

DR.UM Consulting GmbH
Institut für Unternehmensfinanzierung

DR.UM Consulting

Brillant FINANZIEREN ohne Bank

Blick hinter die Kulissen



DR.UM Consulting® GmbH®

Brillant
FINANZIEREN
ohne Bank
Blick hinter die Kulissen

Inhalt	Seite
I. Rechtliche Hinweise	3
II. Vorwort	4
1. Fallstudie: Corporate Finance: Ein Blick hinter die Kulissen der täglichen Praxis	5
2. Hintergrund: Finanzieren ohne Bank - Beste Lösungen für den Mittelstand	20
2.1. Finanzierung ohne Bank - Mezzanine Kapital	21
2.2. Mezzanine Kapital - welche Instrumente gibt es?	23
2.3. Die richtige Finanzierungsstrategie und ihre Umsetzung	25
2.4. Setzen Sie bei Finanzierung ohne Bank auf Experten-Know How	27
3 Ihr Ansprechpartner	28

I. Rechtliche Hinweise

Das Copyright zu diesem E-Book liegt bei **DR.UM Consulting® GmbH**. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses E-Book darf nicht, auch nicht auszugsweise, ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch den Autor Dr. Udo Mösta kopiert werden. Verstöße werden sofort abgemahnt und rechtlich verfolgt.

II. Vorwort

Trotz der fortgesetzten EZB-Niedrigzinspolitik - mittelständische Unternehmen haben vielfach Probleme, bei ihrer Bank die gewünschte Finanzierung zu erhalten. Noch immer wirkt die Finanzkrise nach und das verschärfte Bankenaufsichtsrecht hat den Kreditzugang sicher nicht einfacher gemacht. Vor diesem Hintergrund gewinnt das Thema "Finanzierung ohne Bank" für den Mittelstand weiter an Bedeutung.

Fallstudie:

Corporate Finance: Ein Blick hinter die Kulissen der täglichen Praxis

Wer von Corporate Finance spricht, hat sich bereits intensiv mit den Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung auseinandergesetzt. Die Optionen sind vielfältig und die Tools und Werkzeuge wirkungsvoll. Wollen Sie wissen, wie Corporate Finance in der Praxis aussehen kann? Dann lesen Sie weiter.

Höchste Zeit für Unterstützung vom Profi: **Finanzprobleme zwingen zum Handeln**

Das mittelständische Traditionsunternehmen, die Lindemann GmbH (Name geändert), wendete sich Anfang letzten Jahres an uns. Das Unternehmen hat seinen Sitz in der Nähe von Freiburg, dicht an der französischen Grenze. Es stellt Sportbekleidung in Eigenproduktion her. In der Verwaltung arbeiten 51 Mitarbeiter/-innen, in der Produktion und der Logistik sind es 509. Geleitet wird die Firma von Frederik Lindemann (35 J.) und seinem Vater, Hans Lindemann, der sich zum Jahresende zur Ruhe setzen möchte. Hans Lindemann hat seinem Sohn bereits im Herbst 2016 die Geschäftsführung übertragen. Er ist seitdem noch drei Mal pro Woche in der Firma.

Frederik Lindemanns Einstieg war nicht leicht. Er blickte quasi bereits am ersten Tag auf einen Berg von Kundenbeschwerden, die aufgrund falsch,

zu spät oder nicht ausgeführter Aufträge auf seinem Schreibtisch landeten. Wie es dazu kam, berichtete Frederik Lindemann uns in ausführlichen Gesprächen. Der folgende Beitrag fasst das wichtigste aus diesen Gesprächen sinngemäß zusammen, so dass Sie den Fortgang des Projekts aus der Innenansicht kennenlernen. Frederik Lindemann wird mit F.L. abgekürzt, Udo Mösta mit U.M.

Die Hauptinhalte der Gespräche zwischen Frederik Lindemann und Udo Mösta

Herr Lindemann erschien pünktlich zum Erstgespräch und legte nach einer kurzen Begrüßung die Karten direkt auf den Tisch.

F.L.: „Herr Mösta, wir stehen vor einem echten Problem. Viele Kunden kürzen die Rechnungen, bezahlen sie teilweise überhaupt nicht und so mancher lässt es gar auf einen Rechtsstreit ankommen. Wir stehen vor einem existenzbedrohenden Problem. Ich konnte letzten Monat die Gehälter nicht in vollem Umfang bezahlen und musste sogar zwei langjährige Mitarbeiter entlassen.“

U.M.: „Wie kommt es zu den Beschwerden? Warum kürzen die Kunden die Rechnungen?“

F.L.: „Ich fürchte, das Problem sitzt tief. Unsere Kundschaft hat sich vom deutschen Markt auf den französischen Markt ausgeweitet. Die Nachfrage

ist groß, doch wir können sie nicht richtig bedienen. Wir machen einfach zu viele Fehler und verärgern dadurch die Kundschaft.

U.M.: „Welche Fehler sind das?“

F.L.: „Auf den Punkt gebracht: Uns fehlen die französischen Sprachkenntnisse. Mitarbeiter reagieren nicht angemessen auf Anfragen und Aufträge französischer Kunden. Es entstehen von Beginn an Missverständnisse, was die Details einer Bestellung angeht. Es ist nicht selten, dass Bestellungen unvollständig oder einfach falsch ausgeführt werden. Auch die Termintreue leidet darunter.

Beschwerden und Fehler zwingen das Unternehmen beinahe in die Knie

U.M.: „Und was unternehmen Sie dagegen?“

F.L.: „Wir haben uns bereits intensiv mit den Ursachen beschäftigt und die Defizite aufgespürt. Im Grund müssen wir uns ganz neu aufstellen und den veränderten Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen. Es ist nicht nur, dass es Sprachdefizite gibt und die Verwaltungsprozesse ein Relikt vergangener Zeiten sind. Wir brauchen eine Strategie für den französischen Markt. Die Kunden in Frankreich unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht von den deutschen Kunden. Wir müssen unseren französischen Kunden anders begegnen. Am besten vor Ort und idealerweise mit Personal, das

sehr gut französisch spricht.“

U.M.: „Haben Sie einen Plan entwickelt, wie Sie das angehen wollen?“

F.L.: „Ja, das haben wir und wir haben bereits angefangen. Zum einen wollen wir in Frankreich einen Produktionsstandort direkt hinter der Grenze ansiedeln und französischsprachige Mitarbeiter vor Ort einstellen. Wir sind wegen der Standortfrage bereits in Gesprächen mit der dortigen Wirtschaftsförderung. Soweit es unsere Bestandmitarbeiter wollen und sie qualifiziert sind, nehmen wir diese natürlich gerne mit nach Frankreich. Leider werden wir auch einige Mitarbeiter in Deutschland entlassen müssen. Der Standort wird auf ein wirtschaftlich gesundes Maß zusammenschrumpfen, doch aufgrund der langjährigen Verträge sind die Abfindungssummen hoch, wenn wir diese vorzeitig auflösen wollen. Zudem ist geplant, eine französische Marketingagentur einzuschalten, die uns hilft, auf dem neuen Markt Fuß zu fassen. Das alles verschlingt viel Geld.“

U.M.: „Ja, die Finanzprobleme sind in den betriebswirtschaftlichen Auswertungen gut zu erkennen. Ich sehe anhand Ihrer Unterlagen, dass der Kontokorrent zum letzten Quartalsende enorm überzogen ist. Ihr Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen ist recht hoch und der Warenbestand sieht ebenfalls üppig aus. Was sagt Ihre Bank dazu und wie steht sie zu den geplanten Umstrukturierungsmaßnahmen?“

Die Umstrukturierung steht. Die Bank blockt.

F.L.: „Die Bank macht im Grunde dicht und will den Geldhahn zudrehen. Sie droht uns damit, die laufenden Kredit aufzukündigen und hat verlauten lassen, dass sie die Kontokorrentlinie reduzieren will, wenn wir bis Ende des übernächsten Monats nicht mindestens die Hälfte der Überziehung ausgleichen. Aber das schaffen wir nicht in der Kürze der Zeit. Wir brauchen jetzt Geld, um die geplanten Schritte zu gehen. Andernfalls reiten wir uns immer weiter in die roten Zahlen. Wir brauchen dringend Liquidität. Welche Alternative habe ich denn zur Bank? Wo gibt es Geldgeber, die uns finanzieren?“

U.M.: „Zunächst einmal schlage ich vor, dass wir Ihre Finanzierung ganz neu aufbauen. Zum einen müssen wir dafür sorgen, dass die Kontokorrentlinie ausgeglichen wird. Die Überziehungszinsen sind horrend. Das könnte über einen vergleichsweise zinsgünstigen Betriebsmittelkredit funktionieren. Von dem Geld sollten Sie die offenen Posten ausgleichen und dabei neue, längere Zahlungsziele mit Ihren Lieferanten vereinbaren. Das entzerzt langfristig die finanziellen Belastungen, weil Sie mehr Handlungsspielraum gewinnen.“

F.L.: „Das reicht aber noch nicht, um die Umstrukturieren auf den Weg zu bringen.“

U.M.: „Ja, das stimmt. Um der Bank zuvor zu kommen, die Ihnen die Kredite aufkündigen will und außerdem nicht bereit ist, die Umstrukturierung

zu begleiten, werde ich mein Netzwerk aktivieren. Ich schlage einen Finanzierungsmix aus mezzaninem Kapital und assetbasierter Umlaufvermögensfinanzierung vor.“

F.L.: „Was bedeutet das?“

U.M.: Mezzanine Kredite sind Kredite, die die Bank rein bilanziell entweder mehr dem Eigenkapital oder mehr dem Fremdkapital zuordnet. Das kommt auf die Ausgestaltung an. Eigenkapitalstärkende mezzanine Kredite können Ihre Kreditwürdigkeit erhöhen. Eine assetbasierte Umlaufvermögensfinanzierung bedeutet, dass Sie bspw. einen Kredit auf Ihren Warenbestand oder auf die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe erhalten, die Sie zum Herstellen Ihrer Sportbekleidung vorrätig haben. Ich bin recht zuversichtlich, was das angeht und werde mich jetzt sofort mit den Partnern in Verbindung setzen, die für Ihr Vorhaben in Frage kommen.“

Der Status Quo

Diese Gespräche liegen nun ein gutes Dreivierteljahr zurück. Die Lindemann GmbH konnte die Kontokorrentlinie mit Hilfe eines Betriebsmittelkredits ausgleichen und neue Vereinbarungen mit den Lieferanten treffen. Wir haben aus den Reihen unserer über 560 erprobten internationalen Produktpartnern verschiedene mezzanine Finanzierungsquellen einbinden können, die langfristig in das Gesamtkonzept der Lindemann GmbH passen. Dazu gehören ein Nachrangdarlehen und eine stille Beteiligung.

Inzwischen konnte Frederik Lindemann das Ruder herumreißen. Die Niederlassung in Frankreich ist errichtet und die Produktion steht. Die Auslastung ist mehr als zufriedenstellend. Mit dem frisch zusammengestellten französischsprachigen Team in der neuen Niederlassung läuft die Kommunikation erheblich einfacher und die Kundenzufriedenheit ist deutlich gestiegen. Eine Marketingagentur ist bereits beauftragt und in Kürze geht die neue, dreisprachige Internetpräsenz (Deutsch, Französisch, Englisch) mit modernem Shop- und Bestellsystem für Businesskunden online.

Weitere Pläne. Weiterer Beratungsbedarf.

Die Lindemann GmbH hat die unmittelbaren Finanzprobleme mit Unterstützung von DR.UM Consulting in den Griff bekommen. Sogar die Produktionsverlagerung ist in der Kürze der Zeit bestens geglückt. Das lang aufgeschobene Problem war Frederik Lindemann allerdings eine Lehre: Er möchte nicht mehr zusehen und reagieren. Er hat sich das Ziel gesetzt zu agieren. Und genau dafür sucht er erneut das Gespräch mit Udo Mösta und präsentiert ihm seine Ideen.

F.L.: „Herr Mösta, ich freue mich, dass wir – nach den großen Erfolgen unserer ersten Zusammenarbeit – die Erfolgsgeschichte der Lindemann GmbH weiterschreiben können.“

U.M.: „Mich ebenso, Herr Lindemann. Obgleich der Ausgangspunkt ein gänzlich anderer ist. Zu unserem ersten Gespräch war guter Rat teuer und

es ging um die Rettung des Unternehmens. Jetzt klingen Sie mir, als hätten Sie wahrlich Großes vor.“

F.L.: „Damit haben Sie vollkommen Recht. Das Problem, kurz vor knapp und mit enormen Finanzproblemen im Nacken reagieren zu müssen, hat mir ganz und gar nicht gefallen. Mein Ziel ist nun, künftig stärker selbst den Ton anzugeben. Ich will nicht mehr Misstände ausbügeln, sondern vorankommen.“

Für die Zukunftsvision braucht es das passende Finanzkonstrukt

U.M.: „Das klingt ambitioniert und nach einem Projekt für uns.“

F.L.: „Ja, das dachte ich mir auch. Deswegen unterbreite ich Ihnen auch direkt meine Pläne. Auf unserer Haben-Seite stehen die Niederlassung in Frankreich, ein französischsprachiges Team und eine deutlich gesteigerte Kundenzufriedenheit. Die Marketingagentur arbeitet fleißig daran, ein modernes Shop- und Bestellsystem aufzubauen. Und damit wird erneut Mehrarbeit auf meine Mitarbeiter zukommen. Um zu verhindern, dass sich der Online-Shop-Betrieb aus Zeitmangel negativ in der Kundenzufriedenheit niederschlägt, möchte ich gewappnet sein.“

U.M.: „Ich halte Ihre Ansätze für vorausschauend, aber auch für mutig.“

F.L.: „Nein, nein, verstehen Sie mich nicht falsch. Es liegt mir fern, die Personaldecke aufzustocken, nur um dafür gerüstet zu sein, dass vielleicht

mehr Aufträge reinkommen. Ich möchte nachhaltig investieren und habe mir bereits Systeme angesehen, die möglichst viele Abläufe automatisieren.“

Digitalisierung als nachhaltige Investitionsidee

U.M.: „Sie haben demnach die Digitalisierungsidee für Ihr Unternehmen ausgemacht?“

F.L.: „Korrekt. Meine Vision sieht vor, dass die Prozesse und Abläufe im Betrieb automatisiert und digital ablaufen, die Arbeit mit den Kunden und der Service aber in der Hand der geschulten Mitarbeiter/-innen in Frankreich und Deutschland bleibt. So erhoffe ich mir eine Bündelung der Kräfte. Haben die Mitarbeiter/-innen weniger mit der Verwaltung zu tun, können sie sich zielgerichteter und entspannter um die Kunden kümmern. Und das kommt bei der Kundschaft bestimmt sehr gut an.“

U.M.: „Guter Plan. Doch Digitalisierung kann ein kleiner Baustein im großen Ganzen sein oder bedeuten, dass sie langfristig komplett umsatteln.“

F.L.: „Zweiteres schwebt mir für die Lindemann GmbH vor. Ich will es richtig machen und nicht stückchenweise und damit über lange Jahre hinweg Unruhe stiften. Lieber jetzt und zeitnah zur Inbetriebnahme des Shops und der Niederlassung in Systeme investieren, anstatt zehn Jahre lang daran zu arbeiten und regelmäßig von den technischen Trends überholt zu werden.“

U.M.: „Das klingt, als hätten Sie einen Master-Plan.“

F.L.: „In der Tat. Wir haben uns für ein führendes IT-System entschieden. Das System deckt die Logistik, den Handel und den Onlinehandel ab. Alle internen Prozesse von der Bestellung bis hin zur Buchhaltung können so über ein System abgewickelt werden.“

U.M.: „... und das hat vor allem den Vorteil, dass Sie sich nicht um neue Schnittstellen kümmern müssen, weil Sie alles aus einer Hand bekommen.“

F.L.: „So sehen wir das auch.“

U.M.: „Aber Sie sind sicherlich nicht zu mir gekommen, um eine Bestätigung für Ihre Entwicklungsideen zu bekommen, oder?“

F.L.: „Nein, da haben Sie Recht. Wir brauchen eine valide Idee, um die Finanzierung dieser Maßnahmen auf sichere Beine zu stellen. Und natürlich sind Sie mir dabei eingefallen.“

**Gesucht wird eine Finanzierungsoption
für die Digitalisierung im Unternehmen**

U.M.: „Das ehrt uns. Und in der Tat, fallen mir dazu auch direkt ein paar Möglichkeiten ein. Wir befinden uns hier im Bereich der Investitionen, so wie ich das nach Ihren Ausführungen beurteilen kann. Sie zielen darauf

ab, mit allen regulären Abläufen möglichst wenig Aufwand zu haben, um die Zeit für Ihre Kunden zu reservieren. Bei den Optionen, die ich Ihnen gleich skizzieren werde, sollten Sie nie vergessen, das genau so auch im Betrieb zu kommunizieren. Die Einführung eines neuen Systems, das nachweislich Aufgaben quasi selbst übernehmen kann, sorgt im Betrieb nämlich oftmals für Irritationen. Und es wäre schade, wenn Ihr neues Team dadurch ins Wanken gerät.“

F.L.: „Danke für diesen Tipp. Das nehme ich gleich auf.“

U.M.: „Doch nun zu unserer Kernkompetenz: der Darstellung von Finanzierungsoptionen. Wir würden Ihnen zu einem Leasing-Vertrag mit dem Software-Unternehmen raten. Das bringt Ihnen vor allem im Bereich der Digitalisierung eklatante Vorteile, denn die IT verändert sich rasend schnell. Letztlich ist das IT-Leasing nichts anderes, als das Leasen eines Fahrzeugs – allerdings mit noch besseren Konditionen, wenn Sie den Update-Service buchen.“

F.L.: „Ist das nicht eine recht altbackene Variante? Letztlich gehört mir nichts, obwohl ich regelmäßig dafür bezahlen muss.“

U.M.: „Dieser Denkansatz ist grundsätzlich richtig, doch gerade in mittelständischen Unternehmen verliert der Eigentumsstatus zunehmend an Wert, denn dieser bedeutet nur, dass Unternehmen wie Ihres auch den Wertverlust mittragen müssen. Setzen Sie hingegen auf eine Leasing-Option – wie übrigens deutschlandweit rund 70 Prozent der Unternehmen

– profitieren Sie von den Nutzungsrechten inklusive stetiger Aktualisierungen.“

**Nutzungsrechte sind oft in ökonomischer Hinsicht
interessanter als der bloße Besitz**

F.L.: „Um ehrlich zu sein, hatte ich mir vorgestellt, das System aufzusetzen, die Mitarbeiter zu schulen und mich dann auf das nächste Projekt zu stürzen. Kann ich das dann überhaupt, wenn es ständig Aktualisierungen gibt?“

U.M.: „Keine Sorge. Das Leasing-Modell ist nicht wie das Update am Smartphone, das sich alle paar Wochen meldet. Meist werden Ihnen ohnehin nur die System-Updates angeboten, die zu Ihrer Branche oder Ihrem Kerngebiet passen. Aber vor allem ist das Leasingmodell eins: Die Möglichkeit große Investitionen mit hohem Wertverlust zu vermeiden. Idealerweise und mit Blick auf Ihre Skepsis wäre es sinnvoll, das System zu leasen und die Hardware selbst zu beschaffen. Finden Sie sich eher in dieser Lösung wieder?“

F.L.: „Ja, durchaus. Das wäre eine Kompromisslösung.“

U.M.: „Ja, es wäre ein guter Kompromiss, denn in Ihrer Vorstellung hätten Sie das Gesamtpaket anschaffen müssen. Ich schlage Ihnen vor, die Software zu leasen und so von Updates und Systemanpassungen

profitieren zu können. Für die Hardwareanschaffung suchen wir nach einer passenden Finanzierungsoption.“

F.L.: „Aber bitte ohne die Hausbank.“

U.M.: „Natürlich. Das hätte ich Ihnen mit Blick auf Ihre Historie auch nicht vorgeschlagen. Sagt Ihnen die Option eines Schuldscheindarlehens etwas?“

F.L.: „Nein.“

Schuldscheindarlehen als Testlauf im Kapitalmarkt

U.M.: „Ein Schuldscheindarlehen ist ein Kredit mit einer regulären Laufzeit von etwa fünf Jahren. Das ist ein überschaubarer Zeitraum und würde die Raten vergleichsweise niedrig halten. Das Schuldscheindarlehen ist eine Option der Fremdfinanzierung am Kapitalmarkt, die aktuell immer beliebter wird. Letztlich nimmt diese Finanzierungsoption Ihnen Arbeit ab. Sie bekommen einen Kredit vom Kreditinstitut und dieses tritt Teile an Kapitalsammelstellen ab. So wird das Risiko für den Geldgeber gesplittet – ohne, dass Sie mit einer Vielzahl von Kreditgebern verhandeln müssen.“

F.L.: „Das klingt durchaus nachvollziehbar und sehr transparent.“

U.M.: „Das Schuldscheindarlehen bietet eine Reihe von Vorteilen: Sie stärken ihre Fremdkapitalbasis und erschließen neue Investorenkreise, die Ihnen sicherlich auf Ihrem weiteren Weg noch dienlich sein könnten. Sie machen mit dem Schuldscheindarlehen Ihre ersten Schritte im Kapitalmarkt, ohne mit Anleihen hantieren zu müssen. Das bedeutet auch, dass Sie keine Stimmrechte abtreten oder gar Sicherheiten stellen müssen.“

F.L.: „Kann über ein Schuldscheindarlehen genug Kapital generiert werden?“

U.M.: „Die Mindeststamme liegt bei 20 Millionen Euro. Das sollte für Ihren Investment-Case ausreichen. Mit Blick auf die Kredithöhe und den Rückzahlungszeitraum schaffen Sie sich so auch Spielmasse, um den Erfolgsweg der Lindemann GmbH langfristig finanziell zu unterfüttern.“

Finanzielle Spielmasse sichert Visionen

F.L.: „Das heißt wir schwimmen uns frei davon, jedes Jahr wieder dieses Gespräch zu führen?“

U.M.: „In gewisser Weise ja, obgleich ich mich natürlich gerne mit Ihnen über die Finanzierungsoptionen der Lindemann GmbH austausche.“

F.L.: „Das geht mir ähnlich, aber damit weiß ich auch, dass meine weiteren Visionen keine Utopie bleiben müssen.“

U.M.: „Sie haben noch mehr auf Ihrer To-do-Liste?“

F.L.: „Oh ja. Aber zunächst stellen wir die IT-Landschaft so auf, dass sie uns keine Sorgen mehr bereitet und dabei noch freie Kapazitäten der Mitarbeiter schafft. Die können sie nutzen, um sich um die vielen neuen Kunden zu kümmern, die auf unseren Shop aufmerksam werden.“

U.M.: „Gut. Dann machen wir uns ans Werk. Ich spreche mit den Investoren, erstelle den Finanzierungsplan, strukturiere das Produkt und platziere es nach Ihrer Freigabe.“

IT-Landschaft beauftragt. Vision „Online-Marketing“ gedeckelt

Frederik Lindemann hat nur wenige Tage nach dem Gespräch eine positive Nachricht von Udo Mösta bekommen: Das Schuldscheindarlehen steht. Ohne einen neuen Gesprächstermin anzuberaumen, erklärt Frederik Lindemann, einen Teil des Budgets ins Online-Marketing zu investieren. Diese Vision hätte er zu anderer Zeit in einem anderen Gespräch angebracht – doch die Gesamtlösung ist deutlich effektiver für den aufstrebenden Geschäftsmann. Uns bleibt, der Lindemann GmbH viel Erfolg zu wünschen!

Hintergrund:

Finanzieren ohne Bank - Die besten Lösungen für den Mittelstand

Banken sind - wie wir oben gesehen haben - oft zurückhaltend, wenn es um Kredite an mittelständische Unternehmen geht. Strengere bankenaufsichtsrechtliche Anforderungen (Stichworte Basel II und Basel III), aber auch geschäftspolitische Überlegungen sind dafür verantwortlich. Kleine und mittlere Unternehmen sind daher in vielen Fällen gefordert, nach Finanzierungs-Alternativen zu suchen. Vielleicht geht es Ihnen auch so. Hier erfahren Sie, dass es sehr gute Lösungen für eine Finanzierung ohne Bank und Sicherheiten gibt - auch für Ihr Unternehmen.

Mittelständler stoßen bei ihrer Bank häufig gerade dann auf "taube Ohren", wenn es um die Finanzierung von Wachstum und größeren Investitionen geht. Bei einer geplanten Expansion tun sich Kreditinstitute schwer, die Erfolgsaussichten einzuschätzen und scheuen das Finanzierungsrisiko.

Wenn man den Kredit nicht von vornherein ablehnt, werden zumindest mehr Sicherheiten gefordert. Bei Sachinvestitionen ist die Finanzierungsbereitschaft noch recht hoch, schwieriger wird es schon bei Investitionen, denen keine Sachwerte, sondern nur Aufwendungen gegenüberstehen, zum Beispiel für Markterschließung oder Produktentwicklung. Die sind aber oft eine entscheidende Voraussetzung für Wachstum.

Ganz kritisch wird es bei Finanzierungsbedarf im Zusammenhang mit notwendigen Restrukturierungen und einer erforderlichen Neuausrichtung des Unternehmens. Hier zeigen sich Banken besonders "zugeknöpft" und verschärfen damit ohnehin bestehende Finanzierungsprobleme noch. In all diesen Fällen kann eine Finanzierung ohne Bank einen Ausweg bieten.

Finanzierung ohne Bank - Mezzanine Kapital

Dafür kommt bevorzugt Mezzanine Kapital in Frage. Dabei handelt es sich um Zwischenformen von Eigen- und Fremdkapital. Für Mezzanine Kapital existiert ein eigener, stark fragmentierter Markt, der weitgehend ohne Bank funktioniert. Wenn überhaupt, spielen Banken hier nur eine Nebenrolle. Kreditinstitute konzentrieren sich mehr auf den "klassischen" Bankkredit mit Sicherheiten.

Der Begriff Mezzanine kommt vom italienischen mezzo = mitten, zwischen. Damit wird bereits in der Bezeichnung die Stellung zwischen Eigen- und Fremdkapital deutlich. Mezzanine Kapital weist teils Eigenkapital-, teils Fremdkapital-Merkmale auf. Typische Eigenschaften sind:

- Nachrangigkeit: Fast immer findet im Insolvenzfall eine Bedienung der Forderung nachrangig – das heißt erst nach Befriedigung der übrigen Gläubigeransprüche statt;

- Rückzahlungsverpflichtung: In der Regel steht das Kapital - ähnlich wie bei Krediten - "auf Zeit" zur Verfügung und ist mit einer Rückzahlungsverpflichtung verbunden;
- Teilnahme an Gewinn und Verlust: Zum Teil ist bei Mezzanine Finanzierungen eine feste Verzinsung vorgesehen, zum Teil wird die Kapital-Vergütung aber auch erfolgsabhängig gestaltet oder ist zumindest an die Bedingung eines ausreichenden Gewinns geknüpft;
- keine oder geringe Mitspracherechte: Kapitalgeber erhalten üblicherweise keine Mitspracherechte, allenfalls Informationsrechte;
- Verzicht auf Sicherheiten: Zum Teil werden auch bei Mezzanine Finanzierungen Sicherheiten gefordert, sie haben aber längst nicht die Bedeutung wie bei Krediten. Viele Mezzanine Finanzierungen funktionieren ganz ohne Sicherheiten;
- steuerlich wie Fremdkapital: die Kapital-Vergütungen können oft steuerlich – wie Fremdkapital-Zinsen - als Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

Bereits aus diesen Merkmalen wird ein entscheidender Vorzug von Mezzanine Kapital deutlich. Es verbreitert die Risikokapital-Basis eines Unternehmens, auch wenn es nicht "hundertprozentige" Eigenkapital-

Qualität besitzt. Damit kann die Finanzierung insgesamt auf eine solidere Grundlage gestellt werden. Gleichzeitig lassen sich dadurch auch die Finanzierungsspielräume erweitern. Bei einer breiteren Risikokapital-Basis sind Banken wieder eher bereit, Kredite zu vergeben. Das ist eine entscheidende Voraussetzung, um Wachstumsprozesse zu finanzieren oder ein Unternehmen "in Schwierigkeiten" finanziell zu konsolidieren.

Weitere Vorteile sind die häufig gegebene steuerliche Abzugsfähigkeit und die Tatsache, dass die bestehenden Eigentümerrechte trotz mehr Risikokapital nicht berührt werden. Inwieweit Mezzanine Kapital die Qualität der Finanzierung verbessert und die gewünschten Eigenschaften besitzt, hängt auch von der konkret genutzten Finanzierungsform ab. Je nachdem kann eine größere Nähe zum Eigenkapital oder zum Fremdkapital bestehen.

Mezzanine Kapital - welche Instrumente gibt es?

Mezzanine Kapital zeichnet sich durch große Ausgestaltungs-Spielräume aus. Wenn rechtliche Regelungen existieren, stellen sie eher einen Rahmen als verbindliche Vorgaben dar. Das macht Mezzanine Finanzierungen sehr flexibel einsetzbar, aber auch ziemlich unübersichtlich. Am Markt findet sich eine Vielzahl an Finanzierungsformen ohne Bank. Hier ein kurzer – keineswegs vollständiger - Überblick über einige im Mittelstand besonders häufig genutzte Formen:

- **Genussrechte/-scheine** sind schuldrechtliche Kapitalüberlassungsverhältnisse, die dem Inhaber gesellschafter-ähnliche Vermögensrechte gegen Überlassung von Kapital auf Zeit gewähren, allerdings keine Stimmrechte. Es gibt kaum spezifische rechtliche Regelungen zu Genussrechten. Deshalb ist die Ausgestaltungs-Bandbreite hier besonders groß. Genussscheine sind als Wertpapiere verbrieft und - zumindest theoretisch - handelbar.
- **Stille Beteiligungen** sind nach außen nicht sichtbare Beteiligungen eines Dritten an einem Unternehmen. Die stille Beteiligung ist ein reines Innenverhältnis (stille Gesellschaft). Der stille Gesellschafter bringt (langfristig) Kapital in das Unternehmen ein und erhält dafür eine Gewinnbeteiligung, ggf. nimmt er auch am Verlust teil. Stimm- und Mitwirkungsrechte sind damit nicht verbunden. Regelungen zur stillen Gesellschaft finden sich im HGB und BGB. Dennoch ist eine flexible Ausgestaltung möglich.
- **Partiarische Darlehen** stehen wirtschaftlich der stillen Beteiligung recht nahe, allerdings handelt es sich rechtlich um ein Darlehen. Das zeigt sich auch darin, dass häufig Sicherheiten gefordert werden. Die Verzinsung ist an den Gewinn oder den Umsatz des Unternehmens gekoppelt. Partiarische Darlehen sind üblicherweise langfristig.

- **Nachrangige Darlehen** haben die größte Nähe zum "normalen" Bankkredit und werden mit und ohne Sicherheiten vergeben. Der entscheidende Unterschied besteht in der Nachrangigkeit. Darlehensgeber werden im Insolvenzfall nach den übrigen Gläubigern, aber vor den Eigentümern bedient. Daneben gibt eine Vielzahl weiterer Finanzierungsformen, zum Beispiel **Hybridanleihen, Wandelanleihen, Optionsanleihen, bestimmte Schuldscheindarlehen ohne Sicherheiten usw..**

Die richtige Finanzierungsstrategie und ihre Umsetzung

Mezzanine Kapital wird als "Kapital ohne Bank" aus ganz unterschiedlichen Quellen zur Verfügung gestellt. Private Finanzinvestoren, strategische Investoren (= andere Unternehmen), Private-Equity-Gesellschaften, spezielle Risikokapital-Fonds und Wagnisfinanzierer, Beteiligungsgesellschaften - das sind nur die wichtigsten "Player" auf dem Markt der Mezzanine Finanzierung.

Nicht außer Acht gelassen werden sollte in diesem Zusammenhang auch die öffentliche Förderung. Es gibt auf Bundes- und Landesebene eine Reihe an Förderprogrammen, die Mezzanine Finanzierungen unterstützen - entweder, indem Investoren gefördert werden oder indem unmittelbar Kapital zur Verfügung gestellt wird. Wichtige Maßnahmen in diesem Zusammenhang sind der High Tech-Gründerfonds, der Mikromezzaninfonds Deutschland, das Programm

ERP-Mezzanine für Innovation, der INVEST Zuschuss für Wagniskapital oder das ERP-Beteiligungsprogramm. Durch die Förderung werden Mezzanine Finanzierungen oft überhaupt erst möglich und es werden besonders vorteilhafte Konditionen geboten.

Schon aus dieser Übersicht wird deutlich, dass es vielfältige Möglichkeiten für eine Finanzierung ohne Bank und ohne Sicherheiten gibt. Es zeigt sich aber auch, dass es nicht ganz so einfach ist, die beste Lösung für einen konkreten Finanzierungsbedarf zu finden. Dabei sind nämlich unterschiedlichste Gesichtspunkte zu berücksichtigen - zum Beispiel der jeweilige Finanzierungsanlass, der Finanzierungshorizont, die bestehende Finanzierungsstruktur, die Finanzierungskosten und viele andere. Darüber hinaus erschließt sich der Zugang zu Mezzanine Finanzierungen nicht ohne weiteres - "ohne Bank" gelten oft andere Abläufe, Voraussetzungen und Verfahrensweisen. Die Anforderungen an ein tragfähiges Konzept sind oft höher als bei herkömmlichen Bankkrediten - das ergibt sich schon durch das höhere Risiko für Kapitalgeber und den Verzicht auf Sicherheiten.

Was auf jeden Fall notwendig ist, ist eine fundierte Finanzierungsstrategie, die das Fundament für nachhaltiges Wachstum oder eine dauerhafte Konsolidierung des Unternehmens bietet. Eine solche Strategie muss auf einem soliden Zahlengerüst aufbauen, die den finanziellen Status des Unternehmens und die angestrebten Ziele berücksichtigt. Dazu ist eine Ertrags- und Liquiditätsplanung erforderlich, ebenso eine Planung des Kapital- und Finanzierungsbedarfs. Erst auf

dieser Basis lässt sich entscheiden, wie eine Finanzierung aussehen sollte, die ohne Bank und Sicherheiten auskommt. Das gilt sowohl für die Wahl der entsprechenden Instrumente, als auch für deren konkrete Ausgestaltung. Erst wenn das klar ist, macht es Sinn, an potentielle Kapitalgeber heranzutreten.

Setzen Sie bei Finanzierung ohne Bank auf Experten-Know How

Welche Pläne, Visionen oder Utopien wollen Sie für Ihr Unternehmen realisieren? Sie wollen auch für Ihr Unternehmen eine Finanzierung ohne Bank und Sicherheiten nutzen und suchen dafür kompetenten Rat und Unterstützung? Dann sind Sie bei uns an der richtigen Adresse. Wir sind Experten in Sachen Mezzanine Kapital und Finanzierung ohne Bank. Wir helfen Ihnen dabei, eine zukunftsweisende Finanzierungsstrategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen.

Das können Sie jetzt selbst für sich testen - ganz ohne Risiko und Verpflichtung. Tragen Sie sich dazu einfach in das untenstehende Formular ein und fordern Sie Ihren kostenlosen Finanzierungsvorschlag "ohne Bank" an. Sie werden schon daraus erkennen, wie viele Optionen Sie tatsächlich für die Lösung Ihres Finanzbedarfs haben. Auf dieser Grundlage stehen wir Ihnen dann auf Wunsch gerne für ein persönliches "Strategiecoaching" - im direkten Gespräch, via Skype oder Telefon - zur Verfügung. Die Strategiebegleitung durch uns ist dann der nächste logische Schritt und Ihre Finanzierungs-Chance. Nutzen Sie sie!

Wir freuen uns ganz besonders auf Sie. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Gerne auch über unser **Kontaktformular**. Wir zeigen Ihnen gerne gewinnfördernde Finanzierungslösungen.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Udo Mösta
Geschäftsführer
DR.UM Consulting GmbH
Brelener Weg 13
58710 Menden
Tel.: +49 (0) 2373 98 19 15 0
Fax: +49 (0) 2373 98 19 15 09
E-mail: info@drumconsulting.de
Homepage: www.drumconsulting.de