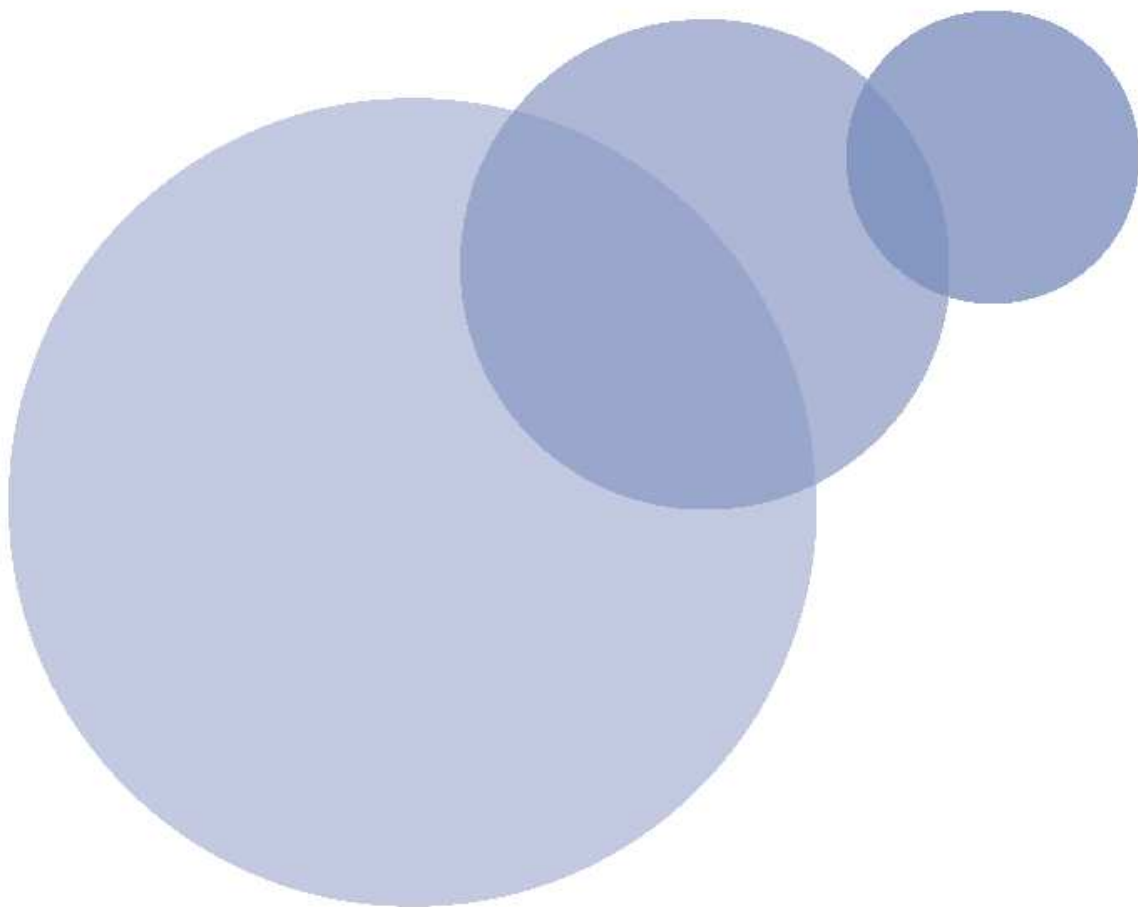


Finanzierungs- alternativen



Starthilfe | Unternehmensförderung

DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

IHK

Industrie- und Handelskammer
für Oberfranken Bayreuth

An der Erstellung der Broschüre waren beteiligt:

Karin Bucher | IHK Nürnberg für Mittelfranken

Claudia Gabler | IHK für München und Oberbayern

Jutta Nitschke | IHK Wiesbaden

Walter Dening | HK Hamburg

Erich Helfrich | IHK Würzburg-Schweinfurt Mainfranken

Martin Neuberger | IHK Heilbronn-Franken

Dr. Matthias Schoder | DIHK

Ihr Ansprechpartner in der IHK für Oberfranken Bayreuth

Hans Albert Geißler

Tel.: 0921 / 886-154, Fax: 0921 / 886-9154

E-Mail: geissler@bayreuth.ihk.de

Herausgeber

© Deutscher Industrie- und Handelskammertag | Berlin | Brüssel

DIHK Berlin:

Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte

Telefon (030) 20 308-0 | Telefax (030) 20 308 1000

DIHK Brüssel:

Hausanschrift: 19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles

Telefon ++32-2-286 1611 | Telefax ++32-2-286 1605

Stand

September 2004

Inhalt

	Seite
Leasing	2
Factoring	4
Asset Backed Securites (ABS)	6
Mezzanine Finanzierungsformen	8
Eigenkapital / Beteiligungskapital	10

Den deutschen Mittelstand plagen Finanzierungssorgen. Der klassische Finanzierungsweg über Bankkredite wird steiniger. Denn die Kreditwirtschaft reagiert auf ihre schwere Ertragskrise, indem sie vielfach die Konditionen für bonitätsschwache Kreditnehmer verschärft. Basel II, die voraussichtlich ab 2007 gültige Neuregelung der Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute, wird diese Entwicklung weiter verstärken.

Die auf Bankkredite fokussierte Unternehmensfinanzierung steht mithin vor einem fundamentalen Wandel, der die Unternehmen vor große Herausforderungen stellt. Zentrales Problem auf Seiten des deutschen Mittelstands ist die im internationalen Vergleich sehr geringe Eigenkapitalquote. Darüber hinaus sind oft auch beleihungsfähige Sicherheiten rar. Beides schlägt bei der Bonitätsbeurteilung durch die Bank, dem Rating, negativ zu Buche und kann den Kreditzugang verteuern.

Vor diesem Hintergrund erstaunt, dass viele mittelständische Unternehmen den vorhandenen Alternativen zum Bankkredit noch relativ wenig Bedeutung beimessen. Vielfach sind die bestehenden Instrumente oder deren konkrete Anwendungsvoraussetzungen aber auch schlicht zu wenig bekannt. Chancen einer ausgewogeneren Finanzierungsstruktur in den Unternehmen bleiben daher oftmals ungenutzt.

Im Lichte eines schwierigeren Kreditzugangs werden Alternativen zum Bankkredit unweigerlich an Bedeutung zunehmen. Die vorliegende IHK-Broschüre verfolgt das Ziel, die wichtigsten Instrumente in knapper Form vorzustellen und deren Eignung für mittelständische Unternehmen zu beleuchten. Ein Schwerpunkt wird dabei auf die Gegenüberstellung spezifischer Vor- und Nachteile der einzelnen Instrumente gelegt. Für ein Unternehmensrating unter Basel-II-Bedingungen ist insbesondere die Frage interessant, wie – neben dem unmittelbaren Zustrom von Finanzmitteln – mit den vorgestellten Finanzierungsoptionen positive Wirkungen in der Bilanzstruktur verknüpft sind, die zur Sicherung des zukünftigen Kreditzugangs beitragen können.

Detailliertere Informationen zu den einzelnen Finanzierungsinstrumenten finden Sie in den angehängten Merkblättern.

Leasing

Was ist Leasing?

Leasing ist die Nutzungsüberlassung eines Investitionsgutes auf Zeit und gegen Entgelt. Dabei können Investitionsgüter (Mobilien oder Immobilien) nach einer gewissen Dauer zum Restkaufpreis übernommen oder dem Leasing-Geber zurückgegeben werden. Begehrte Leasing-Objekte sind Fuhrpark, Industrie-, EDV- und Telekommunikationsanlagen sowie Produktions- und Geschäftsgebäude. Leasing ist eine Ergänzung zum klassischen Investitionskredit der Bank.

Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig: Man unterscheidet zwischen zwei verschiedenen Leasing-Formen, dem Finanzierungsleasing und dem der Miete angenäherten „Operating-Leasing“. Die gebräuchlichste Differenzierung von Leasing-Verträgen erfolgt nach den Kriterien „Dauer“ und „Amortisation“. Daneben gibt es Sonderformen, wie z.B. Sale-and-lease-back, Full-Service-Leasing und kündbare Leasing-Verträge.

Sowohl herstellerunabhängige als auch herstellerabhängige Leasing-Gesellschaften kalkulieren neben der Rückführung des von ihnen eingesetzten bzw. finanzierten Kapitals – wie Banken auch – die Zinsaufwendungen sowie eine „Marge“, aus der die Vertriebs- und Verwaltungskosten, eine angemessene Risikoprämie und der Gewinnanteil zu bestreiten sind. Aus dieser Kalkulation ermittelt ein Leasing-Geber die Leasing-Rate und gegebenenfalls einen Restwert. Üblich sind über die gesamte Laufzeit gleich bleibende Leasing-Raten. Aber auch flexibel angepasste Leasing-Raten oder Raten in Verbindung mit Teilanzahlungen sind möglich.

Für wen ist Leasing geeignet?

Für das Mobiliensleasing, das nahezu alle Bereiche mobiler Investitionsgüter – ohne großemäßige Einschränkungen – erfasst, eignen sich am besten fungible Güter, d. h. solche mit guter Weiterverwertbarkeitseigenschaft. Das Immobiliensleasing beginnt in der Praxis ab Anschaffungswerten von ca. 2 Mio. Euro. Die Abwägung „Kredit oder Leasing“ ist i.d.R. nicht einfach. Empfehlenswert ist daher, Experten (z.B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte) zu Rate zu ziehen, die bei der Berechnung bzgl. Rentabilität und bei rechtlichen Fragen Unterstützung bieten.

Vorteile von Leasing

- Leasing schont das Eigenkapital.
- Leasing ermöglicht Nutzung von i.d.R. fabrikneuen Gütern ohne sofortige volle Bezahlung.
- Leasing sorgt für Liquiditätsentlastung bei gleichzeitiger Kapazitätserweiterung.
- Laufzeiten lassen sich nutzungskonform mit festen kalkulierbaren monatlichen Leasing-Kosten ausgestalten.
- Die Leasing-Raten sind in der Regel als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar.

Nachteile von Leasing

- Leasing dient nur als Ergänzung oder Alternative zur Bankfinanzierung, da Leasing-Gesellschaften in der Regel an ihre Kunden ähnliche Bonitätsanforderungen wie Kreditinstitute stellen.
- Die Leasing-Rate ist ein Fixkostenblock, der erwirtschaftet werden muss.
- Eine ordentliche Kündigungsmöglichkeit des Leasing-Vertrages wirkt sich während der Grundmietzeit bilanzschädlich aus, wenn das Leasing-Objekt bei Kündigung innerhalb der Grundmietzeit rückwirkend in die Bilanz des Leasing-Nehmers aufgenommen werden muss.
- Die Kosten einer Leasing-Transaktion können höher sein als die einer Kreditfinanzierung.

Leasing im Umfeld von Basel II

Eine wesentliche Auswirkung des Leasings ist die Bilanzverkürzung. Dieser Effekt resultiert aus der Bilanzierung des Gegenstandes bei der Leasing-Gesellschaft und damit aus dem Wegfall eines Vermögenspostens auf der Aktivseite bei gleichzeitiger Verringerung der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Eine geringere Bilanzsumme führt zu einer Erhöhung wichtiger Leistungskennzahlen der Unternehmensbewertung. Auch die Eigenkapitalquote verbessert sich. Dies kann positive Wirkung auf das Kreditrating haben.

Insbesondere die Sonderform Sale-and-lease-back (d.h. Verkauf eines Wirtschaftsgutes an die Leasing-Gesellschaft und anschließendes Leasing dieses Objektes) verfolgt das Ziel der Kapitalfreisetzung. Das im Anlagevermögen gebundene Kapital steht zur Verfügung, ohne die entsprechenden Anlagegüter abgeben zu müssen. Stille Reserven können mobilisiert werden. Dies schont das Eigenkapital und die Kreditlinien des Unternehmens. Aus diesem Grunde haben insbesondere Sale-and-lease-back-Geschäfte wesentliche Bedeutung für die Bilanzpolitik und die Liquiditätsverbesserung eines Unternehmens.

Dabei ist jedoch zu bedenken, dass ein möglicherweise positives Bilanzergebnis eine Steuerzahlungspflicht auslöst, die sich liquiditätsmindernd auswirkt; Rentabilität geht in diesem Falle zu Lasten der Liquidität. Auch Service-Leasing und die damit verbundene Risikominimierung beim Leasing-Nehmer kann ein Basel-II-Aspekt sein, da alle Risikofaktoren in die Bewertung der Kundenbonität eingehen.

Weitere Informationen finden Sie im Merkblatt „Leasing“.

Factoring

Was ist Factoring?

Factoring ist der laufende Verkauf von kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoring-Gesellschaft (Factor) innerhalb kundenbezogener Ankaufslinien, die von der Factoring-Gesellschaft für den jeweiligen Abnehmer vorgegeben werden. Die Forderungen entstehen dadurch, dass das Unternehmen seinen Kunden ein Zahlungsziel und somit einen Lieferantenkredit gewährt.

Der Factoring-Vertrag ist rechtlich gesehen ein Kaufvertrag. Der Factoring-Kunde profitiert von der

- *Finanzierungsfunktion*
In der Regel bietet der Factor die sofortige Auszahlung von 80 bis 90 Prozent der an ihn abgetretenen Forderungen an. Dies verbessert schnell die Liquidität des Unternehmens. Die Differenz zum vollen Rechnungsbetrag behält der Factor als Sicherheitsabschlag für Forderungsausfälle zurück.
- *Delkrederefunktion*
Die Factoring-Gesellschaft befreit den Kunden vom Ausfallrisiko und verzichtet auf Regressansprüche. Der Kunde hat gegenüber dem Factor nur eine Rechtsbestandshaftung, d. h. die Forderung muss in der angegebenen Höhe einredefrei bestehen.
- *Dienstleistungsfunktion (Servicefunktion)*
Die Factoring-Gesellschaft übernimmt neben der Bonitätsprüfung häufig auch die Debitorenbuchhaltung, das Mahnwesen und das Inkasso.

Die Factoring-Kosten sind abhängig vom jeweiligen Finanzierungsvolumen. Die Höhe der Gebühr liegt in der Regel zwischen 0,5 und 2,5 Prozent des Rechnungsbetrags. Für den in Anspruch genommenen Betrag sind zusätzlich an den Factor bankübliche Kontokorrentzinsen für die Vorausfinanzierung der Forderungen zu bezahlen. Diesem Aufwand stehen aber Ersparnisse gegenüber, insbesondere durch den Wegfall von Forderungsausfällen und die Verbesserung der Liquidität.

Wann ist Factoring geeignet?

Factoring eignet sich insbesondere dann, wenn ...

- ... es sich bei den Abnehmern um gewerbliche Kunden handelt;
- ... der Debitorenbestand breit gestreut ist;
- ... die Zahlungsfristen maximal 90 Tage betragen;
- ... die der Forderung gegenüberstehende Leistung vollständig erbracht worden ist;
- ... keine Gegenforderungen existieren;
- ... keine Forderungsabtretung (Zession) oder andere Rechte Dritter bestehen.

Weniger geeignet ist Factoring bei Unternehmen, die ihre Leistungen in mehreren Abschnitten erbringen und dafür Abschlagszahlungen erhalten. Eingeschränkt sind die Möglichkeiten auch in Branchen, bei denen Streitigkeiten um erbrachte Leistungen verstärkt vorkommen. Aus Rentabilitätsgründen sollten Factoring-Kunden

einen Jahresumsatz von mehr als 1 Mio. Euro aufweisen. Bei kleinen Rechnungsbeträgen (bis 250 Euro) ist Factoring auf Grund der anfallenden Provisionsgebühren kaum sinnvoll.

Vorteile des Factoring

- Wesentlicher Vorteil ist die Erhöhung der Liquidität durch den Verkauf der Außenstände und deren sofortige Bezahlung durch die Factoring-Gesellschaft. Der Forderungsbestand sinkt, gleichzeitig steigt die finanzielle Flexibilität.
- Factoring ist ein zuverlässiger Schutz vor Forderungsausfällen, denn mit dem Kauf der Forderung übernimmt die Factoring-Gesellschaft auch das Ausfallrisiko. Ein Wertberichtigungsbedarf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen tritt nach Eingehung eines Factoring-Engagements innerhalb des Ankauflimits nicht mehr auf.
- Die Übernahme der Debitorenbuchhaltung und des Mahnwesens durch die Factoring-Gesellschaft ermöglicht die Einsparung von Personal- und Sachkosten.
- Die aus dem Forderungsverkauf resultierende Liquidität kann zum Abbau von Verbindlichkeiten genutzt werden. Dadurch wird die Bilanz verkürzt und die Eigenkapitalquote erhöht. Dies trägt dazu bei, das Rating zu verbessern.

Nachteile des Factoring

- Die Factoring-Gesellschaft übernimmt das Inkasso- und Mahnwesen. Dies erfolgt in der Regel im Standardverfahren ohne kundenspezifische Steuerung. Persönliche Beziehungen des Unternehmers zu wichtigen Kunden – die oft Grundlage für eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit sind – können dadurch unter Umständen beeinträchtigt werden.
- Ein weiterer Nachteil ist die mitunter noch mangelnde Bekanntheit dieses Instruments bei den Abnehmern des Factoring-Kunden. Die Zahlung der Forderung an eine Factoring-Gesellschaft kann mit einem gewissen Negativsignal verbunden sein. Die Befürchtung, dass ein Unternehmen, das seine Forderungen verkauft, in finanziellen Schwierigkeiten steckt, ist aber zumeist unbegründet: Nur gesunde Unternehmen können Factoring überhaupt nutzen. Gefährdete Unternehmen würden vom Factor, der auf sein eigenes Risiko achten muss, nicht akzeptiert werden.
- Ein Ankauf von Forderungen ist nur innerhalb des von der Factoring-Gesellschaft vereinbarten Limits möglich.

Weitere Informationen finden Sie im Merkblatt „Factoring“.

Asset Backed Securities (ABS)

Was versteht man unter Asset Backed Securities?

Hinter seiner Bezeichnung verbirgt sich zugleich das Funktionsprinzip dieses Finanzierungsinstruments: Es handelt sich um mit Vermögensgegenständen („Assets“) unterlegte („Backed“) Wertpapiere („Securities“) – kurz ABS.

ABS sehen in ihrer Grundform die Veräußerung des Forderungsbestandes eines Unternehmens oder eines Kreditinstituts (sogenannter Originator) an eine eigens dafür gegründete, rechtlich selbstständige Gesellschaft vor. Die Aufgabe dieser sogenannten „Zweckgesellschaft“ besteht ausschließlich im Ankauf der Forderungsbestände und in deren Refinanzierung durch die Emission von Wertpapieren, die durch den Forderungsbestand gesichert sind – den ABS.

Wann sind ABS geeignet?

Für ABS-Transaktionen eignen sich vor allem homogene Forderungen mit einem Volumen von mindestens ca. 25 Mio. Euro, die gegenüber einer größeren Anzahl von Schuldnern unterschiedlicher Branchen bestehen und insofern eine breite Risikostreuung aufweisen. Wegen dieser Anforderungen und den hohen fixen Transaktionskosten – zwischen 0,8 und 3 Prozent des Wertpapiervolumens – kommen ABS wohl nur für umsatz- und ertragsstarke Unternehmen in Frage.

Um die Verbriefung auch einer größeren Anzahl von mittelständischen Unternehmen zugänglich zu machen, haben die deutschen Banken mittlerweile spezielle Programme aufgelegt, mit denen Forderungen mehrerer Unternehmen gebündelt werden. Die großemäßigen Anforderungen zur direkten Teilnahme an solchen Programmen liegen allerdings nicht wesentlich niedriger als bei ungebündelten Forderungsbeständen.

Unabhängig davon können ABS bereits heute, wenn auch indirekt, zu einer Verbesserung der Mittelstandsfinanzierung beitragen: Dies gelingt, indem Banken ihre eigenen Kreditforderungen an kleine und mittlere Unternehmen zur Strukturierung von ABS-Transaktionen heranziehen – und so in ihren Bilanzen „Platz“ für neue Kredite schaffen.

Vorteile von ABS

- Unternehmen mit hohen regelmäßigen Forderungen können schnell Kapital erhalten.
- Über ABS ist häufig – wegen der Streuung der Wertpapiere auf dem Kapitalmarkt – eine höhere Unabhängigkeit vom Kapitalgeber als über Factoring möglich.
- Über ABS lässt sich die Bilanz- bzw. Kapitalstruktur verbessern: Durch die Rückführung von Verbindlichkeiten wird der Verschuldungsgrad (Fremdkapital zu Eigenkapital) verringert, der Zinsaufwand reduziert und die Aktivastruktur optimiert.

- Das Forderungsausfallrisiko geht durch den regresslosen Verkauf der Forderungen auf die Investoren über. Zahlungsverzögerungen sind somit nicht relevant.
- Auch kleine und mittlere Unternehmen können – über die ABS-Verbriefung der Kreditforderungen von Banken und Sparkassen – indirekt an den Vorteilen des Kapitalmarktes partizipieren.

Nachteile von ABS

- Die Kostenseite der ABS-Transaktion, die oft starren Rückzahlungsmodalitäten und die Auswirkungen auf das Kundenbeziehungsmanagement sind schwerwiegend und sollten daher im Vorfeld eingehend geprüft werden.
- Nur bonitätsstarke Forderungsverkäufer können an der ABS-Transaktion teilnehmen, da ansonsten die Gefahr der Nichtzahlung von Rechnungsbeträgen an die Zweckgesellschaft besteht.
- Die direkte Teilnahme am Instrumentarium ABS ist infolge der hohen Anforderungen derzeit für viele mittelständische Unternehmen – noch – nicht sinnvoll/möglich.

Der Markt für ABS-Transaktionen verzeichnet in den letzten Jahren einen Aufschwung. Wohnungsbaudarlehen, gewerbliche Hypothekenkredite oder Baudarlehen werden ebenso verbrieft wie Forderungen aus Autofinanzierungen, Kreditkarten- und Leasingforderungen oder gewerbliche Kredite. Der Art der zu verbriefenden Forderungen sind prinzipiell keine Grenzen gesetzt: Beispielsweise können zukünftige Einnahmen aus Schallplattenverkäufen ebenso Eingang in ABS-Transaktionen finden wie der Verkauf von Eintrittskarten und besonderen Touristattraktionen, Aus- und Weiterbildungsdarlehen oder Forderungen aus Filmrechten. Vor diesem flexiblen Hintergrund ist zu hoffen, dass sich dieses Instrument zu einer wichtigen Säule der Finanzierung, insbesondere der Mittelstandsfinanzierung, weiterentwickeln kann.

Weitere Informationen finden Sie im Merkblatt „Asset Backed Securities“.

Mezzanine Finanzierungsformen

Was sind Mezzanine?

Der Begriff „Mezzanine“ stammt aus der Architektur und bezeichnet ein "Zwischengeschoss", das zwischen zwei Hauptstockwerken steht. Im übertragenen Sinne verbindet Mezzanine-Kapital die Charakteristika von Fremd- und Eigenkapital. Je nach Ausgestaltungsform ist es bilanziell näher dem Eigenkapital oder dem Fremdkapital zuzuordnen. Kreditinstitute definieren diese Mittel als Eigenkapital, wenn sie langfristig sind (wichtig: meist wird eine längere Laufzeit als die der vorhandenen Bankdarlehen vorausgesetzt) und eine Rangrücktrittserklärung abgegeben wurde. Die Vergütung unterteilt sich regelmäßig in eine feste laufende Verzinsung plus eine variable (häufig erfolgsabhängige) Zinskomponente.

Die Mezzanine-Mittel werden in der Regel über Private-Equity-Gesellschaften (Eigenkapitalgeber) oder Banken zur Verfügung gestellt. Häufig liegen die Mindestbeträge bei 2,5 bis 5 Mio. Euro. Einzelne Gesellschaften oder Banken bieten bereits ab 250.000 bis 500.000 Euro Mezzanine-Produkte an. Sollte der Finanzierungsbedarf geringer sein, kann es sich lohnen, den Einsatz von Förderprodukten der KfW-Mittelstandsbank in Form des Unternehmerkapitals zu prüfen.

Mezzanine-Finanzierungen können folgende typische *Ausgestaltungsformen* annehmen:

- Nachrangdarlehen
- Stille Beteiligungen (typisch oder atypisch)
- Genussscheine und Wandel-/Optionsanleihen

Typische *Merkmale* von Mezzanine-Finanzierungen sind ...

- ... ihre Nachrangigkeit in Bezug auf andere Gläubiger;
- ... der Verzicht auf Sicherheiten;
- ... ihre Vorrangigkeit gegenüber Stammkapital/Grundkapital und Rücklagen;
- ... die höhere Verzinsung für die Kapitalüberlassung als bei klassischem Fremdkapital;
- ... die langfristige Finanzierung mit zeitlicher Befristung.

Vorteile mezzaniner Finanzierungsformen

- Mezzanine haben Eigenkapitalcharakter durch Rangrücktritt hinter dritte Gläubiger, stärken daher die Eigenkapital-Position, ohne (in einigen Ausgestaltungsformen) bestehende Eigentümerverhältnisse zu verändern.
- Mezzanine verbessern die Bilanzstruktur und damit die Bonität.
- Mezzanine stellen Liquidität ohne Sicherheiten bereit.
- Mezzanine erhalten den Kreditspielraum aufrecht bzw. ermöglichen ggf. sogar dessen Erweiterung.
- Mezzanine besitzen flexible Ausgestaltungsmöglichkeiten der Rückzahlungsmodalitäten und können somit die unternehmensinterne Liquiditätssituation berücksichtigen.
- Gesellschafterrechte sind mit Mezzanine-Finanzierungen i.d.R. nicht verbunden.

Nachteile mezzaniner Finanzierungen

- Das höhere Risiko des Kapitalgebers wird durch eine im Vergleich zur Kreditfinanzierung höhere Verzinsung vergütet.
- Im Vergleich zum „reinen“ Eigenkapital erfolgt eine nur zeitlich befristete Kapitalüberlassung.
- Es ist ein stabiler Cash-flow nötig, um den Kapitaldienst zu leisten.

Wann sind Mezzanine-Finanzierungen geeignet?

Mezzanine-Lösungen bieten sich generell für Unternehmen mit solider Ausgangsposition und hohem Wachstumspotenzial an. Besonders eignen sie sich als Finanzierungsinstrument ...

- ... bei Firmenübernahmen durch externe oder interne Manager;
- ... bei einer Erweiterung der Produktionskapazitäten;
- ... für die Erschließung neuer Märkte;
- ... für die Entwicklung neuer Produkte.

Mezzanine-Kapital ist eine Finanzierungsform, die – als Ergänzung zu Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen – flexibel auf die jeweiligen Bedürfnisse kapitalsuchender Unternehmen ausgestaltet werden kann. Es besteht für die Unternehmen die Möglichkeit, die Eigenkapitalbasis zu verbessern ohne (sofort) Gesellschaftsanteile abgeben zu müssen. Kapitalgeber bekommen Investitionsmöglichkeiten im eigenkapitalähnlichen Bereich mit adäquaten Renditechancen, ohne auch das Exit-Risiko tragen zu müssen. Insgesamt ist im Bereich der Unternehmensfinanzierung ein zunehmendes Interesse für mezzanines Kapital zu beobachten. Es bleibt freilich festzuhalten, dass durch Mezzanine-Kapital nicht zwangsläufig eine Verbesserung der Bilanzstruktur und damit des Ratingergebnisses einhergeht. Dies ist im Einzelfall von der Ausgestaltung und der vertraglichen Gestaltung abhängig.

Weitere Informationen finden Sie im Merkblatt „Mezzanine Finanzierungsformen“.

Eigenkapital / Beteiligungskapital

Was ist Beteiligungskapital?

Durch finanzielle Beteiligungen kann die Eigenkapitalausstattung des Unternehmens verbessert und der Finanzrahmen für Investitionen erweitert werden. Beteiligungen stellen keine Notlösungen dar. Die Vorbereitungszeit beträgt in der Regel drei bis sechs Monate. Grundlage ist ein sorgfältig ausgearbeitetes Konzept.

In der Praxis treten folgende Beteiligungsformen auf:

- *Direkte (offene) Beteiligungen*
Der Investor erwirbt Anteile am Unternehmen und partizipiert damit am künftigen Wertzuwachs. Im Unterschied zum Darlehen fallen hier keine Zinszahlungen oder Tilgungen an.
- *Stille Beteiligung*
Hier gibt der Eigenkapitalgeber ein fest oder ertragsabhängig verzinsliches Darlehen an die Gesellschaft, das nicht besichert werden muss und durch eine Rangrücktrittserklärung eigenkapitalähnlich wird. Die stille Beteiligung ist grundsätzlich bei jeder Rechtsform möglich.

Bei beiden Beteiligungsformen wird normalerweise die Einlage nach 3 bis 7 Jahren aus der erwirtschafteten Liquidität oder durch den Verkauf von Anteilen zurückgeführt.

Welche Vorteile hat die Beteiligungsfinanzierung?

- Beteiligungskapital erhöht die Eigenkapitalquote und verbessert dadurch die Bonität und die Rating-Note. Das erweitert den künftigen Finanzierungsspielraum im Unternehmen.
- Der Eigenkapitalpuffer sorgt für Ausgleich schwankender oder unsicherer Umsatzentwicklungen.
- Das Unternehmen erwirbt durch den Investor Know-how und neue Kontakte.
- Das Unternehmen kann u.U. einen Imagegewinn durch das Engagement einer renommierten Beteiligungsgesellschaft verbuchen.

Was sind die Nachteile der Beteiligungsfinanzierung?

- Mit der Aufnahme von Beteiligungskapital ist ein erheblicher Aufwand durch die erforderliche Vorlage eines sorgfältig ausgearbeiteten Konzeptes (Business-Plan mit Gewinn- und Verlustplanung, Investitionsplanung, Bilanzplanung, Liquiditätsplanung) verbunden.
- Die Suche nach Beteiligungspartnern ist mitunter langwierig (Vorprüfung: 3 bis 6 Monate, nur 2 bis 5 Prozent der Anfragen sind erfolgreich).
- Es bestehen umfangreiche und detaillierte Berichtspflichten sowie Mitspracherechte des Investors bei unternehmerischen Entscheidungen.

Für wen eignet sich die Finanzierung über Eigenkapital/Beteiligungskapital?

Eigenkapitalgeber spezialisieren sich oft selektiv auf einzelne Beteiligungsphasen:

- *Frühphasenfinanzierung* (Seed-, Start-up-Finanzierung)
- *Expansions- oder Wachstumsfinanzierung*
- *Besondere Anlässe*: Fremdfinanzierte Unternehmensübernahmen durch das Management (MBO, MBI); Finanzierung der Unternehmensnachfolge; Restrukturierung und Sanierung.

Wichtig ist es daher, für den individuellen Finanzierungsanlass den jeweils richtigen Eigenkapitalgeber zu identifizieren:

- *Venture Capital Gesellschaften* spezialisieren sich auf vielversprechende, wachstumsorientierte Frühphasen- und Innovationsfinanzierungen. Aufgrund des relativ hohen Risikos liegt deren Ertragserwartung bei 25 bis 40 Prozent pro Jahr.
- *Private Equity Gesellschaften* engagieren sich im Bereich der Wachstumsfinanzierung oder bei besonderen Anlässen (z. B. Nachfolge, in einzelnen Fällen auch Sanierung). Mindestbeträge der Investments liegen gewöhnlich bei 2,5 bis 5 Mio. Euro. Die Verzinsung beträgt rund 12 bis 25 Prozent pro Jahr.
- *Öffentliche Investoren*: Die Förderinstitute des Bundes und der Länder haben häufig eigene Beteiligungsgesellschaften, deren Mindestinvestitionssummen bei ca. 250.000 Euro beginnen. Auch hier wird mit einer Verzinsung von 8 bis 20 Prozent pro Jahr gerechnet.
- *Sonderformen*: Mitarbeiterbeteiligungen, Business Angels (vermögende Privatinvestoren, die als Mentoren im Unternehmen tätig werden). Diese Sonderformen werden noch nicht flächendeckend angeboten.

Die Eigenkapitalfinanzierung über Beteiligungsgesellschaften ist eine gute Ergänzung oder auch Alternative zur Kreditfinanzierung. Gerade bei der derzeit zurückhaltenden Kreditvergabepolitik der Banken und der traditionell schwachen Eigenkapitalausstattung der mittelständischen Unternehmen gewinnt sie zunehmend an Bedeutung. Allerdings erfordert die erfolgreiche Suche nach Eigenkapitalgebern eine gründliche Vorbereitung und einen langen zeitlichen Vorlauf.

Weitere Informationen finden Sie in den Merkblättern

- Eigenkapital/Beteiligungskapital
- Business Plan
- Venture Capital-Gesellschaften
- Private Equity-Gesellschaften
- Sonderformen der Beteiligung: Business Angels und Mitarbeiterbeteiligungen