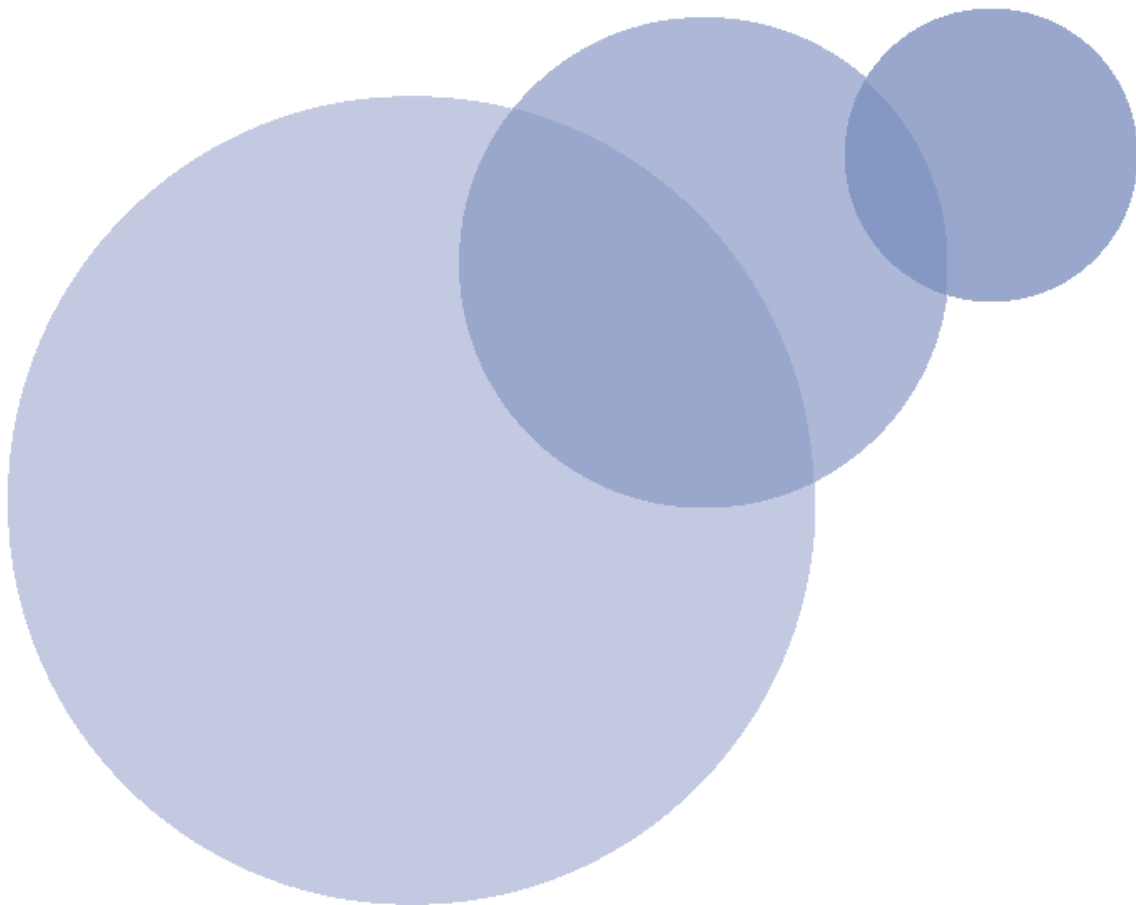


Finanzierungs- alternativen



Starthilfe | Unternehmensförderung

DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

IHK

Deutsche
Industrie- und Handelskammern

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

Ihre Ansprechpartnerin in Ihrer IHK

Maria Klaas

Tel.: 05231 7601-29, Fax: 05231 7601-8029

E-Mail: klaas@detmold.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 den weiterhin hohen Kostendruck, 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.

Trotz dieses Hintergrunds messen viele mittelständische Unternehmen den vorhandenen Alternativen zum Bankkredit noch relativ wenig Bedeutung bei. 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 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 ist dabei die Gegenüberstellung spezifischer Vor- und Nachteile der einzelnen Instrumente. 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 (Mobilen 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 Mobilenleasing, das nahezu alle Bereiche mobiler Investitionsgüter – ohne großemäßige Einschränkungen – erfasst, eignen sich am besten fungible Güter, d. h. solche mit guter Weiterverwertbarkeitseigenschaft. Das Immobilienleasing 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

LEASING

Zur Finanzierung von betrieblichen Investitionen wird verstärkt Leasing eingesetzt. Schon 1970 betrug der Anteil des Leasings an den Investitionsfinanzierungen 3 %, heute sind es ca. 17 %. Der Großteil entfällt auf Mobilien (ca. 90%).

Wir möchten Ihnen aufzeigen, wie Sie mit diesem alternativen Finanzierungsinstrument Ihre Bilanz optimieren, zusätzliche Liquidität schöpfen und gleichzeitig zu einer Verbesserung Ihres Kreditratings beitragen können.

Wir möchten Ihnen aber auch die Chancen und Risiken des Leasings aufzeigen, denn die Entscheidung zwischen der traditionellen Kreditfinanzierung und dem Leasing bedarf einer ausreichenden Prüfung und Abwägung. In diese sollten auch steuerliche und rechtliche Gesichtspunkte mit einbezogen werden.

Was ist Leasing?

Leasing ist die Nutzungsüberlassung eines Investitionsguts auf Zeit und gegen Entgelt. Charakteristisch ist, dass Sie als Nutzer des Objektes (im Fachjargon Leasingnehmer genannt) quasi „Mieter“ sind.

Grundsätzlich gilt: Die Leasinggesellschaft (Leasinggeber genannt) bleibt i. d. R. während der Dauer des Leasingvertrags rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer und bilanziert den Gegenstand. Folge davon ist, dass Sie als Leasingnehmer die Leasingraten in voller Höhe als steuerlichen Aufwand behandeln. (Hinweis: Anders verhält es sich, wenn Sie als Leasingnehmer den Gegenstand bilanzieren müssen. Dann stellt nur die meist geringere Abschreibung zuzüglich Zinsen steuerlichen Aufwand dar.)

Damit Sie die Vorteile des Leasings nutzen können ist es wichtig, dass der Leasinggegenstand bei der Leasinggesellschaft bilanziert wird! Die Voraussetzungen hierfür werden im Punkt „Vertragsformen“ erläutert.

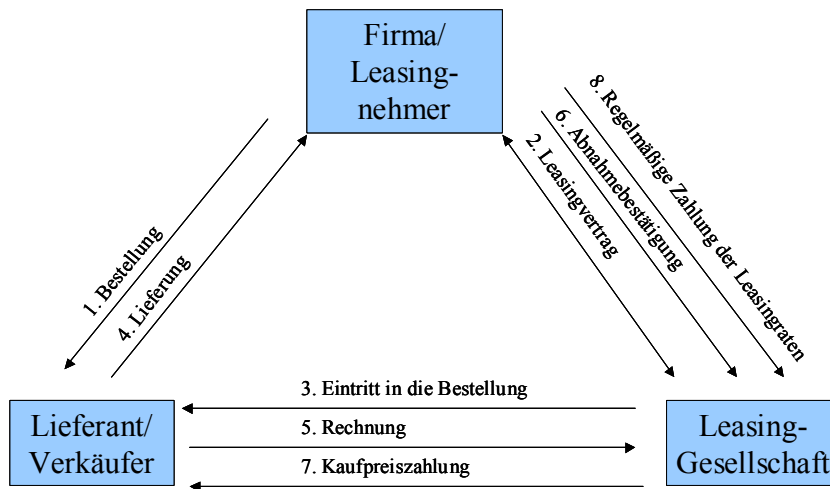
Da auf Sie als Leasingnehmer i. d. R. Rechte und Pflichten übertragen werden, die bei der „klassischen“ Miete der Vermieter trägt: Instandhaltung, Reparatur, Versicherung und ggf. Haftung für den Ausfall des Objektes, ist es erforderlich, auch diese Aspekte in die Entscheidung mit einzubeziehen.

Wie funktioniert Leasing?

Wenn Sie z. B. ein Fahrzeug, eine EDV-Anlage oder eine Produktionsanlage über eine Leasinggesellschaft leasen möchten, wenden Sie sich zunächst an den Hersteller oder Händler und bestellen wie gewohnt das geeignete Objekt. Leasing schränkt weder bei der Auswahl des Objekts noch des Herstellers ein. Der Händler betrachtet Sie zunächst als Barzahler.

Im Anschluss schließen Sie als Leasingnehmer mit der Leasinggesellschaft den Leasingvertrag. Dieser verpflichtet Sie zur Zahlung der Raten und die Leasinggesellschaft zur „vertragsgemäßen Beschaffung und Vermietung“. Die Leasinggesellschaft tritt in Ihre Bestellung ein. Damit sie sicher sein kann, dass der Leasinggegenstand ordnungsgemäß geliefert wurde, bestätigen Sie dies ggf. in Form einer sogenannten Abnahmebestätigung. Nach Rechnungsstellung bezahlt die Leasinggesellschaft den Kaufpreis und erwirbt das Eigentum am Objekt. Danach beginnen die Laufzeit des Leasingvertrags und Ihre Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten.

Der Ablauf eines Leasinggeschäftes ist im nachfolgenden Schaubild dargestellt:



Spezialformen:

Immobilien-Leasing: Dieses funktioniert grundsätzlich nach dem zuvor dargestellten Schema, jedoch mit dem Unterschied, dass für die Immobilie eine Einzelobjektgesellschaft gegründet wird, die als Leasinggeber fungiert und deren Eigentümer die Leasinggesellschaft ist. Der Leasinggeber benötigt entweder das Eigentum oder ein langfristiges Erbbaurecht an dem zu bebauenden bzw. bebauten Grundstück. Meist wird vereinbart, dass die Bauphase durch einen Generalübernehmer durchgeführt wird. Sie erhalten ein im Grundbuch eingetragenes Ankaufsrecht zum steuerlichen Restbuchwert, das zum Ende der Vertragslaufzeit oder zu fest vereinbarten Optionszeitpunkten ausgeübt werden kann, sofern die Gesamtinvestitionskosten nicht während der Laufzeit vollständig zurückgeführt worden sind. Alternativ kann eine Option zum Erwerb der Anteile an der Objektgesellschaft festgelegt werden.

Sale-and-lease-back: Diese Form des Leasings bietet Ihnen die Möglichkeit, eine eigene Immobilie oder Moblie an eine Leasinggesellschaft zu verkaufen und gleichzeitig wieder zurückzumieten. Der Kaufpreis, den die Leasinggesellschaft zahlt, orientiert sich meist am Ertragswert des Objektes (z. B. bei Immobilien: der nachhaltig erzielbaren Miete) abzüglich der Bewertungsabschläge durch die finanzierende Leasinggesellschaft bzw. Bank. Ziel ist, Ihre Liquidität zu verbessern und ggf. stille Reserven zu heben.

Mietkauf: Mietkaufverträge sind keine Leasingverträge, sondern Ratenabzahlungsgeschäfte. Die wirtschaftliche Zurechnung (Bilanzierung) erfolgt daher bei Ihnen als Mietkäufer. Das Eigentum geht nach Zahlung der letzten Rate automatisch auf Sie als Mietkäufer über.

Für welche Vorhaben eignet sich Leasing?

Vom **Mobilienleasing** werden nahezu alle Bereiche mobiler Investitionsgüter – ohne größenmäßige Einschränkungen - erfasst. Am besten eignen sich fungible Güter, d. h. solche mit guten Weiterverwertbarkeitseigenschaften.

Das **Immobilienleasing** beginnt in der Praxis ab Anschaffungswerten von ca. 2 Mio. Euro. Aufgrund der komplexen Vertragsbeziehungen zwischen Objektgesellschaft, Leasinggesellschaft, finanzierender Bank und Leasingnehmer existiert derzeit kein richtiger Leasingmarkt für kleinere Objekte. Grundsätzlich können alle gewerblichen Objekte realisiert werden. Wohnwirtschaftlich genutzte Gebäude, Gastronomie- und Freizeitobjekte sowie landwirtschaftlich genutzte Objekte werden häufig von Leasinggesellschaften nicht akzeptiert. Das Baujahr der Immobilie sollte nicht vor 1980 liegen, bei zeitnaher Generalsanierung sind Ausnahmen möglich.

Welche Vor- und Nachteile hat Leasing als Finanzierungsform?

Pro	Contra
„pay as you earn“: Der Finanzierungsaufwand (bzw. das Nutzungsentgelt) aus der Investition verteilt sich auf die wirtschaftliche Nutzungsdauer und somit auf den Zeitraum, in dem Erträge daraus erwirtschaftet werden. Der vorhandene Gestaltungsspielraum kann an Ihre Bedürfnisse angepasst werden (z.B. durch saisonale Vertragsgestaltung oder Vereinbarung eines Restwertes).	Dies ist bei der „traditionellen“ Kreditfinanzierung zum Teil auch möglich.
Dies schont die Liquidität, Kreditlinien werden entlastet. Es erweitert den finanziellen Handlungsspielraum für zukünftige Entscheidungen. Die breitere Finanzierungsbasis verringert die Abhängigkeit von Kreditinstituten.	Wenn sich die Leasinggesellschaft objektbezogen bei Ihrer Hausbank refinanziert, wird im Rahmen einer sog. „Forfaitierung“ (= Forderungsverkauf) Ihr Bonitätsrisiko an die Bank weitergegeben und das Leasing-Refinanzierungsvolumen doch auf Ihre Kreditlinien angerechnet. Im Einzelfall empfiehlt es sich daher, sich über die Banken- oder Konzernzugehörigkeit und die Refi-

	<p>finanzierungsmodalitäten der Leasinggesellschaft zu informieren.</p>
<p>Off-balance-sheet-Finanzierung: Die Investition ist bilanzneutral, d. h. dadurch, dass die Leasinggesellschaft das Objekt bilanziert, wird im Vergleich zur konventionellen Finanzierung Ihre Bilanz verkürzt und somit eine höhere Eigenkapitalquote ausgewiesen. Sie erwähnen bestehende Leasing-Verpflichtungen nur im Geschäftsbericht bzw. im Anhang der Bilanz. Dies kann sich positiv auf das Kreditrating auswirken.</p> <p>Wichtig: Es müssen die Voraussetzungen für die Bilanzierung beim Leasinggeber gegeben sein (siehe Vertragsgestaltung).</p>	<p>Einzelne Kreditanalysten und Rating-Agenturen neutralisieren diesen bilanzverkürzenden Leasing-Effekt, indem sie z. B. das Leasing rechnerisch in eine Bankfinanzierung „umwandeln“.</p> <p>Ab 2005 kann die für viele Firmen bindende Umstellung auf IAS-/US-GAAP-Standards dazu führen, dass geleaste Gegenstände doch bilanziert werden müssen. Neue Verträge sollten entsprechend gestaltet sein.</p>
<p>Die Leasingrate ist eine feste kalkulierbare Größe, die auch langfristig nicht durch Rating-Veränderungen oder Zinsänderungen beeinflusst werden kann.</p>	<p>Damit ist die Leasingrate auch ein Fixkostenblock, der erwirtschaftet werden muss. Der Leasingvertrag ist i. d. R. unkündbar (Ausnahme: kündbare Verträge und frühere Optionstermine).</p>
<p>Steuerliche Vorteile können je nach Leasingkonstruktion auftreten, da die Leasingrate i. d. R. als Betriebsausgabe verrechnet wird. Zudem fließen Leasingraten nicht bei der Ermittlung der Dauerschuldzinsen für die Gewerbesteuer ein.</p> <p>Wir empfehlen Ihnen, Ihren individuellen Vorteil und die Wirtschaftlichkeit durch Ihren Steuerberater berechnen zu lassen.</p>	<p>Die Leasingrate setzt sich zusammen aus den Zinsen, den Kosten für die Abnutzung, und zusätzlich noch den Bearbeitungskosten und der Gewinnmarge der Leasinggesellschaft. Zu klären ist, ob die dadurch anfallenden höheren Kosten durch z. B. Steuerersparnis oder Serviceleistungen (BSP: Fuhrparkmanagement, Baubetreuung) wieder ausgeglichen werden.</p>
<p>Wenn das Objekt durch eine Leasinggesellschaft finanziert wird, kann diese im Bereich der Mobilien als Objekt-Profi und auf Basis des speziellen Know Hows bei der Verwertung gebrauchter Mobilien das Leasingobjekt z.T. mit einem höheren Sicherheitenwert berücksichtigen. Dies kann ggf. Ihren Kreditspiel-</p>	<p>Leasinggesellschaften prüfen grundsätzlich jedoch nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft.</p>

raum erweitern.	
-----------------	--

Welche Chancen und Risiken bietet Leasing?

Chancen	Risiken
<p>Zum Ende der Grundmietzeit gibt es – je nach Vertragsgestaltung – unterschiedliche Möglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie kaufen das Objekt durch Ausübung Ihrer Kaufoption. • Oder die Leasinggesellschaft übt ihre Andienungsoption aus und verkauft das Objekt an Sie. • Der Leasingvertrag wird weiter verlängert. Dies führt in der Folgezeit meist zu erheblich niedrigeren Leasingraten. • Sie geben das Objekt an die Leasinggesellschaft zurück, die die Verwertung bzw. den Verkauf übernimmt (üblich z. B. bei Kfz und EDV). 	<p>Zu beachten ist, dass eine Kaufoption am Ende der Leasing-Laufzeit zu einem festen Preis leasingschädlich wirken kann (z. B. muss je nach Vertragsvariante eine Beteiligung an einer eventuellen Wertsteigerung erfolgen) und damit zum Verlust der steuerlichen Vorteile führen kann.</p> <p>Je nach Vertragsmodell erhält die Leasinggesellschaft ein Andienungsrecht, so dass Sie das Objekt zu einem im Voraus vereinbarten Restwert abkaufen müssen und somit das Restwert-Risiko tragen.</p> <p>Achten Sie daher auf eine marktgerechte Restwertvereinbarung.</p>
<p>Auch weitere rechtliche Vereinbarungen müssen genau geprüft werden. Beispiele:</p> <p>Sie haben i. d. R. die Pflicht zur Instandhaltung, Instandsetzung und zur Versicherung des Objektes (z. B. müssen Sie beim Mobilien-Leasing auch bei zufälligem Untergang/ Verschlechterung die Leasingraten voll weiterzahlen). Auch Gewährleistungsrechte müssen i. d. R. Sie selbst durchsetzen (die Leasinggesellschaft tritt diese meist an Sie ab).</p> <p>Der Leasinggeber hat i. d. R. die Verpflichtung zur rechtzeitigen und vollständigen Lieferung. Bei Nichteinhaltung haben Sie ein Kündigungsrecht und im Falle der Abtretung der Rechte gegenüber dem Lieferanten ein Wandlungsrecht. Allerdings ist dann zu beachten, dass die Geschäftsgrundlage des Leasingvertrages entfällt.</p> <p>Probleme können z. B. entstehen, wenn die vom Lieferanten gemachten Zusicherungen (z.B. Leistungskapazität) nicht im Leasing-Vertrag enthalten sind, da dann nicht auf eine direkte Haftung des Leasinggebers bzw. des Lieferanten zurückgegriffen werden kann.</p> <p>Ein Austausch des Leasingobjektes während der Vertragslaufzeit kann nur einvernehmlich erfolgen.</p>	

Empfehlung: Wenn sich die Frage „Kredit oder Leasing“ stellt, gilt grundsätzlich: Der Vergleich ist nicht einfach. Sie sollten dabei Experten (z.B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte) zu Rate ziehen, die Ihnen bei der Berechnung bzgl. Rentabilität und bei rechtlichen Fragen Unterstützung bieten.

Wer bietet Leasing an?

Hersteller bieten oft zunächst günstigere Angebote als unabhängige Leasinggesellschaften, weil sie Leasing als Vertriebsform nutzen und den Spielraum zwischen den eigenen Herstellungskosten und dem Verkaufspreis zur Ermäßigung der Leasingkosten einsetzen. Allerdings kann dadurch ein möglicher Rabatt im Falle der Barzahlung verloren gehen.

Freie Leasinggesellschaften kaufen auf Veranlassung des künftigen Leasingnehmers das Objekt und „vermieten“ es weiter. Der Vorteil eines solchen Leasinganbieters kann in den günstigen Eigeneinkaufskonditionen („Großabnehmer-Rabatt“) liegen, der an Sie als Endkunden weitergegeben werden kann.

Tochterunternehmen von Kreditinstituten: Viele Leasinggesellschaften gehören zu einem Konzernverbund von Banken oder Sparkassen. Hier können Sie ebenfalls von Großabnehmerkonditionen und von den günstigen Refinanzierungskonditionen bei der Konzernmutter profitieren. Auch die Tatsache, dass bereits alle Unterlagen für eine Bonitätsprüfung des Leasingnehmers im Haus sind, kann sich zum zeitsparenden Vorteil für Sie als Leasingnehmer auswirken. Nachteil kann sein, dass ggf. ein künftiger Leasingvertrag den bereits bestehenden Kreditlinien zugerechnet wird, wenn es sich bei der Leasinggesellschaft um eine Konzern-Tochter handelt.

Wo kann man sich über Leasinggesellschaften informieren?

Die Informationsseite des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) e.V. finden Sie im Internet unter www.leasingverband.de. Hier haben Sie die Möglichkeit, Leasinggesellschaften zu recherchieren und allgemeine Informationen zum Thema Leasing zu erhalten. Neben den Mitgliedern des o. a. Verbandes gibt es noch eine Reihe weiterer Leasinggesellschaften und Spezialinstitute mit dem entsprechenden Angebot. Diese finden Sie unter Eingabe des Suchbegriffs „Leasing“ bei entsprechenden Suchmaschinen.

Welche Vertragsformen gibt es?

Der Leasingvertrag kann verschiedene Ausgestaltungen haben. Soll er jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten „Leasingerlasse“ (nachzulesen im Internet unter www.leasing.de, Leasing-Erlasse) maßgeblich. Man unterscheidet in der Praxis zwischen Leasing-Verträgen, die „normalen Mietverträgen“ nahe kommen (Operating Leasing) und „Finanzierungs-Leasing-Verträgen“:

Finanzierungsleasing

Wenn in der Praxis von Leasing gesprochen wird, so handelt es sich meist um das Finanzierungsleasing. Die besonderen Kennzeichen sind:

- Die Grundmietzeit beträgt zwischen 40 % und 90 % (bei Immobilien bis zu 90 %) der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (= meist der Abschreibungszeitraum), damit aus steuerlichen Gründen das Objekt nicht nur juristisches, sondern auch wirtschaftliches Eigentum des Leasinggebers bleibt, d. h. auch dort bilanziert wird. Das sind z. B. bei Fahrzeugen und EDV ca. 2 - 4 Jahre, bei Maschinen oft 4 - 9 Jahre und bei Immobilien 10 - 22,5 Jahre.
- Unkündbarkeit während der Grundmietzeit (Ausnahme: kündbarer Vertrag).
- Die Amortisation der Gesamtkosten erfolgt weitgehend durch Sie als Leasingnehmer.
- Sie tragen als Leasingnehmer bei den meisten Vertragsformen die volle Verantwortung für das Leasingobjekt und damit das Risiko. Dies bedeutet, dass Sie für Wartung, Instandhaltung und Versicherung zuständig sind (Ausnahme: Immobilienleasing, dort gelten besondere Regelungen).

Es haben sich zwei Vertragsformen des Finanzierungsleasings herauskristallisiert, für die heute weitgehend Rechtssicherheit besteht: Vollamortisationsverträge und Teilamortisationsverträge

Vollamortisationsvertrag: Die Leasing-Zahlungen während der Grundmietzeit decken alle Kosten (Anschaffungskosten, Finanzierungskosten, sonstige Kosten) voll ab. Bei Vollamortisationsverträgen kann das Objekt beim Leasinggeber bilanziert werden, wenn neben der Dauer der Grundmietzeit von 40 - 90 % (und bei Immobilien bis zu 90 %) der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer:

bei Mobilien: Keine Kauf- oder Mietverlängerungsoption besteht, oder die Kaufoption in einem Kaufpreis resultiert, der höher ist als der lineare Restbuchwert oder der niedrigere gemeine Wert (Marktwert) im Optionszeitpunkt bzw. bei Verlängerungsoption die Anschlussmiete den Wertverzehr für den Leasinggegenstand auf der Basis des Restbuchwertes oder des niedrigeren gemeinen Wertes deckt und der Leasinggegenstand nicht speziell auf die Verhältnisse des Leasingnehmers zugeschnitten ist.

bei Immobilien: Meist ist der Unternehmer bei Immobilienleasing nicht bereit, Leasingraten bis zur Vollamortisation zu tragen und anschließend eine Kaufoption in Höhe des linearen Restbuchwertes zu akzeptieren. Daher spielt dieser Vertragstyp eine untergeordnete Rolle. Je nach Vertragsgestaltung – insbesondere bei sale-and-lease-back Konstruktionen – wird daher auf folgende Lösung ausgewichen: Die Leasingraten werden höher angesetzt als der Teilbetrag, der als aufwandswirksame Miete verbucht werden kann. Der Restbetrag wird als Mieterdarlehen aktiviert. Das Mieterdarlehen ist der Tilgungsanteil, der die jährliche lineare Abschreibung übersteigt. Am Ende der Mietzeit entspricht es dem Restbuchwert, so dass während der Mietzeit quasi eine 100-%ige Tilgung des eingesetzten Fremdkapitals erfolgt. Es ist dann keine weitere Kaufpreiszahlung erforderlich, da diese gegen das Mieterdarlehen verrechnet wird.

Teilamortisationsvertrag: Nach der Grundmietzeit verbleibt ein Restbetrag, der sich am zu erwartenden Zeitwert des Objektes bei Vertragsende orientiert. Dieser „kalkulierte Restwert“ wird während der Vertragsverhandlung festgelegt. Für das Vertragsende werden häufig Vertragsverlängerung, Mehrerlösbeteiligung oder ein Andienungsrecht des Leasinggebers vereinbart. Um die Bilanzierung beim Leasinggeber zu gewährleisten, müssen die folgenden Voraussetzungen beachtet werden:

bei Mobilien: Die Grundmietzeit beträgt 40 – 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Sie tragen als Leasingnehmer das Restwertrisiko, da mit dieser Vertragsgestaltung regelmäßig auch ein „Andienungsrecht“ verbunden ist. Der Leasinggeber kann verlangen, dass Sie das Objekt zu einem vereinbarten Restwert kaufen. Sofern Sie den Leasinggegenstand nach Ablauf der Grundmietzeit selbst kaufen möchten, sollte der vereinbarte Kaufpreis höher sein als der lineare Restbuchwert bzw. der niedrigere gemeine Wert (= Marktpreis). Wenn der Leasinggegenstand an einen Dritten verkauft wird, müssen Sie als Leasingnehmer für nicht abgedeckte Kosten oder Kosten aufgrund eines niedrigeren Wiedervermietungserlöses einstehen.

Die Vereinbarung einer Mehrerlösbeteiligung kann sich positiv für Sie auswirken, wenn bei Verkauf an einen Dritten ein höherer Verkaufserlös als der Teilamortisationswert (Rest-

wert) erzielt wird. Dann gewähren die meisten Leasinggesellschaften eine Gutschrift von bis zu 75 % des Mehrerlöses.

Entscheidend ist für Sie daher die Höhe des vereinbarten Restwertes: Ist der Restwert zu niedrig, kann durch einen Betriebsprüfer die steuerliche Anerkennung in Frage gestellt werden. Außerdem kann unter Kostengesichtspunkten ein zu niedriger Restwert eine Verteuerung der Finanzierung bedeuten. Wenn z.B. die Differenz von 25 % des bei Verkauf erzielten Mehrerlöses der Leasinggesellschaft zusteht, haben Sie in Summe einen zu hohen Preis über die Gesamtlaufzeit bezahlt. Wichtig ist also, einen marktgerechten Restwert zu vereinbaren.

bei Immobilien: Die Grundmietzeit beträgt bis zu 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Das Restwertrisiko trägt der Leasinggeber. Sie haben die Chance einer Wertsteigerung, da Sie als Leasingnehmer das Recht, aber nicht die Pflicht haben, den Leasinggegenstand zum linearen Restbuchwert zuzüglich Buchwert des Grundstücks zu erwerben. Zu beachten ist, dass der künftige Optionspreis nicht zu niedrig sein darf, wenn die Immobilie bei der Leasinggesellschaft bilanziert werden soll. Insbesondere dürfen aktivierungspflichtige Aufwendungen nicht von Ihnen als Mietnebenkosten übernommen werden. Bereits übernommene Baumaßnahmen müssen von der Leasinggesellschaft erstattet werden. Bei Vereinbarung einer Anschlussmiete muss diese höher sein als 75 % der üblichen Miete.

Operating-Leasing

Diese Variante wird oft bei Unternehmen mit IAS-/US-GAAP Bilanzierung eingesetzt.

Besondere Kennzeichen sind:

- Kurze Laufzeiten: Dieser Vertrag ist (neben den o.g. Sonderfällen) sinnvoll, wenn Sie das Objekt weniger als 40 % der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“ (= meist der Abschreibungszeitraum) gebrauchen möchten.
- Der Leasinggeber trägt das Restwertrisiko. Jederzeitige Kündbarkeit unter Beachtung vereinbarter Kündigungsfristen. Der Leasinggeber ist gezwungen, bei Kündigung schnell Anschlussnutzer zu finden. Gelingt ihm das nicht, trägt er das Risiko der Kostenamortisation (Tilgung).
- Instandhaltungspflichten liegen beim Leasinggeber (z. B. Wartung, Versicherung, Reparaturen, etc.)

Sonderformen:

Kündbare Verträge:

Diese sind in der Praxis eher selten. Kündbare Verträge werden auf unbestimmte Zeit geschlossen und können vom Leasingnehmer nach der Mindestmietzeit (40 % der Abschreibungs-Zeit) zu vertraglich im Voraus vereinbarten Terminen gekündigt werden. Die Abschlusszahlung/Restzahlung ist vertraglich geregelt und sinkt je länger der Vertrag läuft.

Degressives Vertragsmodell:

Anfangs werden höhere, dann niedrigere Raten gezahlt.

Mietsonderzahlung:

Bei Vertragsbeginn sind Mietsonderzahlungen möglich. Dadurch reduzieren sich die späteren Leasingraten.

Vertriebsleasing:

Dies ist die Absatzfinanzierung durch Leasing. Hier sind insbesondere die Risiken zu beachten, die im Falle einer Insolvenz eines Kunden drohen (ggf. ist eine Kreditprüfung erforderlich!).

Welche Vertragsform die Richtige ist, entscheidet sich nach Ihrer individuellen Situation und nach dem Leasingobjekt.

Welche Förderprogramme können beim Leasing eingesetzt werden?

Leasinggeber, die Immobilien langfristig an Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 500 Mio. Euro vermieten, können im Rahmen des KfW-Unternehmerkredit Leasing gefördert werden. Informationen erhalten Sie im Internet unter www.kfw-mittelstandsbank.de.

Die KfW gibt im Einzelfall, z. B. für Leasing-Sonderzahlungen, Fördermittel im Rahmen der Kreditprogramme Unternehmerkredit und Unternehmerkapital. Informationen finden Sie im Internet unter www.kfw-mittelstandsbank.de oder bei der KfW-Info-Line 01801-241124.

Wo finde ich weitere Literatur?

Leasing-Erlasse sind Regelungen des Bundesfinanzministers zur steuerlichen Behandlung von Leasing-Verträgen (Mobilien) vom 19.04.1971 („Vollamortisationserlass“, BStBl I 1971, 264 ff) und vom 22.12.1975 („Teilamortisationserlass“, BB 1976, 72 ff) sowie Immobilien vom 21.03.1991 (BStBl I 1992, 13 ff). Geregelt werden die Voraussetzungen für die Zurechnung des Leasing-Objekts beim Leasinggeber.

Büschgen, H. E.: Praxishandbuch Leasing, Beck Verlag;

Eckstein, W./Feinen, K.: Leasing Handbuch für die betriebliche Praxis, Knapp Verlag;

Gabele/Dannenberg/Kroll: Immobilien-Leasing Vertragsformen, Vor- und Nachteile, steuerliche Analyse, Gabler Verlag.

Leasing-Bibliographie am Forschungsinstitut für Leasing an der Universität Köln, Leiter: Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels. Tel. 0221 470-2324.

Institut für Leasinginformation (ILF) GmbH, Mainz. Dort werden auch Seminare angeboten. Tel.: 06131 235558.

FH Braunschweig/Wolfenbüttel, Prof. Dr. H. J. Bender. Tel.: 05341 875-249.

Checkliste Leasing:

Nicht immer ist der Leasingvertrag mit der niedrigsten Leasingrate der günstigste. Daher sollten Sie **vor Vertragsabschluss** folgende Fragen beantworten:

- Ist der Leasinggegenstand genau beschrieben?
- Auf welcher Kalkulationsbasis (Kaufpreis) werden die Leasingraten berechnet?
- Sind Rabatte eingerechnet?
- Wie lange ist die Laufzeit des Vertrages?
- Wie hoch ist die Leasing-Sonderzahlung?
- Wie hoch ist die Leasingrate?
- Wird sie monatlich oder vierteljährlich berechnet?
- Stimmt die Anzahl der Leasingraten überein?
- Gibt es Vereinbarungen über Bearbeitungs- oder ähnliche Gebühren außerhalb der Leasingkalkulation?
- Handelt es sich um einen Voll- oder Teilamortisationsvertrag?
- Wie und zu welchen Konditionen kann der Vertrag vorzeitig beendet werden?

Nach Ablauf des Leasingvertrages:

- Müssen Sie als Leasingnehmer das Objekt kaufen (Andienungsrecht der Leasinggesellschaft)? Zu welchen Konditionen?
- Wie hoch ist die Beteiligung am Mehr- oder Mindererlös, d. h. am niedrigeren oder höheren Marktwert, wenn das Objekt nach Vertragsablauf an einen Dritten verkauft wird?
- Besteht die Möglichkeit der Verlängerung? Wie hoch sind die Raten?

- Gibt es die Möglichkeit der Rückgabe?
- Welche Kosten entstehen zum Vertragsende – z. B. durch Schlusszahlung, Transport- oder Abbaukosten?
- Welche Rechte und Pflichten enthält der Leasingvertrag für Sie?
- Wie sind die juristischen und wirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse geregelt? Werden die Finanzierungs-Leasing-Erlasse des Bundesministeriums der Finanzen (1971, 1972, 1975, 1991) eingehalten?
- Wie wird sichergestellt, dass bei einem Immobilien-Leasingvertrag das Objekt nicht zur Konkursmasse gehört, falls der Leasinggeber in Konkurs geht?
- Entspricht das Leasingobjekt dem Stand der Technik, der vertraglich vereinbart wurde?

MITTELSTANDSFINANZIERUNG – FACTORING

„Basel II“ und „Rating“ – Wie ändern sich die Finanzierungsvoraussetzungen und –möglichkeiten mittelständischer Unternehmen und wie können Sie darauf reagieren?

Dass sich Kreditkonditionen verschlechtert haben oder Kredite abgelehnt bzw. Kreditlinien gekürzt wurden, haben drei von zehn der im April 2004 von den Deutschen Industrie- und Handelskammern befragten kleinen und mittleren Unternehmen bestätigt. *

Was sind die Gründe hierfür?

Zum einen wirkt sich der konjunkturelle Abschwung negativ auf die Ertragslage vieler Unternehmen aus, zum anderen weisen viele Betriebe eine im internationalen Vergleich sehr niedrige Eigenkapitalausstattung aus, die als Puffer für Krisenzeiten dienen soll. Die Kreditinstitute reagieren mit einer zurückhaltenden Kreditvergabepolitik im Bereich der traditionellen Fremdkapitalfinanzierung.

Wir möchten Ihnen aufzeigen, wie Sie mit alternativen Finanzierungsinstrumenten zusätzliche Liquidität schöpfen, den Einsatz flüssiger Mittel optimieren und gleichzeitig zu einer Verbesserung Ihres Kreditratings beitragen können.

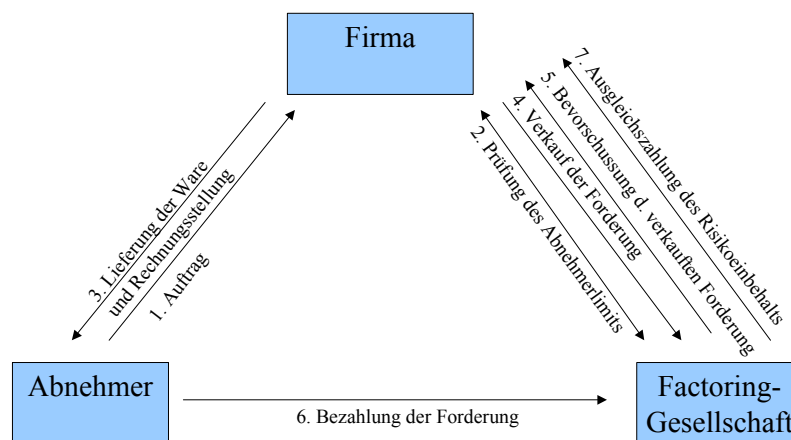
* Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), Kreditprobleme trotz konjunktureller Zuversicht, April 2004.

Was ist Factoring und wie funktioniert es?

Factoring ist der fortlaufende Ankauf von kurzfristigen Rechnungen aus in- und ausländischen Warenlieferungen und Dienstleistungen (Forderungsbeständen) innerhalb von kundenbezogenen Ankaufslinien, die die Factoring-Gesellschaft für die einzelnen Abnehmer vorgibt.

Sie profitieren beim Factoring von

- der sofortigen Bevorschussung des Kaufpreises bis zu 90 %
- der 100%igen Übernahme des Ausfallrisikos (Delkredererisikos)
- zusätzlichen Dienstleistungen, wie z. B. Debitorenmanagement oder Mahnwesen, die die Factoring-Gesellschaft übernimmt.



Ist Factoring für mein Unternehmen geeignet?

- Voraussetzung für Factoring ist, dass keine Forderungsabtretung (Zession) oder andere Rechte Dritter bestehen.
- Besonders geeignet ist das Factoring, wenn es sich bei Ihren Abnehmern um gewerbliche Kunden handelt, der Debitorenbestand breit gestreut ist, der Abnehmerkreis gleichbleibend ist, die Zahlungsfristen maximal 90 Tage betragen, die durchschnittliche Rechnungsgröße mind. 250 Euro ist, die der Forderung gegenüberstehende Leistung vollständig erbracht worden ist und möglichst keine Gegenforderungen existieren. Besonders beliebt sind Branchen, deren Abnehmer über eine überdurchschnittliche Bonität verfügen, wie z. B. die Automobilzulieferer oder Lieferanten des Großhandels.
- Nicht alle Branchen bzw. Forderungen eignen sich für das Factoring. Ausgeschlossen werden häufig Forderungen mit Rückgaberechten oder Rechnungen an private Kunden. Bei Kunden aus dem Bau-, Handwerks- und Speditionsgewerbe und den Branchen, bei denen Streitigkeiten um erbrachte Leistungen tendenziell

sehr oft vorkommen bzw. ein Nachweis der vollständigen Leistungserbringung nur schwer möglich ist, sind die Möglichkeiten stark eingeschränkt. Dies gilt auch für Grundgeschäfte aus dem Bereich Individual-Anfertigungen, Individual-Software, Projektgeschäfte, u. a.

In diesen Punkten unterscheiden sich die einzelnen Factoring-Anbieter sehr stark, so dass es sich empfiehlt, eine individuelle Anfrage vorzunehmen.

Welche Vor- und Nachteile hat diese Finanzierungsform?

Vorteile	Nachteile
<p>Einmalige Liquiditätszufuhr und umsatzkongruente Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ zusätzliche Ertragsmöglichkeiten im Einkauf (z. B. Skonto) ⇒ Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch einen größeren unternehmerischen Handlungsspielraum 	<p>Empfänger der Zahlung ist i. d. R. die Factoring-Gesellschaft. Diese Offenlegung war in der Vergangenheit bei deutschen Unternehmen mit einem Hauch des Negativen verbunden. Inzwischen ist die Popularität dieses Finanzierungs-instrumentes stark angestiegen und nicht mehr negativ belegt. Sie müssen allerdings in Ihre Überlegungen mit einbeziehen, dass das Mahnwesen im Standardverfahren über die Factoring-Gesellschaft läuft und in der Regel nicht mehr kundenspezifisch gesteuert werden kann.</p>
<p>Risikominimierung durch 100%igen Delkredereschutz, laufende Bonitätsprüfung durch den Factor, dadurch sicherere Vertriebswege und ein ausgewogenes Kundenportfolio</p>	<p>Die Forderungen werden nur innerhalb der vom Factor festgesetzten Abnehmerlimits angekauft.</p>
<p>Administrative Entlastung durch die Übertragung des Forderungsmanagements, des Mahnwesens und des Inkassos an den Factor.</p>	<p>Für die Erfüllung dieser Funktionen wird eine Factoring-Gebühr in Rechnung gestellt. Diese ist Ihrer individuellen Ersparnis aus der Entlastung und ggf. der Inanspruchnahme von Skonti, Boni u. a. gegenüberzustellen.</p>
<p>Optimierung der Bilanzstruktur: Die verkürzte Bilanzsumme führt zu einer Verbesserung der Kennzahlen. Resultat kann eine positive Auswirkung auf Ihr Rating sein.</p>	<p>Factoring ist allerdings kein Substitut für langfristige Investitionskredite, es dient allein der Umsatzfinanzierung.</p>
<p>Bei der Bonitätsbeurteilung fließen neben Ihren Kennzahlen auch die Boni-</p>	<p>In manchen Abnahmeverträgen ist die Möglichkeit der Forderungsabtretung oder</p>

tätskennzahlen Ihrer Abnehmer ein, was in vielen Fällen zu einer besseren Gesamt-Einstufung führt.	des Forderungsverkaufs an Dritte ausgeschlossen (Hinweis: Zum Teil wird dies durch die Rechtsprechung aufgehoben)
--	---

Wieviel kostet es mich?

1. **Zinsen:** bankübliche Kontokorrentzinsen, abhängig von der Bonität Ihres Unternehmens und der Bonität Ihrer Abnehmer. Die Zinsen werden berechnet in Höhe der tatsächlichen Inanspruchnahme und vom Zeitpunkt des Forderungsverkaufes bis zum Zahlungseingang.
2. **Factoring-Gebühr:** Den wesentlichen Bestandteil der Factoring-Kosten stellt die Factoring-Gebühr, d. h. das Entgelt für die Übernahme des Bonitäts- und Ausfallrisikos, des Debitorenmanagements und des Mahnwesens, dar. Die Höhe der Factoring-Gebühr richtet sich insbesondere nach:
 - a. dem Bonitätsrisiko Ihres Unternehmens und Ihrer Abnehmer (z. B. reduziert sich die Gebühr, wenn Sie bereits eine Warenkreditversicherung abgeschlossen haben) sowie
 - b. dem Arbeitsaufwand (z. B. für die Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Mahnwesens, des Inkassos und der Bonitätsprüfung). Gemessen wird der Aufwand i. d. R. an der Höhe des Umsatzes, der Anzahl der Rechnungen und der Kunden.
 - c. Eine jährliche Limitprüfungsgebühr wird oftmals separat für die laufende Überwachung der Bonität der Abnehmer in Rechnung gestellt.

Laut Verbandsschätzungen liegt die durchschnittliche Factoring-Gebühr in Deutschland zwischen 0,5 und 2,5 Prozent vom angekauften Forderungsbestand (Bruttoumsatz).

Hinweis: Bei der Auswahl der Angebote lohnt sich nicht nur der Blick auf den Preis. Entscheidend ist auch der Service. Hierzu gehört insbesondere, wie schnell der einzelne Anbieter die von ihm gewährten Limits mitteilt, denn nicht immer werden alle von Ihnen angebotenen Rechnungen auch angekauft. Wichtig ist auch, ob der Datentransfer den Bedürfnissen Ihres Unternehmens entspricht, wie schnell der Factor nach Einreichung der Rechnung zahlt und welche Dienstleistungs-Funktionen er beim Forderungsmanagement übernimmt.

Kann sich Factoring an meine individuellen Bedürfnisse anpassen?

Eine individuelle Lösung kann dadurch gefunden werden, dass verschiedene Factoring-Alternativen zur Auswahl stehen:

- Full-Service-Factoring: Dies ist das Standardverfahren, bei dem die Vorteile des Factoring voll zur Geltung kommen. Die Factoring-Gesellschaft übernimmt neben der laufenden Bonitätsbeurteilung der Kunden das komplette Debitorenmanagement und Mahnwesen, ggf. incl. Inkasso.
- Inhouse-Factoring und Stilles Factoring:
Hier führt Ihr Unternehmen wie gewohnt die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen selbst. Sie haben die Möglichkeit, zu einem bestimmten Zeitpunkt den Factor mit der Anmahnung zu beauftragen. Eine weiterführende - allerdings in Deutschland eher unübliche - Variante ist das „Stille Factoring“, bei dem die Forderungsabtretung dem Debitor gegenüber nicht offengelegt wird. Dieses Verfahren wird nur in Ausnahmefällen und bei sehr guten Bonitäten angeboten.
- Auswahl-Factoring: Beim Auswahl-Factoring werden nicht sämtliche Forderungen, sondern nur Forderungen ausgewählter Debitoren an den Factor verkauft.
- Ultimo-Factoring:
Das Ultimo-Factoring, d. h. Forderungsverkauf über einen kurzen Zeitraum und zu einem bestimmten Zeitpunkt, z.B. über den Bilanzstichtag oder über das Quartalsende, wird vor allem zum Zwecke der Optimierung der Bilanzstrukturen eingesetzt. Es wird in der Praxis nur bei sehr großen Debitorenbeständen angeboten und nur bei ausgezeichneter Kunden- und Debitorenbonität.

Welche Unterlagen benötigt die Factoring-Gesellschaft?

1. Voranfrage mittels Analyse-Bogen (vgl. Standard-Analysebogen als Muster im Anhang)
2. Bonitätsunterlagen:
 - a. Jahresabschluss der letzten beiden Geschäftsjahre
 - b. BWA / betriebswirtschaftliche Zwischenzahlen
 - c. Organigramm, HR-Auszug und Gesellschaftsvertrag
 - d. Planzahlen und ggf. Angaben zum Auftragsbestand
3. Unterlagen zu den Debitoren/Kreditoren:
 - a. Offene Postenliste Debitoren/Kreditoren, Summen- und Saldenliste
 - b. Rechnungsformular mit AGB und zugrundeliegende Lieferbedingungen

Welche anderen Alternativen gibt es, um mich gegen Forderungsausfälle abzusichern?

1. **Forfaitierung:** Hiermit können Sie höhere Einzel-Forderungen, die durch Lieferungen z. B. ins Ausland entstehen, an ein Finanzinstitut (Forfaieteur) verkaufen (ohne Regress).
2. **Warenkreditversicherungen:** Innerhalb eines vom Versicherer festgelegten Limits haben Sie die Möglichkeit, sich i. d. R. bis zu 70 % gegen Forderungsausfälle abzusichern. Im Unterschied zu den meisten Factoring-Gesellschaften müssen Sie bei der Warenkreditversicherung allerdings einen Nachweis erbringen, dass der Schuldner der Forderung zahlungsunfähig geworden ist.

Wo kann ich mich über Factoring-Gesellschaften informieren?

Im Internet unter:

www.factoring.de (Deutscher Factoring-Verband e. V.) und

www.bundesverband-factoring.de (Bundesverband Factoring für mittelständische Unternehmen e. V.). Dort finden Sie auch allgemeine Informationen zum Factoring.

Neben den Mitgliedern der o. g. Verbände gibt es noch weitere Factoring-Gesellschaften und Spezialbanken mit Factoring-Angebot.

Literaturempfehlung: Bette, Klaus: Factoring: Finanzdienstleistung für mittelständische Unternehmen, Dt. Wirtschaftsdienst, 2001.

FACTORING-ANALYSEBOGEN (Muster)

Firma:

Straße:

PLZ und Ort:

Telefon/Telefax:

Ansprechpartner:

E-Mail:

Geschäftsgegenstand, Geschäftsfelder in prozentualer Verteilung

Kundenstruktur, Abnehmergruppen in der prozentualen Verteilung

Anzahl der Kunden	Inland	Export
-------------------	--------	--------

Der Export erfolgt in folgende Länder:

Umsatz 2002	Inland	T €	Export	T €
Umsatz 2003	Inland	T €	Export	T €
Umsatz 2004 (Planung)	Inland	T €	Export	T €
Forderungsvolumen im Ø	Inland	T €	Export	T €
Verbindlichkeiten aus L/L im Ø		T €		
Wareneinsatzquote			% vom Umsatz	
Zahl der Rechnungen (pro Jahr)			Stück, davon Ausland	
	Stück			
Forderungsausfälle/EWB	2002	T €	2003	T €
Skontoaufwand / letztes Geschäftsjahr		T €	Skontoertrag	T €
Skontopotential vom Einkaufsvolumen		%	Skontosatz im Ø	%

Bilanzdaten des letzten Geschäftsjahres:

Bilanzsumme	T
Euro	
Eigenkapital	T Euro
Langfristige Verbindlichkeiten	T
Euro	
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	T Euro
Jahresüberschuss/-fehlbetrag des letzten Geschäftsjahres	T
Euro	

Bankverbindungen, evtl. Linien + Sicherheiten

Besteht eine Sicherungszession bzw. eine Anschlusszession bei Sicherungsübereignung?

Ja Nein

Besteht eine Warenkreditversicherung / Ausfuhrkreditversicherung? Nein

Ja, bei _____ seit _____

Freier Text, wie z. B. strategische Ausrichtung, Sonderfaktoren, Wachstumsprognose, IT/FIBU etc.

ASSET BACKED SECURITIES (ABS)

Asset Backed Securities (ABS) entstanden als neue Finanzierungsform in den 70er Jahren in den USA. In Deutschland ist erst seit 1998 ein nennenswertes Emissionsvolumen von ABS-Transaktionen festzustellen. Seitdem verzeichnet der deutsche Markt allerdings ein starkes Wachstum.

Grundlage für den wachsenden ABS-Markt ist die bankaufsichtsrechtliche Anerkennung dieses Finanzierungsinstruments durch die Deutsche Bundesbank im Jahr 1997, die den deutschen Banken die Nutzung erst ermöglichte. So konnte das Emissionsvolumen der 1998 durchgeführten ABS-Transaktionen von rund 12 Mrd. Euro auf 25 Mrd. Euro im Jahr 2000 gesteigert werden. Auch der Markt für kurzfristige ABS-Transaktionen, für sog. Asset Backed Commercial Papers, verzeichnete in den letzten Jahren einen Aufschwung.

So funktioniert ABS

In den Buchstaben ABS steckt das Funktionsprinzip dieses Finanzierungsinstruments: Es handelt sich um mit Vermögensgegenständen („Assets“) unterlegte („Backed“) Wertpapiere („Securities“).

ABS sehen in ihrer Grundform die Veräußerung des Forderungsbestandes eines Unternehmens oder eines Kreditinstituts (sog. Originator) an eine eigens dafür gegründete, rechtlich selbstständige Gesellschaft vor. Die Aufgabe dieser sog. Zweckgesellschaft besteht ausschließlich im Ankauf der Forderungsbestände und in deren Refinanzierung durch die Emission von Wertpapieren, die durch den Forderungsbestand gesichert sind. Neben einer Abtretung und einem Verkauf der Forderungen ist es möglich, die Übertragung von Risiken durch eine synthetische Struktur zu erzielen. Im Unterschied zur Grundstruktur von ABS-Transaktionen werden nur die Ausfallrisiken der Forderungen am Kapitalmarkt verkauft, während die eigentlichen Forderungen in den Büchern der Kreditinstitute bleiben und das ursprüngliche Kreditverhältnis unberührt bleibt.

Oftmals erfolgt eine Trennung in ABS im engeren Sinne und MBS (Mortgage Backed Securities). Verbriefte Assets von MBS sind Wohnungsbaudarlehen, gewerbliche Hypothekenkredite oder verbrieft Baudarlehen, während bei ABS im eigentlichen Sinne am häufigsten Forderungen aus Autofinanzierungen, Kreditkarten- und Leasingforderungen sowie gewerbliche Kredite verbrieft werden. Allerdings sind der Art der zu verbriefenden Forderungen, die am Kapitalmarkt platziert werden können, keine Grenzen gesetzt: Zukünftige Einnahmen aus Schallplattenverkäufen, der Verkauf von Eintrittskarten und besondere Touristattraktionen werden ebenso verbrieft wie Aus- und Weiterbildungsdarlehen oder Forderungen aus Filmrechten. Eine weitere Klasse bilden die Collateralised Debt Obligations (CDO). Bei diesen wird ein Kreditportfolio oder ein Portfolio von Anleihen im Rahmen einer Asset-Backed-Transaktion verbrieft.

Da es sich sowohl bei ABS als auch beim Factoring jeweils um einen Forderungsverkauf gegen Freisetzung von liquiden Mitteln handelt, werden diese verwandten Finanzierungsformen häufig verwechselt. Doch es gibt deutliche Unterschiede: Während bei ABS-Finanzierungen das Gesamtverhalten des Forderungsvolumens im Vordergrund steht, erfolgt beim Factoring stets eine Einzelprüfung der meist kurzfristigen Forderungen. Ferner kann Factoring im Gegensatz zu ABS bereits mit kleinen Forderungsvolumina betrieben werden und benötigt einen geringeren organisatorischen Vorbereitungsaufwand. Und während der Originator bei einer ABS-Transaktion meist weiterhin in unveränderter Weise gegenüber dem Schuldner auftritt, wird beim Factoring der Gläubigerwechsel dem Schuldner i.d.R. offen gelegt.

Der Zugang zu ABS

Für ABS-Transaktionen eignen sich vor allem homogene Forderungen mit einem Volumen zwischen 25 Mio. Euro und 50 Mio. Euro, die gegenüber einer größeren Anzahl von Schuldnern bestehen und insofern eine breite Risikostreuung aufweisen.

Wegen dieser Anforderungen und aufgrund der hohen, fixen Transaktionskosten zwischen 0,8 und 3 Prozent des Wertpapiervolumens kommen ABS in direkter Form nur für umsatz- und ertragsstarke Unternehmen in Frage. Um die Verbriefung einer größeren Anzahl von mittelständischen Unternehmen zugänglich zu machen, haben die deutschen Banken mittlerweile spezielle Programme (Mittelstands- ABS-Angebote) aufgelegt, mit denen Forderungen mehrerer Unternehmen gebündelt werden. Auf diese Weise wird auch solchen Unternehmen der indirekte Zugang zu attraktiven Kapitalmarktkonditionen ermöglicht, die bisher aufgrund zu kleiner Forderungspools und hoher Einmalkosten von der Nutzung ausgeschlossen waren. Außerdem wird das Standing der teilnehmenden Unternehmen

hinsichtlich ihrer Bonität gestärkt, weil aufgrund der Forderungsisolierung ausschließlich die Qualität der verkauften Finanzaktiva beurteilt wird. Die KfW-Mittelstandsbank hat mittlerweile ein spezielles Verbriefungsprogramm aufgelegt, das auch den kleineren Kreditinstituten die Verbriefung ihrer Unternehmenskredite ermöglicht. Bei den verbrieftungsfähigen Krediten handelt es sich um Förderkredite der KfW an mittelständische Unternehmen, die über die Hausbanken als Durchleitungsbanken vergeben werden. Durch dieses Förderinstrument entlastet die KfW das Eigenkapital der Kreditinstitute mit dem Ziel, die Bedingungen zur Neuvergabe von Krediten an die mittelständische Wirtschaft zu verbessern.

Vorteile von Asset-Backed-Securities

ABS schaffen Liquidität

- Einer der wichtigsten Vorteile von ABS ist die Freisetzung liquider Mittel durch den Forderungsverkauf auf dem Kapitalmarkt. Unternehmen mit hohen regelmäßigen Forderungen erhalten so schnell Kapital und erschließen sich neue Investorenkreise.

Durch ABS lässt sich die Bilanz- bzw. Kapitalstruktur verbessern.

- Durch die Rückführung von Verbindlichkeiten können der Verschuldungsgrad (Fremdkapital zu Eigenkapital) verringert und der Zinsaufwand reduziert werden. Ferner lässt sich die Aktivastruktur optimieren, indem die freigesetzte Liquidität für Investitionen in höher verzinsliche oder risikoärmere Aktiva verwendet wird (Aktivtausch). Werden durch den Verkauf langfristiger Forderungen entsprechende kurzfristige Verbindlichkeiten rückgeführt, so wird zudem eine Verbesserung der horizontalen Bilanzstruktur erreicht.

Forderungen können durch ABS bessere Bonität aufweisen.

- Durch den regresslosen Verkauf der Forderungen geht das Kreditausfallrisiko auf die Investoren über. Auf diese Weise wird die Bonität der ABS von der Bonität des Unternehmens getrennt. Durch die Forderungsisolierung kann eine Wertpapieremission ein besseres Rating erhalten als das forderungsverbriefende Unternehmen selbst. Das verbilligt die Geldbeschaffung. Das Liquiditätsrisiko kann gesenkt werden, weil die liquiden Mittel dem Unternehmen unabhängig von möglichen Zahlungsverzögerungen seiner Kreditnehmer zufließen.

Mittelstand erhält durch ABS indirekt Zugang zum Kapitalmarkt.

- Auch mittlere Unternehmen können über die Verbriefung der Kreditforderungen an den Vorteilen des Kapitalmarktes indirekt partizipieren. Darüber hinaus ist
- wegen der Streuung der Wertpapiere auf dem Kapitalmarkt eine höhere Unabhängigkeit vom Kapitalgeber über ABS als über Factoring möglich.

ABS können Steuerbelastung reduzieren

- Durch die Reduzierung von gewerbesteuerlichen Dauerschulden kann bei echtem Forderungsverkauf die Gewerbesteuerbelastung der Unternehmen gemindert werden.

Nachteile von ABS

ABS sind aufwendig

- Genaue Angaben zu den Kosten von ABS-Transaktionen sind schwierig, weil sie von der Größenordnung und der Ausgestaltung abhängen. Es entstehen zum einen einmalige Transaktionskosten für Strukturierung und Anpassungen, zum anderen laufende Kosten, wie beispielsweise Ratingkosten für die Wertpapierplatzierung, Personalkosten für die Abwicklung und Verwaltungsgebühren. (Richtwert der Gesamtkosten: 0,8 und 3 Prozent des Wertpapiervolumens)

ABS sind komplex

- Die Vorbereitungszeit ist entsprechend der Komplexität dieser Finanzierungsform recht lang: Es müssen aufsichtsrechtliche, vertragliche und buchhalterische Abklärungen in hohem Maße vorgenommen werden. Die Modalitäten sind oft für mehrere Jahre festgelegt, was sich nachteilig auf die Flexibilität im Kundenbeziehungsmanagement auswirken kann. Bei ABS handelt es sich um ein sehr informationsintensives Finanzierungsinstrument, da über Veränderungen im Bereich der Risikokennziffern des verkauften Portfolios ständig zu berichten ist. Die direkte Teilnahme an dem Instrumentarium ABS ist daher für die meisten mittelständischen Unternehmen nicht sinnvoll.

ABS verlangen Bonität

- Nur bonitätsstarke Forderungsverkäufer können an der ABS-Transaktion teilnehmen. Eine Insolvenz des Unternehmens hätte nämlich erhebliche Auswirkungen auf die gesamte Transaktion: Es bestünde die Gefahr, dass eingegangene Rechnungsbeträge an die Zweckgesellschaft nicht ausgezahlt und mit den beim Unternehmen verbleibenden Forderungen vermischt werden.

Fazit:

Neben die traditionellen Refinanzierungsinstrumente, wie Kredit, Anleihe oder Schuldschein tritt mit ABS eine weitere Variante der Mittelaufnahme, die für Bank und Kunde/Unternehmen gleichermaßen eine interessante Finanzierungsmöglichkeit darstellt. Nicht nur für größere Unternehmen kann es sich lohnen, mit dieser Methode Forderungen zu Geld zu machen, auch für mittelständische Unternehmen kann es von Vorteil sein, über einen Forderungspool eines entsprechenden Kreditinstituts am Kapitalmarkt teilzunehmen.

Gerade in einer Zeit der restriktiven Kreditvergabe gewinnt damit ABS als Säule der Finanzierung eine wesentliche Bedeutung.

MEZZANINE FINANZIERUNGSFORMEN

Der Begriff „Mezzanine“ stammt aus der Architektur und bezeichnet ein "Zwischengeschoss", das zwischen zwei Hauptstockwerken steht. Mezzanine Finanzierungen (auch als hybride Finanzierungen bezeichnet) sind ihrem Wesen nach zwischen Eigenkapital und Fremdkapital anzusiedeln und - je nach Ausgestaltungsform - bilanziell näher dem Eigenkapital oder dem Fremdkapital zuzuordnen.

Durch die Nachrangigkeit von mezzaninen Finanzierungsformen gegenüber „klassischem“ Fremdkapital wird im Wesentlichen die Klassifizierung als wirtschaftliches Eigenkapital abgeleitet. Die Vergütung unterteilt sich regelmäßig in eine feste laufende Verzinsung plus eine variable Zinskomponente (häufig erfolgsabhängig), eventuell ergänzt um eine Abschlusszahlung am Ende der Laufzeit.

Die typischen Ausgestaltungsformen von Mezzanine-Finanzierungen sind:

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

Die typischen Merkmale von Mezzanine-Finanzierungen sind:

- Nachrangigkeit in Bezug auf andere Gläubiger
- Verzicht auf Sicherheiten
- Vorrangigkeit gegenüber Stammkapital/Grundkapital und Rücklagen
- Höhere Verzinsung für Kapitalüberlassung als klassisches Fremdkapital
- Langfristige Finanzierungen mit zeitlicher Befristung

Welche Vorteile haben mezzanine Finanzierungsformen?

Ein grundlegender Vorteil mezzaniner Finanzierungen ist der Eigenkapitalcharakter, der im Wesentlichen durch den Rangrücktritt im Insolvenzfall hinter dritte Gläubiger erreicht wird. Mezzanine-Geber werden im Insolvenzfall erst nach den übrigen Gläubigern bedient,

aber vor Eigenkapitalgebern.

Zudem wird die Eigenkapital-Position gestärkt, ohne (in einigen Ausgestaltungsformen) an den bestehenden Eigentümerverhältnisse etwas zu verändern. Das heißt beispielsweise, dass die Unabhängigkeit des Unternehmens gesichert und die Mehrheitsverhältnisse bestehen bleiben.

Der Einsatz mezzaniner Mittel verbessert die Bilanzstruktur und damit die Bonität und das Rating. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn durch Mezzanine eine verbesserte fristenkongruente Finanzierung des Anlage- und Umlaufvermögens erreicht wird.

Das Unternehmen erhält Liquidität ohne Sicherheiten und kann dadurch den Kreditspielraum aufrecht erhalten bzw. eine größere Kreditaufnahme ermöglichen. Durch die Möglichkeit Laufzeit, Tilgung und Verzinsung in der Regel flexibel auszuhandeln, können firmenspezifische Entwicklungen und die Liquiditätssituation berücksichtigt werden.

Welche Nachteile haben mezzanine Finanzierungen?

Das höhere Risiko des Kapitalgebers wird durch eine höhere Verzinsung im Vergleich zur klassischen Kreditfinanzierung vergütet. Hierzu ist ein stabiler, nachhaltiger Cash-flow nötig, damit der Kapitalsdienst bedient werden kann. Weiterhin ist die Endfälligkeit zu beachten. Die Kapitalüberlassung ist im Vergleich zum „echten“ Eigenkapital zeitlich befristet.

Wann sind Mezzanine-Finanzierungen geeignet?

Anwendung finden Mezzanine-Finanzierungen traditionell bei **Buy-Out-Transaktionen**, d.h. bei größeren fremdfinanzierten Übernahmen von Unternehmen durch externe oder interne Manager. Im Zuge der restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken wird Mezzanine Kapital zunehmend bei **Expansionsfinanzierungen** eingesetzt. Beispiele sind die Erweiterung von Produktionskapazitäten, die Erschließung neuer Märkte oder die Entwicklung neuer Produkte.

Im Mittelstand bieten sich Mezzanine-Lösungen insbesondere für Unternehmen an, die eine solide Ausgangsposition und ein hohes Wachstumspotenzial haben. Projekte mit anfangs hohem Investitionsbedarf und erst spät fließenden Erträgen sind ideale Einsatzmöglichkeiten.

Mit Mezzanine-Mitteln können Finanzierungslücken vor allem dann geschlossen werden, wenn die Kreditaufnahme aufgrund fehlender Sicherheiten limitiert ist, der Grad der Fremdmittelverschuldung bereits sehr hoch ist oder die Bonitätseinstufung des Unternehmens gerade keine weitere Kreditaufnahme mehr zulässt.

Die Mittel werden in der Regel über Private-Equity-Gesellschaften (Eigenkapitalgeber) oder Banken zur Verfügung gestellt. Häufig liegen die Mindestbeträge bei 2,5 – 5 Mio. Euro. Vereinzelt bieten Gesellschaften oder Banken bereits ab 250.000 bis 500.000 Euro Mezzanine-Produkte an. Sollte der Finanzierungsbedarf geringer sein, lohnt es sich, den Einsatz von Förderprodukten der KfW-Mittelstandsbank in Form des Unternehmerkapitals zu prüfen. Das Unternehmerkapital teilt sich in drei Bausteine auf, die Gründer und Mittelstand nach Entwicklungsphasen und Etablierung am Markt unterscheiden:

ERP-Kapital für Gründung:

Gründer und junge Unternehmen bis 2 Jahre nach Geschäftsaufnahme können Investitionen, Warenlager und Markterschließungskosten finanzieren. Der Kreditnehmer haftet persönlich für den Kredit und muss darüber hinaus keine Sicherheiten stellen. Die vorhandenen Eigenmittel des Antragstellers –sie sollen 15% nicht unterschreiten - können auf bis zu 40% des Finanzierungsbedarfs aufgestockt werden. Der Antragsteller kann max. 500.000 EUR beantragen. Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die ersten 7 Jahre sind tilgungsfrei.

ERP-Kapital Wachstum:

Junge Unternehmen, deren Geschäftsaufnahme mehr als zwei Jahre und höchstens fünf Jahre zurückliegt, können Investitionen und Warenlager finanzieren. Der Kreditnehmer haftet persönlich für den Kredit und muss darüber hinaus keine Sicherheiten stellen. Die vorhandenen Eigenmittel des Antragstellers können auf bis zu 40% des Finanzierungsbedarfs aufgestockt werden. Die Hausbank muss für mindestens 10 Jahre einen Finanzierungsanteil in Höhe des ERP-Kapital für Wachstum übernehmen. Der Antragsteller kann max. 500.000 EUR beantragen. Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die ersten 7 Jahre sind tilgungsfrei. Die Verzinsung ist abhängig von der Bonität.

Kapital für Arbeit und Investitionen:

Etablierte Unternehmen, die bereits mehr als fünf Jahre am Markt tätig sind, können Investitionen und Betriebsmittel in Höhe von 20% der mit Kapital für Arbeit und Investitionen geförderten Investitionen finanzieren. Der Finanzierungsanteil kann bis zu 100% der förderfähigen Kosten betragen. Die Mittel werden in zwei gleich hohen Tranchen bereitgestellt. Die Hälfte in Form eines klassischen Darlehens (Fremdkapitaltranche), für das bankübliche Sicherheiten zu stellen sind. Die andere Hälfte in Form eines Nachrangdarlehens (Nachrangtranche), für die vom Unternehmen keine Sicherheiten gestellt werden müssen. Pro Vorhaben sind max. 2.000.000 EUR zu beantragen. Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die ersten 7 Jahre sind tilgungsfrei. Die Verzinsung ist abhängig von der Bonität.

Die Anträge für das Unternehmerkapital sind grundsätzlich vor Beginn des Vorhabens bei der Hausbank zu stellen.

Charakteristika von Mezzanine-Finanzierungsformen:

	Nachrangdarlehen	Typisch stille Beteiligung	Atypisch stille Beteiligung	Genussrechte	Wandelanleihe
Vergütung Kapitalgeber	fix	fix und variabel (gewinnabhängig)	fix und variabel (gewinnabhängig, oft auch Teilhabe an der Wertsteigerung)	fix oder variabel	fix und Wandlungsrecht
Rendite Kapitalgeber p.a.	ca. 8 – 16 %	ca. 12 – 18 %	ca. 12 – 18 % (bei Equity Kicker ca. > 25 %)	ca. 6 – 16 %	ca. 2 – 10 % bei Wandlung ca. 20 – 30 %
Informations- und Zustimmungrechte	Gläubigerstellung	vertraglich vereinbart	Mitunternehmerstellung, vertraglich vereinbart	Gläubigerstellung	Gläubigerstellung, nach Wandlung Haftung
Teilnahme an Verlusten / Haftung im Insolvenzfall	nein, aber Rangrücktritt	nein, aber Rangrücktritt	ja	nein, aber Rangrücktritt	ggf. Rangrücktritt, nach Wandlung Haftung
Bilanzielles Eigenkapital ¹	nein	gestaltungsabhängig	ja	gestaltungsabhängig	erst ab Wandlung

¹ Kreditinstitute definieren diese Mittel als Eigenkapital, wenn sie langfristig sind (wichtig: meist wird eine längere Laufzeit als die vorhandenen Bankdarlehen vorausgesetzt) und eine Rangrücktrittserklärung abgegeben wurde

Fazit

Mezzanine Kapital ist eine Finanzierungsform, die im Rahmen des Finanzierungsmixes ergänzend neben Eigen- und Fremdkapital, sehr flexibel und individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse kapitalsuchender Unternehmen ausgestaltet werden kann. Durch die Aufnahme von Mezzanine-Kapital besteht für ein Unternehmen vor allem die Möglichkeit, die Eigenkapitalbasis zu verbessern ohne (sofort) Gesellschaftsanteile abgeben zu müssen. Kapitalgeber bekommen Investitionsmöglichkeiten im eigenkapital-ähnlichen Bereich mit adäquaten Rendite-Chancen ohne voll das Exit-Risiko eingehen zu müssen, da eine Rückzahlung der Finanzierung und Vergütung aus dem Cash Flow möglich sein muss.

Insgesamt ist im Bereich der Unternehmensfinanzierung ein zunehmendes Interesse für Mezzanine Kapital zu beobachten, wobei die Bedeutung aufgrund der beschriebenen Vorzüge noch deutlich steigen sollte.

Es bleibt festzuhalten, dass durch Mezzanine Kapital nicht zwangsläufig eine Verbesserung der Bilanzstruktur und damit des Ratings einhergeht. Dies ist im Einzelfall von Ausgestaltung und der vertraglichen Gestaltung abhängig. Im Detail sollte dies mit dem Steuerberater/ Wirtschaftsprüfer geklärt werden.

EIGENKAPITAL / BETEILIGUNGSKAPITAL

Die Eigenkapitalfinanzierung über Beteiligungsgesellschaften ist eine gute Ergänzung oder auch Alternative zur Kreditfinanzierung. 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**, z. B. als Aktionär, Kommanditist oder GmbH-Gesellschafter. 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 Darlehen an die Gesellschaft, das nicht besichert werden muss und mit einer Rangrücktrittserklärung versehen ist. Dadurch erhält das Darlehen Eigenkapitalcharakter. Charakteristisch für die stille Beteiligung ist, dass während der Laufzeit ein fester Zinssatz bezahlt wird. Darüber hinaus können vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten gewählt werden, wie zum Beispiel eine variable Verzinsung, die vom Ertrag abhängig ist, höhere Zinszahlungen zum Laufzeitende hin, oder die Beteiligung an einem Wertzuwachs des Unternehmens bei der Veräußerung von Anteilen. Auch die Beteiligung an Verlusten kann vereinbart werden, wobei dies nicht der Regelfall ist. Die Rechte der stillen Gesellschafter bezüglich der Mitwirkung, Information und Kontrolle werden meist individuell geregelt. Die stille Beteiligung ist grundsätzlich bei jeder Rechtsform möglich.

Bei beiden Beteiligungsformen wird normalerweise die Einlage am Ende des Beteiligungszeitraums (meist nach 3 - 7 Jahren) zurückgeführt. Dieser sogenannte „Exit“

kann durch Rückzahlung aus der Liquidität, die während dieses Zeitraums angesammelt werden konnte, oder durch Verkauf von Anteilen an der Börse oder an strategische Investoren erfolgen.

Welche Vorteile hat die Beteiligungsfinanzierung?

- Durch die höhere Eigenkapitalquote kann die Bonität und das Rating verbessert werden. Dies erweitert den künftigen Finanzierungsspielraum.
- Das zusätzliche Eigenkapital stärkt den Puffer in Wachstums- und Restrukturierungsphasen, so dass das Unternehmen schwankende oder unsichere Umsatzentwicklungen besser ausgleichen kann.
- Zusätzliches Know-how und neue Kontakte durch den Investor können wichtige Impulse für die Weiterentwicklung geben. Das Leistungsspektrum von Eigenkapitalgebern umfasst häufig die Ausarbeitung eines Finanzierungskonzepts, die Vorbereitung und Durchführung weiterer Finanzierungsrunden sowie die Auswahl und Beschaffung weiterer Investoren. Darüber hinaus begleiten die Investoren im Einzelfall auch die Erstellung von Unternehmensstrategie- und Entwicklungskonzepten, geben Hilfestellung bei der Vertragsgestaltung und Internationalisierung, bei personeller Managementverstärkung, der Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien, der Identifikation und Auswahl von Kooperationspartnern, Erschließung von Branchenkontakten sowie bei der Vorbereitung auf den Börsengang oder Unternehmensverkauf.
- Das Engagement einer renommierten Beteiligungsgesellschaft führt zu einem Imagegewinn und stärkt die Verhandlungsposition des Unternehmens.

Was sind die Nachteile der Beteiligungsfinanzierung?

- Im Vorfeld entsteht erheblicher Aufwand, da die Anfrage bei Investoren durch Vorlage eines sorgfältig ausgearbeiteten Konzeptes (Business Plan) erfolgen muss. Neben der Beschreibung des Vorhabens und einer fundierten Marktanalyse benötigt der Unternehmer eine Mehrjahres-Planung (Gewinn- und Verlustplanung, Investitionsplanung, Bilanzplanung, Liquiditätsplanung).

- Die Suche nach Beteiligungspartnern ist aufwändig und langwierig. Investoren prüfen in der Regel drei bis sechs Monate lang die Anfrage, bevor sie eine Entscheidung fällen. Oft kommen nur 2 - 5 Prozent der Anträge zum Abschluss.
- Kommt die Beteiligung zustande, so muss regelmäßig und sehr detailliert über aktuelle Entwicklungen informiert werden. Darüber hinaus hat der Investor oft Mitspracherecht bei Entscheidungen.

Für wen eignet sich die Finanzierung über Eigenkapital/ Beteiligungskapital und was kostet sie?

Eigenkapitalgeber spezialisieren sich oft selektiv auf einzelne Beteiligungsphasen:

- **Frühphasenfinanzierung** (Seed-, Start-up-Finanzierung)
Als sog. Seed Capital wird Eigenkapital zur Umsetzung einer Geschäftsidee in marktgängige Produkte und Dienstleistungen bezeichnet. Daran schließt sich die Start-up Finanzierung an, bei der meist Markteinführungskosten bereitgestellt werden.
- **Expansions- oder Wachstumsfinanzierung**
In dieser Phase wird Eigenkapital typischerweise zur Erweiterung des Produktions- und Vertriebssystems, zur Produktdiversifikation oder zur Stärkung der Marktdurchdringung in Anspruch genommen. Zur Vorbereitung eines Börsengangs ist eine Brückenfinanzierung nötig, die häufig von Eigenkapitalgebern bereitgestellt wird.
- **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 die Ertragsersparung 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.

Wo findet man den passenden Beteiligungs-Partner?

Zahlreiche Private Equity-Gesellschaften in Deutschland sind im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften organisiert:

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
German Venture Capital Association e. V. (BVK),
Reinhardstr. 27 c, 10117 Berlin,
Tel.: 030 306 82-0; Fax 030 306982-20

Der BVK umfasst insgesamt 201 ordentliche und 61 assoziierte Mitglieder. Im Internet präsentieren sich die Firmen ausführlich unter:

<http://www.bvk-ev.de>

Bei der Auswahl eines Eigenkapitalgebers sollte nicht in erster Linie entscheidend sein, wer am meisten Kapital zur Verfügung stellt, sondern wer den größten Wert für das Unternehmen schaffen kann. Unternehmer sollten dabei auf folgende Kriterien achten:

- **Branchenmäßige Ausrichtung und Interessenprofil des Eigenkapitalgebers.**
Der Firmenchef sollte sich auf jeden Fall nach Referenzen und dem Beteiligungsportfolio des Eigenkapitalgebers erkundigen.
- **Refinanzierung, Kapitalquellen und verfügbares Kapitalvolumen** des Eigenkapitalgebers. Sind z. B. Mittel für eine Nachfinanzierung verfügbar?
- Ist die Beteiligung von **weiteren Investoren** möglich (übernimmt der Eigenkapitalgeber die Rolle des Haupt-/Lead-Investors)? Oder engagiert sich der Kapitalgeber nur mit einem zweiten Investor gemeinsam (als Co-Investor)?

- **Art** (direkte Beteiligung oder stille Beteiligung bzw. Mischform) und **Höhe** der Beteiligung.
- **Finanzierungszeitraum**, ist eine Prolongation möglich?
- Welche **Exit-Strategie** wird verfolgt?
- Welche **Mitsprache- und Kontrollrechte** sichert sich der Eigenkapitalgeber? Welche **Informations- und Berichtspflichten** treffen den Unternehmer?
- **Beratungskompetenz**, Art und Umfang der **Managementunterstützung** sowie **Erreichbarkeit** des Eigenkapitalgebers.
- Stimmen die „**weichen Faktoren**“? Unverzichtbarer Baustein jeder Eigenkapital-Finanzierung ist das gegenseitige Vertrauen.

Worauf legen Eigenkapitalgeber Wert?

Ausgangspunkt für die Abwägung von Erfolgs- und Wachstumschancen sowie den Risiken einer Beteiligung durch den Eigenkapitalgeber ist der Business Plan des Eigenkapitalnehmers. Der Business Plan ist Strategiepapier und Visitenkarte des (geplanten) Unternehmens. Er sollte maximal 35 Seiten umfassen und ein Executive Summary (Kurzdarstellung) enthalten, in dem die wichtigsten Aspekte des Geschäftsvorhabens auf maximal zwei Seiten komprimiert dargestellt sind. Da Eigenkapitalgeber oft bereits anhand dieser Zusammenfassung entscheiden, ob eine Geschäftsidee genügend Erfolgspotenzial verspricht, sollte das Executive Summary auf die Interessenlage potentieller Investoren abstellen.

Bei der Entscheidung über eine Eigenkapitalbeteiligung achten

Beteiligungsgesellschaften besonders auf folgende Beurteilungsschwerpunkte:

- **Qualifizierter, detaillierter Geschäftsplan** (Business Plan) mit überzeugenden Aussagen über das Produkt, das Unternehmen, das Management, über Markt und Wettbewerb sowie über die finanzwirtschaftlichen Eckdaten (nachvollziehbare Investitions-, Gewinn- und Verlust- und Liquiditätsplanung über die nächsten drei bis fünf Geschäftsjahre, davon das erste Geschäftsjahr zusätzlich auf monatlicher Basis). Der Finanzbedarf sollte realistisch dargestellt sein (häufig werden

Marketing- und Vertriebskosten unterschätzt). Die Planzahlen müssen mit detaillierten Erläuterungen zu den getroffenen Annahmen hinterlegt werden.*

- **Branche, Geschäftsfeld und Wachstumspotential.** Wesentlich sind ein klar definierter Kundennutzen, ein ausbaufähiger Wettbewerbsvorteil und ein für das Produkt bzw. die Dienstleistung attraktiver, wachstumsfähiger Markt. Marktführerschaft sollte angestrebt werden. Innovationen sollten z. B. durch Patente geschützt sein. Eine hohe Markteintrittsbarriere für neue Unternehmen wirkt sich positiv aus.
- **Kompetenz des Managements.** Entscheidend ist, ob der Eigenkapitalgeber davon überzeugt ist, dass das Management fähig ist, die Unternehmensstrategie und die operationale Planung umsetzen, und auch bereit ist, persönliches Risiko zu tragen.
- **Klare Unternehmensstruktur.** Sämtliche Kernaufgaben wie Produktentwicklung, Marketing, Vertrieb, Finanzen und Controlling sollten kompetent abgedeckt sein oder durch Inanspruchnahme von Beratungsleistungen vervollständigt werden können. Unternehmensgründungen durch Gründerteams werden schon aus Risikogesichtspunkten den Gründungen durch Einzelpersonen vorgezogen.
- **Steigerung des Unternehmenswerts und Ertragskraft (Exit-Potential).** Kann aus Investorensicht ein attraktiver und dem Investitionsrisiko angemessener Beteiligungsertrag (Return on Investment) durch die Veräußerung der Beteiligung am Ende des Finanzierungszeitraums erzielt werden? Oder reicht der während des Beteiligungszeitraumes erwirtschaftete Cash Flow voraussichtlich aus, um die Beteiligung am Ende der Laufzeit zurückzuzahlen?

Wie läuft eine Beteiligungsfinanzierung ab?

- **Kontaktaufnahme**
Die Kontaktaufnahme mit potentiellen Eigenkapitalgebern sollte gezielt (keine Rundschreiben) durch Zusendung einer Kurz-Zusammenfassung aus dem Business-Plan (Executive Summary) erfolgen. Seriöse Eigenkapitalgeber werden bereits in diesem Stadium zusichern, die mitgeteilte Geschäftsidee streng vertraulich zu behandeln. Nach Erhalt der Vertraulichkeitserklärung sollten Sie den vollständigen Business-Plan zusenden.

* Detailliertere Informationen zu den Inhalten eines Business-Plans finden sich im Merkblatt „Business Plan“.

- **Vorstellung des Unternehmens und persönliches Gespräch**

Hat der Unternehmer mit dem Business-Plan das Interesse des Eigenkapitalgebers geweckt, wird ihn die Beteiligungsgesellschaft zu einem persönlichen Gespräch einladen. Jetzt sollte das Unternehmen kurz und prägnant vorgestellt und die wesentlichen Daten und Fakten aufgezeigt werden. Im Anschluss können mehrere vertiefende Gespräche folgen.

- **Letter of Intent**

Ist der Eigenkapitalgeber von den Erfolgsaussichten des zu finanzierenden Vorhabens überzeugt, werden in einem sog. Letter of Intent die wechselseitigen Absichten des Beteiligungsengagements festgehalten. Üblicherweise enthält der Letter of Intent Aussagen über die grundsätzlichen Beteiligungsbedingungen des Eigenkapitalgebers sowie über Laufzeit und Umfang der Finanzierung. Der Unternehmer wird im Gegenzug eine Erklärung abgeben, keine Parallelverhandlungen mit dritten potentiellen Kapitalgebern aufzunehmen. Je nach dem Stand der Verhandlungen kann auch ein rechtlich verbindlicher Vorvertrag das Ende dieser Phase bilden.

- **Due Diligence**

Anschließend wird der Eigenkapitalgeber im Rahmen einer Due Diligence das Unternehmen auf Herz und Nieren prüfen und dabei besonders alle rechtlichen Verhältnisse (Legal Due Diligence), Rechnungswesen, Bilanzen und Finanzdaten (Financial Due Diligence) sowie die gesamten wirtschaftlichen Aussichten des Engagements unter Einbezug des Innovationsgehalts des Unternehmens und des Wachstumspotenzials (Business Due Diligence) kritisch abklopfen. Bei Technologie-Unternehmen schließt sich häufig eine gesonderte Patent- und Lizenzrecherche an. Auf der Basis der Due Diligence wird der Eigenkapitalgeber eine Unternehmensbewertung vornehmen (in der Regel nach dem abdiskontierten Wert künftiger Cash Flows) und ein Angebot über die Höhe seiner Beteiligung abgeben.

- **Beteiligungsvertrag**

Die Rechte und Pflichten der Beteiligten werden sodann in einem oft sehr ausführlichen Beteiligungsvertrag festgehalten. Die Beteiligung kann als direkte oder als stille Beteiligung gestaltet werden.

Bei der direkten Beteiligung wird der Eigenkapitalgeber Mitgesellschafter oder Aktionär. Am häufigsten werden Minderheitsbeteiligungen (meist in Höhe von 20 bis 35 Prozent) vereinbart. Voraussetzung für die direkte Beteiligung ist, dass das Unternehmen in einer Rechtsform betrieben wird, die Beteiligung von Investoren begünstigt. Insofern bietet sich neben der GmbH besonders die (kleine) Aktiengesellschaft an.

Alternativ kann auch eine stille Beteiligung bzw. eine Kombination aus direkter und stiller Beteiligung erfolgen. Hierzu ist keine bestimmte Rechtsform erforderlich. Bezüglich der Verzinsung und der Beteiligung am Wertzuwachs können vielfältige und sehr individuelle Vereinbarungen getroffen werden. Einige Beispiele haben wir am Beginn bereits aufgezeigt.

Der Eigenkapitalgeber wird sich in jedem Fall vertraglich Mitsprache- und Kontrollrechte sichern. Der Unternehmer sollte im Beteiligungsvertrag auch die vom Eigenkapitalgeber zu erbringenden Managementunterstützungs- und Beratungsleistungen festhalten. Darüber hinaus sollten auch Vereinbarungen getroffen werden über die Geheimhaltung, ein Abwerbungsverbot von Mitarbeitern des Unternehmers und ggf. Regelungen über die Möglichkeit, weitere Investoren zu beteiligen.

Zur Vermeidung von Zielkonflikten empfiehlt es sich, auch Aussagen über den Ausstieg des Eigenkapitalgebers am Ende des Engagements (Exitstrategie) ggf. unter Berücksichtigung von Alternativ-Szenarien zu treffen.

- **Exit**

Am Laufzeitende der Beteiligungsfinanzierung steht der Ausstieg des Eigenkapitalgebers aus dem Beteiligungsengagement, der sogenannte Exit. Bei der direkten Beteiligung ist die von den Beteiligten häufig als „Königsweg“ angestrebte Variante der Börsengang. Ist dieser Weg versperrt, veräußert der Eigenkapitalgeber seine Anteile an ein anderes Unternehmen bzw. einen anderen Investor (Trade Sale). Häufig gibt dann auch der Unternehmer seine Anteile ab und realisiert dadurch den Wertzuwachs seines Unternehmens durch den Verkauf seiner Anteile. Als dritte Variante kommt auch in Betracht, dass der Unternehmer die Anteile des Eigenkapitalgebers aus dem während der Beteiligungszeit erwirtschafteten Cash Flow zurückkauft (Buy Back).

Bei der stillen Beteiligung ist die letztere Variante, also die Rückzahlung des Darlehens, der übliche Exit-Weg.

Weiterführende Literatur

Weitnauer, Handbuch Venture Capital, 2000

Schefczyk, Finanzieren mit Venture Capital, 2000

Geigenberger, Risikokapital für Unternehmensgründer, 1999

Koch/Wegmann, Praktiker-Handbuch Due Diligence, 1998

BVK Jahrbuch, Herausgeber Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK)

Aufbau und Inhalt eines Businessplans

- Deckblatt
- Inhaltsverzeichnis
- Auf einen Blick
 - Geschäftsidee
 - Gründerprofil / Gründungsteam
 - Markteinschätzung
 - Wettbewerbssituation
 - Standort
 - Unternehmensorganisations- und Personalmanagement
 - Risikoanalyse
 - Finanzwirtschaftliche Planungen
- Anhang

Die vorliegende Ausarbeitung beinhaltet die 8 wichtigen inhaltlichen Elemente eines jeden Businessplans und orientiert sich an den Anforderungen der KfW-Mittelstandsbank und einiger Kreditinstitute.

Hinsichtlich der einzelnen Themenuntergliederungen handelt es sich um einen möglichen Aufbau, der je nach Ihren individuellen Erfordernissen an einigen Stellen durchaus auch vertieft werden sollte.

Ziel ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Plan für die Bank für Kapitalgeber oder auch für Behörden zu verfassen

Businessplan zur Gründung ein...



**Gründerin /
Gründer**

.....

Anschrift:

.....

.....

Telefon:

.....

Fax:

.....

Mail:

.....

Inhaltsverzeichnis

Seite

I Auf einen Blick ...	
1	
1. Geschäftsidee	2
2. Gründerprofil	..
2.1. Fachliche und persönliche Voraussetzungen	
..	
2.2. Branchenerfahrungen	
..	
2.3. ... <i>(eigene weiterführende Untergliederungen)</i>	
..	
3. Markteinschätzung	
..	
3.1. Marktpotential	
..	
3.2. Zielgruppe	..
3.3.
4. Wettbewerbssituation	..
4.1. Konkurrentenanalyse	
..	
4.2. Stärken- und Schwächenanalyse	
..	
4.3.
5. Standort	..
6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement ..	
6.1. Rechtsformwahl	..
6.2. Aufgabenorganisation (Organigramm)	
..	
6.3. Ablauforganisation	..
6.4. Personalstruktur	..
7. Risikoanalyse	..

8. Finanzwirtschaftliche Planungen

- ..
- 8.1. Kapitalbedarfsplanung ..
- 8.2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau ..
- ..
- 8.3. Liquiditätsplan ..

II Anhang

I Auf einen Blick ...

Gründerin/Gründer:

.....

Geburtsdatum:

.....

Gründungsvorhaben:

.....

.....

.....

Standort:

.....

Rechtsform:

.....

Firmenname:

.....

Start:

.....

Gesamtkapitalbedarf:

.....

- Investitionssumme:

.....

- Betriebsmittel:

.....

Finanzierung:

.....

.....

Zukunftsperspektiven:

.....

.....

.....

1. Geschäftsidee

- 1.1. Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- 1.2. Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
- 1.3. Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- 1.4. Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre DL für den Kunden?
- 1.5. Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

2. Gründerprofil

- 2.1. Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- 2.2. Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- 2.3. Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
- 2.4. Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- 2.5. Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

3. Markteinschätzung

- 3.1. Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt?
- 3.2. Welche Kunden sprechen Sie an?
(Klein- od. Großkunden / Privatkunden od. Geschäftskunden / Altersgruppe, Einkommensgruppe, etc.)
- 3.3. Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- 3.4. Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- 3.5. Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- 3.6. Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?

4. Wettbewerbssituation

- 4.1. Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?

- 4.2. Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- 4.3. Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab ?(Zusatznutzen)
- 4.4. Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

5. Standort

- 5.1. Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- 5.2. Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?
z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- 6.1. In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden und sind Genehmigungen erforderlich?
- 6.2. Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?
- 6.3. Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- 6.4. Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter

7. Risikoanalyse

Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten?
(Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)

8. Finanzwirtschaftliche Planungen

- 8.1. Kapitalbedarfsplanung
 - Investitionsbedarf
 - Betriebsmittelbedarf
- 8.2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre
 - Erläuterungen zur Umsatzentwicklung
- 8.3. Liquiditätsplan

8. Finanzwirtschaftliche Planungen

8.1. Kapitalbedarfsplanung (Finanzbedarfsplan)

1. langfristige Investitionen

Grundstück / Gebäude

Bau- bzw. Umbaumaßnahmen

Maschinen, Geräte
Einrichtungen / Büroausstattungen

Firmenfahrzeuge
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr

Gesamt

EUR

2. mittel- und kurzfristige Investitionen

Material- und Warenlager
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase

Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe

Kosten für übernommenes Warenlager

Gesamt

EUR

3. Betriebsmittel (Reserve für besondere Belastung in der Anlaufphase)

Gesamt

EUR

4. Gründungskosten

Anmeldung / Genehmigungen

Eintrag ins Handelsregister	

Notar	_____
Beratung	_____
Gewerbeanmeldung	

Aus- und Fortbildungskosten	

Kautionen	_____
Markteinführungskosten	_____
Gesamt	<u>EUR</u>
.....	

Gesamter Kapitalbedarf	<u>EUR</u>
=====	

8.2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

8.2.1. Erläuterungen zur Umsatzentwicklung

Welche Annahmen wurden für Ihre Planungen zu Grunde gelegt?

- Auftragslage, Kundenkontakte
- Erläuterung der Auftragsstruktur (Aufbau des Produkt- bzw. Dienstleistungsangebotes, Bearbeitungsdauer bestimmter Aufträge, saisonale Schwankungen, etc.)
- Planung der Absatzmengen, der Preise (Mindestumsatzplanung unter Einbeziehung der privaten Lebenshaltungskosten)
- Bestimmung des Zeitpunktes, ab dem Kostendeckung erreicht wird
- Forderungsmanagement (Zahlungsmoral Ihrer Kunden, Zeitraum bis Zahlungseingang)

Berechnungsmuster für die Ermittlung des notwendigen Gewinns zur Deckung des Lebensunterhaltes:

	pro Monat	pro Jahr
Lebensunterhalt der Familie	EUR	EUR
+ Miete für Privatwohnung	EUR	EUR

+ Soziale Absicherung (KK/PfV/RV)	EUR	EUR
+ Sonstige vertragliche Verpflichtungen	EUR	EUR
+ Anteilige private Nutzung PKW	EUR	EUR
+ Rücklagen (Urlaub, etc.)	EUR	EUR
= Summe der Ausgaben	EUR	EUR
+ Einkommensteuer	EUR	EUR
= Mindestgewinn	EUR	EUR

Beispiel eines Personalentwicklungsplans:

Position	Personalkos-	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Geschäftsführer p.a.	1	1	1
Sekretariat p.a.	1	1	1
Vertriebsleiter p.a.	1	1	1
Verwaltung Vollzeit p.a.	0	1	2
Verwaltung Teilzeit pro	1	2	2
.....
Gesamte Personalan-	<u>.....</u>	<u>.....</u>	<u>.....</u>	<u>.....</u>

8.2.2. Dreijährige Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwarteter Umsatz			
- MwSt.			
- Wareneinsatz			
= Rohgewinn I			
- Personalkosten			
= Rohgewinn II			
- Sachgemeinkosten:			
Maschinen-Leasing			
Miete			
Raumkosten			
- Heizung			
- Gas			
- Wasser			
- Strom			
Gesamt			
Fahrzeugkosten			
- Kfz-Leasing			
- Kfz -Steuern			
- Kfz -Versicherung			
- Benzin			
- Instandhaltung			
Gesamt			
Werbung			
- Eröffnungswerbung			
- dauernde Werbung			
- Reisekos-			
- Repräsentation/Bewirtung			
Gesamt			
Bürobedarf			
Telefon / Handy			
Fax			
Internet			
Porto			
Gesamt			
Steuerberater/Rechtsberatung			
Buchhaltung			
Steuervorauszahlungen			
Beiträge/betriebl. Versicherungen			
Zinsen für Fremdkapital			
Abschreibungen			
sonstige Kosten			
Gesamt			
Gewinn vor Steuern EUR			

8.3. Liquiditätsplan

Geschäftsjahr 1 (1.Halbjahr)

	1. Mo-	2. Mo-	3. Mo-	4. Mo-	5. Mo-	6. Mo-
Bestand an liquiden Mitteln						
Kasse						
Bank						
Freier Kreditrahmen						
Überschuss Vormonat						
Summe liquider Mittel						
Einzahlungen aus						
Forderungen						
Barverkäufen						
Kundenanzahlungen						
Sonstigen Einzahlungen						
Summe Liquiditätszugang						
Auszahlungen für						
Investitionen						
Material / Waren						
Bareinkäufe						
Lohn, Gehalt, soz. Aufwendun-						
Miete, Nebenkosten						
betriebliche Versicherungen						
übrige Betriebsausgaben						
Zinsen						
Tilgung Kredite						
Steuern						
Sonstige Ausgaben						
Privatentnahmen						
Fehlbetrag Vormonat						
Summe Liquiditätsabgang						
Summe flüssiger Mittel						
Summe Liquiditätszugang						
Summe Liquiditätsabgang						
Überschuss/Fehlbetrag in EUR						

Geschäftsjahr 1 (2.Halbjahr)

	7. Mo-	8. Mo-	9. Mo-	10. Mo-	11. Mo-	12. Mo-
Bestand an liquiden Mitteln						
Kasse						
Bank						
Freier Kreditrahmen						
Überschuss Vormonat						
Summe liquider Mittel						
Einzahlungen aus						
Forderungen						
Barverkäufen						
Kundenanzahlungen						
Sonstigen Einzahlungen						
Summe Liquiditätszugang						
Auszahlungen für						
Investitionen						
Material / Waren						
Bareinkäufe						
Lohn, Gehalt, soz. Aufwendun-						
Miete, Nebenkosten						
betriebliche Versicherungen						
übrige Betriebsausgaben						
Zinsen						
Tilgung Kredite						
Steuern						
Sonstige Ausgaben						
Privatentnahmen						
Fehlbetrag Vormonat						
Summe Liquiditätsabgang						
Summe flüssiger Mittel						
Summe Liquiditätszugang						
Summe Liquiditätsabgang						
Überschuss/Fehlbetrag in EUR						

Entsprechend dieser Vorlage sind die Liquiditätsplanungen ebenfalls vorzunehmen für:

- Geschäftsjahr 2 (1. Halbjahr)
 (2. Halbjahr)
- Geschäftsjahr 3 (1. Halbjahr)
 (2. Halbjahr).....

II Anhang

- ausführlicher tabellarischer Lebenslauf
- Zeugnisse
- Musterbroschüren, Flyer
- (Vor-)Verträge

VENTURE CAPITAL – BETEILIGUNGEN

Beteiligungsfinanzierung durch Wagniskapital ist die herausragende Chance für schnell wachsende Unternehmen. Dieses Merkblatt zeigt einige Kontaktmöglichkeiten zu

- Venture-Capital-Gesellschaften,
- Business-Angel-Netzwerken, die Business-Angels vermitteln,
- Konzernen, die VC-Beteiligungen eingehen,

auf.

Die nachfolgende Zusammenstellung kann nur eine kleine Auswahl aus der Gesamtheit der VC-Gesellschaften und Business-Angel-Netzwerken umfassen. Sie erhebt daher keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit.

Die VC-Gesellschaften in Deutschland sind in einem Bundesverband organisiert:

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
German Venture Capital Association e. V. (BVK),
Reinhardstr. 27 c, 10117 Berlin,
Tel.: 030 306 82 - 0; Fax 030 306982 - 20

Im Februar 2001 hatte der Verbund 225 Mitglieder. Im Internet präsentieren sich die Firmen ausführlich unter:

<http://www.bvk-ev.de>.

1. VC-GESELLSCHAFTEN

<p>ABN AMRO Capital-Gesellschaft für Beteiligungsberatung mbH Odeonsplatz 18, 80539 München</p> <p>Tel.: 089 29078-0 Fax: 089 29078-223</p> <p>Internet: http://www.abnamro.com E-Mail: aacapitalfrankfurt@de.abnamro.com</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: mindestens 10 Mio. EUR</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Later stage</i></p> <p><i>Branchenschwerpunkte: alle, bis auf Finanzdienstleister, Immobilien, Wehrtechnik</i></p>
<p>3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH Romanstraße 35, 80639 München</p> <p>Tel.: 089 54862 - 0 Fax: 089 54862 – 299</p> <p>Internet: http://www.3i.com E-Mail: munich@3i.com</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: Ca. 5 Mio. EUR</i></p> <p><i>Beteiligungsart: Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Start-up-Finanzierung, Expansionsfinanzierung, Buyouts, Spin-Offs</i></p> <p><i>Branchenschwerpunkte: Healthcare, Telekommunikation, Software, Elektronik, Halbleiter und Neue Technologien</i></p>
<p>Barclays Private Equity GmbH Platzl 4, 80331 München</p> <p>Tel.: 089 2420640 Fax: 089 24506433</p> <p>Internet: www.barclays-private-equity.de E-Mail: Peter.Hammermann@barcap.com</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: ab 10. Mio bis 15 Mio. EUR</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: MBO, LBO, MBI, Spin-Off, Pre-IPO, Wachstum</i></p> <p><i>Branchenschwerpunkte: alle außer Immobilien, Finanzdienstleistungen</i></p>
<p>Hauck & Aufhäuser Corporate Finance GmbH Ansprechpartner: Dr. Kay-Michael Schanz</p> <p>Löwengrube 18, 80333 München</p> <p>Tel.: 089 2393-1 Fax: 089 2393-2849</p> <p>Internet: www.hacf.de E-Mail: kai.schanz@hacf.de</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: mindestens 1 –5 Mio. EUR</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Expansionsfinanzierungen und Buy-Outs, kein Start-Up-Kapital</i></p> <p><i>Branchenschwerpunkte: Keine Beschränkungen</i></p>
<p>HVB Beteiligungsgesellschaft mbH Am Tucherpark 1, 80538 München Tel.: 089 20802288 Fax: 089 20802299 E-Mail: info@adastra.de</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: mindestens 2,5 Mio. EUR</i></p> <p><i>Beteiligungsart: Stille Beteiligung, Minderheitsbeteiligung</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Expansion Financing, Bridging Finance, Replacement</i></p>

<p>IKB Private Equity GmbH Seidlstraße 27, 80335 München</p> <p>Tel.: 089 54512-0 Fax: 089 54512-3884</p> <p>Internet: www.ikb.de E-Mail: private-equity@ikb.de</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: mindestens 2 Mio. EUR</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Frühphasen, Expansions- und Brückenfinanzierung</i></p>
<p>ÖKOLOGIK ECOVEST AG Kaiserstraße 11, 60331 Frankfurt</p> <p>Tel.: 069 133889 - 0 Fax: 069 133889 - 10 Internet: www.ecovest.de</p>	<p><i>Beteiligungsart: Direktbeteiligung, stille Gesellschaft, Gesellschafterdarlehen, Fondsfinanzierung, Kapitalmarktemission</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Entwicklungs-, Gründungs-, Wachstums-, Konsolidierungsphase, Vorphase z. IPO, MBO-/MBI-Phase</i></p> <p><i>Branchenschwerpunkte: umweltrelevante Produkte, Verfahren und Dienstleistungen</i></p>
<p>tbG Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank Ludwig-Erhard-Platz 3, 53179 Bonn</p> <p>Tel.: 0228 831 - 2290 Fax: 0228 831 – 2493</p> <p>Internet: www.tbgbonn.de</p>	<p><i>Größenordnung des Investments: bis 5 Mio. €</i></p> <p><i>Beteiligungsarten: stille Beteiligung, direkte/offene Beteiligung, Minderheitsbeteiligung</i></p> <p><i>Finanzierungsphasen: Seed Money, Start-up-Finanzierung, Expansionsfinanzierung, Bridging financing, MBO/MBI</i></p> <p><i>Größenordnung des Unternehmens: unter 25 Mio. €</i></p>

Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Richtigkeit und Vollständigkeit.

2. BUSINESS ANGELS UND DEREN VERMITTLUNG:

Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) e. V. Initiative für innovative und technologieorientierte Gründer

Spichernstr. 2, 10777 Berlin

☎ Tel.: 030 212547-00

☎ Fax: 030 212547-01

Semperstraße 51

45138 Essen

☎ 0201 89415-60

☎ 0201 89415-10

✉ Email: band@business-angels.de

Internet: <http://www.business-angels.de>

munich Business Angel AG

Rosenheimer Str. 145 c

☎ Tel.: 089 630253 – 0

☎ Fax : 089 630253 - 10

✉ Email: info@munichnetwork.com

Internet: <http://www.munichnetwork.com>

Business Angel Venture GmbH

Richmodstraße 31; 50667 Köln

Tel.: 0221-25866-0

Fax: 0221-25866-99

✉ Email: contact@business-angel-venture.de

Internet: www.business-angel-venture.de

Deutsche Ausgleichsbank (DtA), DtA-Niederlassung Berlin

Unternehmens-Beteiligungs-Agentur

Kronenstraße 1, 10117 Berlin

☎ Tel.: 030 85085 – 4249

☎ Fax : 030 85085 – 4220

✉ Email: kathrin.pfannschmidt@dta.de

Internet: www.dta.de

3. DEUTSCHE KONZERNE ALS VC-PARTNER

Deutsche Konzerne haben in jüngster Zeit vermehrt eigene VC-Gesellschaften gegründet, um vor allem Start-Ups in ihrem Technologieumfeld mit „smart money“ (VC-Gelder plus know-how-Netzwerk) zu bedienen. Die VC-Gesellschaften und die entsprechenden Konzerne sind:

Konzern:	Venture-Bereich wird betreut von:	Informations-Adresse:
Allianz AG	Allianz Venture Partners GmbH	Andreas.ritter@allianz.de
Bayer. Hypo-Vereinsbank AG	AdAstra Erste Beteiligungs GmbH	thomas.krueger@hypovereinsbank.de
Daimler-Chrysler AG	Daimler-Chrysler Venture GmbH	susanne.hartmann@daimlerchrysler.com
Degussa-Hüls AG	Creavis Ges. für Technologie und Innovation mbH	juergen.finke@creavis.de
Deutsche Bank AG	Dt. Venture Capital GmbH (DVCG) Deutsche Bank eVentures	frankfurt@dvcg.de nicole.doukas@db.com
Deutsche Telekom AG	T-Telematik Venture Holding GmbH	sebastian.blum@telekom.de
Fresenius AG	Direkt-Investitionen	Keine offizielle Stelle
Heidelberger Druck AG	DOR Ventures Fonds	robert.crooker@de.heidelberg.com
Henkel KgaA	Henkel Corporate Venture	andreas.wilde@henkel.de
IKB Dt. Industriebank AG	IKB Private Equity GmbH	Michael.spaeth@ikb.de
Infineon Technologies AG	Infineon Ventures	ventures@infineon.com
MG Technologies AG	Noch offen	martin.letgeb@mg-technologies.com
Münchener Rück.-Ges. AG	Münchener Rückvers.-Ges. AG Direkt-Investitionen	theydel@munichre.com
RWE dynamics	RWE dynamics Venture Capital Management GmbH	businessplan@rwe-vc.com
SAP AG	SAP Ventures Europe/America	quenther.tolkmit@sap.com
Siemens AG	Siemens Venture Capital (SVC) GmbH	sabine.zindera@svc.siemens.de businessplan@svc.siemens.de www.siemensventurecapital.com
Volkswagen AG	Autovision GmbH	lutz.schroeter@wolfsburg-ag.com

Ausführliche Informationen sind jeweils zu finden unter: <http://www.impulse.de>

MITTELSTANDSFINANZIERUNG – PRIVATE EQUITY / BETEILIGUNGSKAPITAL

Die Eigenkapitalfinanzierung über Private-Equity-Gesellschaften (Beteiligungsgesellschaften) ist für mittelständische Unternehmen eine gute Ergänzung oder auch Alternative zur Kreditfinanzierung.

Sie finden in diesem Merkblatt Anschriften und Informationen über ausgewählte Unternehmen, die sich auf Private-Equity-Beteiligungen in Form von Direkt-Beteiligungen, aber auch in Form von stillen Beteiligungen und Nachrangdarlehen spezialisiert haben.

Zahlreiche Private Equity-Gesellschaften in Deutschland sind im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften organisiert:

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
German Venture Capital Association e. V. (BVK),
Reinhardstr. 27 c, 10117 Berlin,
Tel.: 030 306 82-0; Fax 030 306982-20

Der BVK umfasst insgesamt 201 ordentliche und 61 assoziierte Mitglieder. Im Internet präsentieren sich die Firmen ausführlich unter:

<http://www.bvk-ev.de>.

<p>3i Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH</p> <p>Romanstraße 35 80639 München</p> <p>Telefon: 089 54862-0 Fax: 089 54862-299</p> <p>Internet: http://www.3i.com E-Mail: munich@3i.com</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fonds aus privaten und institutionellen Investoren - Seit Gründung über 23,5 Mrd. Euro in mehr als 13.900 Unternehmen investiert - Aktuelles Portfolio: rund 3.000 Beteiligungen weltweit 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ab 1 Mio. Euro - keine Obergrenze <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zwischen 500.000 Euro (meist ab 15 Euro Mio.) und 500 Mio. Euro Umsatz <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstum - Brückenfinanzierung - MBO / MBI <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Automobilzulieferindustrie - Chemie - Einzelhandel/Verbrauchsgüter - Elektrotechnik/Elektronik - Gesundheitswesen - IT-Dienstleistungen - Kommunikation - Maschinenbau - Medien - Software & Internet - Transport & Logistik <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Europa, USA und asiatisch-pazifischer Raum <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Übernahme von Gesellschaftsanteilen (Direktbeteiligung) - stille Beteiligung - Mischformen möglich (Mezzanine Finanzierung) - Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen - Lead- oder Co-Investor
<p>AdAstra Erste Beteiligungs GmbH</p> <p>Theatinerstraße 8 80333 München</p> <p>Telefon: 089 208022-80 Fax: 089 208022-99</p> <p>Internet: www.adastra.de E-Mail: info@adastra.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gründung im Juli 2000 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zwischen 1,5 Mio. und 7,5 Mio. Euro. <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstum - Brückenfinanzierung <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - IT, Internet & E-Business

<ul style="list-style-type: none"> - Die HypoVereinsbank AG hat als Minderheitsgesellschafter die AdAstra mit 100 Mio. Euro über eine Laufzeit von 10 Jahren ausgestattet. - Aktuelles Portfolio umfasst 8 Unternehmen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Telekommunikation - Halbleiter und weitere neue Technologien - Medizintechnik <p>Keine geographischen Schwerpunkte</p> <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen <p style="text-align: center;"><i>Lead- oder Co-Investor</i></p>
<p>AFINUM Management GmbH</p> <p>„Unternehmerische Beteiligungen im Mittelstand“</p> <p>Theatinerstraße 7 80333 München</p> <p>Telefon: 089 255433-01 Fax: 089 255433-99</p> <p>Internet: www.afinum.de E-mail: info@afinum.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Portfolio: derzeit 4 Beteiligungen - 37 Investoren: ca. 60% der Mittel von institutionellen, ca. 40% der Mittel von privaten Investoren - Verwaltetes Fondsvolumen rund 200 Mio. Euro 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 25 bis 100 Mio. Euro <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 25 bis 100 Mio. Euro Umsatz <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstum - Unternehmensnachfolge - MBO / MBI - Keine Restrukturierungs- / Sanierungsfälle <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kein vorgefasster Branchenfokus - Herstellung, Handel und Dienstleistung <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deutschland - Europa - deutschsprachiger Raum <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mehrheitsbeteiligungen oder vollständige Übernahmen
<p>APAX Partners Beteiligungsberatung GmbH</p> <p>Possartstr. 11 81679 München Telefon: 089 998909-0 Fax: 089 998909-33</p> <p>Internet: www.apax.de E-Mail: info@apax.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 29 Investment-Pools im Gesamtwert von 12,1 Mrd. Euro 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 – 200 Mio. Euro <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstumsfinanzierung - Turn-Around - MBO / MBI <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informationstechnologie - Medien - Telekommunikation - Gesundheitswesen - Finanzdienstleistungen - Einzelhandel <p>Geographische Schwerpunkte:</p>

<ul style="list-style-type: none"> - <i>Portfolio: über 330 Firmen</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - neun europäische Länder - <i>Israel</i> - <i>USA</i> - <i>Japan</i> <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen</i> - <i>Alleiniger oder Hauptinvestor mit maßgeblichem Anteil</i>
<p>Barclays Private Equity GmbH</p> <p>Platzl 4 80331 München</p> <p>Telefon: 089 242064-0 Fax: 089 242064-33</p> <p>Internet: www.barcap.com E-Mail: private.equity.munich@barcap.com</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Barclays Private Equity betreut einen Pan-Europäischen Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von insgesamt ca. 600 Mio. Euro Zusätzlich stellen Barclays PLC Euro 545 Mio. und Parallel Ventures 100 Mio. Euro als Co-Investoren zur Verfügung.</i> - <i>Jährliches Eigenkapital-Investitionsvolumen von über 350 Mio. Euro</i> - <i>Investitionsvolumen von über 1,4 Mrd. Euro seit 1996</i> - <i>Portfolio: 60 Unternehmen</i> 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Fokus bei 15 Mio. Euro bis 250 Mio. Euro Transaktionsvolumen</i> <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>über 40 Mio. Euro Umsatz</i> <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Wachstum</i> - <i>Unternehmensnachfolge</i> - <i>MBO / MBI</i> - <i>Keine Beteiligung an Sanierungsfällen</i> <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Kein Branchenfokus</i> - <i>Industrie, Handel und Dienstleistungen</i> <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Großbritannien</i> - <i>Frankreich</i> - <i>Deutschland</i> - <i>Italien</i> <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Übernahme von Gesellschaftsanteilen (Direktbeteiligung)</i> - <i>Mehrheitsbeteiligungen</i> - <i>Lead- oder Co-Investor</i>
<p>BayernLB Private Equity GmbH</p> <p>Promenadeplatz 1 80333 München</p> <p>Telefon: 089 552563-0 Fax: 089 552563-90</p> <p>Internet: http://www.blb-equity.de E-Mail: info@blb-equity.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Wachstumskapitalfonds der BLB</i> 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>mind. 5 Mio. Euro</i> <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>20 Mio. bis 200 Mio. Euro Umsatz</i> <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Wachstumsfinanzierung</i> - <i>Gesellschafterwechsel</i> - <i>Börsenvorbereitung</i> - <i>Keine Frühphasenfinanzierungen und Sanierungsfälle</i> <p>Branchenschwerpunkte:</p>

<p><i>Equity Management GmbH (Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Bayerischen Landesbank für den industriellen Mittelstand)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Fondsvolumen von 51 Mio. Euro</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Industrie, Handel und Dienstleistungen</i> <p>Ausschlussbranchen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Immobilien / Finanzdienstleister</i> <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Deutschland</i> - <i>Westeuropa: Deutschsprachiger Raum</i> <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Offene Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen</i> - <i>Stille Beteiligungen nur in Kombination mit offenen Beteiligungen</i> - <i>Lead- oder Co-Investor</i>
<p>CBG Commerz Beteiligungsgesellschaft mbH</p> <p>Mainzer Landstrasse 153 DLZ Bld. 2 60327 Frankfurt / Main</p> <p>Telefon: 069 136-44494 Fax: 069 136-29336</p> <p>Internet-Adresse: http://www.cbg.commerzbank.com E-Mail: cbg@commerzbank.com</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Die CBG ist eine 100 %ige Tochter-Gesellschaft der Commerzbank AG</i> - <i>Das Portfolio umfasst ca. 30 Beteiligungen mit einer Gesamtinvestition von ca. 150 Mio. Euro</i> 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>ab 1,5 Mio. Euro Erstinvestition</i> - <i>keine Obergrenze</i> <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>etablierte Unternehmen mit einer Umsatzgröße ab 10 Mio. Euro (Produzierendes Gewerbe & Dienstleistungen) bzw. ab 25 Mio. Euro (Handel)</i> <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Wachstumsfinanzierung</i> - <i>Unternehmensnachfolge</i> - <i>Spin Off</i> - <i>Brückenfinanzierung</i> - <i>Straffung des Gesellschafterkreises</i> - <i>Keine Begleitung von Sanierungsfällen / Turn-Arounds</i> <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Kein Branchenfokus</i> <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Westeuropa, insbesondere Deutschland</i> <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Übernahme von Gesellschaftsanteilen (Direktbeteiligung)</i> - <i>Mischformen möglich (Mezzanine Finanzierung)</i> - <i>Lead- oder Co-Investor</i>

<p>Deutsche Beteiligungs AG</p> <p>Kleine Wiesenau 1 60323 Frankfurt am Main</p> <p>Telefon: 069 957 87-01 Fax: 069 957 87-199</p> <p>Internet: http://www.deutsche-beteiligung.de E-mail: welcome@deutsche-beteiligung.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seit 1996 wurden mehr als 500 Mio. Euro investiert - Beteiligungen im deutschsprachigen Raum an 21 Unternehmen mit über 400 Mio. Euro - Gesellschafter: Deutsche Bank AG, Gerling-Konzern, Kreissparkasse Bieberach, Vermögensverwaltung von Finck, <p>Publikumsaktionäre</p>	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ab 10 Mio. Euro <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 50 Mio. bis 500 Mio. Euro Umsatz - keine neu gegründeten Unternehmen <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstumsfinanzierung - MBO / MBI - Spin Off - Brückenfinanzierung - Nachfolgeregelung <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Automobilzulieferindustrie - Maschinen- und Anlagenbau - Industriedienstleistungen und Logistik - Druck-, Medien- und Verpackungsindustrie - Mess- und Automatisierungstechnik <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deutschland - USA - Österreich - Frankreich - Osteuropa (Ungarn, Polen, Tschechien) <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen - Übernahme von Gesellschaftsanteilen (Direktbeteiligung) - Lead- und Co-Investor
<p>DZ Equity Partner GmbH</p> <p>Platz der Republik 60265 Frankfurt</p> <p>Telefon: 069 7447-7997 Fax: 069 7447-7632</p> <p>Internet: http://www.dzep.de E-mail: mail@dzep.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die DZ Equity Partner GmbH ist ein Unternehmen der DZ BANK Gruppe. - Das Portfolio umfasst 37 Beteiligun- 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mind. 2,5 Mio. Euro <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mind. 10 Mio. Euro Umsatz <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstumsfinanzierung - MBO / MBI - Spin Off - Brückenfinanzierung - Nachfolgeregelung <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deutschland - deutschsprachiger Raum <p>Beteiligungsart:</p>

<p>gen mit einem Beteiligungsvolumen in Höhe von rund 126 Mio. Euro zuzüglich Kapitalzusagen in Fonds in Höhe von rund 113 Mio. Euro</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Direkte Beteiligungen - Kombination aus direkter Beteiligung und eigenkapitalähnlichen Mitteln - Lead- und Co-Investor
<p>Hannover Finanz Gruppe</p> <p>Günther-Wagner-Allee 13 30177 Hannover</p> <p>Telefon: 0511 28007-0 Fax: 0511 28007-37</p> <p>Internet-Adresse: www.hannoverfinanz.de Email: mail@hannoverfinanz.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Das derzeit investierte Kapital beträgt über 500 Mio. Euro und verteilt sich auf rund 70 Unternehmen. - Seit der Gründung 1979 wurden insgesamt 750 Mio. Euro investiert und über 100 Projekte abgeschlossen. - Gesellschafter: Hannover Finanz GmbH, deren Gesellschafter sind: Deutscher Ring Lebensversicherung, Gehrke Treuhand, HANNOVER Rückversicherung, M.M. Warburg & Co, Nürnberger Lebensversicherung, Management der HANNOVER Finanz 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2,5 Euro –50 Mio. Euro pro Einzelprojekt - bei Beteiligungen von über 20 Mio. Euro Syndizierung mit befreundeten Beteiligungsgesellschaften <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ab 10 Mio. Euro Umsatz <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expansionsfinanzierung - Nachfolgeregelung / MBO/MBI - Spin Off - Brückenfinanzierung - Replacement - Keine Finanzierung von Turn-Arounds (Sanierungen) <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finanzdienstleistungen - Umwelttechnologien - Informations- / Telekommunikations-Technologie - Konsumgüter - Elektrotechnik - Life Sciences - Handel - Maschinen-/Anlagenbau <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deutschland - deutschsprachiger Raum <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kapitalerhöhung - Anteilserwerb - Stille Beteiligungen - Auch in Verbindung mit Geschäftsdarlehen - Mittel- bis langfristige Beteiligungen - Minder- und Mehrheitsbeteiligungen - Lead- oder Co-Investor
<p>IKB Private Equity GmbH</p> <p>Wilhelm-Bötckes-Str. 1 40474 Düsseldorf</p> <p>Telefon: 0211 8221-4257 bzw. -4041 Fax: 0211 8221-2257 bzw. -2041</p>	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direktbeteiligungen: mind. 2 Mio. Euro - Mezzaninebeteiligungen: mind. 2,5 Mio. Euro (präferiert > 5 Mio. Euro) <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direktbeteiligungen: mind. Euro 15

<p>Internet: www.ikb-private-equity.de E-Mail: info@ikb-private-equity.de, private-equity@ikb.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - An 86 vorwiegend mittelständischen Unternehmen mit insgesamt 262 Mio. Euro beteiligt. - Die IKB Private Equity ist nicht an Fonds gebunden, sondern refinanziert sich über ihre Muttergesellschaft IKB Deutsche Industriebank AG. 	<p>Mio. Umsatz</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mezzaninebeteiligungen: mind. 30 Mio. Euro (präferiert 50 Mio. Euro) Umsatz <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wachstumsfinanzierung - MBO / MBI - Nachfolgeregelung - Börsenvorbereitung / Pre-IPO <p>Branchenschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Automobilzulieferindustrie / Produktionsgüter - Informations- und Kommunikations-Technologie - Konsumnahe Güter, Logistik und Dienstleistungen - LifeSciences - Maschinenbau und Elektrotechnik - Physical Science / Medizintechnik <p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deutschland <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Übernahme von Gesellschaftsanteilen (Direktbeteiligung: Early-Stage- und Later-Stage-Finanzierung) - Mischformen möglich (Mezzanine Finanzierung) - Lead- und Co-Investor
<p>tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH</p> <p>Ludwig-Erhard-Platz 3 53179 Bonn</p> <p>Telefon: 0228 831-7290 Fax: 0228 831-7439</p> <p>Internet: www.tbgbonn.de E-Mail: info@tbgbonn.de</p> <p>Zahlen und Fakten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Teil der KfW-Mittelstandsbank - Insgesamt hat die tbg seit 1989 ca. 2.808 Beteiligungen an ca. 1.414 Unternehmen mit einem Volumen von rund 1.611 Mrd. Euro zugesagt. (Zahlen per 21.08.2003) - Die tbg unterhält geschäftliche Bezie- 	<p>Größenordnung des Investments:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mind. 100.000 Euro - Parallel zum Lead-Investor bis 2,5 Mio. Euro <p>Mindestgröße des Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Keine Einschränkung nach unten, max. 125 Mio. Euro Umsatz <p>Finanzierungsanlässe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovation - Wachstum - Brückenfinanzierung <p>Branchenschwerpunkte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biotechnologie - Software - Internet - Kommunikationstechnologie

<p><i>hungen zu über 200 Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Fonds, Projektträgern und privaten Investoren.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Die bisher von der DtA-Tochter gbb Beteiligungs-AG vertriebenen Produkte wurden nach Fusion der DtA mit der KfW von der tbg übernommen.</i> 	<p>Geographische Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deutschland <p>Beteiligungsart:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Co-Investor - Stille Beteiligungen - Genussschein
---	--

Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Richtigkeit und Vollständigkeit.

SONDERFORMEN DER BETEILIGUNG: BUSINESS ANGELS UND MITARBEITERBETEILIGUNG

Welche zusätzlichen Möglichkeiten der Eigenkapitalfinanzierung stehen neben den Beteiligungsgesellschaften noch zur Verfügung? Hier erhalten Sie Informationen zur Beteiligung von branchenerfahrenen vermögenden Privatinvestoren (Business Angels) und von Mitarbeitern.

1. BUSINESS ANGELS

WAS SIND BUSINESS ANGELS?

Als Business Angels gelten Menschen, die sich mit ihrem Geld und ihrer Erfahrung bei Existenzgründungen oder bei bestehenden Unternehmen einbringen. Im Unterschied zu Finanzinvestoren beteiligen sich Business Angels nicht nur finanziell am Erfolg eines vielversprechenden Unternehmens, sie werden aktiv im Unternehmen tätig. Ihr Ziel ist es, ihre Erfahrungen weiterzugeben, anderen ihre Kontakte nutzbar zu machen und damit aussichtsreiche Firmen zum Erfolg zu führen. Der Business Angel wird damit zum engen Partner des Unternehmens.

Basis für eine erfolgreiche Partnerschaft ist ein fairer und offener Umgang der beteiligten Personen miteinander. Beide Seiten sollten sich deshalb zunächst über ihre eigenen Vorstellungen klar werden. In einem zweiten Schritt ist zu klären, ob die jeweiligen Vorstellungen zueinander passen. Nur so kann es zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit kommen.

Welche Themen müssen geklärt sein, bevor der Kontakt zu einem Business Angel aufgenommen wird?

Wenn ein Unternehmer die Absicht hat, mit Business Angels zu kooperieren, sollte er für sich zunächst folgende Fragen beantworten, damit die Zusammenarbeit mit Business Angels erfolgreich verläuft:

- Welche Chancen und Risiken beinhaltet mein Vorhaben/Unternehmen?
- Habe ich mein Konzept in Form eines Business Plans ausführlich dargestellt, so dass es auch für Dritte verständlich ist? (Hinweis: Weitere Informationen enthält unser Merkblatt „Business Plan“)
- Was erwarte ich von einem Business Angel?
- Welche Kenntnisse oder Kontakte sollte der Business Angel haben?
- Wie stark und in welchen Bereichen sollte sich ein Business Angel in meinem Unternehmen engagieren?
- Bin ich grundsätzlich bereit, bei der Gründung und Leitung meines Unternehmens eng mit einem Business Angel zusammenzuarbeiten?
- Bin ich mir meiner Auskunftspflicht gegenüber dem Business Angel bewusst?
- Möchte ich den Business Angel wesentlich am Erfolg meines Unternehmens bzw. der Wertsteigerung beteiligen?
- Über welchen Zeitraum (kurz-, mittel-, langfristig) soll die Zusammenarbeit ausgerichtet werden?
- Welche rechtliche Form der Beteiligung wird angestrebt?

Der Firmenchef sollte diese Fragen sorgfältig und in Ruhe durchgehen. Auch ein noch so drängender Kapitalbedarf oder der noch so intensive Wunsch, einen Business Angel zu beteiligen, sollte nicht dazu verleiten, die Fragen nur oberflächlich zu prüfen.

Wie erhalte ich Kontakt zu einem Business Angel?

Wenn der Unternehmer sich entschieden hat, einen Business Angel zu suchen und der Business Plan fertiggestellt ist, kann unter folgenden Internet-Adressen nach Kontakten gesucht und recherchiert werden:

Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) e. V.

Initiative für innovative und technologieorientierte Gründer

Spichernstraße 2, 10777 Berlin
Tel.: 030 212547-00
Fax: 030 212547-01
Semperstraße 51, 45138 Essen
Tel.: 0201 89415-60
Fax: 0201 89415-10
E-Mail: band@business-angels.de
Internet: <http://www.business-angels.de>

munich Business Angel AG

Rosenheimer Straße 145 c
Tel.: 089 630253-0
Fax: 089 630253-10
E-Mail: info@munichnetwork.com
Internet: <http://www.munichnetwork.com>

European Business Angels Network

Avenue des Arts 12 Bte 7
B-1210 Brussels, Belgium
Tel.: 0032 2218-4313
Fax: 0032 2218-4583
E-Mail: info@eban.org
Internet: www.eban.org

2. MITARBEITERBETEILIGUNG

Die Mitarbeiterbeteiligung ist eine relativ alte, vielfältig bewährte und trotzdem nur vereinzelt angewandte Finanzierungsvariante.

Unter Mitarbeiterbeteiligung versteht man die vertragliche, dauerhafte Beteiligung einzelner Mitarbeiter am Kapital des Arbeit gebenden Unternehmens. Das Entgelt für die Kapitalbereitstellung kann entweder fest vereinbart (z. B. Mitarbeiterdarlehen) oder vom Erfolg des Unternehmens abhängig sein (z. B. Belegschaftsaktie). Daneben sind mit einer Kapitalbeteiligung je nach Vertragsverhältnis gegebenenfalls auch Informations-, Kontroll- und Mitwirkungsrechte verbunden.

Es gibt kein Standardmodell, es haben sich aber zwei Hauptgruppen herausgebildet.

Kapitalbeteiligung

Hier beteiligen sich Mitarbeiter über Eigenkapital (z. B. Kauf von Gesellschaftsanteilen), Fremdkapital (z. B. Vergabe von Darlehen an das Unternehmen) und/oder Mischformen (z. B. Stille Beteiligung) entweder direkt oder indirekt über eine zwischengeschaltete Mitarbeitergesellschaft am Unternehmen.

Erfolgsbeteiligung

Hier erhalten Mitarbeiter neben dem Grundlohn bzw. –gehalt weitere Zuwendungen beispielsweise in Abhängigkeit vom Gewinn, Umsatz, Produktivitätssteigerung und/oder Kostenreduzierung.

Die beiden Hauptgruppen sind untereinander auch kombinierbar. So kann z. B. die Verzinsung eines dem Unternehmen gewährten Darlehens der Mitarbeiter an den Erfolg des Unternehmens gebunden werden.

Denkbar ist auch die Umwandlung von Arbeitszeitguthaben in Geld, welches wiederum in das Unternehmen eingebracht wird. Mitarbeiter erhalten im Falle einer Umwandlung in Darlehen Zinsen, das Unternehmen verfügt längerfristig über die Liquidität.

Vorteile für Unternehmen:

Die Mitarbeiterkapitalbeteiligung kann bei Unternehmen

- zu verbesserter Liquidität und bei einigen Formen der Beteiligung auch zu einer günstigeren Kapitalstruktur und damit zu einer Erhöhung des Fremdfinanzierungspotentials führen. Dies macht die Mitarbeiterkapitalbeteiligung potenziell für solche Unternehmen attraktiv, die nur schwer Zugang zu den Kapitalmärkten finden, was insbesondere für den „klassischen“ Mittelstand der „Old Economy“ zutrifft.
- durch Flexibilisierung des Arbeitsentgelts die Variabilisierung ansonsten fixer Kosten und damit eine verminderte Krisenanfälligkeit von Unternehmen bewirken.
- eine festere Bindung an das Unternehmen und bessere Motivation sowie ein stärkeres Kosten- und Ertragsbewusstsein der Mitarbeiter induzieren. Eine daraus resultierende erwartete höhere Produktivität wird allerdings von empirischen Untersuchungen kaum bestätigt.

Nachteile der Mitarbeiterbeteiligung:

Diesen Vorteilen der Mitarbeiterkapitalbeteiligung steht eine Reihe von Nachteilen gegenüber:

- Aus Sicht der am Unternehmen zu beteiligenden Mitarbeiter existiert ein Doppelrisiko: Im Konkursfall verlieren sie nicht nur den Arbeitsplatz, sondern gleichzeitig auch das im Unternehmen investierte Kapital, das häufig der Altersversorgung dienen soll.
- Hinzu kommt, dass die Kapitalbeteiligung – anders als z. B. bei Investmentfonds – keine Risikostreuung ermöglicht und zumeist auch wenig liquide ist.
- Aus Unternehmenssicht ist die Einführung von Mitarbeiterkapitalbeteiligungsmodellen ein aufwändiger Prozess, und die damit einhergehenden laufenden Verwaltungskosten stehen vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen in einem Missverhältnis zur vergleichsweise geringen Mitarbeiterzahl, was die Einführung von Mitarbeiterkapitalbeteiligungsmodellen teilweise unwirtschaftlich macht.

- Zudem werden von vielen Unternehmen die Mitsprache- und Informationsrechte für Arbeitnehmer, wie sie mit deren Beteiligung am Eigenkapital einhergehen können, als nachteilig bewertet.

Vergleicht man die Vor- und Nachteile der Mitarbeiterbeteiligung, stellt man schnell fest, dass diese Finanzierungsform als Alternative für die Unternehmensfinanzierung nur in wenigen Fällen attraktiv ist. In den meisten Fällen kann der Finanzsektor die Mittel effizienter bereitstellen.

Grund für die Einführung der Mitarbeiterbeteiligung ist in den meisten Unternehmen weniger die Liquiditätsbeschaffung als vielmehr die Mitarbeiterbindung, die Motivation, die Förderung der innovativen Kräfte sowie des unternehmerischen Denkens der Mitarbeiter.