



Theorie und Finanzierungspraxis der Schweizer und internationalen Wald- und Holzwirtschaft

19. Februar 2026

Mario Ruchti
Geschäftsführer

Fiera AG
Grafenaustrasse 11
6300 Zug

Wird in die Holzkette investiert?



Warum darf ich heute hier sein?



- Finanzierungsberater mit über CHF 650 Mio. DuM (Kredit unter Management)
- Strukturierung und Platzierung für unsere Kunden
- Über CHF 230 Mio. beratenes Finanzierungsvolumen in der Holzbranche
- Fortlaufender Austausch mit Timber Finance als Finanzierungspartner
- Dozent Finanzierungen im Departement ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften IFM Institut für Facility Management
- Mitglied Begleitgruppe NRP-Projekt: Zukunft Wald und Holz Zentralschweiz



Lignum
Holzwirtschaft
Zentralschweiz
aktiv
gezielt
engagiert



Wer ist Fiera?



Fiera...

ist ein Finanzierungsberater für KMU und Immobilieninvestoren mit Sitz in der Schweiz. Wir entwickeln individuelle und ganzheitliche Finanzierungslösungen mit strategischem Weitblick und nachhaltigem unternehmerischen Mehrwert für unsere Kunden.

Debt under Advisory

CHF 650 Mio.

Projektgrösse

CHF 23 Mio.
Ø Volumen je Projekt

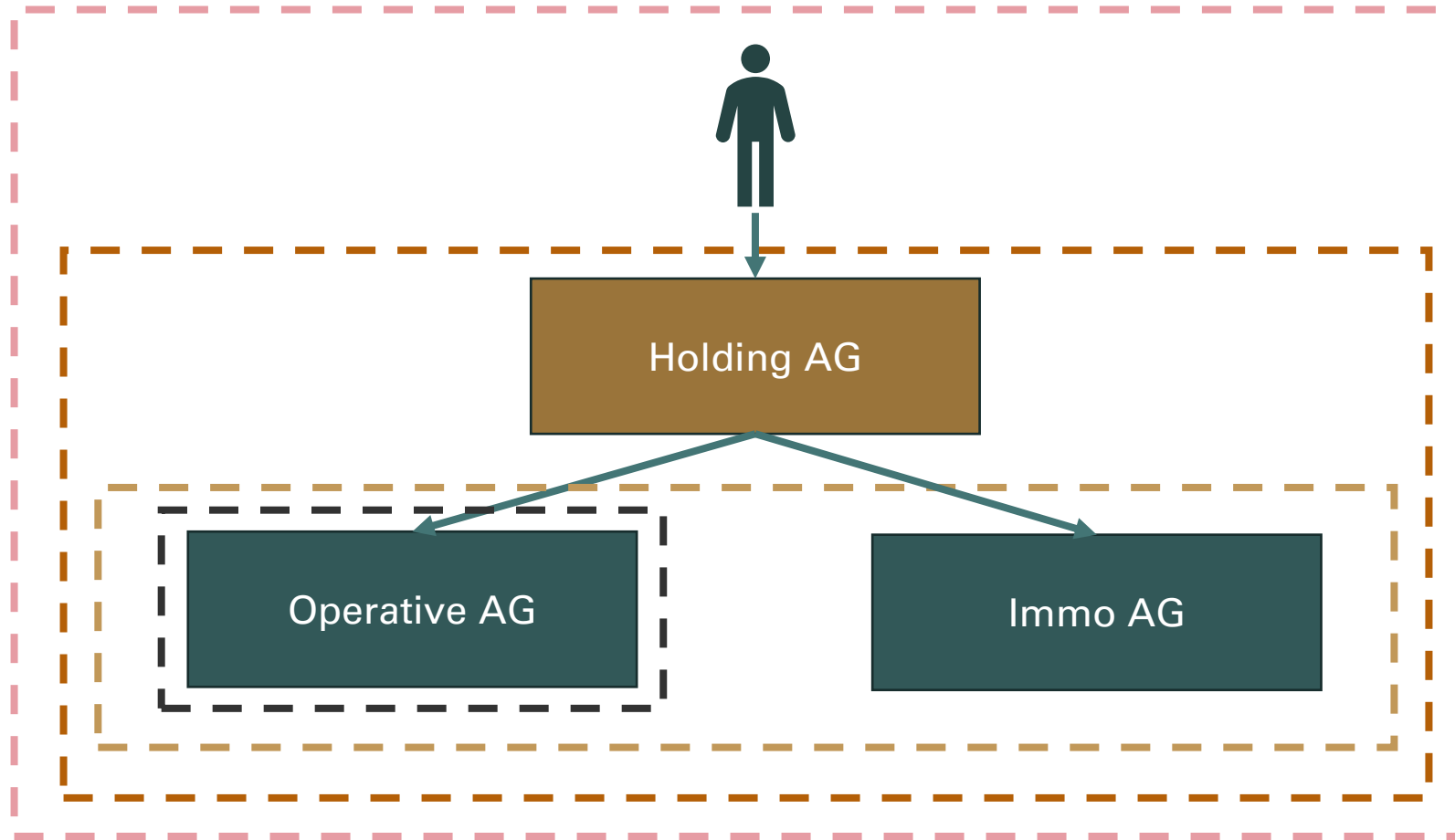
Netzwerk

150+
Finanzierungspartner
im Netzwerk

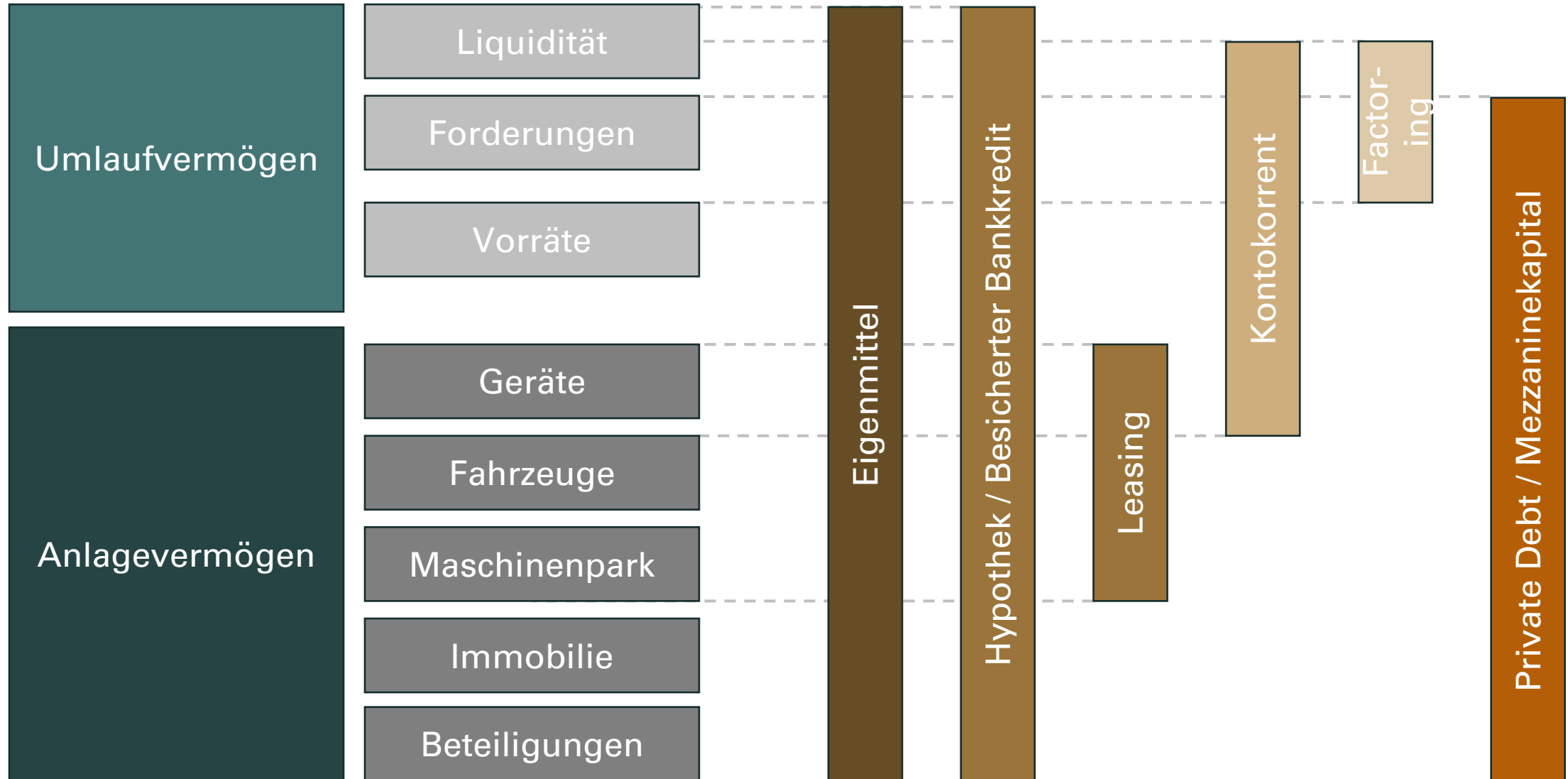


Die Basis der Finanzierung

Strukturierung – Definition Haftungssubstrat



Welche Finanzierung deckt die Aktivseite ab?





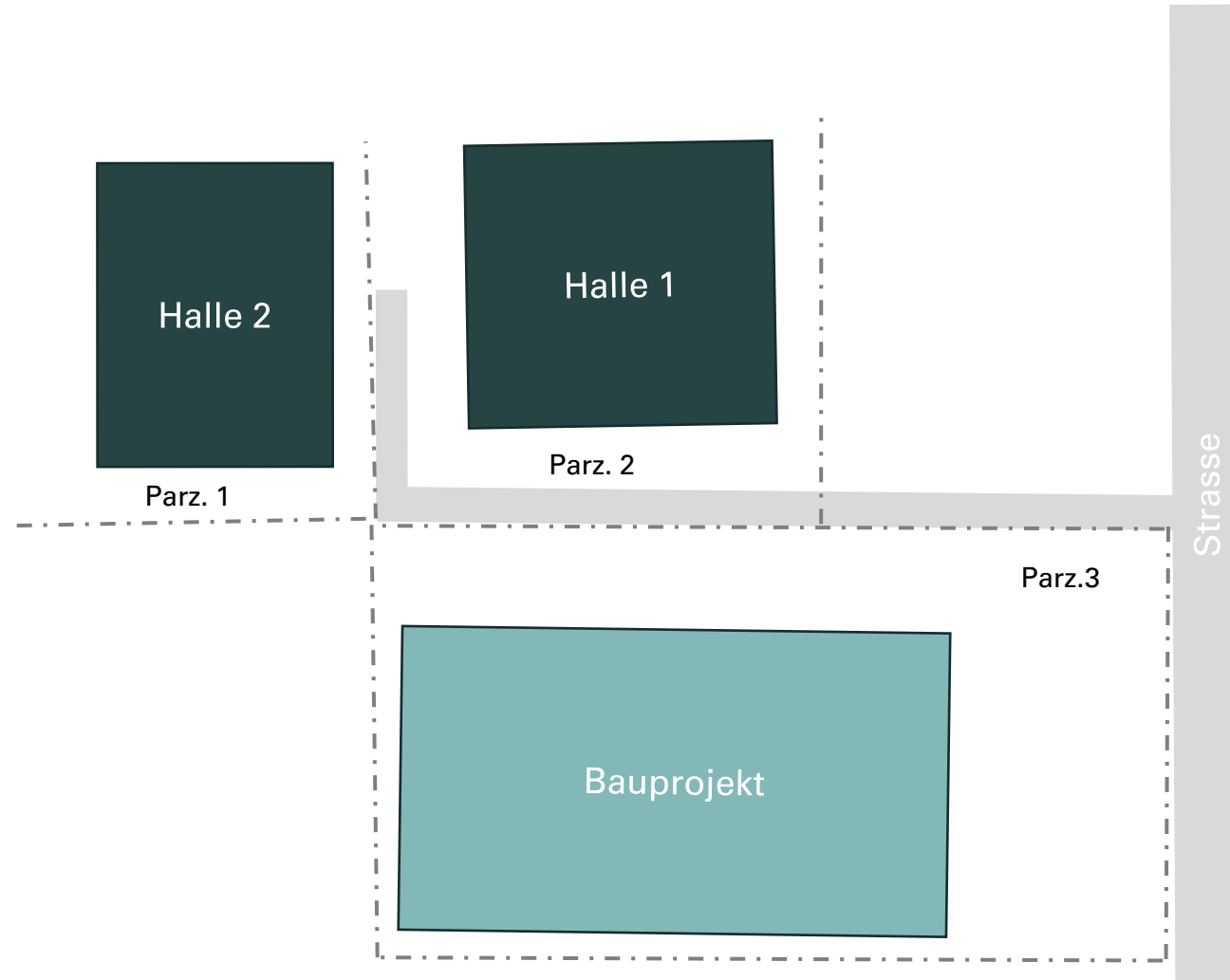
Praxisbeispiel – Ausbau eines Holzbauers

Praxisbeispiel Wachstumsfinanzierung

- Inhabergeführtes Holzbauunternehmen
- Historisch gewachsener Holzbaubetrieb mit einem überregionalen Einzugsgebiet
- Aufgrund des jährlichen Wachstums werden die bestehenden Produktionskapazitäten zu klein sowie muss in die Optimierung der Abläufe investiert werden durch Modernisierung des Anlageparks
- Investitionssumme CHF 14.00 Mio., gesuchte Finanzierung CHF 13.00 Mio.
 - CHF 11.00 Mio. Gebäudekosten
 - CHF 3.00 Mio. Maschinenpark
- Kennzahlen:
 - CHF 14 Mio. Umsatz
 - CHF 1.35 Mio. EBITDA / Marge 9.60%
 - ~ 80 Mitarbeiter
- Es gibt keine Immobiliengesellschaft

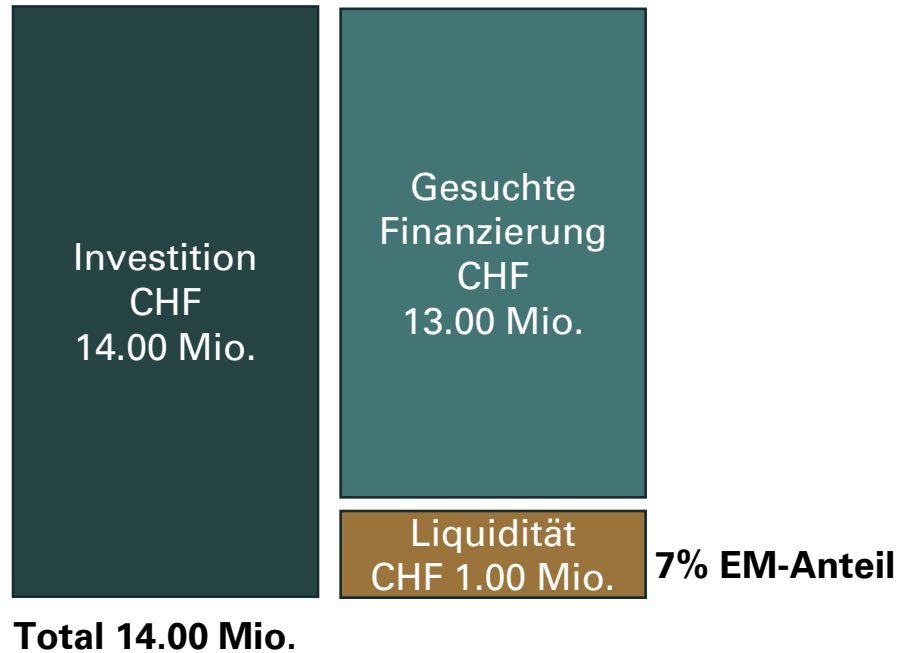
Situationsplan

- Auf der Parzelle 1 + 2 sind bestehende Hallen vorhanden
- Die Parzelle 3 befindet sich bereits im Besitz der Firma und soll nun mit der neuen Werkhalle (Bauprojekt) überbaut werden

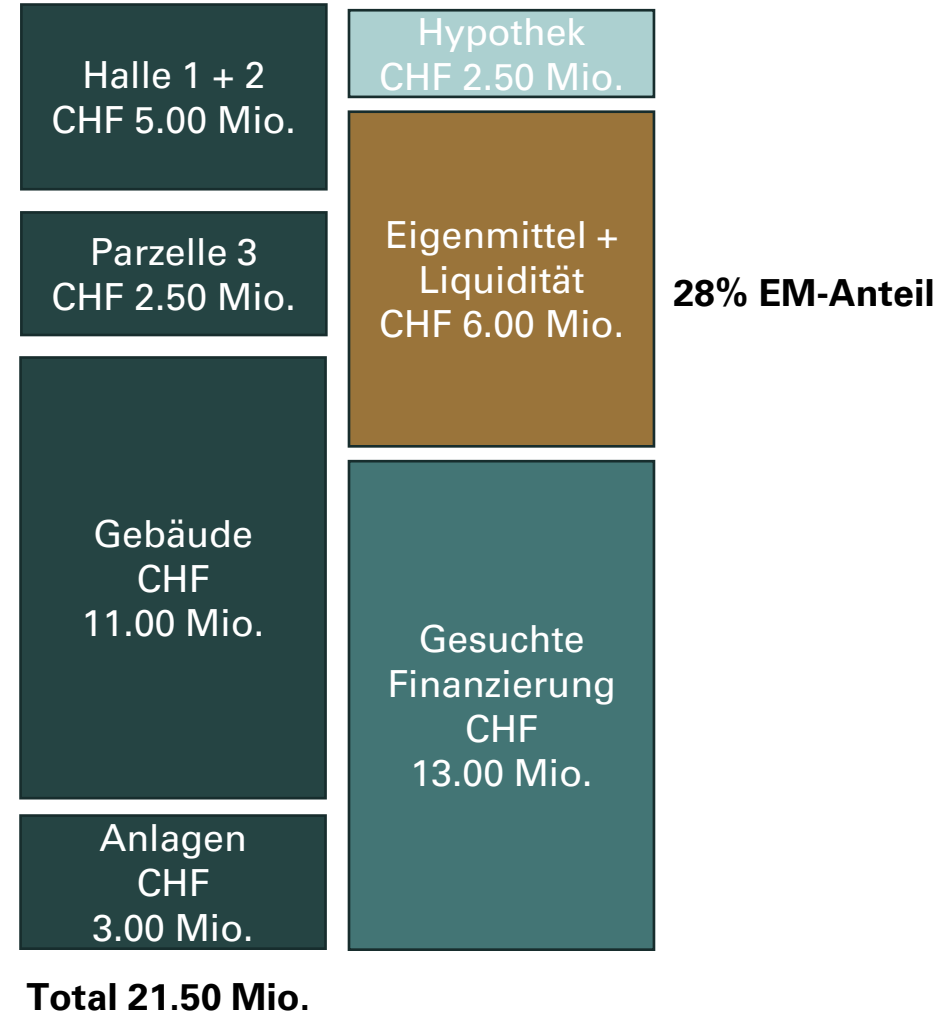


Einschätzung

Projektspezifische Betrachtung



Gesamtbetrachtung Unternehmen



Situation nach Unternehmensbetrachtung

Bezeichnung	in CHF	in %
Landanteil	2'500'000	
Gebäude	11'000'000	
Belehnungsbasis	13'500'000	100%
Fremdkapital	8'775'000	65%
Eigenmittel	4'725'000	35%
Liquidität	1'000'000	
Land	2'500'000	
Fehlbetrag	1'225'000	
Tragbarkeit		
Kalk. Zinskosten	438'750	
Nebenkosten	108'000	
Amortisation	131'625	
Total	678'375	

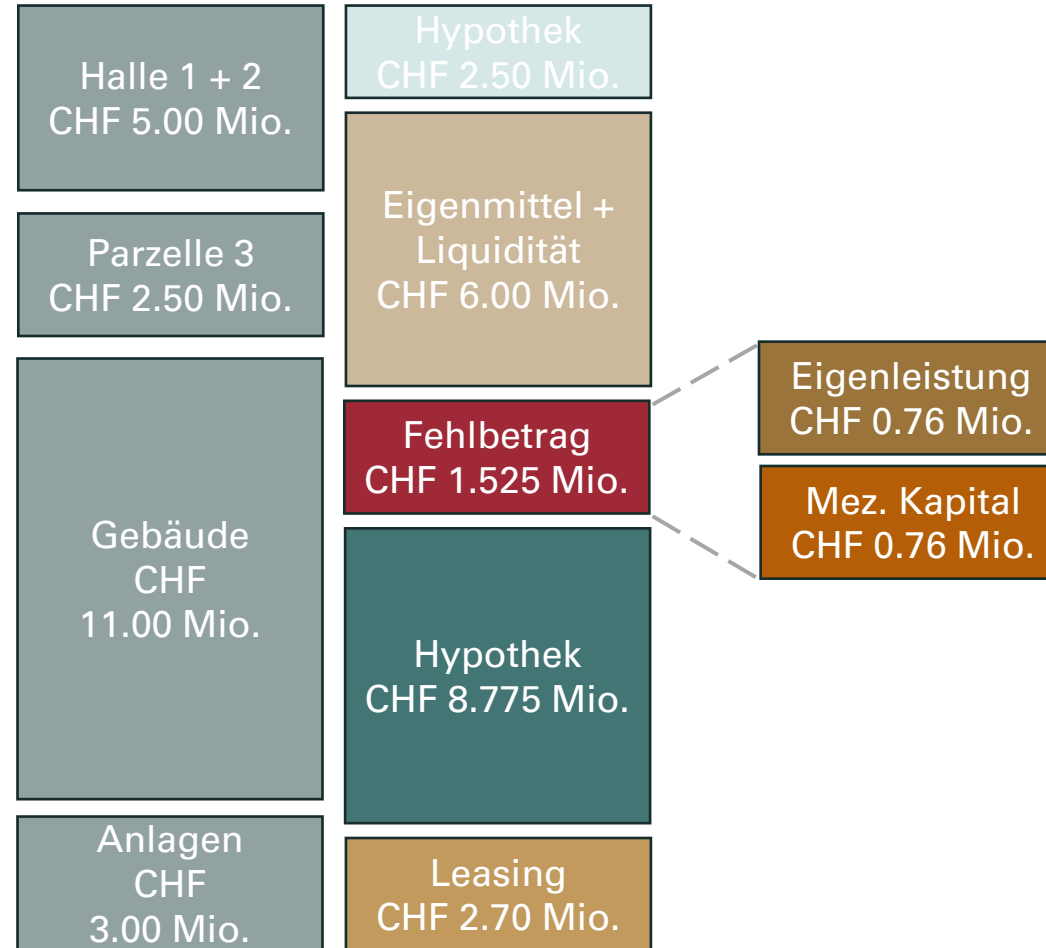
Leasing		
Anlagekosten	3'000'000	100%
Anzahlung	300'000	10%
Leasing	2'700'000	90%

Annuität	
Laufzeit in Jahren	8
Interval	Monatlich
Restwert	0.5%
Zinssatz	2.5%
Rate p.m.	31'202
Rate p.a.	374'420

**Zusätzlich benötigte Mittel:
CHF 1.525 Mio.**

Generierung weiterer Mittel

Gesamtbetrachtung Unternehmen



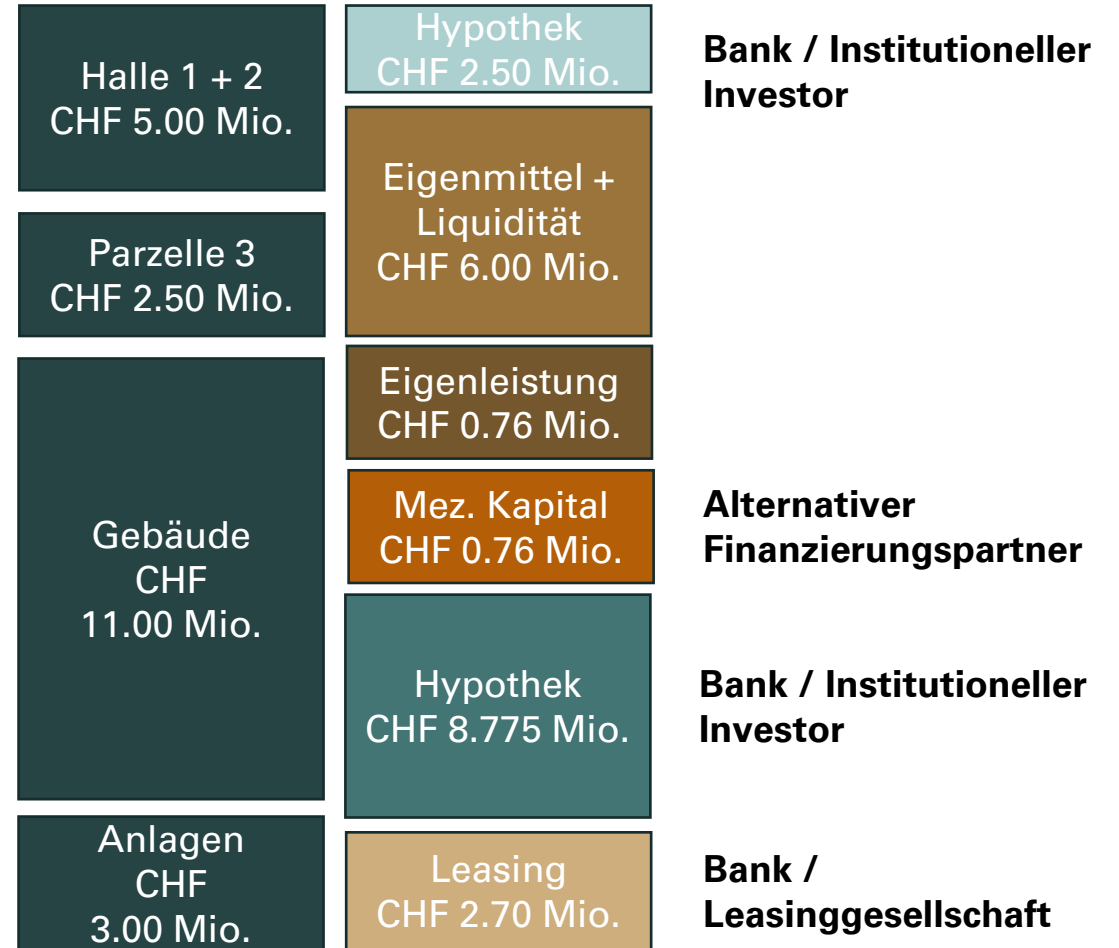
Gesamtfinanzierung durch klare Strukturierung

Ausgangslage



Total 14.00 Mio.

Finanzierung und Projekt gesichert



Total 21.50 Mio.

Die Tragbarkeit bei der Finanzierung

Immobilienfinanzierung

Hypothek

- Grundsätzlich max. Belehnung von 70% des Verkehrswertes bei Gewerbeobjekten
- Verkehrswert Bank \neq Anlagekosten
- 5% kalkulatorische Zinsaufwendungen
- Nebenkosten
- 1-3% Amortisation der Hypothek

- Alle kalkulatorischen Kosten zusammen sollten tiefer sein, als der EBITDA / Free-Cash-Flow
- Kalkulatorische Kosten sollten von den Mieteinnahmen gedeckt sein

Operative Finanzierung

Leasing

- Effektive Annuität sollte vom Free-Cash-Flow gedeckt werden

Blankokredit (Kurzberechnung)

- 3-4x EBITDA
- 0.5 – 1.5x wirtschaftliche Eigenmittel
- 0.25 – 0.5x Umsatz
- Mind. zwei Kennzahlen sollten eingehalten sein

Garantielimiten

- Grosser Unterschied zwischen Bank und alternativen Garantiegebern

Achtung: Schulden werden kumuliert betrachtet.



GABENTEMPEL

EINGANG

GABENTEMPEL

EINGANG

HORN OF
PLenty
MAX

Informational sign with text and graphics.

Vertical informational sign with text and graphics.

Das anstehende Wachstum braucht viel Kapital

Ausblick

- Die Holzindustrie befindet sich in einer spannenden Wachstumsphase

Bedarf

- Durch grössere Holzbauprojekte und die zunehmende Holzbauweise erhöht sich der Investitionsbedarf in der kapitalintensiven Holzwertschöpfungskette.

Problem

- Klassische Einzelfinanzierungslösungen kommen aufgrund der Komplexität, Grösse und benötigten Flexibilität schnell an ihre Grenzen und limitieren Wachstum
- Ausreichende Beschaffung von Finanzierungen der Investitionen sowie von Holzlösungen stellt eine Herausforderung dar
- Stark fragmentierter Fremdkapitalmarkt – Sprache der Hölzigen

Chance

- Dies eröffnet spannende Anlagemöglichkeiten für Investoren und Kapitalgeber in nachhaltige Unternehmen innerhalb eines zukunftsfähigen Marktes

Lösung

- Einfacher Zugang zu Fremdkapital und spannenden Firmen dank Fiera
- Erarbeitung einer tragfähigen Finanzierungsstruktur sowie Arrangierung des benötigten Kapitals aus einer Hand

Nutzen Sie die Wachstumsphase der Holzindustrie aktiv.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Finanzierung,
bevor Kapital zum Engpass wird.

Fiera strukturiert, arrangiert und begleitet Ihre Finanzierung aus einer Hand.

Fiera AG

Grafenastrasse 11
6300 Zug

 +41 41 727 06 01

 mario.ruchti@fiera-consulting.ch