

# Inhalt:

<b>1</b>	<b>Waggon Seed- Finanzierung</b>	<b>2 - 3</b>
<b>2</b>	<b>Problemstellung Waggon</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Patentierte Lösung und neue Bauart</b> Für den US und EU Markt	<b>5 -8</b>
<b>4</b>	<b>Wirtschaftlicher Vorteil</b>	<b>9- 10</b>

# Waggon Seed – Finanzierung, neue Waggontechnik

Neugegründete Unternehmen (Start-Ups) und Unternehmen in Wachstumsphasen benötigen häufig zusätzliches Eigenkapital in Form von Venture Capital, Private Equity oder Mezzaninkapital

## Wir suchen Investoren für den Prototypenbau

- Wir bieten eine Verzinsung für das Seed Kapital von 25 % p.a.
- Das Fundraising beträgt 2 Mio. € für eine Seedphase von 2-3 Jahren
- Die *Finanzierung* hat das Ziel 3 Prototypen für den US und EU Markt zu entwickeln und die Unternehmensgründung zu ermöglichen.
- Die Verzinsung des Seed Kapitals nach erfolgreicher Vermarktung der Rechte für die Serienfertigung im 3. Jahr beträgt 31 % p.a. (Zinseszinsseffekt)

Unternehmensbewertung: First Chicago Methode - Waggon Investment		Modell: Waggon Seed-Finanzierung		10.01.2021	
<b>1. Annahmen</b>					
Eingaben nur in diese Zellen <a href="#">Bsp. Eingabezelle</a>					
<b>Timing, Multiple, Zielrendite &amp; Finanzierungsbetrag</b>			<b>Allgemeine Informationen</b>		
Zeitpunkt der Investition/Beteiligung	Datum	3. Okt. 21	Unternehmen (Firma)	Text	Waggon Investment
Exitzeitpunkt	Ende Jahr	3	Modellname	Text	Waggon Seed-Finanzierung
EBIT-Multiplikator	x	4,0x	Dateiname		Valuation_Box_v005.xlsx
Zielrendite VC-Investor	% p.a.	25,0%	Verantwortlich	Text	Kutschera
Finanzierungsbetrag	EURO	2 000 000	Letzte Aktualisierung	Datum	10.01.2021
			Währung (nur Anzeige)	Währungskürzel	EURO
<b>Bezeichnung und Gewichtung der Szenarien</b>					
Best Case Szenario	%	60,0%			
Expected Case Szenario	%	30,0%			
Worst Case Szenario	%	10,0%			
Kontrolle (Summe = 100%?)		Ok			

- Die First Chicago Methode ist eine Erweiterung der Venture-Capital-Methode, die mehrere Szenarien bei der Bewertung des zukünftigen Unternehmenswertes berücksichtigt.
- Diese sind meist aufgeteilt in ein Base, Best und Worst-Case Szenario, denen jeweils eine Wahrscheinlichkeit und ein Unternehmenswert zugeteilt werden.
- Diese Werte werden anschließend multipliziert und aus der Summe der Szenarien ergibt sich eine gewichtete Bewertung des Unternehmens (Achleitner & Nantusius 2004)

## 2. Berechnungen und Ergebnisse

### Timing & Schalter

		Finanzierung							
Jahr	#	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7
Periodenstart	Datum	3. Okt. 21	3. Okt. 22	3. Okt. 23	3. Okt. 24	3. Okt. 25	3. Okt. 26	3. Okt. 27	3. Okt. 28
Flag: Exitzeitpunkt (Jahr 3)	[1;0]								

### EBIT (Earnings before Interest and Tax)

=> aus Finanzplanung

Szenario	Währung	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7
Best Case Szenario	EURO	-	-	-	6 000 000	-	-	-	-
Expected Case Szenario	EURO	-	-	-	5 100 000	-	-	-	-
Worst Case Szenario	EURO	-	-	-	3 960 000	-	-	-	-

### Wert des Eigenkapitals zum Exitzeitpunkt

Szenario	Währung	Jahr 0	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7
Best Case Szenario	EURO	-	-	-	24 000 000	-	-	-	-
Expected Case Szenario	EURO	-	-	-	20 400 000	-	-	-	-
Worst Case Szenario	EURO	-	-	-	15 840 000	-	-	-	-

### Wert des Eigenkapitals zum Einstiegszeitpunkt (= Bewertungszeitpunkt)

3. Okt. 21

Szenario	Währung	Wert
Best Case Szenario	EURO	12 288 000
Expected Case Szenario	EURO	10 444 800
Worst Case Szenario	EURO	8 110 080

### Bewertung und Anteile

Implizite Bewertung zum Einstiegszeitpunkt	EURO	post-money =>	11 317 248	pre-money =>	9 317 248
Zu fordernder Beteiligungsanteil VC	%		17,7%		

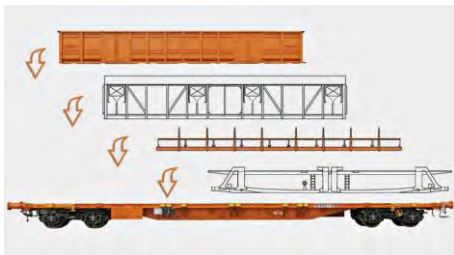
### Vergleich Beteiligungsanteil (Einzel => keine Gewichtung)

Geforderter Zukunftswert des Investments (Beteiligungsendwert)	IRR p.a.	31,77%	2 000 000	2 500 000	3 125 000	3 906 250	4 882 813	6 103 516	7 629 395	9 536 743
Beteiligungsanteil Best Case Szenario				-	-	16,28%	-	-	-	-
Beteiligungsanteil Expected Case Szenario				-	-	19,15%	-	-	-	-
Beteiligungsanteil Worst Case Szenario				-	-	24,66%	-	-	-	-

# Problemstellung des unrentablen Straßen und Schienengüterverkehr

## Propagierte Innovationen von Waggonvermietern ?

Es werden Logistikansätze in letzter Zeit als innovative Lösungen verkauft, die den Unternehmen keinen höheren Mehrertrag ermöglichen.



Sind nur Insellösungen:  
Keine paarigen Verkehre möglich vs. unpaarigen Gütern.  
Kein Kundenmehrwert, keine Senkung der Systemkosten.  
Im internationalen Verkehr nicht Konkurrenzfähig.  
Werksverkehr- teure Vorhaltekosten für diverse Aufbauten

Kein Value Investing (Unternehmenswertsteigerung) möglich

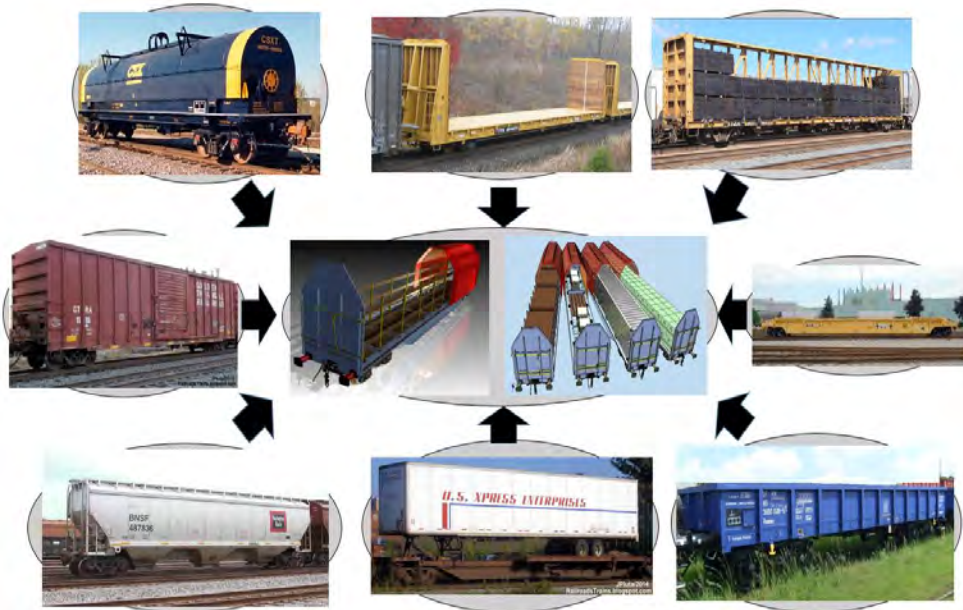
Quod erat demonstrandum

- Laut den Bilanzen der Logistikunternehmen ermöglichen heutige bestehende Waggon Typen von den Waggonvermietern keine Eva Rendite >2% für die Anwender zu erzielen.
- Trotz eines fleißigen Einsatzes und redlicher Mühen schreiben manche Anwender margenschwache und negative Kennzahlen.
- Es fehlt eine überlegene Wettbewerbsposition und ein aufrichtiges eigentümerorientiertes Management.
- Schlüsselstellung für eine Steigerung der Rentabilität im Schienengüterverkehr ist der paarige Verkehr zwischen unpaarigen Gütern.
- Waggons müssen in der Retourfahrt auch einen Erlös bringen, Leerfahrten kosten Geld und bringen kein Geld.
- Das Konzept ist nur einen Güterwaggon für alle möglichen Güter bereit zu stellen, um die Eva Rentabilität >20% im Schienenverkehr zu ermöglichen.
- Derzeit gibt es keinen universellen Waggon, der diese Voraussetzungen für den Straßengüterverkehr oder auch für die Eisenbahn selbst hat.
- Die Praxis sieht heute so aus, dass der Kunde für jedes Ladegut einen abgestimmten Waggon bekommt, mit dem man keine paarigen Verkehre für die unpaarigen Güter aufbauen kann.
- Besonders nicht für die Güter, die heute auf der Straße transportiert werden. Die haben ein anderes Anforderungsprofil, als die heutigen Güterwagen sie haben.
- Innovationen und disruptive Geschäftsmodelle stehen im Mittelpunkt unseres Handelns; das gilt speziell für ein neues Konzept eines Güterwaggons.
- Bereitstellung eines multifunktionalen Güterwaggons auf Basis des RILNss-Waggons ohne modulare Aufbauten, um einen uneingeschränkten Einsatz im Wagenladungsverkehr zu ermöglichen.

# Lösung des unrentablen Straßen und Schienengüterverkehr

Beistellung eines patentierten multifunktionalen Güterwaggons auf Basis des Rilns-Waggons  
 Ohne modulare Aufbauten, uneingeschränkter Einsatz im Wagenladungsverkehr für den

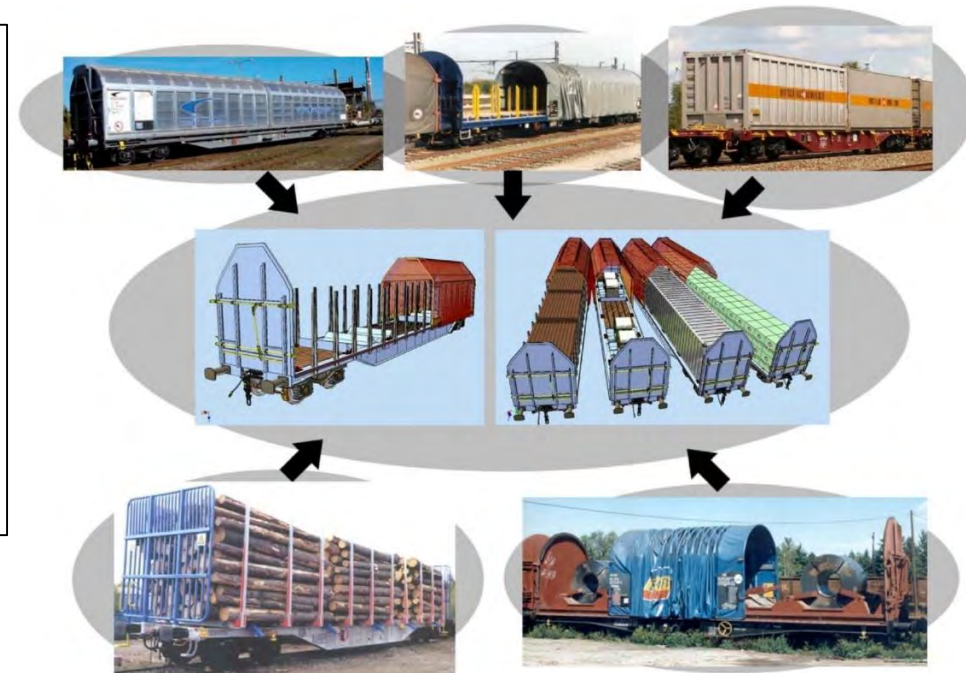
US Markt



polyvalenter Waggoneinsatz

- Container
- Palettierte Ware
- Rundholz, Schnittholz
- Coils, Brammen, Rohre 18m Lang
- Schüttgut (lose)
- Schrott
- Flüssige Produkte
- Mineralische Grundöle

EU Markt



- Durch das Angebot diversifizierter Dienstleistungen, die mit dem multiflexiblen Waggon möglich ist, setzt der Transportunternehmer auf die Unabhängigkeit von konjunkturellen Einflüssen in den Ladungsströmen und dadurch auf eine Minimierung des Risikos für das Unternehmen.
- Derartiges Denken und Handeln schafft den Freiraum, mit Visionen, Motivation und Leidenschaft perfekte Kundenlösungen zu entwickeln und ihm ermöglichen eine **EBIT Rendite > 30%** zu erwirtschaften gleich der US Peer Group und das **mit einer Zuglänge von nur 650 m.**

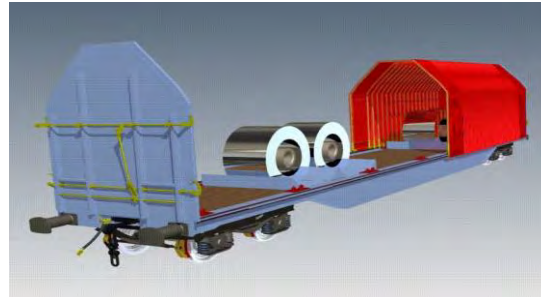
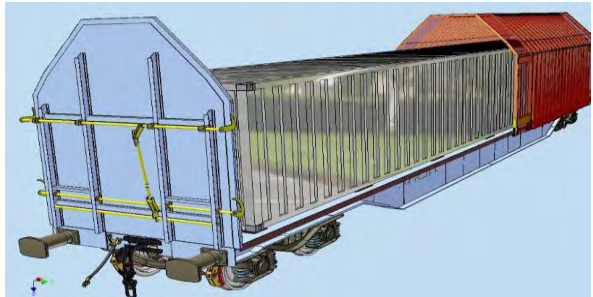
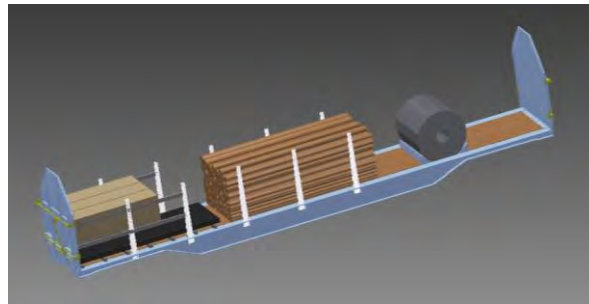
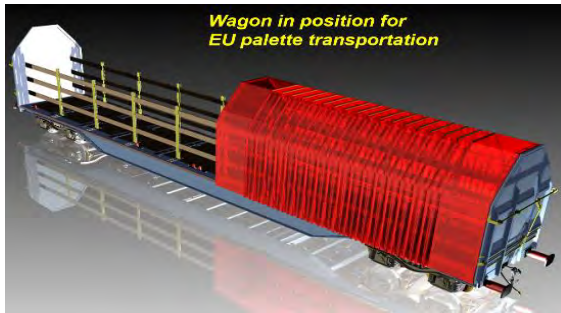


Mit dem innovativen Güterwaggon verfolgen wir auch einen neuen Konstruktionsansatz, weg von den herkömmlichen Schweißverbindungen hin zu Bolzenverbindungen.



#### Vorteile der neuen Konstruktion mit einer Bolzenverbindungen

- Kürzere Fertigungszeiten
- Keine speziellen Know-How Kenntnisse erforderlich
- Anlieferung von vorgefertigten Bauteilen
- Nur eine Materialstärke für alle Bauteile zwischen den zwei Endstücken





**Beispiele des flexiblen LKW- Verkehrs: eine nahtlose Umsetzung in die Waggontechnik und damit eine EBIT Rendite von > 30% erzielen**



**Stahltransport**



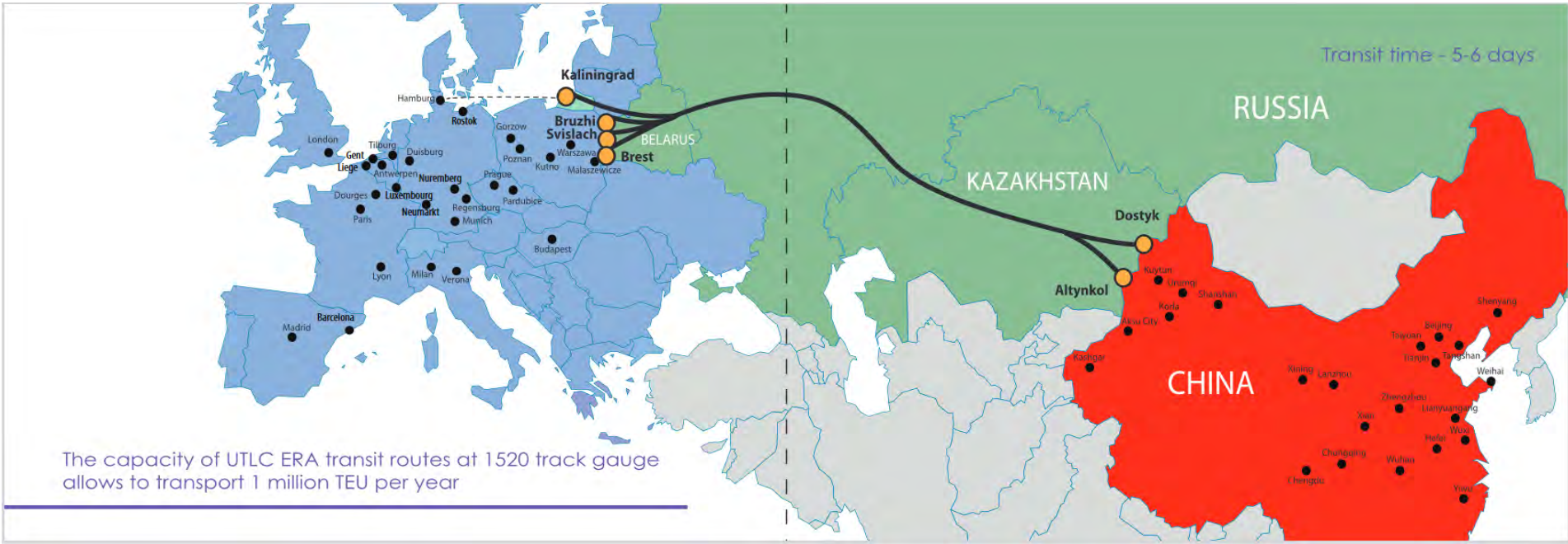
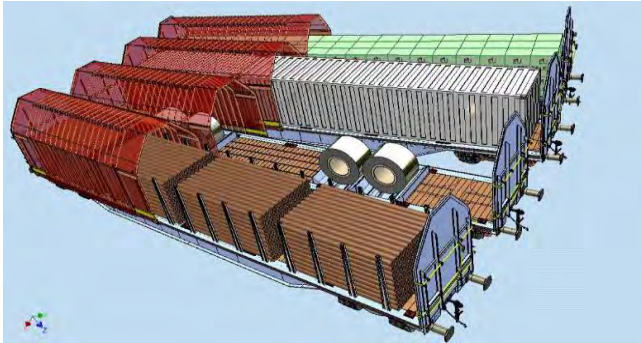
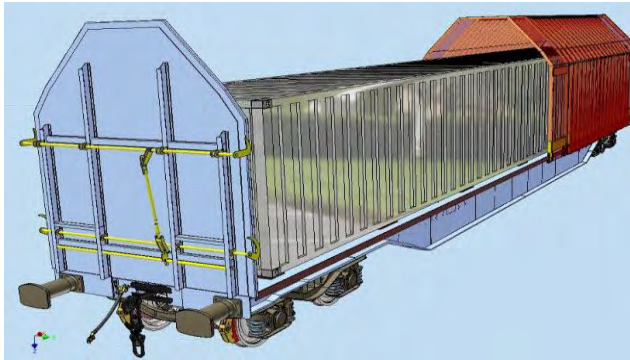
**Flüssige Produkte**



**Innovation heißt dem Kunden einen Mehrwert bieten, der sich monetär in der Bilanz des Kunden widerspiegeln muss.**



**Erhöhung der Systemfunktionen durch Modulbauweise.  
Auch einsetzbar im Containerverkehr West-Ost**

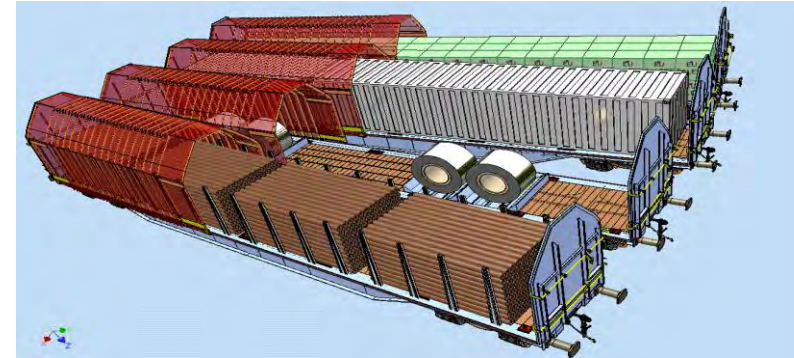


Quelle UTLC ERA



## Gewinn und Verlustrechnung für den Mietkunden bei Verwendung eines multiflexiblen Güterwagens im paarigen vs. unpaarigen Verkehr

Equivalent paariger vs.unpaariger Verkehr			0	0
+ 1 Zuggarnituren a 30-36 Wagen x50 Rundläufe p.a.			0	0
	Umsatz pro Waggon u.Fahrt Lastfahrt		1 750	1 750
	Umsatz pro Waggon u. Auslastung 100% Rückfahrt		2 030	0
	Kosten pro Waggon im Rundlauf		-2 331	-1 570
	Ebit pro Waggon in einem Rundlauf		1 449	180
<b>Auswirkung auf die Ertragslage</b>			<b>paarig</b>	<b>unpaarig</b>
Veränderung Rückstellungen				
<b>EBITDA; Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen</b>		<b>0</b>	<b>2 167 051</b>	<b>332 063</b>
(kumulativ Rechnungsperiode)			2 167 051	332 063
EBITDA, %			38,3%	10,3%
Abschreibungen		0	0	0
<b>EBIT; Ergebnis vor Zinsen und Steuern</b>		<b>0</b>	<b>2 167 051</b>	<b>332 063</b>
(kumulativ Rechnungsperiode)		0	2 167 051	332 063
EBIT, %			38,3%	10,3%
Finanzierungseinkünfte und -kosten		0	0	0
Finanzierungseinkünfte und -kosten				
Finanzierungseinkünfte und -kosten, Finanzierungsdatei				
<b>EBT; Ergebnis 1 vor Steuern</b>		<b>0</b>	<b>2 167 051</b>	<b>332 063</b>
Ausserordentliche Erträge und Aufwendungen		0	0	0
Verkaufsgewinn (-verlust)		0	0	0
Sonstige ausserordentliche Erträge und Aufwendungen				
<b>Ergebnis 2 vor Steuern</b>		<b>0</b>	<b>2 167 051</b>	<b>332 063</b>
Veränderung Rechnungsabgrenzungsposten				
Abschreibung über (-) / unter (+) kalkulatorische		0	0	0
Veränderung Rechnungsabgrenzungsposten				
Ertragsteuern		0	-108 353	-83 016
Latente Steuern				
Minderheitsanteil				
<b>Gewinn (Verlust)</b>		<b>0</b>	<b>2 058 699</b>	<b>249 047</b>
(kumulativ Rechnungsperiode)		0	2 058 699	249 047
Gewinn (Verlust), %			36,4%	7,7%
<b>Ertrag Nettokapital (RONA), %</b>			<b>278,7%</b>	<b>67,6%</b>
<b>Wertbeitrag (EVA)</b>			<b>1 996 293</b>	<b>217 919</b>
<b>Diskontierter Wertbeitrag (DCVA)</b>			<b>1 840 784</b>	<b>185 290</b>
Kumulierter diskontierter Wertbeitrag			1 840 784	2 026 073
Betriebsergebnis			2 167 051	332 063
Nettogeschäftsgewinn nach Steuern			2 058 699	249 047
Gebundenes Kapital, Ende des Geschäftsjahres			738 702	368 475
Kapitalkosten für gebundenes Kapital, Ende des Geschäftsjahres			62 406	31 129



**Innovation heißt dem Kunden einen Mehrwert bieten, der sich monetär in der Bilanz des Kunden widerspiegeln muss.**

US Markt



EU Markt



# Intelligente Logistiker transportieren den Inhalt der Kiste und nicht die Kiste selbst

Container Frachtpreis von Terminal zu Terminal und Kranung der (40 Fuß) 700€. Distanz 1000 km Rückladung der selbe Preis. Nutzlast des Containers 22 to = 31,8€ pro to

Equivalent Inhalt eines Containers vs. Containertransport		0	0
+ 1 Zuggarnitur a 43 vs.44 Containerwagen x50 Rundläufe p.a.		0	0
Umsatz pro Waggon u.Fahrt Lastfahrt		2 227	1 400
Umsatz pro Waggon u. Auslastung 80 % Rückfahrt		1 782	1 120
Kosten pro Waggon im Rundlauf		-1 649	-2 395
EBIT pro Waggon in einem Rundlauf		2 360	125
Lastfahrt Inhalt eines Containers	Multi Waggon		TranAnt
Rückladung Inhalt eines Containers	Inhalt eines Container		
<b>Auswirkung auf die Ertragslage</b>		<b>paarig</b>	<b>paarig</b>
Veränderung Rückstellungen			
EBITDA; Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen	0	5 113 630	140 328
(kumulativ Rechnungsperiode)		5 113 630	140 328
EBITDA, %		58,9%	5,0%
Abschreibungen	0	0	0
EBIT; Ergebnis vor Zinsen und Steuern	0	5 113 630	140 328
(kumulativ Rechnungsperiode)	0	5 113 630	140 328
EBIT, %		58,9%	5,0%
Finanzierungseinkünfte und -kosten	0	0	0
Finanzierungseinkünfte und -kosten			0
Finanzierungseinkünfte und -kosten, Finanzierungsdatei			
EBT; Ergebnis 1 vor Steuern	0	5 113 630	140 328
Ausserordentliche Erträge und Aufwendungen	0	0	0
Verkaufsgewinn (-verlust)	0	0	0
Sonstige ausserordentliche Erträge und Aufwendungen			
Ergebnis 2 vor Steuern	0	5 113 630	140 328
Veränderung Rechnungsabgrenzungsposten			
Abschreibung über (-) / unter (+) kalkulatorische	0	0	0
Veränderung Rechnungsabgrenzungsposten			
Ertragsteuern	0	-255 682	-35 082
Latente Steuern			
Minderheitsanteil			
<b>Gewinn (Verlust)</b>	<b>0</b>	<b>4 857 949</b>	<b>105 246</b>
(kumulativ Rechnungsperiode)	0	4 857 949	105 246
Gewinn (Verlust), %		55,9%	3,7%
Ertrag Nettokapital (RONA), %		384,0%	34,1%
Wertbeitrag (EVA)		4 762 301	81 933
Diskontierter Wertbeitrag (DCVA)		4 427 576	70 820
Kumulierter diskontierter Wertbeitrag		4 427 576	4 498 396
Betriebsergebnis		5 113 630	140 328
Nettogeschäftsgewinn nach Steuern		4 857 949	105 246
Gebundenes Kapital, Ende des Geschäftsjahres		1 265 182	308 375
Kapitalkosten für gebundenes Kapital, Ende des Geschäftsjahres		95 648	23 313

Eine Garnitur im Wlv mit 50 Rundläufe generiert einen Gewinn von 4,7 Mio. wenn man den Inhalt der Container transportiert vs. dem klassischen Containerverkehr.

Wie viele Containerzüge müssen sie Gleichzeitig im Jahr fahren, um denselben Residualgewinn oder Wertbeitrag zu erzielen?

Sie brauchen 58 Containerzüge mit insgesamt 5800 Fahrten, um denselben Gewinn zu erzielen. Sie haben zwar viele Container mit einem großen Aufwand von A nach B transportiert, aber im Grunde kein Geld verdient und sie haben 19,3 Mio € an die Waggonvermieter bezahlt vs. der 0,82 Mio. für die Miete der Waggon die sie im Wagenladungsverkehr brauchen.

Oder anders Ausgedrückt:

Sie betreiben den Transport von Containern. Eine Garnitur im Wagenladungsverkehr generiert einen Gewinn, der genau so hoch ist wie der, den sie mit ihren 58 Garnituren erzielen.

Jetzt sieht man den Vorteil wenn man ein aktivistisches Shareholder Value Denken hat und die Stärken und Schwächen im Schienengüterverkehr erkennt und ein Gespür fürs Geld hat.(Profit) Und warum man Grundkenntnisse in einem Cashflow basierten Financial Modelling haben sollte.

Neuer Containerwaggon



Alter Containerwaggon

