system will guide you through the process while maintaining your confidentiality.

1. Enter the name of the organization for which you are submitting the report.
2. Click on the Violation Category that best describes the issue.
3. Agree to the "Terms and Conditions" then complete the report.
4. Before submitting your report, create a password to follow up on your report.

After submitting your report, you'll be assigned a report key. Your password and report key allow you to follow-up on your report.

**Johnson & Johnson**

FAMILY OF COMPANIES

Hotline

Zur Meldung ethischer und rechtlicher Bedenken



Startseite

Anleitung für Ferngespräche ins Ausland

Follow Up (Nachfassaktion) zu einem Bericht

Weitere Ressourcen

- JNJ.com
- Code Of Business Conduct
- JJSI-Datenschutzrichtlinien
- Häufig gestellte Fragen

Unser Engagement

Die Johnson & Johnson Unternehmensgruppe hat es sich zum Ziel gesetzt, ihren Mitarbeitern ein Arbeitsumfeld zu bieten, in dem sie die Möglichkeit haben, Vorfälle jeglicher Art, die eine potenzielle oder tatsächliche Verletzung der Unternehmensrichtlinien darstellen, ohne Angst vor Vergeltungsmaßnahmen zu melden. Dieses Programm wird durch NAVEX Global (ehemals EthicsPoint), einen Drittanbieter, verwaltet, um Ihnen ein zusätzliches Medium zur Meldung potenzieller Verletzungen der Unternehmensrichtlinien sowie unethischen Verhaltens zu bieten. Soweit es die lokale Gesetzgebung zulässt, wird die Meldung derartiger Vorfälle anonym behandelt.

In Übereinstimmung mit unserem Credo und unserer Geschäftsphilosophie sehen es die Richtlinien von Johnson & Johnson vor, sich in jedem Land, in dem unser Unternehmen tätig ist, an die örtlichen Gesetze zu halten. Das Unternehmen toleriert keinesfalls Bedrohungen oder Vergeltungsmaßnahmen gegen Personen, die nach bestem Wissen und Gewissen Informationen im Zusammenhang mit Meldungen potenziellen Fehlverhaltens bereitstellen.

Ihre Meinungen sind uns sehr wichtig! Wir bitten Sie daher, dieses System zu nutzen, um Probleme, Bedenken oder allgemeine Fragen jeglicher Art, die Ihnen auf dem Herzen liegen, zu kommunizieren. Bei Fragen bezüglich der Hotline der Johnson & Johnson Unternehmensgruppe wenden Sie sich bitte an Ihre Personalabteilung vor Ort oder Ihren Compliance Officer.

**Bedenken melden**

Klicken Sie hier, um eine potenzielle Verletzung ethischer oder rechtlicher Grundsätze zu melden

**Eine Frage stellen**

Klicken Sie hier, um eine Frage bezüglich ethischer oder rechtlicher Bedenken zu melden

**Achtung:** Diese Website wird auf den sicheren Servern bei NAVEX Global gehostet und ist nicht Teil der Website JNJ.com oder eines internen Unternehmensintranets.

NAVEXGLOBAL<sup>®</sup>  
The Ethics and Compliance Experts

Privacy Statement | Terms of Use  
© 2018 NAVEX Global Inc., All Rights Reserved.



# Prüfungsgesellschaften

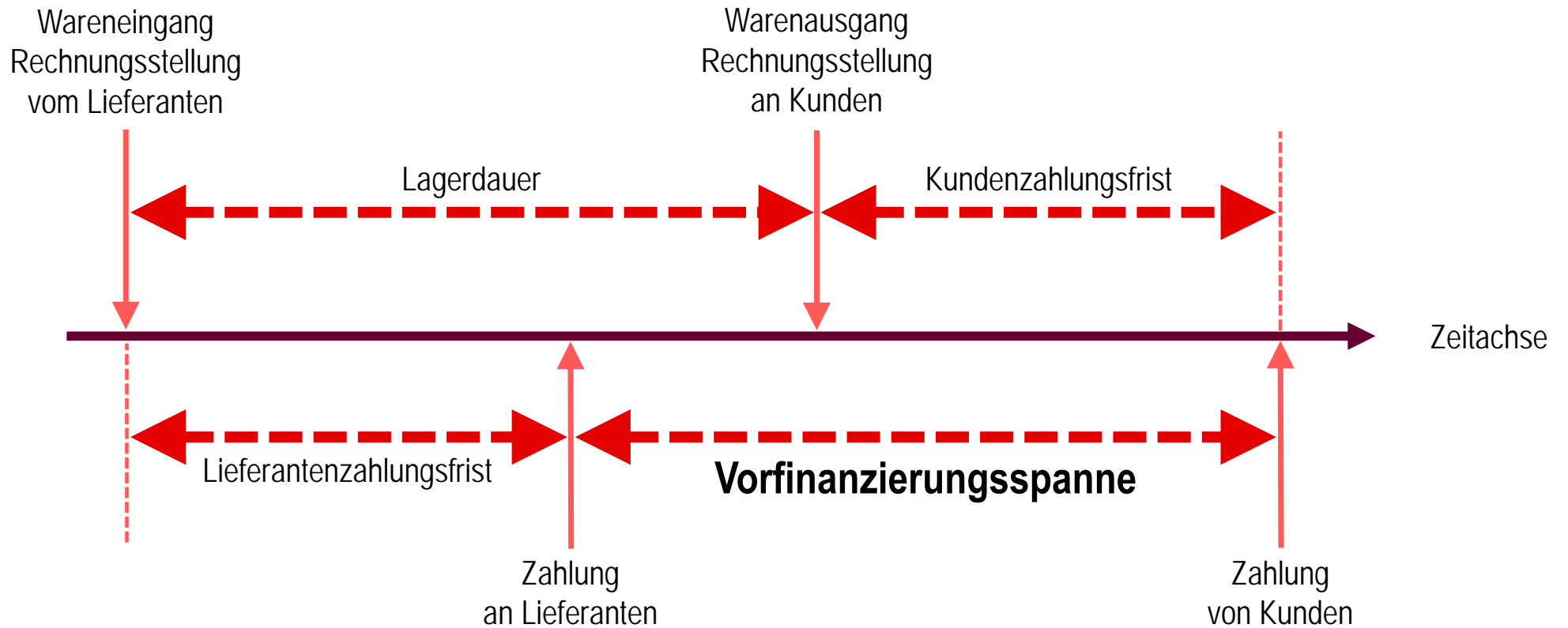
- Registrierung durch SEC
- Einhaltung der Standards
- Einreichung von Arbeitspapieren an SEC
- mögliche Sanktionen durch SEC
- Rotation der Prüfpartner alle 5 Jahre
- Wartefrist von einem Jahr für Mitarbeiter der Prüfgesellschaft für Schlüsselpositionen beim Emittenten
- Berichterstattung an das Audit Committee über alternative Behandlungsmöglichkeiten von Tatbeständen in der Konzernrechnung

# Liquiditäts- management

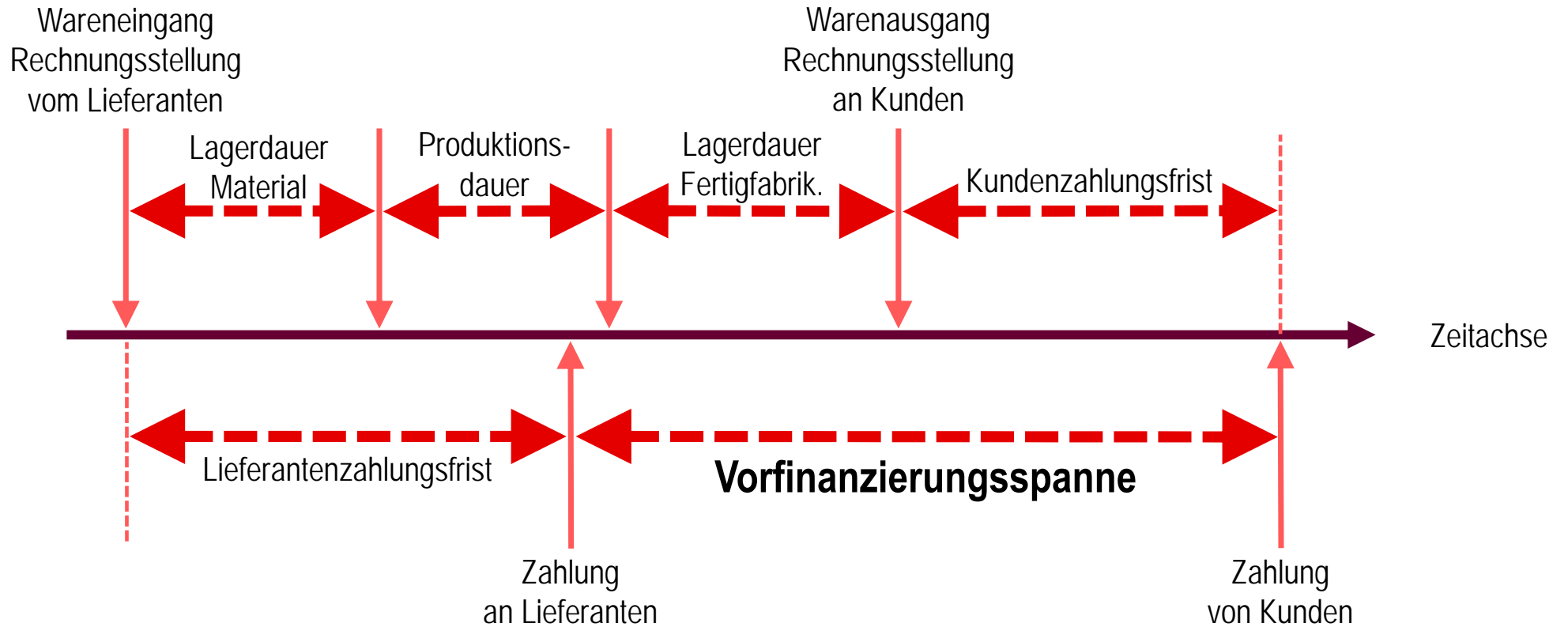
Liquidität als Schlüsselfaktor des Finanzmanagements



# Cash-Cycle (Handel/Dienstleistung)

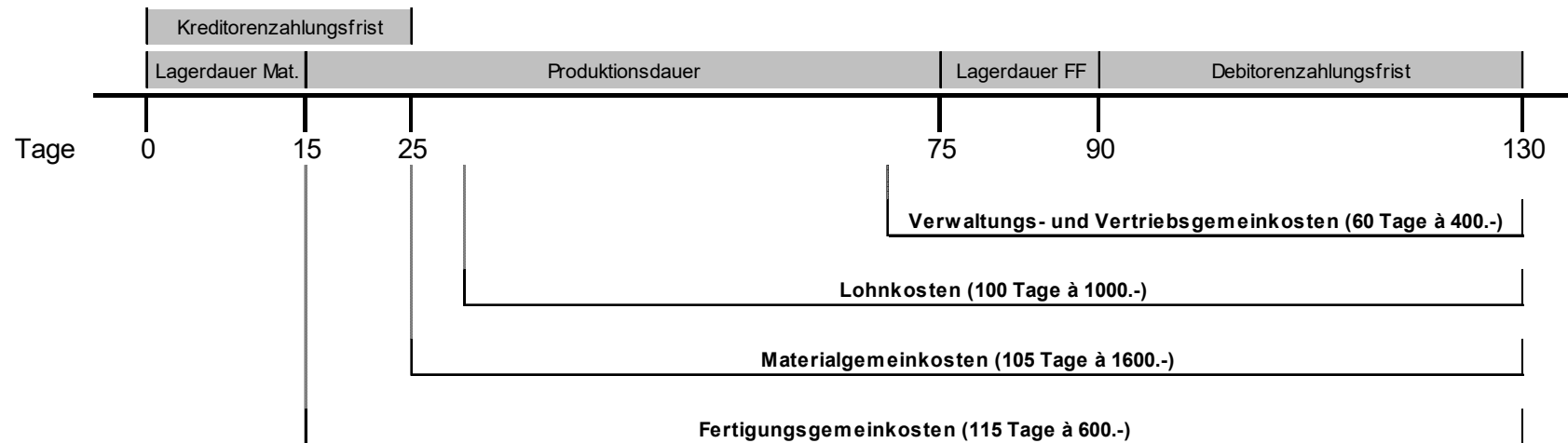


# Cash-Cycle (Industrie)



# Ermittlung des Kapitalbedarfs

Kostenart	Ausgaben		Kapitalbin- dungsdaue	kumulierte Ausgaben
	pro Jahr	pro Tag		
Material	576'000	1'600	105	168'000
Löhne	360'000	1'000	100	100'000
Fertigungsgemeinkosten	216'000	600	115	69'000
Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten	144'000	400	60	24'000
<b>maximaler Kapitalbedarf</b>				<b>361'000</b>





# operativer Cashflow

- Cashflow-Berechnung nach der Praktikermethode:  
operativer Cashflow = Reingewinn + Abschreibungen
- operativer Cashflow = Liquiditätszufluss durch Umsatztätigkeit innerhalb einer Periode
- Cashloss = negativer Cashflow
- Cashdrain = Mittelabfluss durch Umsatz-, Investitions- bzw. Finanzierungstätigkeit

# Berechnung operativer Cashflow

- direkte Methode:

+ liquiditätswirksame Erträge

- liquiditätswirksame Aufwände

---

= Cashflow

- indirekte Methode:

+ Reingewinn

+ nicht liquiditätswirksame Aufwände

- nicht liquiditätswirksame Erträge

---

= Cashflow

# Cashflow-Varianten

- Liquiditätszufluss aus betrieblicher Tätigkeit ergibt den betrieblichen Cashflow.
- Betrieblicher Cashflow plus Liquiditätszufluss aus neutraler Tätigkeit ergibt den unternehmerischen Cashflow.

# Cashflow-Varianten

- Der Cashflow vor Abzug der Gewinnausschüttung wird 'Cashflow Brutto' genannt,
- der Cashflow nach Abzug der Gewinnausschüttung ergibt den 'Cashflow Netto'.

# Stagnation und Cashflow

		2001	2002	2003	2004	2005	Veränderung Jahresumsatz
Umsatz	EURO	1'200	1'200	1'200	1'200	1'200	0%
Direkter Aufwand	EURO	840	840	840	840	840	30%
Deb Anfangsbestand	EURO	160	160	160	160	160	
<b>Deb Veränderung</b>	<b>EURO</b>	-	-	-	-	-	-
Deb Schlussbestand	EURO	160	160	160	160	160	
Deb Durchschnittsbestand	EURO	160	160	160	160	160	
							Veränderung Debitorenzahlungsfrist
Debitorenzahlungsfrist	Tage	48	48	48	48	48	0%
Vorräte Anfangsbestand	EURO	257	257	257	257	257	
<b>Vorräte Veränderung</b>	<b>EURO</b>	-	-	-	-	-	-
Vorräte Schlussbestand	EURO	257	257	257	257	257	
Vorräte Durchschnittsbestand	EURO	257	257	257	257	257	
							Veränderung Lagerdauer
Lagerdauer	Tage	110	110	110	110	110	0%
<b>Veränderung Liquidität</b>	<b>EURO</b>	-	-	-	-	-	-

# Wachstum und Cashflow

		2001	2002	2003	2004	2005	Veränderung Jahresumsatz
Umsatz	EURO	1'200	1'320	1'450	1'600	1'760	10%
Direkter Aufwand	EURO	840	920	1'020	1'120	1'230	30%
Deb Anfangsbestand	EURO	160	160	206	212	268	
<b>Deb Veränderung</b>	<b>EURO</b>	<b>-</b>	<b>46</b>	<b>6</b>	<b>56</b>	<b>12</b>	<b>120</b>
Deb Schlussbestand	EURO	160	206	212	268	280	
Deb Durchschnittsbestand	EURO	160	183	209	240	274	
							Veränderung Debitorenzahlungsfrist
Debitorenzahlungsfrist	Tage	48	50	52	54	56	4%
Vorräte Anfangsbestand	EURO	257	257	321	337	403	
<b>Vorräte Veränderung</b>	<b>EURO</b>	<b>-</b>	<b>64</b>	<b>16</b>	<b>66</b>	<b>34</b>	<b>180</b>
Vorräte Schlussbestand	EURO	257	321	337	403	437	
Vorräte Durchschnittsbestand	EURO	257	289	329	370	420	
							Veränderung Lagerdauer
Lagerdauer	Tage	110	113	116	119	123	3%
<b>Veränderung Liquidität</b>	<b>EURO</b>	<b>-</b>	<b>-110</b>	<b>-22</b>	<b>-122</b>	<b>-46</b>	<b>-300</b>



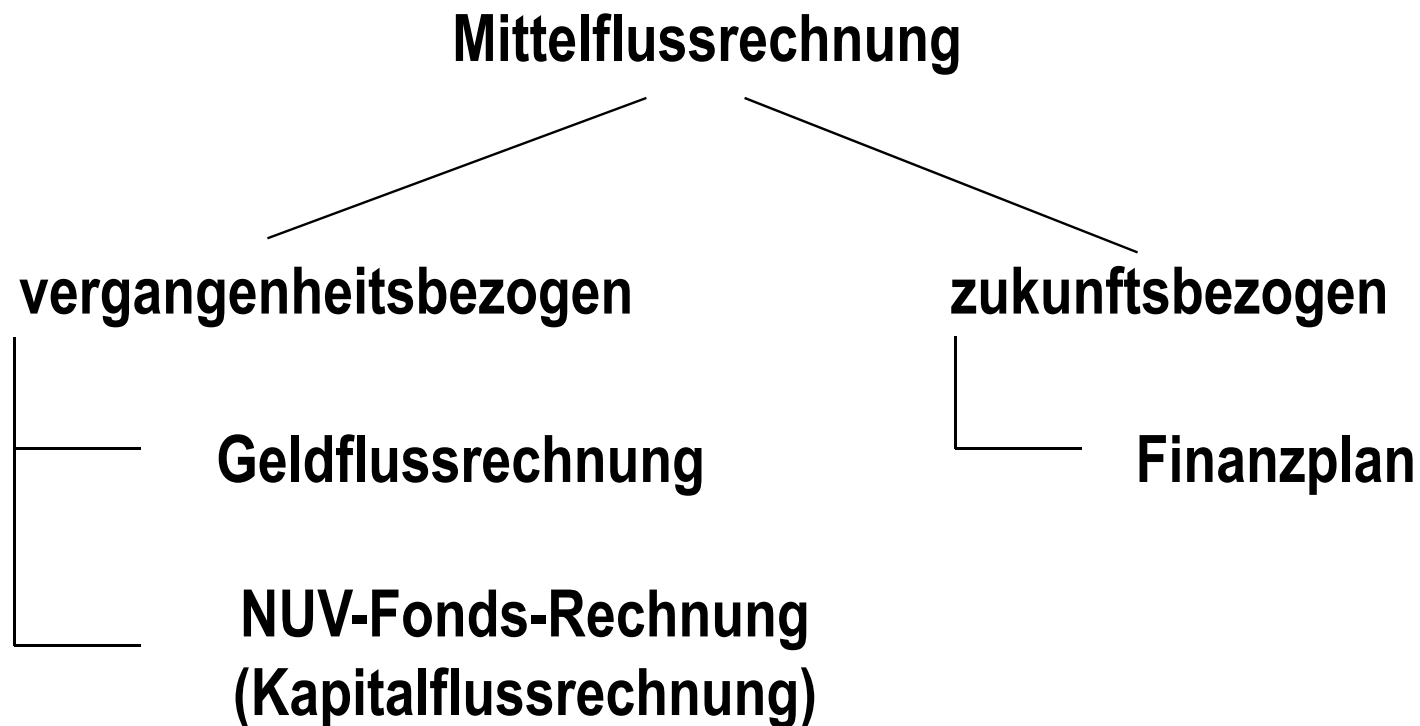
# Degeneration und Cashflow

		2001	2002	2003	2004	2005	Veränderung Jahresumsatz
Umsatz	EURO	1'200	1'010	850	710	600	-16%
Direkter Aufwand	EURO	840	710	600	500	420	30%
Deb Anfangsbestand	EURO	160	160	104	114	64	
<b>Deb Veränderung</b>	<b>EURO</b>	<b>-</b>	<b>-56</b>	<b>10</b>	<b>-50</b>	<b>18</b>	<b>-78</b>
Deb Schlussbestand	EURO	160	104	114	64	82	
Deb Durchschnittsbestand	EURO	160	132	109	89	73	
							Veränderung Debitorenzahlungsfrist
Debitorenzahlungsfrist	Tage	48	47	46	45	44	-2%
Vorräte Anfangsbestand	EURO	257	257	165	181	99	
<b>Vorräte Veränderung</b>	<b>EURO</b>	<b>-</b>	<b>-92</b>	<b>16</b>	<b>-82</b>	<b>30</b>	<b>-128</b>
Vorräte Schlussbestand	EURO	257	165	181	99	129	
Vorräte Durchschnittsbestand	EURO	257	211	173	140	114	
							Veränderung Lagerdauer
Lagerdauer	Tage	110	107	104	101	98	-3%
<b>Veränderung Liquidität</b>	<b>EURO</b>	<b>-</b>	<b>148</b>	<b>-26</b>	<b>132</b>	<b>-48</b>	<b>206</b>

# Jahresrechnungen

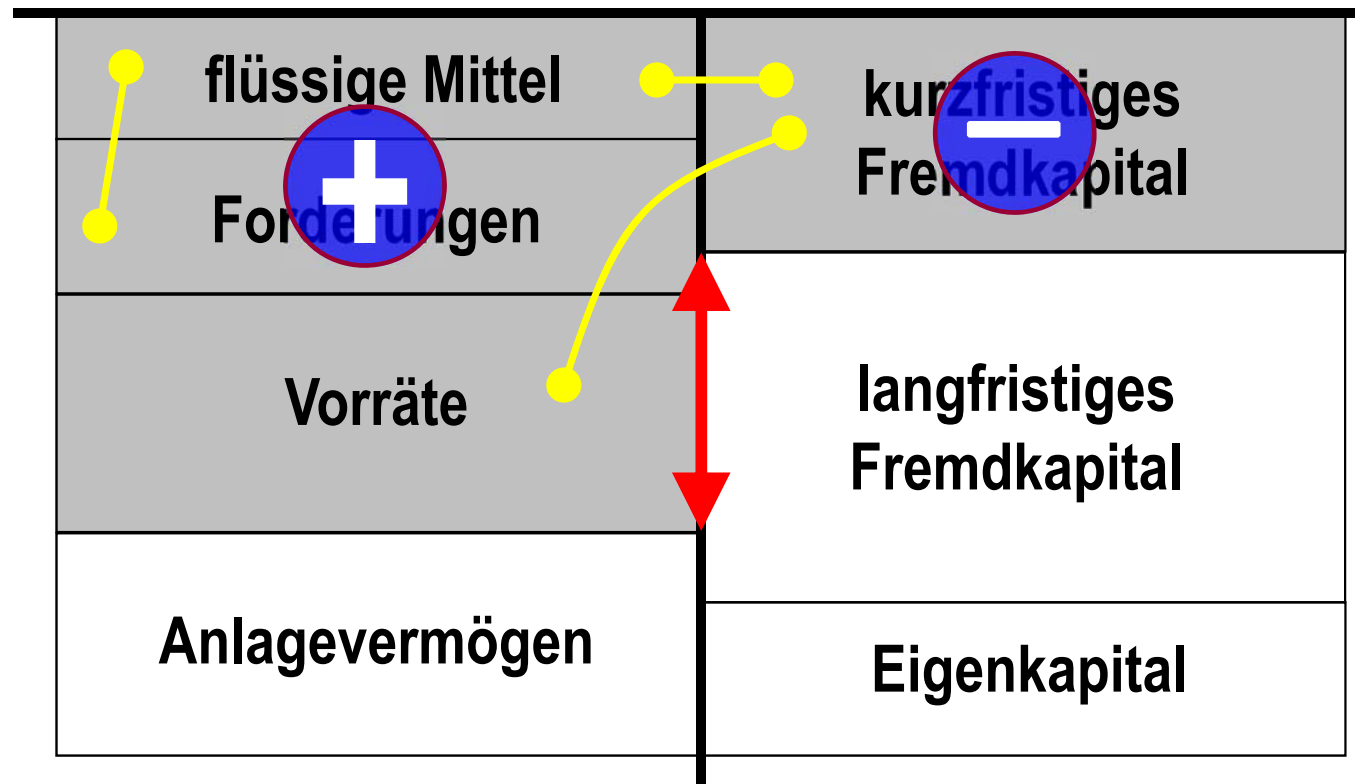
- Bilanz                      Zeitpunktrechnung, zeigt Vermögens- und Schuldstatus
- Erfolgsrechnung              Zeitraumrechnung, zeigt Gewinn- und Verlustrechnung  
Erfolgsausweis
- Mittelflussrechnung              Zeitraumrechnung, zeigt Liquiditätsentwicklung aus  
Innenfinanzierungs-, Investitions- und  
Finanzierungsvorgängen

# Mittelflussrechnung



# Nettoumlaufvermögen

## Bilanz



# Geldflussrechnung

<b>Einnahmen (Zuflüsse von liquiden Mitteln)</b>	<b>Ausgaben (Abflüsse von liquiden Mitteln)</b>
<b>Nettoabnahme an liquiden Mitteln</b>	<b>Nettozunahme an liquiden Mitteln</b>

# Motive der Geldflüsse

## EINNAHMEN

Innenfinanzierung  
operativer Cashflow

Desinvestition

Aussenfinanzierung

## AUSGABEN

Innenfinanzierung  
operativer Cashloss

Investition

Definanzierung



# Geldflussrechnung nach Bereichen

Umsatzbereich

Operativer Cashflow

Investitionsbereich

+ Desinvestition  
 - Investition  
 = Nettoinvestition (Cashflow aus Investitionstätigkeit)

Finanzierungsbereich

+ Finanzierung  
 - Definanzierung  
 = Nettofinanzierung (Cashflow aus Finanzierungstätigkeit)

Veränderung liquide Mittel

## Fragen zum Abschluss BMW 2001

- a) Wie wurde der operative Cashflow ermittelt?
  - direkt?
  - indirekt?
- b) Zeigt der ausgewiesene operative Cashflow die umsatzbedingte Veränderung der effektiven Liquidität oder des Nettoumlaufvermögens?
- c) Ist die Gewinnausschüttung von ca. 300 Mio. Euro aus Sicht des erwirtschafteten operativen Cashflows angemessen?
- d) Welche Transaktionen sind in der Veräusserung von Rover begründet?

# BMW 2001: Umsatzbereich

in Mio. Euro	Anhang	2001
Jahresüberschuss		1.866
Abwertungen von Vermieteten Gegenständen		1.807
Abschreibungen auf das übrige Anlagevermögen		2.162
Zunahme der Rückstellungen		9
Desinvestition Rover		1.017
Veränderung der Latenten Steuern		700
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen		275
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen und Wertpapieren		-63
Nicht ausgeschüttete Ergebnisse assoziierter Unternehmen		-
Veränderungen bei Positionen des Umlaufvermögens und der Verbindlichkeiten		
Zunahme der Vorräte		-855
Zunahme der Forderungen		-609
Rückgang der Verbindlichkeiten		-417
<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>[37]</b>	<b>5.892</b>

# BMW 2001: Investitionsbereich

in Mio. Euro	Anhang	2001
Investitionen in Sachanlagevermögen und Immaterielle Vermögenswerte		-3.449
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagevermögen und Immateriellen Vermögenswerten		276
Erlöse aus dem Verkauf konsolidierter Unternehmen		-
Auszahlung von Darlehen an das Phoenix Consortium		-275
Sonstige Auszahlungen aus der Entflechtung Rover		-597
Investitionen in Finanzanlagen		-79
Erlöse aus dem Abgang von Finanzanlagen		22
Investitionen in Vermietete Gegenstände		-4.598
Abgänge von Vermieteten Gegenständen		3.136
Zugänge von Forderungen aus Finanzdienstleistungen		-29.028
Zahlungseingänge auf Forderungen aus Finanzdienstleistungen		28.647
Investitionen in Wertpapiere		-209
Einnahmen aus Wertpapieren		75
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>[37]</b>	<b>-6.079</b>

# BMW 2001: Finanzierungsbereich

in Mio. Euro	Anhang	2001
Ausgabe neuer Aktien		24
Zahlung von Dividenden für das Vorjahr		- 310
Aufnahme von Anleihen		3.792
Rückzahlung von Anleihen		- 4.020
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten		- 1.162
Veränderung der Commercial Papers		1.418
<b>Mittelabfluss/-zufluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	[37]	<b>- 258</b>
<b>Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Änderung der Flüssigen Mittel</b>	[37]	<b>- 45</b>
<b>Veränderung der Flüssigen Mittel</b>		<b>- 490</b>



# Finanzierung

Finanzmanagement

# Systematisierung Finanzierungsarten

- Aussenfinanzierung
  - Eigenkapitalgeber (Eigenfinanzierung)
  - Fremdkapitalgeber (Fremdfinanzierung)
- Innenfinanzierung
  - Kapitalfreisetzung aus Verflüssigung des Anlagevermögens
  - Zurückbehaltung von erzieltm Gewinn
  - Finanzierung aus Abschreibungen

# Lohmann-Ruchti-Effekt

Während mehreren Jahren soll jährlich eine neue Maschine beschafft werden, bis 6 Maschinen im Einsatz sind.

Jede Maschine kostet Fr. 30'000.– und wird innert 6 Jahren linear abgeschrieben.

Wie hoch ist der maximale Bedarf an Aussenfinanzierung, und wann fällt er an, wenn die getätigten Abschreibung reinvestiert werden können ?

(Die Investitionen fallen am Jahresanfang an, die Abschreibungen am Jahresende !)

Jahre	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Beschaffung Maschinen	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
FINANZIERUNGSBEDARF	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000
- Abdeckung durch Aussenfinanzierung	30'000	25'000	20'000	15'000	10'000	5'000	0	0	0	0	0	0
<b>- Kumulierte Aussenfinanzierung</b>	<b>30'000</b>	<b>55'000</b>	<b>75'000</b>	<b>90'000</b>	<b>100'000</b>	<b>105'000</b>	<b>105'000</b>	<b>105'000</b>	<b>105'000</b>	<b>105'000</b>	<b>105'000</b>	<b>105'000</b>
- Abdeckung durch Abschreibungen	0	5'000	10'000	15'000	20'000	25'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000
Abschreibungsfonds nach Finanzierung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Abschreibungen Maschine A und G	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000
Abschreibungen Maschine B und H		5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000
Abschreibungen Maschine C und I			5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000
Abschreibungen Maschine D und J				5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000
Abschreibungen Maschine E und K					5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000
Abschreibungen Maschine F und L						5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000	5'000
JAEHRLICHE ABSCHREIBUNGEN	5'000	10'000	15'000	20'000	25'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000
Abschreibungsfonds vor Finanzierung	5'000	10'000	15'000	20'000	25'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000	30'000

# Kredit-, Mezzanine- und Eigenkapitalfinanz.

	<b>Klassischer Kredit</b>	<b>Mezzanine</b>	<b>Eigenkapital</b>
<b>wirtschaftliche Betrachtungsweise</b>	Fremdkapital	Eigenkapital	Eigenkapital
<b>rechtliche Betrachtungsweise</b>	Fremdkapital	Fremdkapital	Eigenkapital
<b>steuerliche Auswirkung</b>	abzugsfähige Schuldzinsen	in der Regel abzugsfähige Schuldzinsen	keine abzugsfähigen Schuldzinsen sowie Gegenstand der Kapitalsteuer
<b>Mitbestimmungsrechte des Finanzierungspartners</b>	keine direkte Mitbestimmung des Finanzierungspartners	keine direkte Mitbestimmung des Finanzierungspartners	direkte Mitbestimmung des Finanzierungspartners
<b>Laufzeit</b>	4 bis 5 Jahre, bzw. nach Ausgestaltung	5 bis 8 Jahre	unbefristet
<b>Verwendungszweck</b>	vertraglich festgelegt	nicht festgelegt	nicht festgelegt
<b>Sicherheiten</b>	in der Regel besichert (bspw. durch Verpfändung von Sachwerten)	ohne Sicherheiten	ohne Sicherheiten
<b>Finanzierungsobjekt</b>	Finanzierung Anlagevermögen	Wachstums- oder Nachfolgefinanzierung	Risikokapital

# Finanzpolitik: Risikogerechte Finanzierung

- Grundsatz der risikogerechten Finanzierung
- Unternehmerrisiken
  - Marktrisiko
  - Erfolgsrisiko
  - Illiquiditätsrisiko
  - Überschuldungsrisiko
  - Produktionsausfallrisiko
  - Diebstahlrisiko
  - Elementarschadenrisiko
  - Delkredererisiko
  - Politisches Risiko
  - Zins-, Aktienkurs- und Währungsrisiko



# Finanzpolitik

- langfristige Dimension der Finanzpolitik
  - Finanzierungsgrundsätze
    - Sicherheit
    - Liquidität
    - Rentabilität
    - Unabhängigkeit
    - Wachstum
    - Flexibilität
    - Finanzimage
- kurzfristige Dimension der Finanzpolitik
  - Liquiditätsplanung (Cash-Management)

# Vergleich zweier Unternehmungen

FK-Zinssatz = 5%

## Bilanz Firma A

<b>UV=60</b>	<b>EK=100</b>
<b>AV=40</b>	

Reingewinn = 10.0

Zinsaufwand = 3.5

Reingewinn v.Z. = 13.5

## Bilanz Firma B

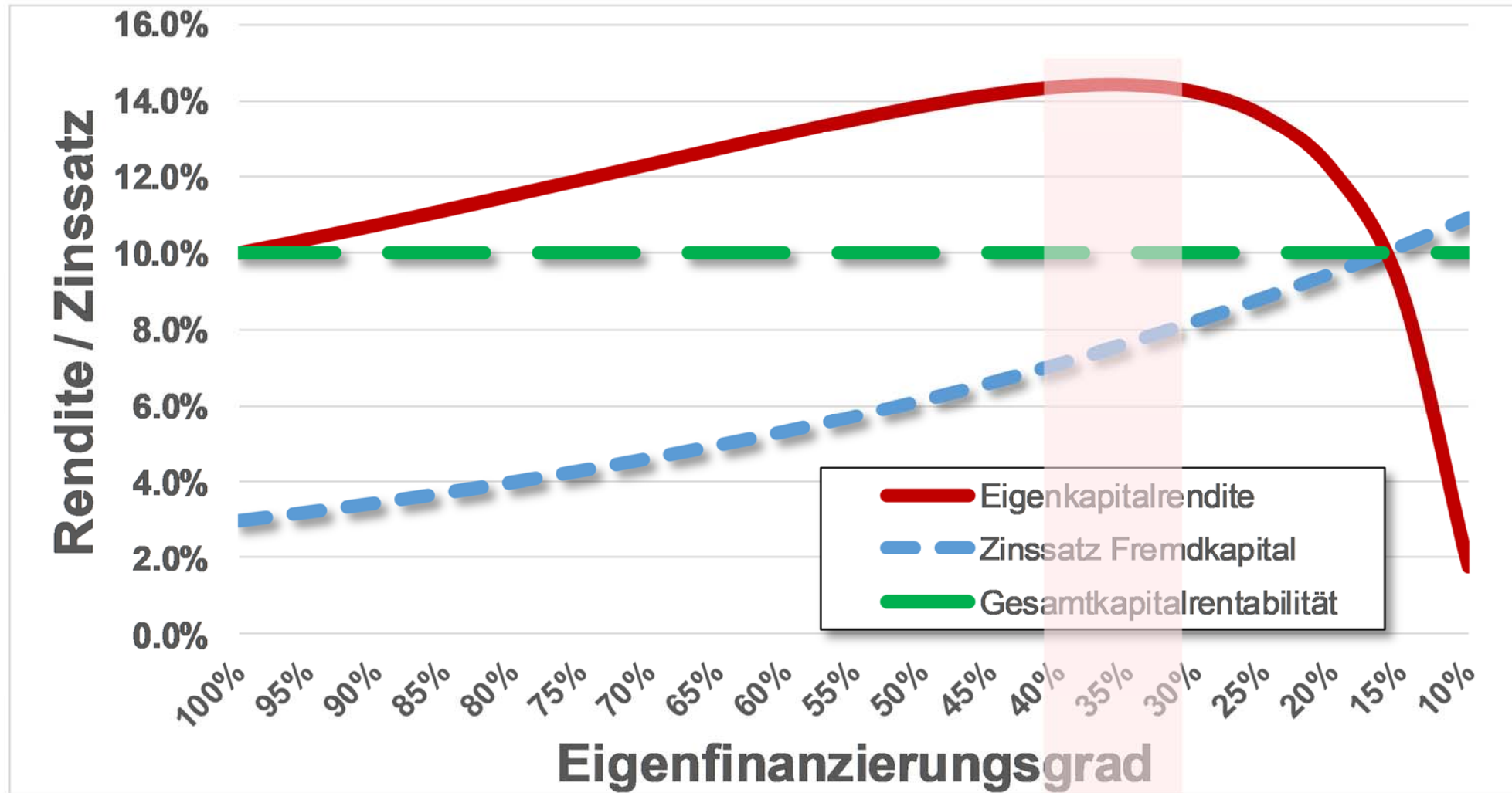
<b>UV=60</b>	<b>EK=100</b>
<b>AV=40</b>	

Reingewinn = 10.0

Zinsaufwand = 1.5

Reingewinn v.Z. = 11.5

# Leverage-Effekt



# Finanzierungsmöglichkeiten bei Unternehmensgründungen

Finanzmanagement



# Eigenfinanzierung



# Finanzierungsquellen

- Self-founded (Eigenfinanziert)
- Bootstrap (Innenfinanziert)
- FFFF (Founder, Family, Friends, Fools)
- Grants (Förderpreise und Wettbewerbe)
- Business Angels
- Strategic Partner
- Venture Capital
- Private Equity



# Finanzierungsquellen

- **Self-founded (Eigenfinanziert)**
- Bootstrap (Innenfinanziert)
- FFFF (Founder, Family, Friends, Fools)
- Grants (Förderpreise und Wettbewerbe)
- Business Angels
- Strategic Partner
- Venture Capital
- Private Equity

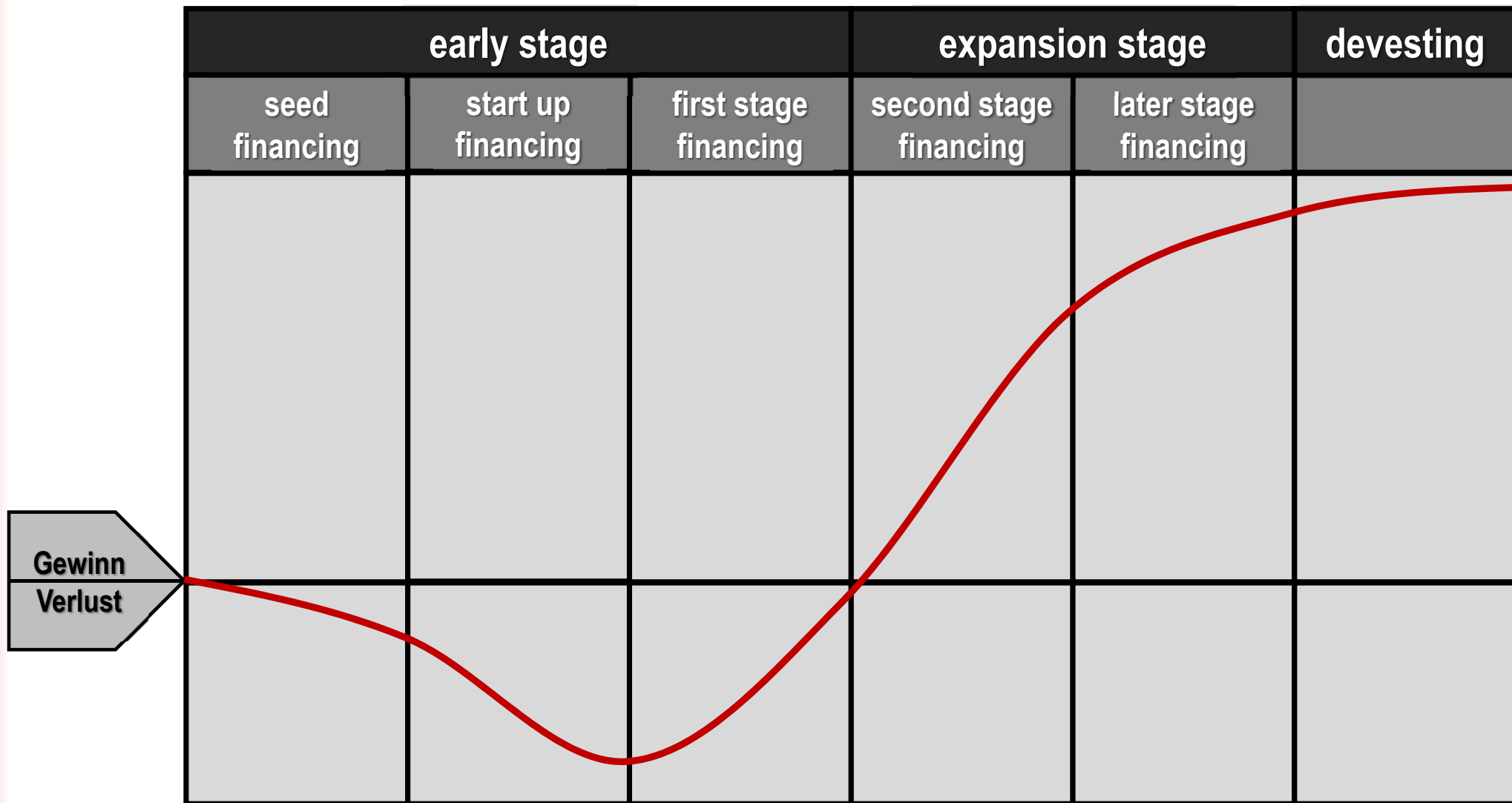
## Finanzierung durch Erspartes

### Finanzierung durch Pensionskassenvorbezüge

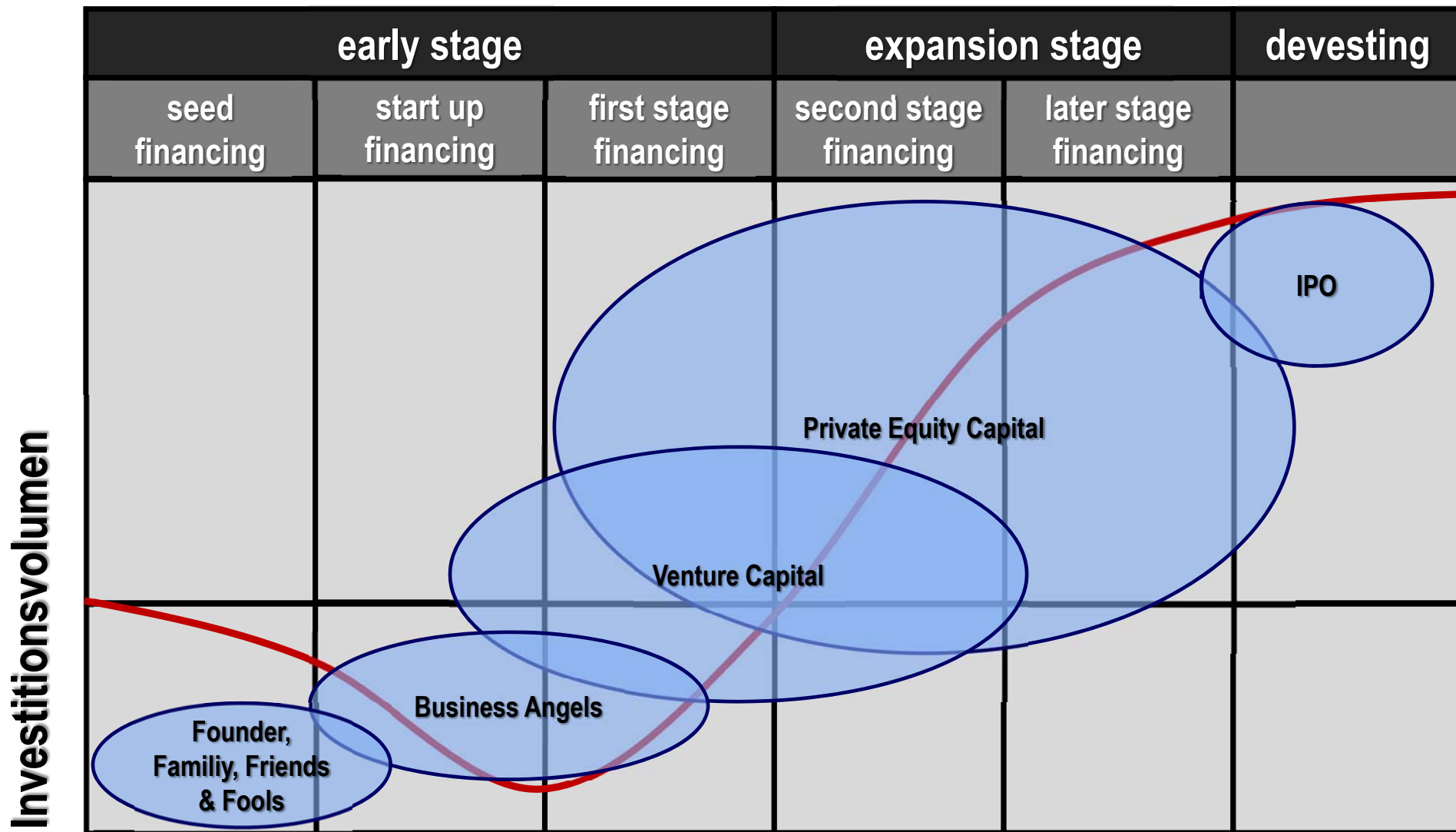
Ein Barbezug des Pensionskassengelds ist möglich, wenn eine selbständige Erwerbstätigkeit aufgenommen wird und ein Unternehmer nicht mehr der obligatorischen beruflichen Vorsorge untersteht.

Vorgehen: Es muss gegenüber der Vorsorgeeinrichtung der Nachweis erbracht werden, dass eine selbständige Erwerbstätigkeit aufgenommen wurde (Miete für Räumlichkeiten, Materialkauf, AHV-Bestätigung, Eintrag ins Handelsregister usw.). Der Antrag muss im Jahr nach Aufnahme der selbständigen Erwerbstätigkeit bei der Vorsorgeeinrichtung eingereicht werden. Bei verheirateten Versicherten wird die schriftliche Zustimmung der Ehepartnerin oder des Ehepartners verlangt (die eingetragene Partnerschaft ist der Ehe gleichgestellt).

# Finanzierung im Lebenszyklus



# Finanzierung im Lebenszyklus



# Business Angels

	Senior Angel	Micro Angel
<b>Profil des Business Angels</b>	mehrere erfolgreiche Exits Älter als 55 Jahre Aktiv oder im Ruhestand	Mindestens ein erfolgreiches Exit Älter als 40 Jahre Aktive Leitungsfunktion
<b>Beitrag des Business Angels</b>	Aktive Unterstützung als Sparring-Partner Eigenes Investment ab CHF 50'000.-	Partielle Unterstützung auch operativ Eigenes Investment ab CHF 20'000.- Aktives Netzwerk
<b>Motivation des Business Angels</b>	Unterstützung Beziehungsnetz Technologieinteresse Förderung regionaler Aspekte	Erfahrung teilen Langfristiger Gewinn Unternehmerische Interessenten Technologieinteresse

# Profil Business Angel



**Persönlichkeit**



**Branchenverständnis**



**Beziehungsnetz**

Sorgfältige Auswahl der Business Angels, nicht nur Fokussierung auf Finanzierungsaspekte

# Business Angels Verbände

[www.bizangels.ch](http://www.bizangels.ch)

Club Valaisan des Business Angels

[www.biobac.ch](http://www.biobac.ch)

BioValley Business Angels Club

[www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)

Brains to Ventures (Internationales Netzwerk von  
Privatinvestoren)

[www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)

BAS – Business Angels Schweiz

# Institutionelles Eigenkapital

- Funds für Post-Seed Finanzierung am Beispiel Equitypitcher ([www.equitypitcher.com](http://www.equitypitcher.com))

- Selektion (10 Investments aus über 500 Dealflow)
- Institutionalisiertes Business Angel Model mit Advisors

- Rahmenbedingungen

- Bestandene Due Diligence
- Investments zwischen 300K und 1.0 Mio. je Runde
- Minderheiten
- Finanzierung von 30% bis 70% der Runde (Lead-Investments, wo möglich)
- Aktive strategische Partizipation durch Advisor





# Förderpreise

Institut für Business Engineering FHNW

09.07.2020

# Grants (Förderungsfonds Schweiz)

[www.cti-invest.ch](http://www.cti-invest.ch)

Plattform für die Finanzierung von Hightech-Unternehmen

[www.eth-foundation.ch](http://www.eth-foundation.ch)

ETH Pioneer Fellowship (für ETH-Absolventen zur Entwicklung marktfähiger Ideen)

[www.fitec.ch](http://www.fitec.ch)

FITEC (Fondation d'impulsion technologique et économique de Canton du Jura)

[www.fongit.ch](http://www.fongit.ch)

FONGIT Seed Invest (Gründungsfonds des Hightech-Business-Inkubators FONGIT)

[www.forschungsfonds-aargau.ch](http://www.forschungsfonds-aargau.ch)

Forschungsfonds Aargau (Förderung der Innovation in der Aargauer Wirtschaft)



# Grants (Förderpreise und Wettbewerbe)

gründen<sup>3</sup>  
start-up guide

## Förderpreise und Wettbewerbe

### → International

**Bodensee Innovationspreis**  
Für innovative Entwicklungen in der Bodensee-Region  
[www.bodensee-innovationspreis.info](http://www.bodensee-innovationspreis.info)

**James Dyson Award**  
Internationaler Design-Wettbewerb  
[www.jamesdysonaward.org](http://www.jamesdysonaward.org)

**European Biotechnica Award**  
Preis für innovative Business-Ideen und deren Umsetzung  
[www.biotechnica-award.de](http://www.biotechnica-award.de)

**EUROWARDS**  
Der europäische Preis für Unternehmerinnen und Unternehmer  
[www.euowards.com](http://www.euowards.com)

**Eurosolar**  
Europäischer Solarpreis für innovative Projekte zur Nutzung erneuerbarer Energien  
[www.eurosolar.de](http://www.eurosolar.de)

**ispo Award**  
Für innovative Entwicklungen im Sportbusiness  
[www.ispo.com/award](http://www.ispo.com/award)

**ispo BrandNew Awards**  
Prämierung von Sportprodukten und -artikeln  
[www.ispo-brandnew.com](http://www.ispo-brandnew.com)

**Media Award**  
Für Start-ups in den Kategorien Kommunikationskonzepte, Printmedien und Web-Präsenz  
[www.media-award.de](http://www.media-award.de)

**Best of Swiss Web**  
Schweizer Auszeichnung für E-Business und Internet  
[www.bestofswissweb.ch](http://www.bestofswissweb.ch)

**CH Open Source Awards**  
[www.ossawards.ch](http://www.ossawards.ch)

**DebioPharm Group Life Sciences Awards/Switzerland**  
[www.debio.com/responsibility/awards](http://www.debio.com/responsibility/awards)

**Design Preis Schweiz**  
[www.designpreis.ch](http://www.designpreis.ch)

**Entrepreneur of the Year**  
Preis für ausserordentlich erfolgreiche Unternehmer von Ernst & Young. Bestandteil des globalen gleichnamigen Wettbewerbs  
[www.ey.com/home](http://www.ey.com/home)

**ENTERPRIZE**  
Auszeichnung der Stiftung Enterprize für Unternehmergeist in der Berufsbildung  
[www.enterprize-stiftung.ch](http://www.enterprize-stiftung.ch)

**ESPRIX**  
Swiss Award for Excellence  
[www.esprix.ch](http://www.esprix.ch)

**FemPrix**  
Preis für die Verbreitung und Umsetzung der Frauen- und Geschlechter-Forschung  
[www.femwiss.ch](http://www.femwiss.ch)

**Gebert Rüt Stiftung**  
Förderbeiträge für wirkungsorientierte Projekte mit hoher Wertschöpfung  
[www.grstiftung.ch](http://www.grstiftung.ch)

**Jungunternehmerpreis der W. A. de Vigier Stiftung**  
Ältester Förderpreis für Start-ups (seit 1989), jährlich werden 5 x 100 000 Franken für innovative Geschäftsideen vergeben  
[www.devigier.ch](http://www.devigier.ch)

**Life Sciences Preis**  
Unter dem Patronat der Swiss Biotech Association und der BioValley Platform Basel ausgerichtet. Preis für erfolgversprechende Life Sciences Unternehmen  
[www.lifesciencesprize.ch](http://www.lifesciencesprize.ch)

**Milestone – Schweizer Tourismuspreis**  
Für innovative Projekte im schweizerischen Tourismus  
[www.htr-milestone.ch](http://www.htr-milestone.ch)

**Norman Foster Solar Award**  
Für PlusEnergieBauten mit bestintegrierten Anlagen  
[www.solaragentur.ch](http://www.solaragentur.ch)

**Prix Zonta – Preis für Wissenschaftlerinnen**  
Von der Zonta Union Schweiz und Liechtenstein verliehen  
[www.zonta.ch](http://www.zonta.ch)

**Prix du Jeune Entrepreneur (PJE)**  
Innovationspreis für Absolventen der HSG, der EPFL und der ETHZ sowie der Hotel-fachschule Lausanne  
[www.cce-suisse.com](http://www.cce-suisse.com)

**Radix – Gesunde Gemeinde**  
Nationaler Preis «Gesunde Gemeinde» bzw. «Gesunde Stadt» für vorbildliche

www.gruenden.ch



www.swissfoundations.ch

# Mezzanine Finanzierung

Institut für Business Engineering FHNW

09.07.2020

# Mezzanine Finanzierungen

- Erfolgspartizipation durch
  - Wandeldarlehen
    - Feste Verzinsung
    - Option für Wandelung in Eigenkapital seitens Investor bzw. seitens Kreditnehmer
  - Partiarische Darlehen
    - Fester Grundzinssatz plus variable Erfolgsbeteiligung



# Ausgestaltung einer Wandeloption

- Bewertung einer Unternehmung in der Seed-/Post-Seed-Phase oft schwierig
- Wandlungskonditionen werden in Abhängigkeit von Folgefinanzierungsrunden gestaltet (oft mit Berücksichtigung eines Abschlags)
- Beispiel Wandeldarlehen
  - Ausgangslage: Startup mit AK CHF 350'000.- (FFFF), Folgefinanzierung durch Wandeldarlehen von CHF 200'000.-, Wandelkonditionen: Entsprechend nächste Finanzierungsrunde abzgl. 20% Discount.
  - Finanzierung Folgerunde CHF 750'000.-, Bewertung Post Money (nach Folgefinanzierung) CHF 2'500'000.-.
  - Investor Wandeldarlehen erhält für sein Wandeldarlehen Aktien im Wert von CHF 250'000.-, restliche Investoren finanzieren mit CHF 500'000.-.

# Ausgestaltung einer Wandeloption

- Bewertung einer Unternehmung
- Wandlungskonditionen werden gestaltet (oft mit Berücksichtigung weiterer Investoren)
- Beispiel Wandeldarlehen

	Aktienkapital	Wert (Post Money)	Anteil
FFFF	350'000	1'750'000	70%
Investor Wandeldarlehen	50'000	250'000	10%
weitere Investoren	100'000	500'000	20%
	<b>500'000</b>	<b>2'500'000</b>	<b>100%</b>

- Ausgangslage: Startup mit AK CHF 350'000.- (FFFF), Folgefinanzierung durch Wandeldarlehen von CHF 200'000.-, Wandelkonditionen: Entsprechend nächste Finanzierungsrunde abzgl. 20% Discount.
- Finanzierung Folgerunde CHF 750'000.-, Bewertung Post Money (nach Folgefinanzierung) CHF 2'500'000.-.
- Investor Wandeldarlehen erhält für sein Wandeldarlehen Aktien im Wert von CHF 250'000.-, restliche Investoren finanzieren mit CHF 500'000.-.



# Fremdfinanzierung

# Spezialfinanzierung: Zertifikate



CAT FINANCIAL PRODUCTS

- Aktiv verwaltete Zertifikate (AMC) am Beispiel von CAT<sup>1</sup>
  - Zertifikate sind Schuldverschreibungen, welche oft über derivative Komponenten verfügen, Wertentwicklung hängt von der Wertentwicklung anderer Produkte ab (Gewinnentwicklung, Immobilienindizes etc.)
  - Zertifikate haben begrenzte Laufzeit, sind handelbar und anstelle von fester Verzinsung tragen sie Gewinnchancen und Verlustrisiken.
  - Zertifikate sind weniger streng reguliert als Fonds.

The screenshot shows the CAT GROWTH website with a navigation menu and a main banner. The banner features a cityscape background and the text 'Diversifizierte Investments in KMU' with a 'ERFAHREN SIE MEHR' button. Below the banner, there are three columns of text describing the company's services and investment focus.

**Investoren**  
Direktinvestitionen  
Diversifizierte Investitionen  
Unternehmer werden

**Unternehmen**  
Finanzierung  
Know-How  
Nachfolge-Kritien

**Über uns**  
Team  
Kontakt  
Werte

**Information**  
Homes  
KMU Umfeld DACH  
Disclaimer

**CAT GROWTH**

**Diversifizierte Investments in KMU**  
ERFAHREN SIE MEHR

Die CAT GROWTH AG ermöglicht und managt Direktinvestitionen von Investoren in KMU Unternehmen, welche in der Nachfolgeplanung stehen oder Wachstumsfinanzierungen suchen.

CAT GROWTH bietet KMU Unternehmen in Nachfolge- oder Wachstumssituationen Zugang zu Investoren und Finanzierungsmöglichkeiten.

Als Mitglied der CAT Financial Group verfolgt CAT GROWTH einen lösungsorientierten Ansatz. Von der Strategieentwicklung, über eine nachhaltige und erfolgreiche Umsetzung, bis hin zur Übernahme und Exit-Strategie des Investments.

Die Unternehmen werden jeweils von spezialisierten Investment Teams gemanagt, welche aus ausgewiesenen Experten und langjährigen, erfahrenen Unternehmern bestehen.

© 2019 CAT Growth AG | Unternehmensk 4 | 04051 Zurich | Schweiz

1) Unabhängiger Finanzdienstleister mit eigener Plattform für die Emission von AMC.

# Spezialfinanzierung: Zweckgesellschaft

- Zweckgesellschaft (Special Purpose Vehicle; SPV) sind Kapitalgesellschaften, die nicht unternehmerisch tätig sind, sondern einen exakt festgelegten eng begrenzten Zweck erfüllen.
  - Beispiele:

Eine Unternehmung gründet ein SPV, verkauft an diese ihre Immobilien und mietet sie anschliessend von der Gesellschaft zurück (Sale-and-Lease-Back), oft anzutreffen im Gastronomiebereich.

Eine Maschine kann nicht finanziert werden durch die Betreibergesellschaft. Eine als SPV gestaltete Finanzierungsgesellschaft kauft die Maschine und vermietet diese an die Betreibergesellschaft.
  - Motive:

Ausnutzung von Steuerarbitrage  
Ausgrenzung von Risiken
  - Konsolidierungspflicht:

Falls Risiko der Betreibergesellschaft auf SPV durchschlägt.



# Bonität

Finanzmanagement

# Bonität

- Begriff
  - Kreditfähigkeit
  - Kreditwürdigkeit
    - persönliche Kreditwürdigkeit
    - wirtschaftliche Kreditwürdigkeit
- Bonitätsprüfung
  - statische Bonitätsprüfung
  - dynamische Bonitätsprüfung

# Bonitätsprüfungsverfahren

- CCCCC
  - Character
  - Capacity
  - Capital
  - Collateral
  - Conditions
- Rating-Agenturen
  - Moody's
  - Standard & Poor
  - Fitch Ratings



**Moody's Analytics**

**STANDARD  
& POOR'S**

**Fitch**Ratings

# Rating-History „Swissair“



28.08.2000	Moody's erteilt ein langfristiges Emittentenrating von A3 und ein kurzfristiges Rating von PRIME-2 für SAir Group
26.01.2001	Moody's setzt langfristiges A3-Emittentenrating für SAir Group auf Watchlist
02.04.2001	Moody's setzt SAir Group's langfristiges Emittentenrating von A3 auf Baa3 herab und das kurzfristige Rating von PRIME-2 auf PRIME-3. Der Review für eine weitere Herabsetzung des Ratings wird fortgeführt.
19.06.2001	Moody's setzt das langfristige Emittentenrating auf Ba3 herab und das kurzfristige Rating auf NOT-PRIME. Der Review des Ratings wird in Diskussion mit dem Management laufend fortgesetzt.
31.08.2001	Moody's setzt SAir Group's langfristiges Emittentenrating von Ba3 auf B1 herab und führt den Review für eine weitere Herabsetzung des Ratings fort.
18.09.2001	Moody's setzt SAir Group's langfristiges Emittentenrating von B1 auf B2 herab und führt den Review für eine weitere Herabsetzung des Ratings fort.
26.09.2001	Moody's bewertet die Sicherheit von Obligationen und Schulden der SAir Group mit B2 unter Vorbehalt der Resultate des laufenden Reviews.
02.10.2001	Moody's setzt das langfristige Emittentenrating von B2 auf Ca herab.
02.10.2001	Grounding der Swissair





# Ratingstufen

klassisches  
KMU

	Moody	S&P	Fitch	CS	UBS	ZKB	LuKB	NAB
Investment Grade	Aaa	AAA	AAA	R1	C1		R1	CR01
	Aa1	AA+	AA+			R1		
	Aa2	AA	AA	R2			R2	CR02
	Aa3	AA-	AA-		C2			
	A1	A+	A+					CR03
	A2	A	A	R3	C3	R2	R3	CR04
	A3	A-	A-					CR05 CR06
	Baa1	BBB+	BBB+		C4			CR07
	Baa2	BBB	BBB	R4		R3	R4	CR08
	Baa3	BBB-	BBB-		C5			CR09 CR10
Sub/Non Investment Grade	Ba1	BB+	BB+		C6			CR11
	Ba2	BB	BB	R5	C7	R4		CR12
	Ba3	BB-	BB-		C8		R5	CR13
	B1	B+	B+		C9	R5		CR14 CR15
	B2	B	B	R6	D0			CR16
	B3	B-	B-		D1 D2	R6	R6	CR17
	Recovery	Caa	CCC	C		D3		R7
Ca				R7		R7		CR18
C		D	D		D4		R8	
				R8				

# Rating bei Hypothekarkrediten

- Anzahl Betreibungen innerhalb der letzten drei Jahre
- Dauer der Bankbeziehung
- Lebensstil des Kreditnehmers
- berufliche Entwicklung
- finanzielle Planung
- Eigenmitteleinsatz
- Tragbarkeit

# Bonität von GM herabgestuft

New York. - Zwei amerikanische Kredit-Rating-Agenturen haben die Bonität des Autokonzerns General Motors (GM) herabgestuft. Die Agenturen Fitch Investors Service Inc. und Duff & Phelps Inc. reagierten damit auf die GM-Ankündigung voriger Woche, zur Verbesserung der Ertragslage in den nächsten vier Jahren 21 Werke stilllegen und 74'000 Arbeitsplätze abbauen zu wollen.

Die Herabstufung erhöht die Finanzierungskosten für GM, wenn die Investoren höhere Zinssätze auf die künftig von GM oder der General Motors Acceptance Corp (GMAC) herausgegebenen Schuldscheine verlangen. Die zwei führenden Rating-Agenturen Standard & Poor's und Moody's Investors Service sind noch dabei, die Bonität des Autokonzerns zu überprüfen.

*NZZ 27. September 1984*

# Basel II und Basel III

Regulatorien für Banken



## Basel II

- Ende 2000: erster Entwurf durch Basler Ausschuss für Bankenaufsicht für eine revidiert Eigenmittelunterlegung für Geschäftsbanken
- Oktober 2003: endgültige Fassung verabschiedet
- Ende 2006: in Krafttretung von Basel II
- Verbindlichkeit für ca. 30'000 Geschäftsbanken in über 100 Ländern
- Ziel => Stärkung des globalen Bankensystems durch risikogerechte Eigenmittelunterlegung



# Drei-Säulen-Konzept von Basel II

- Bankenaufsicht
- Offenlegungsvorschriften
- Eigenmittel-Mindestanforderungen
  - Unterlegung von Krediten mit 8% Eigenkapital (entspricht Basel I)
  - Gewichtung der 8%-Unterlegung anhand von Bonitätsstufen
  - Bonitätseinstufung jedes einzelnen Kredites anhand Bonität und individuellen Risiken des Schuldners unter Einbezug von
    - Marktrisiken
    - Kreditrisiken
    - operationelle Risiken
  - Spanne von 20% (der 8%-Unterlegung) bis zu max. 150% (der 8%-Unterlegung => Unterlegungsbereich 1.6% bis 12% der Kreditsumme



# Auswirkungen auf Kreditnehmer

- Rating durch Kreditgeber (Bank)
  - Jahresabschlüsse
  - Businesspläne
  - Strategien
  - Management
- Vertragsänderung Kreditverträge
  - Zinsmargenklausel (Einseitige Änderung der Zinsmarge durch Bank ohne Einspruchsmöglichkeit des Kreditnehmers)

# Basel II - Regelungen



# Finanzierungs- substitute

Finanzmanagement

# Ziele

Die Studierenden sind in der Lage

- die Auswirkungen von Finanzierungsmethoden auf grundlegende betriebliche Entwicklungen nachzuvollziehen;
- die Funktionsweise von Finanzierungssubstituten zu erklären, deren Vor- und Nachteile abzugrenzen sowie geeignete Einsatzbereiche zu identifizieren;
- Gefahren und Chancen, welche mit den verschiedenen Finanzierungsinstrumenten verbunden sind zu erkennen und deren Auswirkungen auf die Entwicklung einer Unternehmung abzuschätzen.

# Factoring

- Definition
  - Abtretung von Debitorenforderungen an einen Factorer, welcher diese abzüglich einer Kommission (2% bis 10%) vorfinanziert.
- Funktionen
  - Finanzierungsfunktion
  - Dienstleistungsfunktion
  - Kreditversicherungsfunktion

# Formen des Factorings

	Dienstleistungs- funktion	Kreditversicherungs- funktion	Finanzierungs- funktion
Echtes Factoring (Non-Recourse-Factoring)	Nein	Ja	Ja
Unechtes Factoring (Recourse-Factoring)	Nein	Nein	Ja
Standard-Factoring	Ja	Ja	Ja
Maturity-Factoring	Ja	Ja	Nein

- **notifiziertes Factoring**
- **nicht notifiziertes Factoring**







A screenshot of a web browser displaying the website for Black Dog International. The browser's address bar shows the URL www.specopsforbusiness.eu/?lang=en. The website header includes the company logo, the name "Black Dog International B.V.", and navigation links for "Home", "Profile", "Services", and "Contact". A Dutch flag is also visible. The main content area features a dark background with a hooded figure and the text: "Detection - Investigation - Mediation - International Debt Collection - Due Diligence - Specialized Security". Below this text is a yellow "Contact us now" button. The "About us" section is partially visible at the bottom of the screenshot.

Black Dog International B.V. Home Profile Services Contact

Detection - Investigation - Mediation -  
International Debt Collection - Due Diligence - Specialized Security

Contact us now

About us

Black Dog International BV is a company engaged in carrying out special operations for businesses.

It is becoming more common for companies to be victimized by unscrupulous or even criminal clients creating profound problems for the continuity of said companies.

By partnering with Black Dog International BV you will be able to stay ahead of those elements and halt their efforts to target your business.

Contact us today for a free analysis and quotation.

# Forfaitierung

## Elemente

- Vorfinanzierung von Exportforderungen
- Aufkauf von Forderungen eines Exporteurs durch einen Forfaiteurs ohne Rückgriffsrecht des Forfaiteurs auf den Exporteur
- keine Dienstleistungsfunktion, nur Ausfallrisiko wird abgedeckt
- meist werden Forderungen mittels Wechsel abgesichert (Einreden)

# Leasing

- Einteilung nach Verpflichtungscharakter
  - Operating Leasing
  - Financial Leasing
- Einteilung nach dem Vermietungsobjekt
  - Investitionsgüterleasing
  - Immobilienleasing
  - Konsumgüterleasing

# Leasing

- Einteilung nach Ablauf
  - normales Leasing
  - Sale-and-lease-back
  - Lease in – lease out
- Einteilung nach Rückzahlungsumfang
  - Vollamortisationsverträge
  - Teilamortisationsverträge
    - Leasing-Verträge ohne Optionsrecht
    - Leasing-Verträge mit Kaufoptionsrecht
    - Leasing-Verträge mit Mietverlängerungsoptionsrecht

# Leasing

- Einteilung nach Leasinggeber
  - händlerorientiertes Leasing
  - objektorientiertes Leasing
  - universell tätige Leasinggesellschaften
- Beurteilung
  - steuerliche Zurechnung
  - handelsrechtliche Bilanzierung von Leasingverträgen

	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
1	0.990	0.980	0.971	0.962	0.952	0.943	0.935	0.926	0.917	0.909
2	1.970	1.942	1.913	1.886	1.859	1.833	1.808	1.783	1.759	1.736
3	2.941	2.884	2.829	2.775	2.723	2.673	2.624	2.577	2.531	2.487
4	3.902	3.808	3.717	3.630	3.546	3.465	3.387	3.312	3.240	3.170
5	4.853	4.713	4.580	4.452	4.329	4.212	4.100	3.993	3.890	3.791
6	5.795	5.601	5.417	5.242	5.076	4.917	4.767	4.623	4.486	4.355
7	6.728	6.472	6.230	6.002	5.786	5.582	5.389	5.206	5.033	4.868
8	7.652	7.325	7.020	6.733	6.463	6.210	5.971	5.747	5.535	5.335

## V.I: Null-Prozent-Leasing

Ein Händler bietet ein Auto zum offiziellen Verkaufspreis von CHF 60'000.- an. Bei Barkäufen rechnet er mit einem Rabatt von 8%, den er bei Leasinggeschäften nicht gewährt. Wie hoch ist der eigentliche Leasingzinssatz bei einer Leasingdauer von 5 Jahren und Vollamortisation?

# 0%-Leasing

The screenshot shows a web browser window with the URL `angebote.renault.ch`. The page header includes the text "Renault SCHWEIZ" and the Renault logo with the slogan "Passion for life". A navigation menu contains links for "Renault Modellpalette", "Unsere Angebote", "Renault Occasionen", "After Sales", "Service und Finanzierung", "Flottenkunden", and "Renault Welt".

The main content area features a promotional banner for "Crossover by Renault" with the headline "Jetzt mit 0% Leasing ohne Anzahlung." Below the text is a photograph of three Renault SUVs (a red one, a dark grey one, and an orange one) driving on a road through a desert landscape.

Below the banner, the text "0% Leasing ohne Anzahlung" is displayed in a large font. Underneath, a paragraph states: "Profitieren Sie jetzt von einem einmaligen 0% Leasing auf die Renault Crossover Neuer Captur, Kadjar und Neuer Koleos sowie auf den Renault Espace."



# Wertschriften

Finanzmanagement

# Inhalt Wertschriften

- Eigenfinanzierung
  - Aktien
  - Spezialformen Beteiligungspapiere
- Bezugsrechte
- Fremdfinanzierung
  - Obligationen

# Eigenfinanzierung

- Aktien nach Übertragbarkeit
  - Inhaberaktien (Abschaffung 2019)
  - Namensaktien (vinkulierte Namenaktien)
- Aktien nach Umfang der Rechte
  - Stammaktien
  - Vorzugsaktien
- Spezialformen
  - Partizipationsschein
  - Genussschein
- Begriffe im Umfeld von Aktien
  - Gratisaktien
  - Stimmrechtsgrenzen an Generalversammlungen
  - Kaduzierung



UNQUELLE:  
genügs Buchhans der  
Generalversammlung vom 20. April 1901

# Bezugsrechte: Begriffe

- Bezugsrecht
- Bezugsverhältnis
- Bezugskurs
  - Untergrenze
  - Obergrenze
  - Bilanzkurs (Substanzwert)
  - Börsenkurs
- Rechnerischer Wert des Bezugsrechtes

## Kaduzierung

### **Art. 681 OR**

- <sup>1</sup> Ein Aktionär, der den Ausgabebetrag seiner Aktie nicht zur rechten Zeit einbezahlt, ist zur Zahlung von Verzugszinsen verpflichtet.
- <sup>2</sup> Der Verwaltungsrat ist überdies befugt, den säumigen Aktionär seiner Rechte aus der Zeichnung der Aktien und seiner geleisteten Teilzahlungen verlustig zu erklären und an Stelle der ausgefallenen neue Aktien auszugeben. Wenn die ausgefallenen Titel bereits ausgegeben sind und nicht beigebracht werden können, so ist die Verlustigerklärung im Schweizerischen Handelsamtsblatt sowie in der von den Statuten vorgesehenen Form zu veröffentlichen.
- <sup>3</sup> Die Statuten können einen Aktionär für den Fall der Säumnis auch zur Entrichtung einer Konventionalstrafe verpflichten.

## Bezugsrecht: Art. 652b OR

- 1 Jeder Aktionär hat Anspruch auf den Teil der neu ausgegebenen Aktien, der seiner bisherigen Beteiligung entspricht.
- 2 Der Beschluss der Generalversammlung über die Erhöhung des Aktienkapitals darf das Bezugsrecht nur aus wichtigen Gründen aufheben. Als wichtige Gründe gelten insbesondere die Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen sowie die Beteiligung der Arbeitnehmer. Durch die Aufhebung des Bezugsrechts darf niemand in unsachlicher Weise begünstigt oder benachteiligt werden.
- 3 Die Gesellschaft kann dem Aktionär, welchem sie ein Recht zum Bezug von Aktien eingeräumt hat, die Ausübung dieses Rechtes nicht wegen einer statutarischen Beschränkung der Übertragbarkeit von Namenaktien verwehren.



## Bezugsrechte: Berechnung

$$\text{Bezugsverhältnis} = \frac{\text{Anzahl alte Aktien}}{\text{Anzahl neue Aktien}}$$

$$\text{Bezugsrecht} = \frac{\text{Börsenkurs} - \text{Ausgabekurs}}{\text{Bezugsverhältnis} + 1}$$

# Fremdfinanzierung

- klassische Obligationenanleihe
- Wandelobligation
- Indexanleihe
- Optionsanleihe
- Floaters
- Konversionsanleihe
- Gewinnanleihen
- Zerobonds
- Doppelwährungsanleihen

# Beispiel Wandelobligation Clariant

**Clariant nimmt neue Mittel auf**



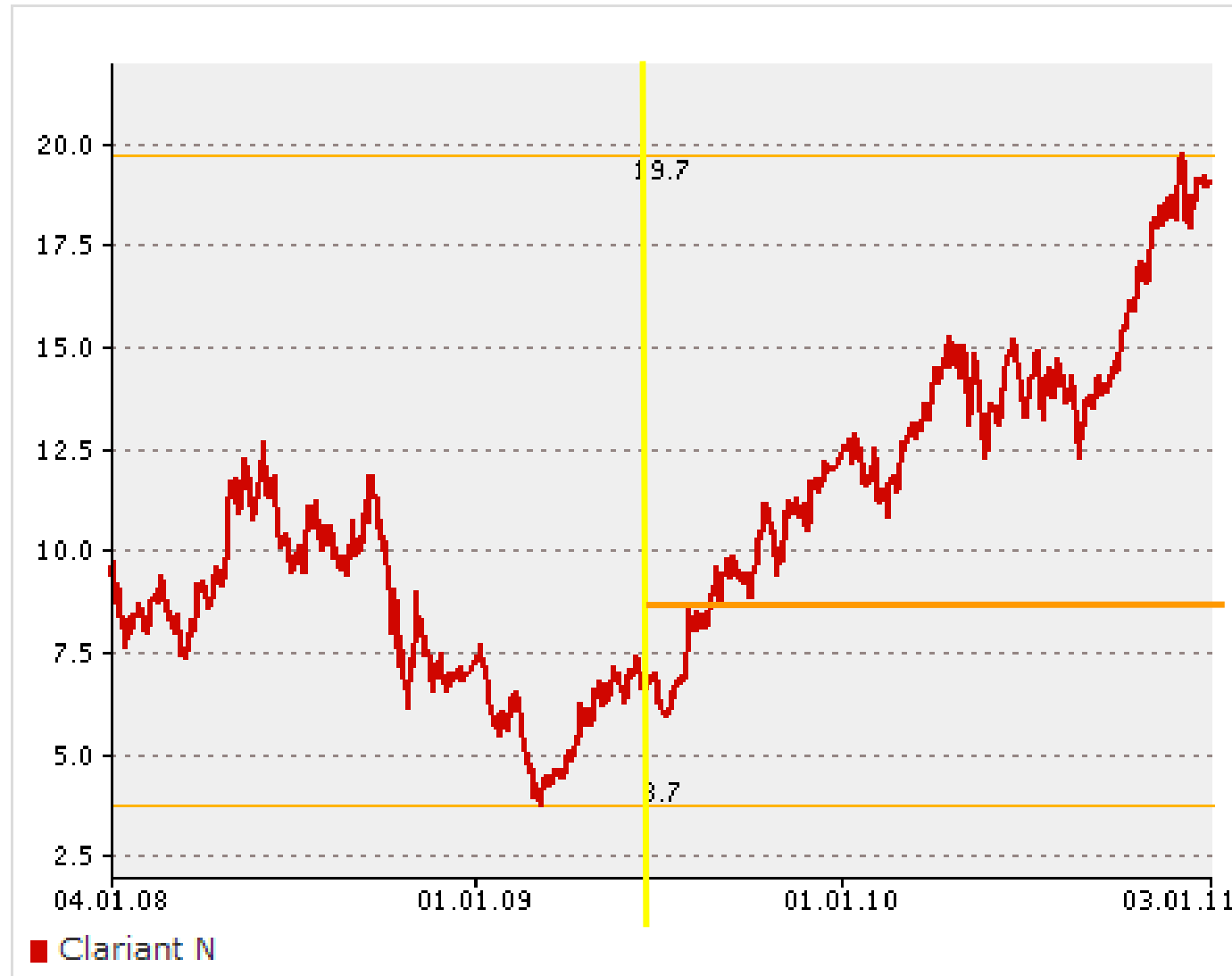
**Schuldenabbau mit frischem Kapital**

Der angeschlagene Chemiekonzern Clariant nimmt neue Mittel auf. Das Baselbieter Unternehmen begibt eine vorrangige, unbesicherte Wandelanleihe über 300 Millionen Franken mit einer Laufzeit bis zum Jahr 2014. Der Wandelpreis ist auf 8,55 CHF festgelegt worden und der Coupon auf 3%. Die Wandelprämie liegt bei knapp 23%.

Der Erlös werde für allgemeine Geschäftszwecke verwendet und solle das Verschuldungsprofil verbessern, teilte Clariant am Donnerstag mit. An der Börse ging die Aktie auf Talfahrt. Bis gegen 17 Uhr sackte der Kurs von 6.96 um rund 7,9% auf 6,41 CHF ab. "Der Kursrückgang ist rein technisch. Durch die Wandelanleihe ergibt sich eine Verwässerung des Gewinns je Aktie", sagte ein Händler der Nachrichtenagentur Reuters.

*Neue Zürcher Zeitung, 2. Juli 2009*

# Kursentwicklung Aktie Clariant



# Kursentwicklung Wandelanleihe Clariant



# Beispiel Wandelobligation Nobel Biocare



Nobel Biocare legte im November 2007 eine Wandelanleihe auf.  
Die Aktie lag damals bei 64 Fr. Die Konditionen der Wandelanleihe:

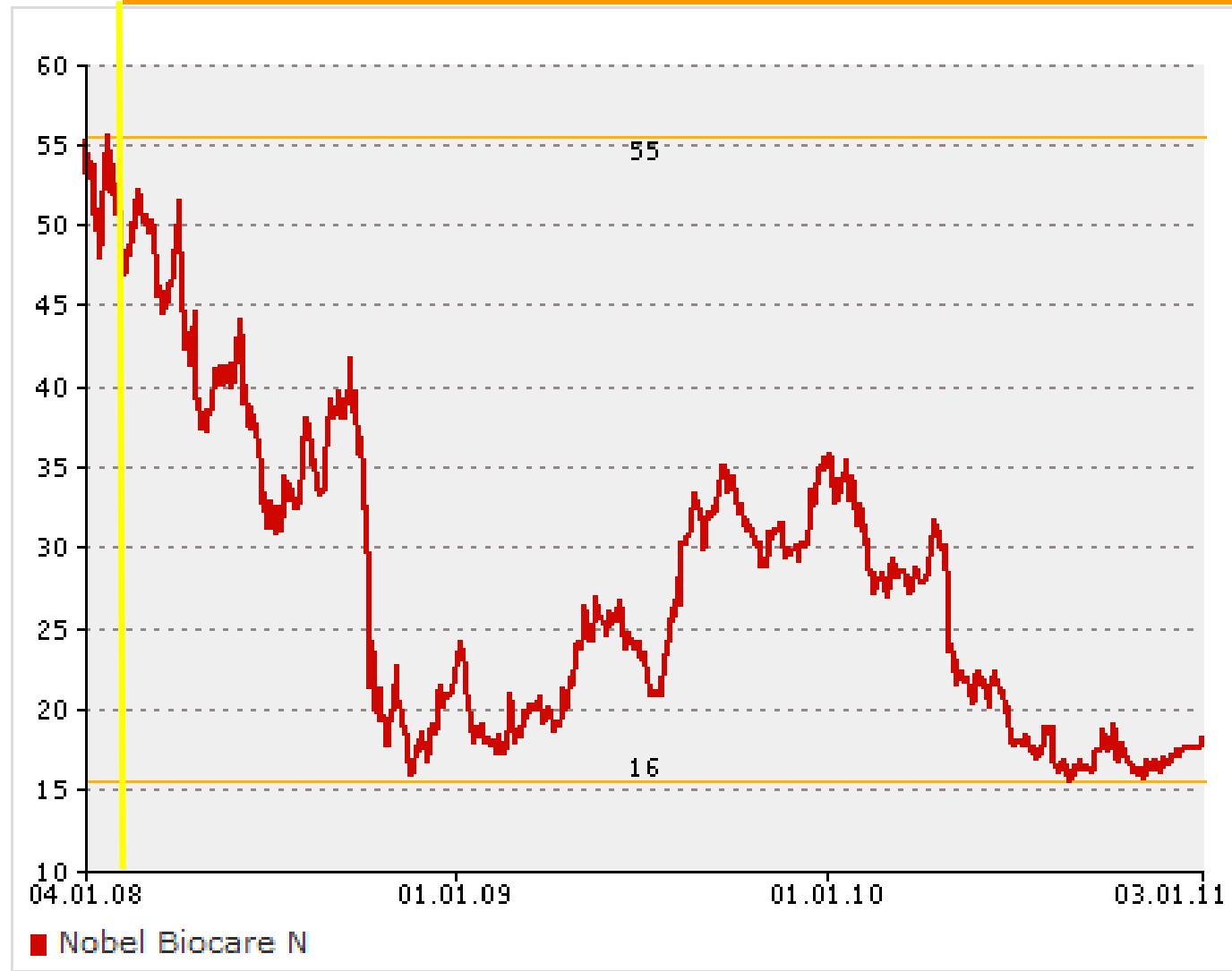
- Kauf zu 100%
- Rückzahlung des Kapitals zu 102,5% im November 2011
- 1% Zins pro Jahr
- Wandlungspreis CHF 85.-

## Fundamentaldaten Nobel Biocare:

- |                                     |              |
|-------------------------------------|--------------|
| • Nominalwert (CHF)                 | 0.40         |
| • Ausgegebene Aktien                | 123'784'530  |
| • Nominalkapital (CHF)              | 49'513'812.- |
| • Kurs Aktie per Ende 2010:         | 18.16        |
| • Kurs Wandelanleihe per Ende 2010: | 101.35       |



# Kursentwicklung Aktie Nobel Biocare



# Kursentwicklung Wandelanleihe Nobel Biocare



# Digitale Geschäftsmodelle

# Geschäftsmodelle – Definition

Geschäftsmodelle beschreiben für ein Unternehmen die folgenden Dimensionen:

- Kunde
- Leistung
- Kommunikation
- Wertschöpfung
- Ertragsmechanik

# Perspektiven eines Geschäftsmodells

- Strategie
  - In der klassischen Strategieliteratur existiert der Begriff des Geschäftsmodells nicht
- Wirtschaft
  - Peter Drucker: «logic of business»
  - Thomas Bieger und Stephan Reinhold (Universität St. Gallen): «Ein Geschäftsmodell beschreibt die Grundlogik, wie eine Organisation Werte schafft. Dabei bestimmt das Geschäftsmodell...»
    1. Was eine Organisation anbietet, das von Wert für Kunden ist.
    2. Wie Werte in einer Organisation geschaffen werden.
    3. Wie die geschaffenen Werte dem Kunden kommuniziert und übertragen werden.
    4. Wie die geschaffenen Werte in Form von Erträgen durch das Unternehmen „eingefangen“ werden.
    5. Wie die Werte in der Organisation und an die Anspruchsgruppen verteilt werden.
    6. Wie die Grundlogik der Schaffung von Wert weiterentwickelt wird, um die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodelles in der Zukunft sicherzustellen

# Perspektiven eines Geschäftsmodells

- Wirtschaft

- Oliver Gassmann (Universität St. Gallen)

1. Der Kunde – **Wer** sind unsere Zielkunden?
2. Das Nutzenversprechen – **Was** bieten wir dem Kunden an?
3. Die Wertschöpfungskette – **Wie** stellen wir die Leistung her?
4. Die Ertragsmechanik – Wie wird **Wert** erzielt?



Quelle: Gassmann, Frankenberger, Csik: Geschäftsmodelle entwickeln, 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator, 2013.



# Business Model Canvas

Designed for:
Designed by:
Date:
Version:

## The Business Model Canvas









<p><b>Key Partners</b> </p> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p><b>KEY RESOURCES</b> Distribution and delivery Production of raw and intermediary Acquisition of particular resources and activities</p>	<p><b>Key Activities</b> </p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <p><b>KEY RESOURCES</b> Intellectual Property Human Capital Physical Network</p>	<p><b>Value Propositions</b> </p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p><b>KEY RESOURCES</b> Human Capital Performance Customer base "Getting the job done" Brand Brand/Status Tech Cost Reduction Risk Reduction Access to Complementarity</p>	<p><b>Customer Relationships</b> </p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p><b>KEY RESOURCES</b> Personal assistance Operational Personal Assistance Self Service Automated Services Communities Co-creation</p>	<p><b>Customer Segments</b> </p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p><b>KEY RESOURCES</b> Mass Market Niche Market Segmented Diversified Multi-Sided Platform</p>		
<p><b>Key Resources</b> </p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p><b>KEY RESOURCES</b> Physical Intellectual (brand patents, copyrights, design) Human Financial</p>	<p><b>Channels</b> </p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p><b>CHANNEL PARTNERS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Awareness: How do we raise awareness about our company's products and services?</li> <li>2. Evaluation: How do we help customers evaluate our organization's Value Proposition?</li> <li>3. Purchase: How do we allow customers to purchase specific products and services?</li> <li>4. Delivery: How do we deliver a Value Proposition to customers?</li> <li>5. After sales: How do we provide post-purchase customer support?</li> </ol>	<p><b>Cost Structure</b> </p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p><b>FIXED COSTS</b> Cost Structure Independent of volume, has zero-variability, maximum automation, extensive subcontracting Value Driver Focused on value creation, premium value proposition</p> <p><b>VARIABLE COSTS</b> Fixed Costs Salaries, rents, utilities Variable Costs Economies of scale Economies of scope</p>	<p><b>Revenue Streams</b> </p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <table style="width: 100%; font-size: small;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p><b>FIXES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Asset sale</li> <li>License fee</li> <li>Subscription fees</li> <li>Licensing/Marketing/Licensing</li> <li>Advertising fees</li> <li>Advertising</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <p><b>FIXED PRICES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>License fee</li> <li>Product/Feature dependent</li> <li>Customer segment</li> <li>Appearance</li> <li>Hours dependent</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <p><b>UNFIXED PRICES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Usage-based (dependent on quantity)</li> <li>Hour Management</li> <li>Real Time Bidding</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p><b>FIXES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Asset sale</li> <li>License fee</li> <li>Subscription fees</li> <li>Licensing/Marketing/Licensing</li> <li>Advertising fees</li> <li>Advertising</li> </ul>	<p><b>FIXED PRICES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>License fee</li> <li>Product/Feature dependent</li> <li>Customer segment</li> <li>Appearance</li> <li>Hours dependent</li> </ul>	<p><b>UNFIXED PRICES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Usage-based (dependent on quantity)</li> <li>Hour Management</li> <li>Real Time Bidding</li> </ul>
<p><b>FIXES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Asset sale</li> <li>License fee</li> <li>Subscription fees</li> <li>Licensing/Marketing/Licensing</li> <li>Advertising fees</li> <li>Advertising</li> </ul>	<p><b>FIXED PRICES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>License fee</li> <li>Product/Feature dependent</li> <li>Customer segment</li> <li>Appearance</li> <li>Hours dependent</li> </ul>	<p><b>UNFIXED PRICES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Usage-based (dependent on quantity)</li> <li>Hour Management</li> <li>Real Time Bidding</li> </ul>				

# Ordnungsrahmen für Geschäftsmodelle

Peter Weill (Sloan School of Management am Massachusetts Institute of Technology):

1. Gegenstand der Leistung (das Produkt)  
Unter Gegenstand der Leistung werden haptische Produkte, Finanzprodukte, geistiges Eigentum und menschliche Dienstleistungen verstanden.
2. Art der Leistungserbringung und Distribution  
Bei der Art der Leistungserbringung und Distribution wird zwischen Produzent, Händler, Vermieter und Vermittler unterschieden.

# Business Model Archetypes

		 <b>Haptische Produkte</b>	 <b>Finanzprodukte</b>	 <b>Geistiges Eigentum</b>	 <b>Menschliche Leistung</b>
 <b>Produzent</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anlagenproduzent</li> <li>Maschinenbauer</li> <li>Landwirt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incubator</li> <li>Private Equity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Erfinder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leihmutter</li> </ul>	
 <b>Händler</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Einzelhändler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Börsenhändler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Patenthändler</li> <li>Domain-Händler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sklavenhändler</li> </ul>	
 <b>Vermieter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilien</li> <li>Hotelier</li> <li>PKW-Vermieter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bank</li> <li>Versicherung</li> <li>Geldverleiher</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Softwarehaus</li> <li>Verlagshaus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT-Dienstleister</li> <li>Beratungshaus</li> </ul>	
 <b>Vermittler</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auktionshaus</li> <li>Hotelplattform</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asset-Broker</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IP-Broker</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partnervermittler</li> <li>Servicevermittler</li> </ul>	

Quelle: Angelehnt an Weill, Malone, D'Urso, Herman, Woerner: Do Some Business Models Perform Better than Others? A Study of the 1000 Largest US Firms, Sloan School of Management Massachusetts Institute of Technology, 2004

# Digitale Geschäftsmodelle – Definition

Christian Hoffmeister, Geschäftsführer des DCI Institutes: wiederholter «[...]Austausch von einer Leistung und einer Gegenleistung, die zwischen einem nachfragenden und einem anbietenden System nach exakten Regeln über eine definierte technische Schnittstelle hinweg abläuft»

Elemente Digitaler Geschäftsmodelle

- eine Transaktion
- ein anbietendes und
- ein nachfragendes digitales System
- eine (digitale) Leistung und
- eine passende Gegenleistung (diese kann sowohl monetär als auch non monetär sein)
- Wiederholbarkeit der Transaktion (d.h. es muss genügend Leistungen und genügend Nachfrage geben und der Prozess des Austausches muss wiederholbar sein)

# Digitale Geschäftsmodelle – Definition

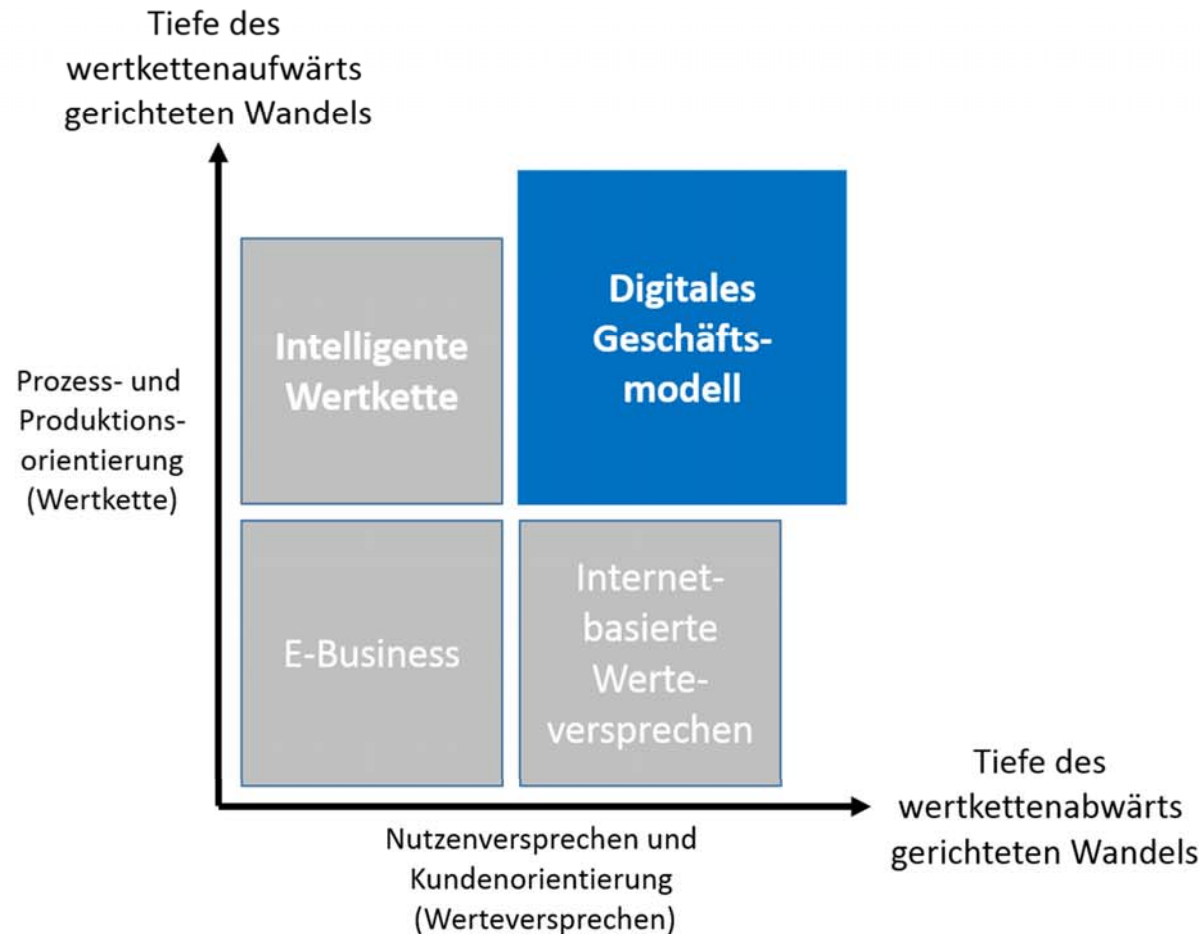
Oliver Gassmann, Universität St. Gallen: «Internetbasierte Werte-versprechen auf Grundlage intelligenter Wertketten»

Digitalisierung basiert auf vier Grundelementen:

1. E-Business – Abbildung bestehender Prozesse und Produkte in elektronische Form zu Gunsten von Zeit, Qualität und Kosten.
2. Internetbasierte Wertversprechen – Dienstleistungs- und Kundenorientierung von Produkten, Services und Geschäftsprozessen verbunden mit digitalen Technologien.
3. Intelligente Wertketten – Flexible, dezentrale und effiziente Steuerung inter- und intraorganisationeller Kernprozesse bei einem gleichbleibenden Produkt.
4. Digitales Geschäftsmodell – Zusammenführung eines Internetbasierten Wertversprechens auf Basis intelligenter Wertketten.

# Digitale Geschäftsmodelle – Definition

Formen der Digitalisierung in der Wertkette





# Digitale Geschäftsmodelle – Definition

Michael Jaekel: «Digitales Leistungsversprechen bei angepasster Ertragsmechanik»,

Aspekte eines digitalen Geschäftsmodells:

- skalierbare, hochvernetzte Plattformen mit Ökosystemen als technologisches Rückgrat,
- Konzentration auf Daten und Informationen sowie
- digitale Transformation insbesondere des Leistungsversprechens (Produkte und Dienstleistungen) sowie der Ertragsmechanik (Kostenstrukturen und Einnahmenerlöse)

# Digitale Geschäftsmodelle – Definition

R.A. Schallmo, Hochschule Ulm: «Digitale Transformation eines Geschäftsmodells»

Die fünf Dimensionen der digitalen Transformation:

1. Zieldimension: Zeit (z.B. Produktionsgeschwindigkeit), Kosten (z.B. Umsatzsteigerung, Kostensenkung), Raum (z.B. Vernetzung, Automatisierung), Qualität (z.B. Prozess, Produkt, Partnerschaft)
2. Vorgehen: Abfolge von Aufgaben, Einsatz von Technologien, Gewinnung und Austausch von Daten
3. Transformationsgrad: inkrementell, radikal
4. Bezugseinheit: Kunde, Partner, Industrie, Wettbewerber, Unternehmen
5. Objekt: Einzelne Elemente, Gesamtes Geschäftsmodell, Wertschöpfungsketten und Wertschöpfungsnetzwerk

# Digitale Geschäftsmodelle – Definition

## Dimensionen der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen

<p style="text-align: center;"><b>Zieledimension</b> („Welche Zieledimensionen betrifft die digitale Transformation?“)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zeit: z.B. schnellere Bereitstellung von Leistungen, schnellere Produktion</li> <li>▪ Finanzen: z.B. Kosteneinsparungen, Umsatzsteigerungen</li> <li>▪ Raum: z.B. Vernetzung, Automatisierung</li> <li>▪ Qualität: z.B. Produktqualität, Beziehungsqualität, Prozessqualität</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>Vorgehen</b> („Wie erfolgt die digitale Transformation?“)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Abfolge von Entscheidungen und Aufgaben (sachlogisch und zeitlich abhängig)</li> <li>▪ Einsatz von Technologien zur Erzeugung neuer Leistungsversprechen und Optimierung der Wertschöpfung</li> <li>▪ Gewinnung und Austausch von Daten sowie deren Analyse und Nutzung</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>Transformationsgrad</b> („Wie intensiv wird digital transformiert?“)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inkrementell (geringfügig)</li> <li>▪ Fundamental (disruptiv)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Bezugseinheit</b> („Für wen ist die digitale Transformation neu?“)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unternehmen</li> <li>▪ Kunde und Partner</li> <li>▪ Branche</li> <li>▪ Wettbewerber</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Objekte</b> („Was wird digital transformiert?“)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Einzelne Elemente des Geschäftsmodells (z.B. Kernaktivitäten, Kundenkanäle, Kostenstrukturen)</li> <li>▪ Gesamtes Geschäftsmodell</li> <li>▪ Unternehmensübergreifende Wertschöpfungsnetzwerke</li> </ul>	

# Der Erfolg digitaler Geschäftsmodelle

- Der grösste Taxibetrieb hat keine eigenen Fahrzeuge ...
- Der grösste Wohnungsvermieter hat keine eigenen Liegenschaften ...
- Der grösste Einzelhändler hat keine Produkte an Lager ...

Uber



airbnb

ebay

# Entwicklungsgeschichte digit. Geschäftsmod.

GRÜNDUNGEN  
ERFOLGREICHER

## DIGITALER NEUGESCHÄFTE

**Im Internet lässt sich Geld verdienen.**

Anhand von Pionieren digitaler Neugeschäfte wird die Vielseitigkeit und der Erfolg sehr deutlich sichtbar.

● 1994

Am 27.10.1994 wurde **der erste Anzeigen-Banner** auf der Seite HotWired veröffentlicht.

Im Jahr 2017 wurden weltweit

**über 500 Mrd. Dollar** mit Onlinewerbung umgesetzt.

1995

Gründung der heutigen nahezu



# Entwicklungsgeschichte digit. Geschäftsmod.

**1995**

Gründung der heutigen nahezu konkurrenzlosen

**Auktionsplattform ebay**

in Kalifornien. Das

Handelsvolumen 2008 betrug

**über 68 Mrd. US-Dollar.**

Im Jahr 2017 wurden weltweit

**über 500 Mrd. Dollar** mit  
Onlinewerbung umgesetzt.

**1997**

Google als heute **größte**  
**Suchmaschine weltweit** geht  
online. 2015 erwirtschaftete  
Google LLC **über 17 Mrd. US-**  
**Dollar.**



# Entwicklungsgeschichte digit. Geschäftsmod.

2006

Der **Musik-Streaming-Dienst Spotify** wird in Schweden gegründet. 2017 erwirtschaftet er **über 4 Mrd. EUR** Umsatz.

2009

Der **Vermittlungsdienst zur Personenbeförderung Uber** bietet seine Dienste an. 2016 wurden **6,5 Mrd. US-Dollar Umsatz** erwirtschaftet.

2008

Der **Community-Marktplatz für die Vermietung von Unterkünften Airbnb** wird veröffentlicht. 2017 soll der Umsatz bei **über 3,5 Mrd. Dollar** gelegen haben.

# Entwicklungsgeschichte digit. Geschäftsmod.

● 2012

Die **digitale private Krankenversicherung Oscar Health** wird in den USA gegründet. Im Jahr 2016 waren bereits **135.000 Personen** bei ihr versichert.

● 2017

Die **medizinische App Heartbeats** der Firma Preventicus ist im App-Store erhältlich.

# Elemente digitaler Geschäftsmodelle

- neue Distributionswege
- alternative Bezahlmodelle
- zusätzliche Revenue Streams durch neue Services
- mehrschichtige Beziehung zum eigenen Kunden
- raschere Anpassung an (sich verändernde) Kundenbedürfnisse

# Muster digitaler Geschäftsmodelle

- Free
- Freemium
- Subscription
- Lock-in
- Solution Provider
- Rent instead of buy
- Long-Tail
- User Designed
- Orchestrator
- Platform Business

# Finance 4.0

Finanzmanagement

# Finance 4.0 – new Generation

- Fintech

- Bonify (Berlin) vermittelt Anwendern Zugriff auf ihre Daten zur Kreditwürdigkeit und gibt diesen die Möglichkeit, gegebenenfalls falsche Daten zu korrigieren oder Informationen zu ergänzen.
- Figo (Hamburg), ein 2012 gegründeter Banking-Service-Provider, bietet „Banking as a Service“-Dienstleistungen im B2B-Umfeld an.

- Legaltech



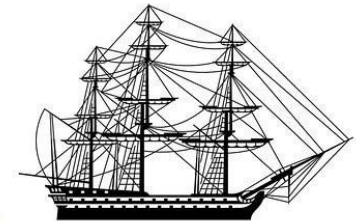
- Insurancetech





# Robo-Advisors

- Fintech-Unternehmungen, welche Anlageentscheidungen automatisch mittels Computerprogrammen fällen



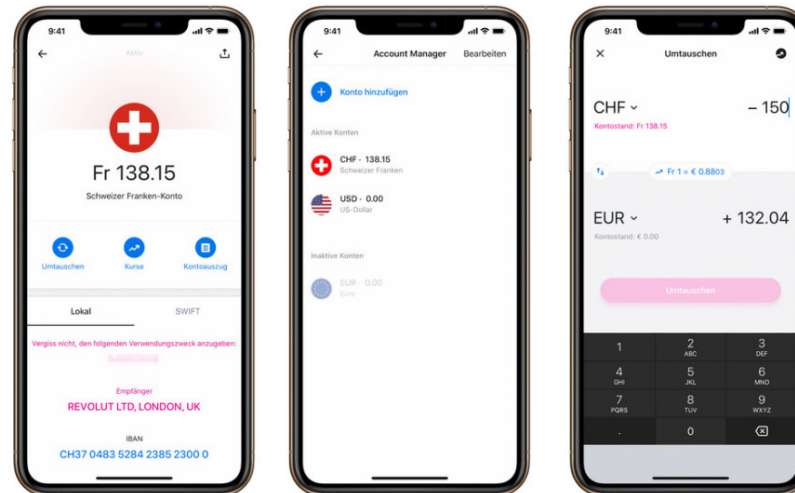
**Vanguard**<sup>®</sup>



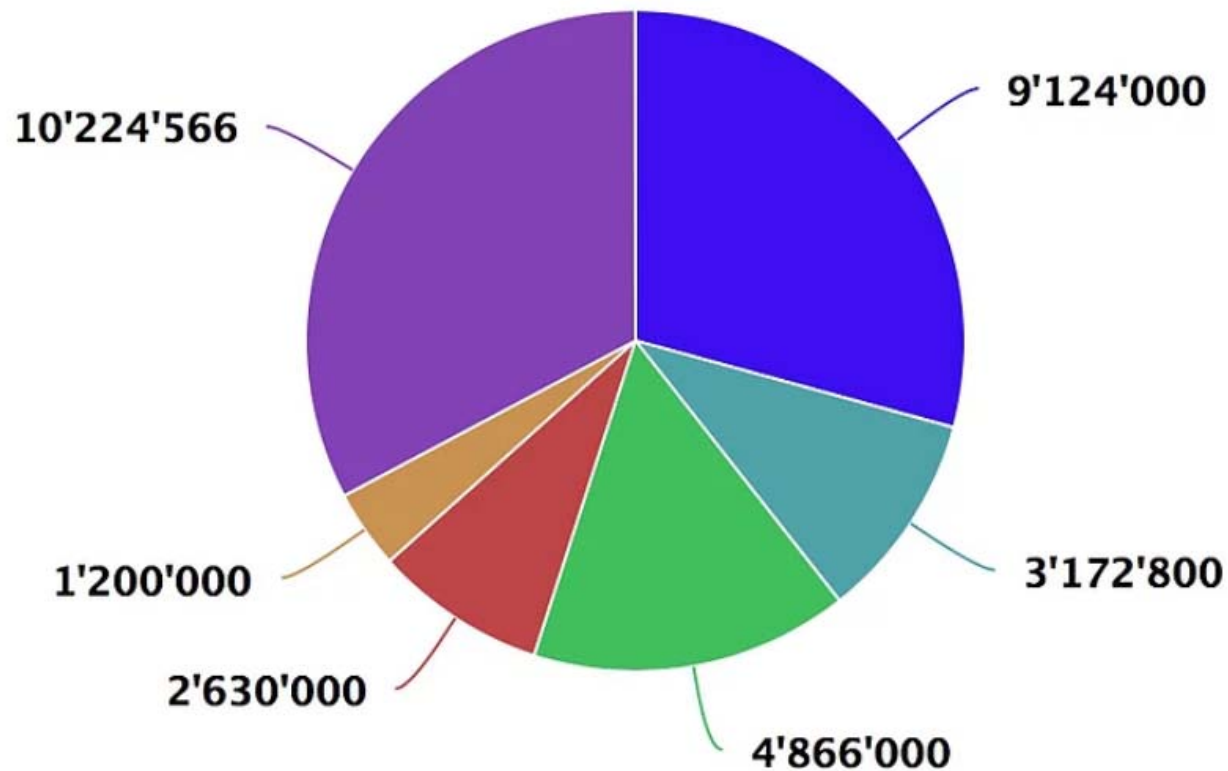
# P2P: Peer – Peer Transaktionen

P2P Zahlungen

In-App WeChat Payment



# Peer to Peer Kredite in der Schweiz



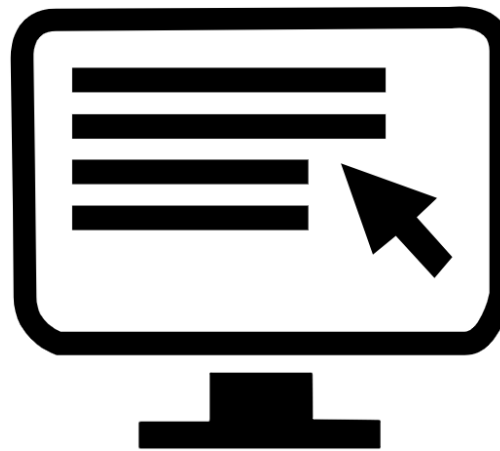
- Swisspeers
- Cashare
- Advanon
- Creditworld
- Lend.ch
- Creditgate24

CH 2017, Kreditvergabe in CHF  
Quelle <https://www.peerlendingmonitor.ch>

# Peer to Peer Kredite: Funktionsweise



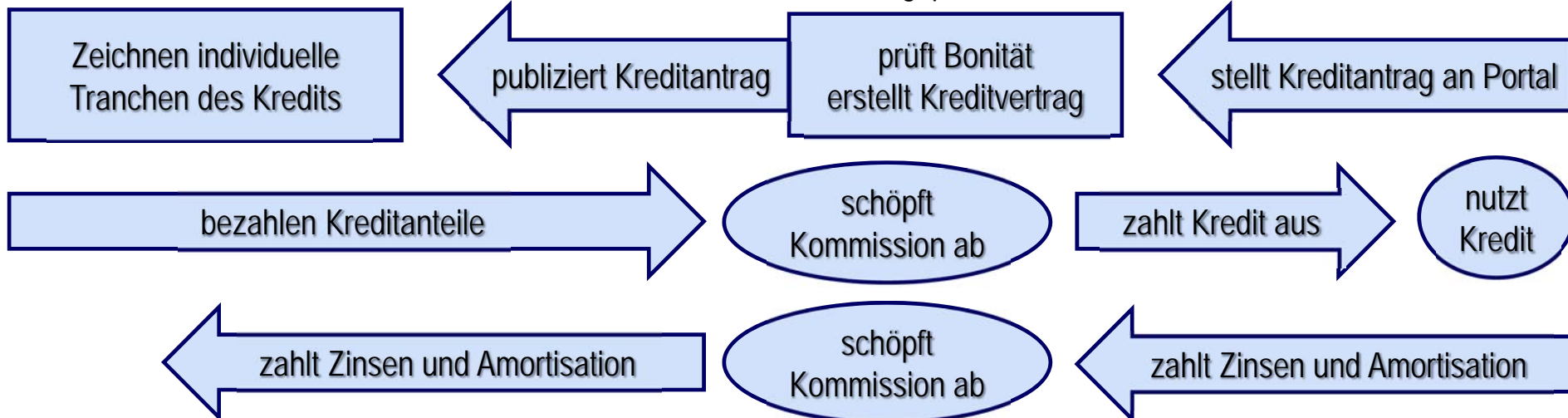
Investoren



Kreditvermittlungsportal



Kreditsuchender





# Kryptowährungen

The background features a glowing Bitcoin symbol in the center, surrounded by a complex, illuminated circuit board pattern. The Bitcoin symbol is rendered in a metallic, glowing style with a blue and white color scheme. The circuit board pattern consists of numerous interconnected lines and nodes, creating a sense of depth and complexity. The overall lighting is dark, with the glowing elements providing the primary source of illumination.

# Kryptowährungen

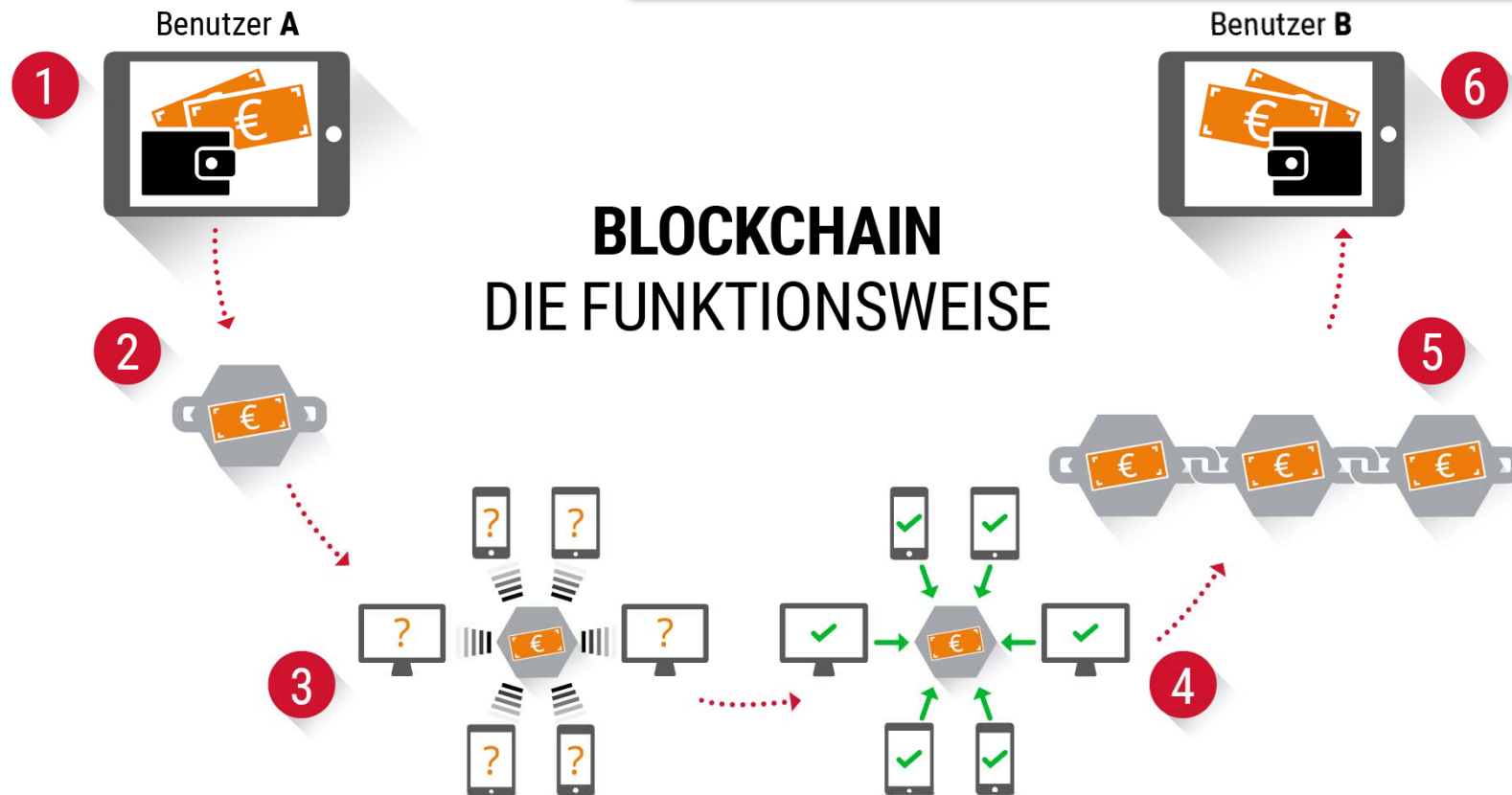
Kryptowährungen sind digitale Zahlungsmittel, welche auf kryptographischen Werkzeugen wie Blockchains oder digitalen Signaturen basieren. Als Zahlungssystem sollen sie unabhängig, verteilt und sicher sein. Bitcoin wurde 2009 als erste Kryptowährung öffentlich gehandelt. Aktuell sind über 4'500 Kryptowährungen im Umlauf, wobei weniger als 1'000 davon einen täglichen Handelsumsatz von über 10'000.- US-Dollar erreichen.





# Blockchain

Ein Beispiel einer Bitcoin-Adresse: 125pNjdtCdYjUto253T6NHNXVgR7gDQFK8



1. Nachdem sich zwei Handelspartner einig sind, wird eine Transaktion (z.B. eine Zahlung) angestoßen.
2. Es wird ein Block mit dieser Transaktion erzeugt.
3. Der Block wird an jeden Netzwerkteilnehmer kommuniziert.
4. Nun erfolgt die Verifizierung durch den Pool aller Netzwerkteilnehmer.
5. Sobald die Transaktion von einem vorher festgelegten Quorum der Netzwerkteilnehmer als korrekt anerkannt wurde, kann dieser Block in die Blockchain eingereiht werden. Dadurch ist die Transaktion dauerhaft und unveränderbar erfasst.
6. Nun ist die Wertstellung der Transaktion zwischen den beiden Handelspartnern gültig vollzogen.

# Einsatzbereiche Kryptowährungen

- Zahlungsmittel
- Spekulationsinstrument
- Sicherungsmittel

EVERLEDGER



Ein Bitcoin in \$ (in Tausend)



Quelle: Bloomberg

Erste Anwendung der Blockchain-Technologie in Zusammenhang mit der Automatisierung und Abwicklung des Mietzinskautionsprozesses

# Crowdfunding



# Crowdfunding: Initial Coin Offering

Anteile einer neu emittierten Krypto-Währung werden gegen reales Geld an Investoren verkauft.



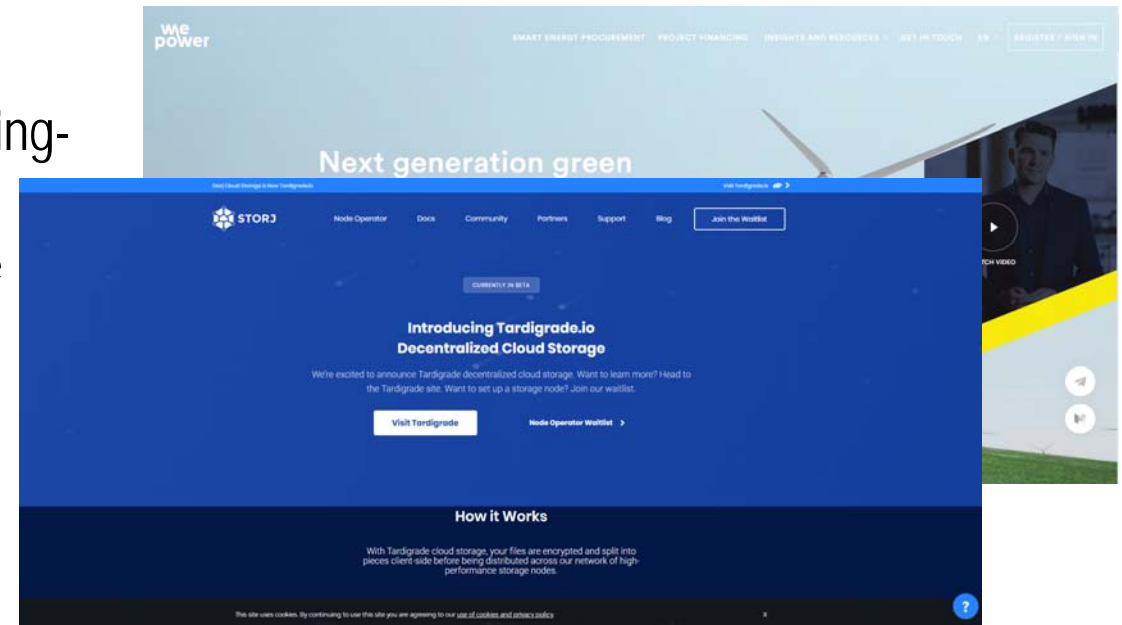
**STORJ.IO**



# Crowdfunding: Initial Coin Offering (ICO)

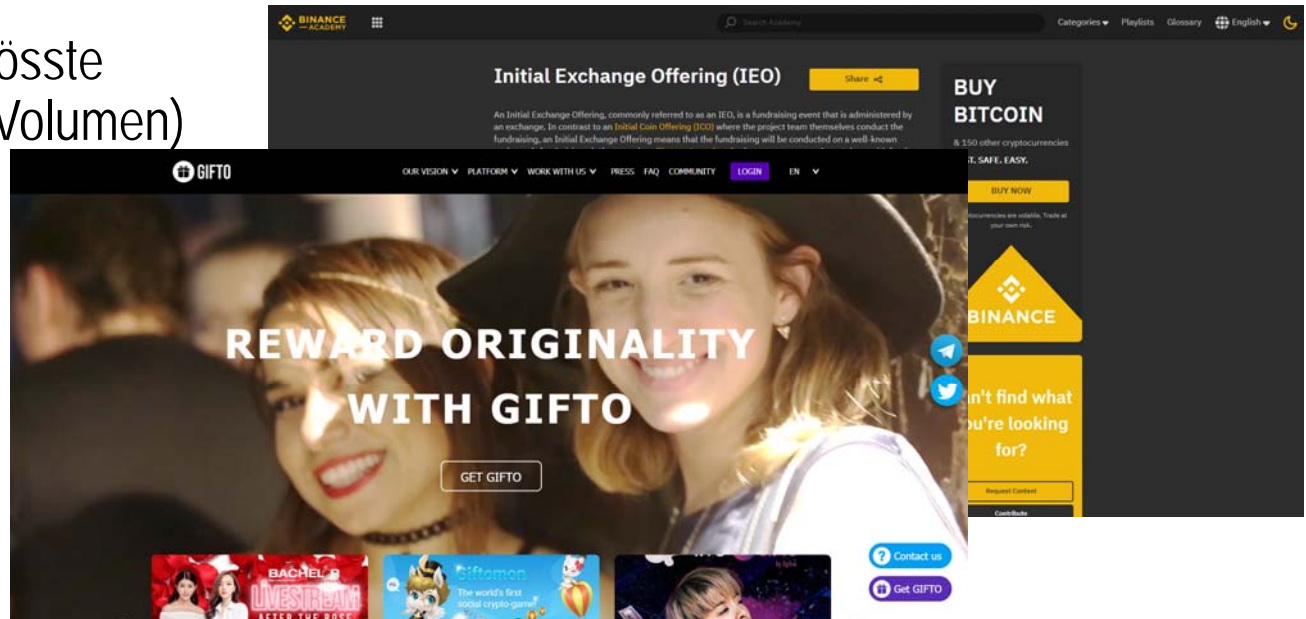
- Anteile einer neu emittierten Krypto-Währung werden gegen reales Geld an Investoren verkauft. ICOs sind grundsätzlich nicht handelbar, sondern nur gegen Leistungen eintauschbar.
- Seit 2016 wurden rund 9,8 Milliarden Dollar über ICOs gesammelt<sup>1</sup>, wobei lediglich 48% der ICOs erfolgreich waren. Ein nicht unwesentlicher Teil musste geschlossen werden, da die darunterliegenden Geschäftsmodelle nicht funktionierten.
- Beispiele:
  - **WePower** (Blockchain-basierte Trading-Plattform für erneuerbare Energien)
  - **Tardigrade.io** (früher Storj.io ist eine dezentralisierte Cloud Storage)

1) Quelle: Finanzforschungsunternehmens Autonomous Next



# Crowdfunding: Initial Exchange Offering (IEO)

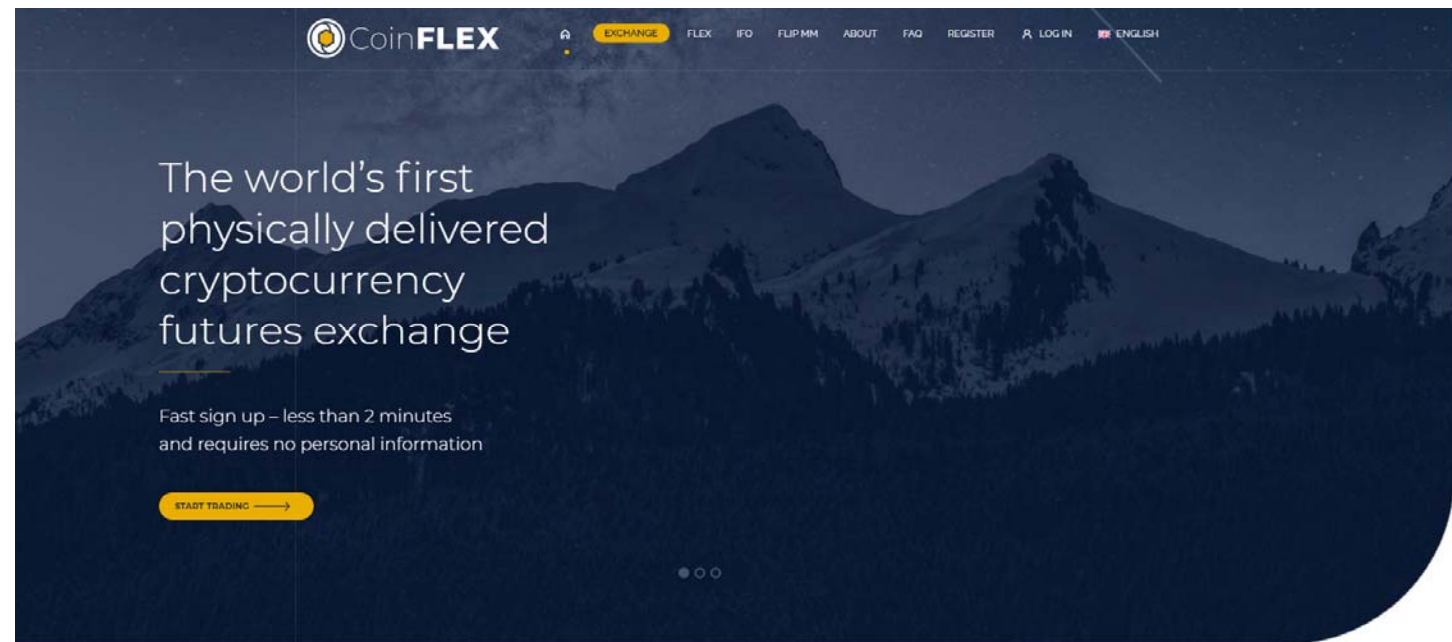
- Anteile einer neu emittierten Krypto-Währung werden gegen reales Geld an Vermittler verkauft. Diese platzieren die Token bei interessierten Investoren.
- IEO erlauben den Handel der Token, deren Qualität werden durch den Vermittler geprüft (=> Reputation des Vermittlers strahlt auf Reputation der Kryptowährung aus)
- Beispiel:
  - Binance ist seit 2017 die grösste Krypto-Exchange (Trading-Volumen)
  - Gifto hat über die Plattform von Binance 3,4 Millionen US-Dollar an Fundraising erzielt.





# Crowdfunding: Initial Futures Offering (IFO)


- Noch nicht existierende Anteile einer neu emittierten Kryptowährung werden auf Termin Geld an Investoren verkauft.
- Beispiel: CoinFLEX ist ein Krypto-Exchange mit Sitz auf den Seychellen



# Klassisches Crowdfunding

International: kickstarter.com

## Creator Handbook



Welcome to Kickstarter's Creator Handbook! We hope it'll help you get started with shaping your own project, whether it's to make a movie, an album, a game, a play, a restaurant, or pretty much anything else that springs from the imagination.

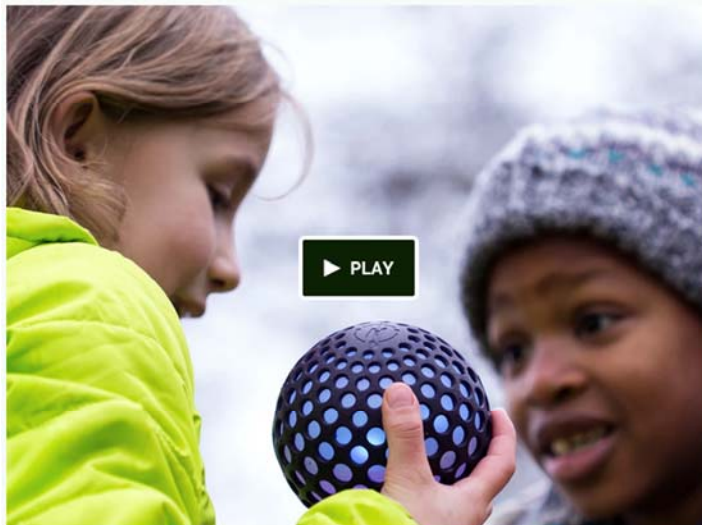
[Jump in >](#)

<a href="#">Getting started</a>	<a href="#">Rewards</a>	<a href="#">Promotion</a>	<a href="#">Fulfillment</a>
<a href="#">Your story</a>	<a href="#">Funding</a>	<a href="#">Updates</a>	<a href="#">Further reading</a>

**KICKSTARTER** Discover Start Search Projects Sign up Log in

## Hackaball - A computer you can throw

by Hackaball



[▶ PLAY](#)

**1,935** backers  
**\$190,110** pledged of \$100,000 goal  
**9** days to go

[Back This Project](#) [★ Remind me](#)

This project will be funded on Fri, Apr 3 2015 12:00 AM CET.

**Hackaball**  
First created | 6 backed  
hackaball.com  
[See full bio](#) [Contact me](#)

London, UK Product Design [Share this project](#)

# Crowdfunding

Schweiz: [www.c-crowd.com](http://www.c-crowd.com)



[home](#) [about us](#) [news](#) [newsletter](#) [contact](#) [deutsch](#)

welcome: Fhww lcomp / [logout](#)

[my c-crowd](#)



- [invest](#)
- [support](#)
- [donate](#)
- [questions & answers](#)
- [success stories](#)
- [submit project](#)

## Invest 1 Project



[Additional projects](#)

### Guestlist AG

Jeder kennt's. Wo und wann finden die tollsten Events statt, sind diese ausverkauft, bzw. zugänglich und komme ich dort überhaupt rein?

## Support 5 Projects



[Additional projects](#)

### ROBOY - be part of a brandnew humanoid robotic project

Das weltberühmte Labor für künstliche Intelligenz aus Zürich hat sich eine neue Herausforderung gestellt: Die Entwicklung von Roboy in 9 Monaten! Schon ab CHF 50.- erhalten Sie einmalige Gegenleistungen und sind bei der Präsentation von Roboy im März 2012 an der RoboExpo Tour exklusiv dabei.

## Success stories



We are proud to announce that the company project SuitArt AG has successfully raised Fr. 548'864.- in form of a capital increase.



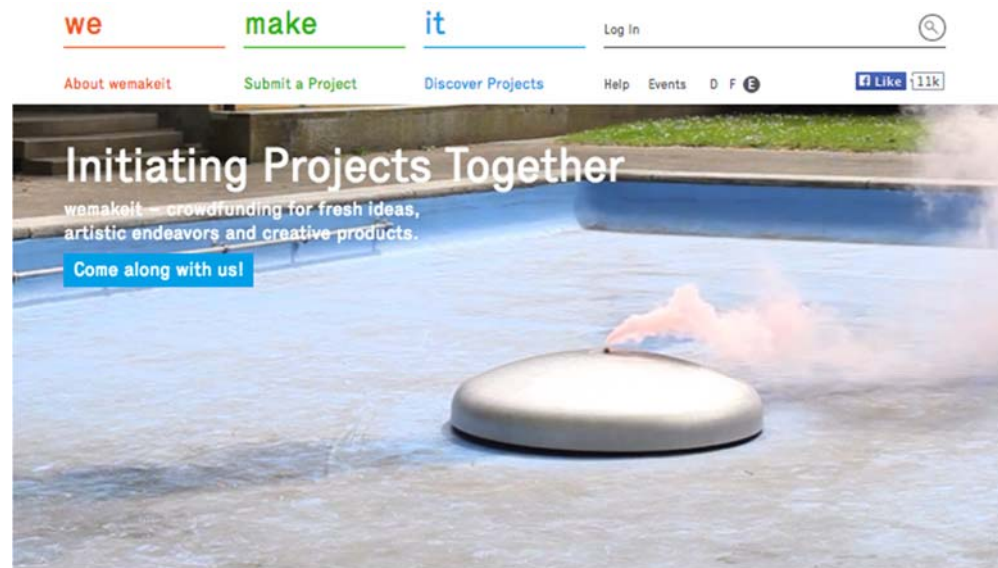
### Entrepreneurs get involved

Together with the Orphanbiotec Foundation, support children with "Rare Diseases"



# Klassisches Crowdfunding

Schweiz: [www.wemakeit.ch](http://www.wemakeit.ch)



## Recommended Projects

**Publishing, Art, and Community**

**20 years «owf» Sri Lanka**  
 Authors, artists and experts describe in a book how a guest house in Sri Lanka succeeded in financing a school and thereby generating social, cultural and intellectual capital.

by one world foundation, Wathuregama an...

57% Funded    EUR 11'560 Pledged    21 days

**Music**

**Takes Two To Tango**  
 We are going to travel through the US to have an exchange with American musicians. Our experiences will be captured in a film and a music album. Help us with the realization and be part of it.

by Anna Rossinelli, Basel, New York, and L...

49% Funded    CHF 24'700 Pledged    35 days

**Dance, Music, and Performing Arts**

**LifeBag**  
 Eight speaking bodies, eight graduated at the Scuola Teatro Dimitri (CH, F, I, D, GB) and an Argentinian director had the burning desire to create a significant and entertaining play. Here we are!

by Cie Poyo Furioso, Zurich, St Gallen, and...


127% Funded    CHF 9'818 Pledged    5 days

# Beispiel Crowdfunding

The screenshot shows a crowdfunding campaign on the wemakeit.com platform. The browser address bar displays the URL: <https://wemakeit.com/projects/stadtklatsch-cafe-lounge>. The campaign title is 'StadtKLATSCH - Café & Lounge'.

**Das ist uns dabei wichtig**

Es ist uns ein grosses Anliegen in Brugg etwas zum Stadtleben beizutragen. Deshalb haben wir uns für regionale Partner entschieden und verwenden stets frische und gesunde Lebensmittel. Wer zu uns kommt, soll sich wohl fühlen und für einen Moment die Hektik des Alltages vergessen können. Ob zum Lunch mit Geschäftskollegen oder um in Ruhe in einem Buch zu lesen - alle sind im StadtKLATSCH herzlich willkommen. Für Mamis und Ihre Kleinen richten wir einen schönen Platz ein. Allergiker kommen bei uns ebenfalls auf ihre Kosten.



Item	Price (CHF)	Number of Rewards
Brunch für zwei	200.-	1 vergeben
Event	500.-	4 vergeben
Kaffee-Jahrespas	1'000.-	1 vergeben
Apéro mit Freunden		13 vergeben
Unterstützung ohne Belohnungen:	CHF 4'140.-	30 vergeben

Additional details from the campaign page include a target icon, a timer showing '00:01', and a search bar.

# Derivate

Finanzmanagement



# Definition Derivate

Ein Finanzmarkt-Derivat ist ein Instrument, das von anderen Finanzmarktprodukten wie Aktien, Obligationen, Devisen etc. abgeleitet ist.

Diese Anlageformen, die einem Derivat zugrunde liegen, werden Basiswerte genannt.

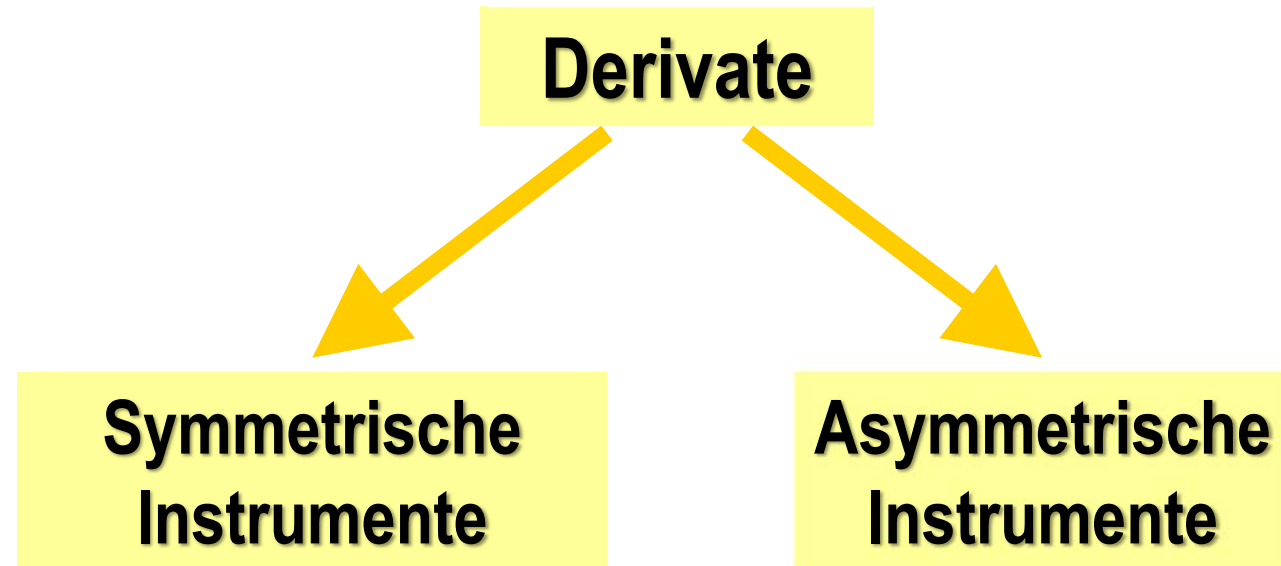
# Hauptnutzen von Derivaten

Kontrolle der Risiken der Basiswerte durch Transfer der Risiken zwischen den einzelnen Investoren.



Derivate dienen als Absicherungsgeschäfte

# Grundtypen von Derivaten



Rechte/Pflichten Verkäufer = Rechte/Pflichten Käufer

- Futures
- Forwards
- Swaps

klassische  
Termin-  
geschäfte

Rechte/Pflichten Verkäufer  $\neq$  Rechte/Pflichten Käufer

- Optionen

bedingte  
Termin-  
geschäfte

# Termingeschäfte

Bei Termingeschäften verpflichten sich zwei Parteien, zu einem zukünftigen Zeitpunkt eine bestimmte Menge eines Basiswertes zu einem bestimmten Preis zu kaufen bzw. zu verkaufen.

**Vertragsabschluss**

**Vertragserfüllung**



# Begriffe Termingeschäft

Kassakurs:

Preis des Basiswertes zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses (heute)

Terminkurs:

heute festgelegter Preis für zukünftige Lieferung des Basiswertes

# Beispiel Termingeschäft

## Ausgangslage

Basiswert: 10 CSHN; Kassakurs: 108.-

## Vertragsabschluss Termingeschäft: 15.6.

Terminkäufer	Terminverkäufer
Kauf mit Fälligkeit 31.8. zu 110.-, kein Geldfluss	Verkauf mit Fälligkeit 31.8. zu 110.-, kein Geldfluss

## Vertragserfüllung Termingeschäft: 31.8.

	Terminkäufer	Terminverkäufer
Kassakurs CSHN ist auf 130.- gestiegen	Zahlung an Terminverkäufer $10 * 110.- = 1'100.-$ Verkauf der CSHN zu Fr. 130.- an der Börse ergibt einen Gewinn von 200	Kauf der CSHN zu 130.- an der Börse (1'300) Lieferung an Terminkäufer 10 CSHN à 110.- = 1'100.- ergibt einen Verlust von 200
Kassakurs CSHN ist auf 95.- gefallen	Zahlung an Terminverkäufer $10 * 110.- = 1'100.-$ Verkauf der CSHN zu Fr. 95.- an der Börse ergibt einen Verlust von 150	Kauf der CSHN zu 95.- an der Börse (950) Lieferung an Terminkäufer 10 CSHN à 110.- = 1'100.- ergibt einen Gewinn von 150



# Beurteilung Termingeschäfte

- Trennung von Investitionsentscheid und momentaner Liquidität
- Hebelwirkung durch vollständige Partizipation an der Veränderung des Basiswertes
- Nullsummen-Spiel zwischen Käufer und Verkäufer (Veränderung des Basiswertes hat auf beide Parteien die gleich hohe, aber gegenläufige Auswirkung)

# Option

- Der Käufer einer Option hat gegen Bezahlung einer Prämie (Optionspreis) das Recht, eine bestimmte Menge eines Basiswertes zu einem fixierten Preis (Ausübungspreis, Strikeprice) zu kaufen (=Call-Option) oder zu verkaufen (=Put-Option).
- Der Verkäufer einer Option (Schreiber, Stillhalter) geht gegen Erhalt einer Prämie (Optionspreis) die Verpflichtung ein, eine bestimmte Menge eines Basiswertes zu einem fixierten Preis (Ausübungspreis, Strikeprice) zu liefern (=Call-Option) oder zu übernehmen (=Put-Option).

# Option

	<b>Call-Option (Recht zu kaufen)</b>	<b>Put-Option (Recht zu verkaufen)</b>
<b>Käufer der Option</b> (zahlt dem Verkäufer der Option eine Optionsprämie à fonds perdu)	Käufer der Call-Option hat das Recht, den Basiswert zum vereinbarten Preis am vereinbarten Termin zu übernehmen.	Käufer der Put-Option hat das Recht, den Basiswert zum vereinbarten Preis am vereinbarten Termin zu liefern.
<b>Verkäufer der Option</b> (Stillhalter)	Verkäufer der Call-Option hat die Pflicht, den Basiswert zum vereinbarten Preis am vereinbarten Termin zu liefern.	Verkäufer der Put-Option hat die Pflicht, den Basiswert zum vereinbarten Preis am vereinbarten Termin zu übernehmen.

## Beispiel Rendite Option

Aktienkurs X-AG heute (Kassakurs): 260.-

Erwartung Kursanstieg

Investor kauft Call (Recht zu kaufen) für 1 X-AG zu 270.- zu 13.-

Kurs X-AG	Wert Call	Gewinn/Verlust
260	-	-13
270	-	-13
280	10	-3
290	20	7
300	30	17

Kapitaleinsatz Fr. 260.-, Kurssteigerung X-AG von 260.- auf 300.- (+15.4%), Gewinn mit Basiswert 40.-, Rendite 15.4%

Kauf von Calls für Fr. 260.- (20 Calls), Gewinn mit Calls 340, Rendite 130.7%

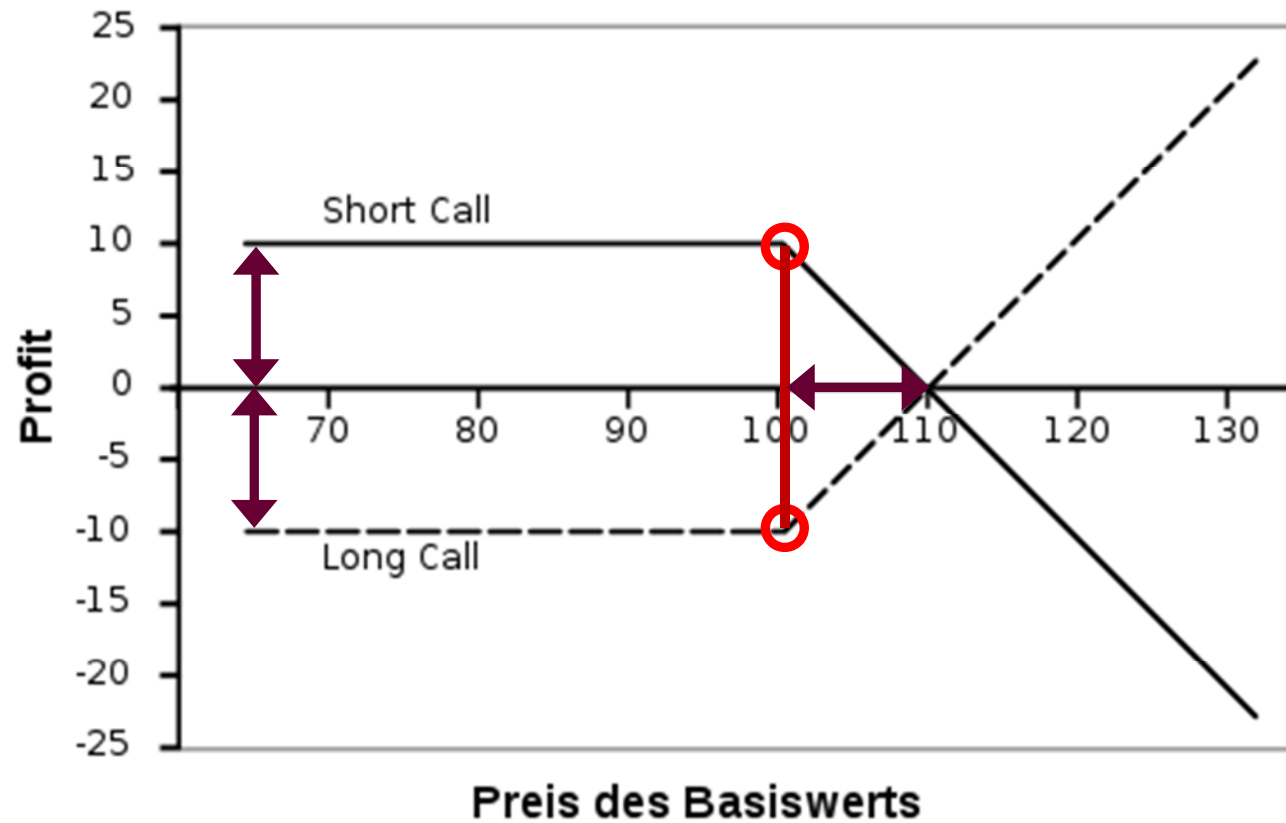
# Grafische Darstellung eines Calls

Short = Verkäufer (Stillhalter)

Long = Käufer

**Optionspreis = 10.-**

**Ausübungspreis = 100.-**



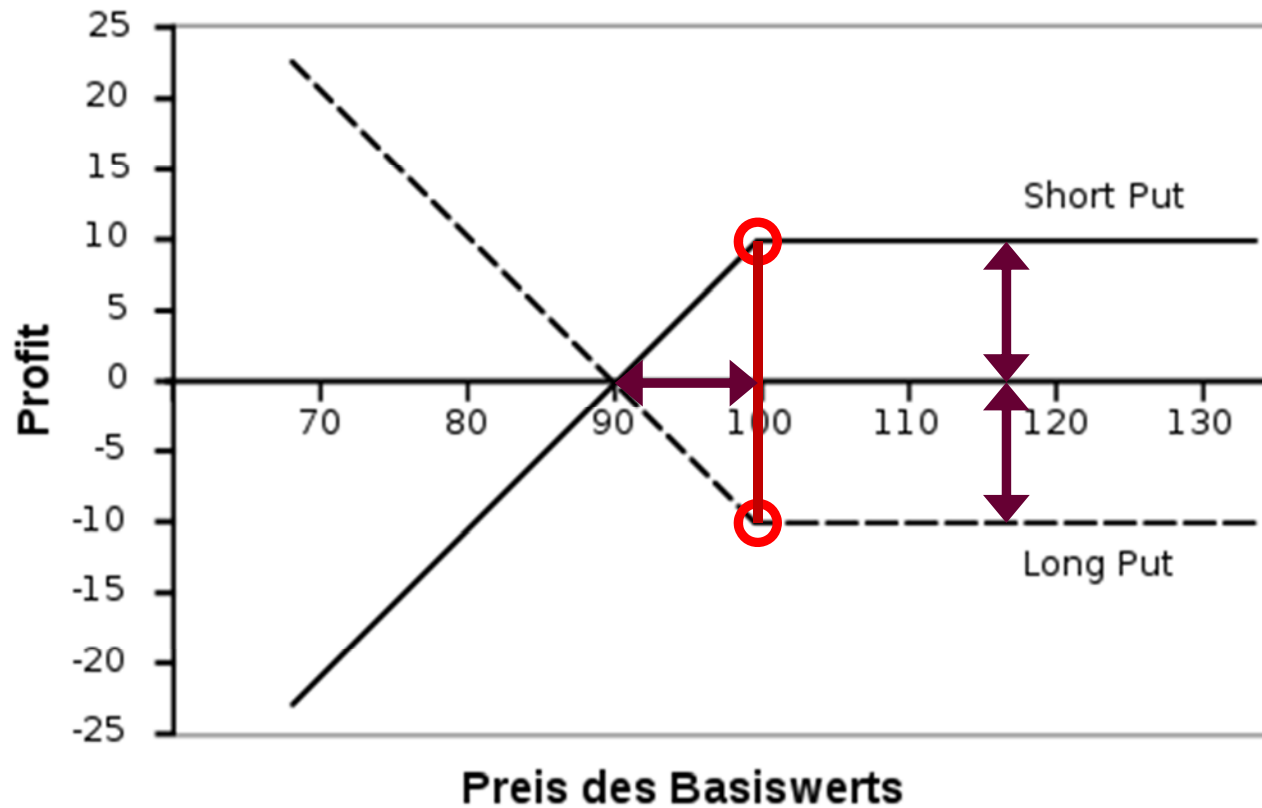
# Grafische Darstellung eines Puts

Short = Verkäufer (Stillhalter)

Long = Käufer

**Optionspreis = 10.-**

**Ausübungspreis = 100.-**





# Hedge Fund

Grundmechanismus des Marktes

<b>Zinsentwicklung</b>	<b>Staatsanleihe</b>	<b>Aktie</b>
Das Zinsniveau liegt bei 4%	Staatsanleihe mit Zinssatz 3.5%, aktueller Kurs 87.50	Aktie mit Kurswert 400.-
Zinsanstieg auf 4.25%	Die Staatsanleihe mit Zinssatz 3.5% sinkt auf einen Kurs von 82.35	Aktie steigt auf 423.50
Zinssenkung auf 3.25%	Die Staatsanleihe mit Zinssatz 3.5% steigt auf einen Kurs von 107.70	Aktie sinkt auf 307.65

# Beispiel Hedge Fund

Zinsentwicklung	Staatsanleihe	Aktie
Das Zinsniveau liegt bei 4%	Staatsanleihe mit Zinssatz 3.5%, aktueller Kurs 87.50	Aktie mit Kurswert 400.-
Zinsanstieg auf 4.25%	Die Staatsanleihe mit Zinssatz 3.5% sinkt auf einen Kurs von 82.35	Aktie wird zu 418.- gehandelt und als unterbewertet identifiziert
<b>Investition von 1000</b>	<b>Kauf von 12.14 Obligationen</b>	<b>Kauf von 2.39 Aktien</b>
Preisausgleich durch Marktmechanismen	Staatsanleihe bleibt konstant bei 82.35	Aktie pendelt bei 423.50 ein
<b>Erfolg</b>	<b>-.-</b>	<b>+ 13.15</b>

Zinssenkung zurück auf 4%	Kurs steigt auf 87.50	Kurs sinkt auf 400.-
<b>Erfolg</b>	<b>+ 62.55</b>	<b>- 43.05</b>