

Geldquellen jenseits der Banken

Leasing, Factoring, Kreditversicherungen, Absicherungen, Anleihen, Aktien, Beteiligungen – bankenunabhängige Finanzierungsinstrumente stehen bei immer mehr kleinen und mittleren Firmen hoch im Kurs. Wir stellen einige Instrumente vor und nennen Chancen sowie Risiken. MONIKA HOFMANN

JEDER WILL IHN, KAUM einer hat ihn: Der perfekte Finanzierungsmix, der sich aus vielfältigen Quellen speist, die Risiken streut und mindert, findet sich bei Mittelständlern nur selten. Nach wie vor setzen sie auf Bankkredite als wichtigstes Finanzierungsinstrument, oft bei nur einer oder zwei Banken. Das ergab eine Studie der KfW Bankengruppe in Frankfurt am Main. Damit begeben sich die meisten Firmen-

chefs in eine starke Abhängigkeit und erhöhen so ihr Risiko. Fällt ein solcher Kredit aus, kann das die Existenz bedrohen. Ohnehin wird es bei dieser Variante der Fremdfinanzierung enger. Denn viele Banken müssen angesichts der rigiden EU-Vorgaben ihre Kernkapitalquoten deutlich erhöhen. Daher werden sie ihr Kreditangebot verknappen oder Kapital am Markt besorgen – und die Kosten dafür wohl zum

Teil an ihre Firmenkunden weitergeben. Zudem sieht das Regelwerk Basel III, das schrittweise ab 2013 gelten soll, ebenfalls strengere Vorschriften für das Eigenkapital und die Liquidität der Banken vor. Umso wichtiger ist es, die Finanzierung auf mehrere Quellen zu verteilen und verstärkt bankenunabhängige Instrumente zu nutzen. Unser Artikel stellt einige interessante Optionen vor.

Zu den beliebtesten Finanzierungsinstrumenten ohne Bank zählt nach der KfW-Studie der Lieferantenkredit. Einerseits gehört er zu den rasch verfügbaren und besonders flexiblen Instrumenten. Andererseits nehmen Firmenchefs beachtliche Kosten dafür in Kauf. Denn meist räumen die Lieferanten bei fristgemäßer Zahlung Skonti von zwei bis drei Prozent ein. Wer darauf verzichtet, zahlt quasi einen sehr hohen Kreditzins. Auf's Jahr umgerechnet liegt er mit mehr als 20 Prozent weit über dem vieler anderer Fremdfinanzierungen.

Daneben gibt es bankenunabhängige Instrumente, die Liquidität und Kostenbudget stärker schonen. Dazu zählen, richtig eingesetzt, Finanzierungsformen wie Leasing, Factoring oder Garantien bei Kreditversicherungen. Zumal sich auch die meisten Märkte für solche Instrumente inzwischen erholt haben. Vor allem der deutsche Leasingmarkt für Mobilien hatte die Krise stark zu spüren bekommen. Jetzt aber verzeichnet er wieder ein beachtliches Plus: Im vergangenen Jahr wuchs er um 12 Prozent, bilanziert der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) in Frankfurt am Main.

Gerade Mittelständler nutzen diese Finanzierungsform seit der Finanzkrise deutlich häufiger als zuvor, bestätigt Eduard Orlowski. Der für Süddeutschland zuständige Finanzberater der BLG Bizerba Leasing GmbH mit Sitz in Balingen freut sich über das beachtliche Wachstum des Leasinggeschäfts. Daher eröffnete die BLG jetzt auch in München eine Niederlassung. Sie gehört zur weltweit agierenden Bizerba-Gruppe, die Systeme der Wäge-, Etikettier-, Informations- und Foodservice-technik für Lebensmittelgroßhandel, Industrie und Logistik herstellt. „Unseren Schwerpunkt setzen wir auf Lösungen für Mobilienleasing und Mietkauf, die wir genau auf die Belange unserer Kunden abstimmen“, erläutert er.

Generell sieht Orlowski die großen Vorteile des Leasings in den schnelleren Prozessen und in der Chance zur Diversifikation. „Anders als viele Banken entscheiden



Ein Börsengang, gut vorbereitet und zur richtigen Zeit, kann erhebliches Eigenkapital generieren: Börse München

sich Leasinggesellschaften meist innerhalb weniger Tage, ob sie eine Investition begleiten.“ Zugleich können Firmenchefs damit ihre Unabhängigkeit von den Banken stärken. Außerdem schon Leasing die Liquidität, bestehende Kreditrahmen bleiben für weitere Investitionen erhalten, argumentiert der Experte. Wenn der Unternehmer die freie Liquidität gezielt zur Rentabilitätssteigerung einsetzt, etwa Waren bar finanziert, Skonti und Rabatte nutzt, entstehen insgesamt niedrigere Gesamtfinanzierungskosten als bei anderen Finanzierungsvarianten, betont er. Zusätzliche

Sicherheiten sind nicht nötig, das zu finanzierende Objekt wird dafür angerechnet. Ferner ist das Leasing bilanzneutral und erhöht nicht den Verschuldungsgrad, was sich positiv auf das Rating auswirken kann. Der Leasingnehmer leistet feste Raten während der gesamten Vertragslaufzeit. „Das bietet eine sichere Kalkulationsgrundlage“, urteilt Orlowski. Die Kosten kann der Unternehmer meist aus den Erträgen begleichen, die dank der Investition entstehen. Vor diesem

Hintergrund fällt der Entschluss leichter, das geleaste Gut nach Ablauf der Mietzeit zu erneuern. „So bleibt der Unternehmer technisch auf dem neuesten Stand, was gerade für die Branchen wichtig ist, die im globalen Wettbewerb stehen“, weiß der Experte. Den Rahmen für Verträge geben die gesetzlichen Leasingerlasse vor. „Dennoch bleibt viel Freiraum, um sie nach den Bedürfnissen des Kunden zu gestalten.“ Zu den Voraussetzungen zählt bei der BLG, dass die Firma schon länger als zwei Jahre besteht und dass sie über eine gute Kapitaldienstfähigkeit verfügt. „Entscheidungs-

Lieferantenkredit

Chancen: hohe Verfügbarkeit; flexible Gestaltung; freie Verwendung; oft eher geringe Anforderungen an Bonität und Transparenz; Entlastung der Kreditlinien.

Risiken: hohe Kosten; kurzfristige Bindung; Anrechnung der gelieferten Waren als Sicherheit.

Leasing

Chancen: gute Verfügbarkeit; flexible Gestaltung; festgelegte Verwendung; mittlere Anforderungen an Bonität und Transparenz, wobei nicht nur das Unternehmen, sondern auch das mit dem Leasinggut geplante Investitionsprojekt unter anderem im Hinblick auf Drittverwertungsoptionen geprüft werden; Anrechnung des Leasinggutes als Sicherheit; Entlastung der Kreditlinien, Liquidität und Bilanz.

Risiken: mittlere Kosten; kurz- bis langfristige Bindung.

Factoring

Chancen: gute Verfügbarkeit; flexible Gestaltung; freie Verwendung; mittlere Anforderungen an Bonität und Transparenz, wobei nicht nur das Unternehmen, sondern auch das Forderungsportfolio hinsichtlich der Ausfallrisiken geprüft wird; Übernahme des Ausfallrisikos der verkauften Forderungen; Optimierung des Forderungsmanagements; Entlastung der Kreditlinien, Liquidität und Bilanz.

Risiken: mittlere Kosten; kurz- bis langfristige Bindung.

Bürgschaften bei (Kredit-)Versicherungen

Chancen: gute Verfügbarkeit; festgelegte Verwendung; mittlere bis hohe Anforderungen an Bonität und Transparenz; Anrechnung von üblichen Sicherheiten, wobei diese meist zu einem höheren Anteil angerechnet werden als bei Banken; Entlastung der Kreditlinien und der Liquidität.

Risiken: mittlere Kosten; kurz- bis langfristige Bindung.

Zinssicherungsinstrumente

Chancen: gute Verfügbarkeit bei größeren Kreditportfolios; Schaffung von Planungssicherheit; flexible Gestaltung; hohe Anforderungen an Bonität und Transparenz; Entlastung der Liquidität.

Risiken: mittlere Kosten; mittel- bis langfristige Bindung.

Anleihen

Chancen: Verfügbarkeit nicht nur von der Erfolgsgeschichte des Unternehmens abhängig, sondern sehr stark auch vom Kapitalmarkt; flexible Gestaltung; festgelegte Verwendung; hohe Anforderungen an Bonität und Transparenz; freibleibende Sicherheiten; Entlastung der Kreditlinien.

Risiken: hohe Kosten; mittel- bis langfristige Bindung, wobei die Anschlussfinanzierung im Blick behalten werden sollte.

Aktien

Chancen: Verfügbarkeit nicht nur von der Erfolgsgeschichte des Unternehmens abhängig, sondern sehr stark auch vom Kapitalmarkt; flexible Gestaltung; freie Verwendung; sehr hohe Anforderungen an Bonität und Transparenz; freibleibende Sicherheiten; Entlastung der Kreditlinien.

Risiken: sehr hohe Kosten; langfristige Bindung an die Investoren; Mitspracherechte der Investoren, die sich aber bei einer maßgeblichen Beteiligung des Unternehmers in Grenzen halten.

Private Equity

Chancen: Verfügbarkeit nicht nur von der Erfolgsgeschichte des Unternehmens abhängig, sondern sehr stark auch vom Private-Equity-Markt; flexible Gestaltung als Eigenkapital oder mezzanine Finanzierung; sehr hohe Anforderungen an Bonität und Transparenz; freibleibende Sicherheiten; Entlastung der Kreditlinien; Mitsprache der Investoren, die ihre Expertise und Netzwerke mitbringen.

Risiken: hohe Kosten; langfristige Bindung an die Investoren; Mitsprache der Investoren, die den Kurs beeinflussen wollen, zudem oft hohe Erwartungen an Rendite und Exitstrategie haben.

findung, Service und Handling sind bei uns immer schnell und unbürokratisch“, versichert Orlowski.

Beim Leasing bindet sich der Unternehmer meist für viele Jahre. Daher sollte er scharf kalkulieren, wenn er abschätzt, ob er die Raten über die ganze Laufzeit leisten kann, appelliert Semir Fersadi. Der Finanzierungsexperte der Industrie- und Handelskammer (IHK) für München und Oberbayern rät zudem, vorab die Verträge genau zu prüfen, vor allem im Hinblick auf die Gesamtkosten. Grundsätzlich kann das Leasing aber den Mix aus Eigen- und Fremdkapital gut ergänzen, zumal es nicht nur Kreditlinien, sondern auch Sicherheiten entlastet. Allerdings sollten Firmenchefs mit der gewonnenen Liquidität auch arbeiten: „Nur wer sie einsetzt, um die Rentabilität zu steigern, profitiert tatsächlich.“

Ähnliches gilt fürs Factoring. Dabei überträgt der Unternehmer ein Forderungsportfolio an eine Factorgesellschaft und erhält dafür eine Auszahlung. Meist kann die Gesellschaft angesichts ihrer spezifischen Expertise die Ausfallrisiken re-

lativ treffsicher beurteilen. Weitere Pluspunkte: Der Firmenchef schaltet das Ausfallrisiko aus, schafft sich Liquidität, entlastet die Bilanz und gestaltet oft sein Forderungsmanagement effizienter. Allerdings muss er auch hier genau prüfen, welche Kosten insgesamt anfallen, rät Fersadi. Denn der Factorgeber zahlt ihm in der Regel zunächst nur eine Quote zwischen 60 und 90 Prozent der Forderungen aus, den Rest überweist er erst, sobald der Schuldner tatsächlich bezahlt. Dazu kommen Gebühren, die sich oft am kompletten verkauften Forderungsvolumen orientieren. Zu den wichtigsten Voraussetzungen zählen eine gute Bonität der Firma, ein diversi-

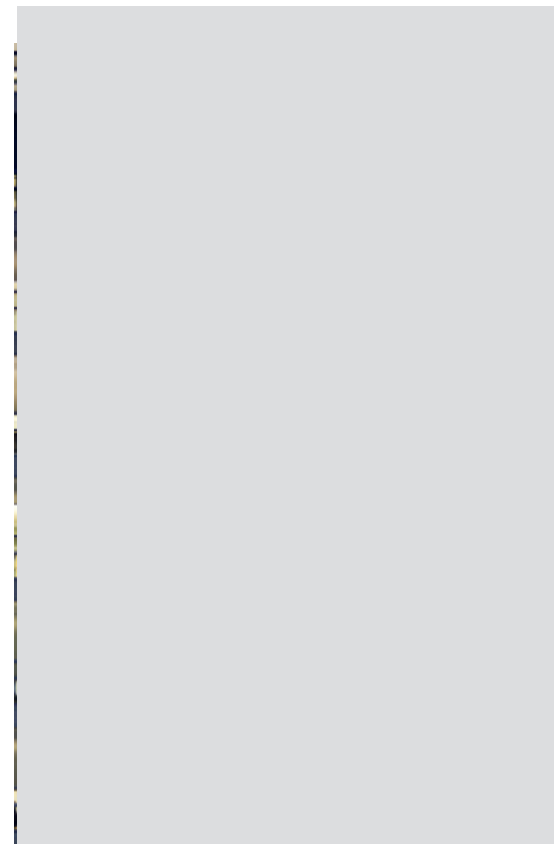
GENAUE FÖRDERUNGSDOKUMENTATION

fiziertes Portfolio und eine akkurate Forderungsdokumentation.

Auch wenn es um Bürgschaften und Garantien geht, gibt es bankunabhängige Instrumente, die Liquidität und Sicherheiten schonen. Denn die Banken behandeln Bürgschaftsanträge ähnlich vorsichtig wie

Kreditanträge, verlangen oft hohe Sicherheiten und rechnen sie voll auf die Kreditlinien an. „Bereits zwei oder drei große Aufträge können eine solche Linie sprengen, wenn der Auftraggeber entsprechende Bürgschaften verlangt“, weiß Fersadi. Bessere Konditionen finden Mittelständler meist bei Versicherungen. Zwar prüfen die Versicherer ebenfalls die Bonität des Unternehmens, doch sie verlangen oft einen deutlich geringeren Zins. Zudem bleibt die Kreditlinie frei, also entsteht mehr Freiraum für weitere Kredite, was die Liquidität erhöht. Auch werden deutlich weniger Sicherheiten benötigt. Weil Versicherer auf standardisierte Verfahren und Datenbanken zurückgreifen können, arbeiten sie in diesem Bereich oft wirtschaftlicher.

Auf einen gut durchdachten Finanzierungsmix setzt Gregor Ries. Der Geschäftsführer für die Finanzen der EDER Gruppe in Tuntenhausen nutzt dafür klassische, aber auch innovative Instrumente. „Damit stellen wir unsere Finanzierung auf eine breite, stabile Basis.“ Wichtigster



Beliebte Finanzierungsform – Leasing: Bürogebäude

Baustein ist das solide Eigenkapitalfundament. „Daneben arbeiten wir bei der Fremdfinanzierung mit vier Banken zusammen“, erläutert Ries. Zudem sichert der Finanzchef das Kreditportfolio seit 2008 über die Zinssteuerung ab. „So erhalten wir die Planungssicherheit, die wir gerade in volatilen Zeiten benötigen“, argumentiert er. Für einige Unternehmensbereiche nutzt er auch Instrumente wie Leasing und Factoring. Beispielsweise erweist sich Factoring in Handelsbereichen, in denen Forderungen kontinuierlich anfallen, als besonders sinnvoll. „Zunächst prüfen wir immer, ob und wofür ein Instrument passt – und setzen es dann zielführend ein.“

Das Familienunternehmen, dessen Tradition über Jahrhunderte zurückreicht, erwirtschaftet heute mit 1700 Mitarbeitern etwa eine halbe Milliarde Euro Jahresumsatz. Seine Schwerpunkte setzt es auf Land-, Kommunal- und Flurfördertechnik, Fahrzeugbau und Kfz-Handel sowie Baumärkte. Eine besondere Rolle spielt die langfristige Absicherung der Investitionsfi-

nanzierung. Daher lässt es sich von der MAGRAL AG, einem bankenunabhängigen Berater, unterstützen. „Damit haben wir bislang gute Erfahrungen gemacht, sogar während der Finanzkrise erwies sich das von ihm entwickelte Konzept als krisenfest“, erzählt Ries. Mit Zinssicherungsgeschäften wird dabei erreicht, dass der Anstieg der Marktzinsen die Zinslast des Unternehmens nicht berührt. „Zugleich wird das gesamte Kreditportfolio optimiert, alles auf dem Prinzip absoluter Neutralität.“ Neben der Zinssicherung resultieren daraus auch erhebliche positive Erträge, freut sich der Finanzchef. Dabei legt er auf Verlässlichkeit und Transparenz besonderen Wert. „Wir erhalten jeden Monat alle Analysen und Szenarien auf einen Blick.“

Die Zinssteuerung nutzen bislang vor allem Großunternehmen und Banken, um ihre Risiken aus der Zinsänderung zu begrenzen. „Jetzt aber entdecken immer mehr Mittelständler die Vorteile dieses Instrumentes“, beobachtet Martin Gresser, Vorstand der MAGRAL AG. Als unabhängiges Finanzinstitut bietet sie ihren Kunden, vor allem Kommunen und Ländern, Banken und Unternehmen, Zinsmanagement und Vermögensverwaltung. Gresser und

seine 14 Mitarbeiter gehen bei der Zinssteuerung, die für Kreditportfolios ab 25 Millionen Euro sinnvoll ist, in drei Schritten vor. Zunächst prüfen sie das Portfolio finanzmathematisch auf Optimierungsmöglichkeiten. „Hierbei stellen wir meist hohe Einsparmöglichkeiten bei der Zinsbelastung fest“, erläutert der Vorstand. Auch wird analysiert, welche Zinsänderungsrisiken aus dem Portfolio resultieren und welche Potenziale sich daraus ergeben, wenn diese minimiert werden. Abschließend richtet die MAGRAL AG die Portfolios mithilfe von Zinstauschverträgen neu aus. Gresser: „Vorab berechnen wir centgenau, wie sich eine von uns empfohlene Maßnahme der Zinssteuerung auswirkt, als Grundlage dienen verschiedene Ausgangsszenarien – so schaffen wir Transparenz.“

Einen weiteren bedeutenden Baustein der Fremdfinanzierung können Anleihen darstellen. Fersadi skizziert die Vorteile: Sie stärken die Unabhängigkeit von den Banken, schonen die Kreditlinien und bieten eine hohe Flexibilität bei der Gestaltung der Bedingungen. Sicherheiten sind nicht nötig, so dass keine Assets dadurch blockiert werden. Der IHK-Experte sieht aber auch die Risiken. „Denn der Schritt

auf den Kapitalmarkt bedeutet, die eigene Situation gegenüber den Anlegern transparent zu machen – gerade Familienunternehmen empfinden das oft als einen Paradigmenwechsel.“ Wenn unzutreffend oder unvollständig im Wertpapierprospekt informiert wird, drohen sogar rechtliche Sanktionen. Ebenso muss die Refinanzierung gut geplant sein, mahnt Fersadi. Steigende Zinsen und höhere Risikoaufschläge etwa können sie verteuern. „Mittelständler sollten sie daher genau planen und genug Liquidität vorhalten.“ Und es gilt, die Kosten zu beachten, die nicht nur aus den direkten Kosten wie den Gebühren für die Kapitalmarktpartner und dem Preis des Instruments bestehen, sondern auch aus den indirekten Kosten, etwa für den Aufwand, um die Strukturen für Reporting und Rechnungswesen aufzubauen. Dazu kommen die Kosten für die Erfüllung der Folgepflichten und der Kommunikationsaufgaben.

Großunternehmen finanzieren sich bereits zum überwiegenden Teil über den Kapitalmarkt. „Aber auch Mittelständler öffnen sich zunehmend kapitalmarktorientierten Instrumenten“, beobachtet Christian Bacherl, Head of Financing Group der Baader Bank AG in Unterschleißheim. Gerade wenn Unternehmer Wachstum, Ex-



Basel III wird höhere Kreditkosten induzieren: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Basel

Die Voraussetzungen für den Börsengang bei m:access

Wachstum: Das Mittelstandssegment m:access der Börse München verzeichnet ein beachtliches Wachstum. Das Segment, das im November 2010 auch für mittelständische Anleihen geöffnet wurde, bietet gezielt kleinen und mittleren Firmen die Chance, Investoren auf dem Kapitalmarkt zu gewinnen. Sie müssen dafür nicht die enormen Anforderungen von Dax-Unternehmen erfüllen, sondern profitieren von vereinfachten Regularien, die aber auch für eine hohe Transparenz sorgen.

Voraussetzungen: Wer sich im m:access notieren lassen will, braucht einen Emissionsexperten, den die Börse München bestellt. Er beantragt mit dem Unternehmer die Notierung. Dafür benötigt er einige Unterlagen, etwa die Satzung des Emittenten, den aktuellen Handelsregisterauszug und die Geschäftsberichte der letzten drei Jahre, sofern das Unternehmen schon so lange besteht. Außerdem muss der Emittent einen

Wertpapierprospekt erstellen, den die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) billigt. Zudem sollte er mindestens seit einem Jahr bestehen und ein Grundkapital von einer Million Euro haben. Die Gebühr für die Notierung beträgt 2 500 Euro.

Pflichten: Sie orientieren sich daran, was Mittelständler leisten können: Statt Ad-hoc-Meldungen genügen weniger aufwändige Unternehmensmeldungen, statt testierter Halbjahres- und Quartalsberichte reicht ein jährlicher Emittentenbericht auf der Homepage des Emittenten. Ebenso wenig ist ein Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich, es reicht ein testierter Jahresabschluss nach HGB, der auf der Homepage und dessen Kernaussagen in einer Pressemitteilung publiziert werden. Details zu den Pflichten und zusätzliche Informationen finden Sie auf www.maccess.de.

pansion oder Übernahmen planen, reicht es selten, dabei nur auf Fremdkapital zurückzugreifen. „Dazu kommt, dass angesichts der Basel-III-Regeln für viele Banken die Kapitalkosten weiter steigen werden, die sie dann an ihre Kunden in Form höherer Kreditkosten weitergeben“, argumentiert der Experte. Wer es aber schafft, eine solide Eigenkapitalbasis aufzubauen, macht sein Unternehmen unabhängig und krisenfest. „Gerade der Börsengang kann, wenn er gut vorbereitet ist und zum richtigen Zeitpunkt erfolgt, Eigenkapital in beachtlicher Höhe generieren.“ Wichtig ist vor allem, sich genug Zeit für die Vorbereitung zu nehmen. „Denn die betrieblichen

DUE-DILIGENCE-PRÜFUNG

Strukturen sind langfristig den hohen Anforderungen anzupassen, die die Börse an Transparenz und Bonität stellt.“

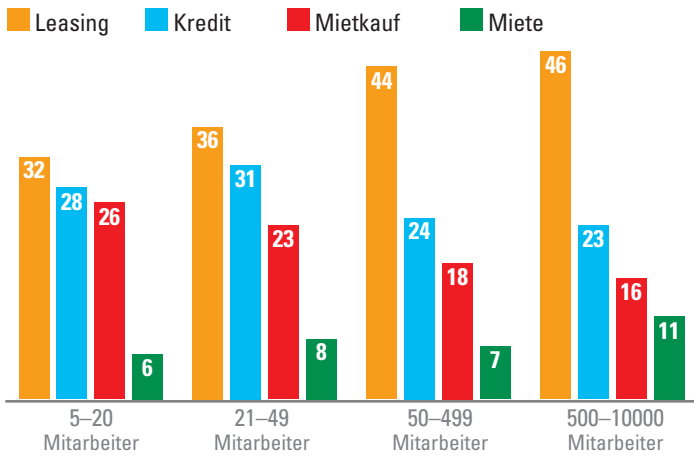
Zunächst geht es darum, das Unternehmen so zu organisieren, dass es den Transparenzpflichten der Börse auch nachkommen kann. Dazu zählen meist die regelmäßige Veröffentlichung von Ad-hoc-Mitteilungen, Quartals- und Jahresberichten sowie die Organisation von Veranstaltungen. „Vor allem müssen die Unternehmen ihre Strukturen so anpassen, dass das Con-

trolling die erforderlichen Zahlen liefern und die Kommunikation sie weiterverarbeiten kann.“ Zugleich sollte die Unternehmensorganisation insgesamt gestrafft werden, empfiehlt Bacherl. Dann erst ist das Unternehmen gerüstet für den nächsten Schritt, die Due-Diligence-Prüfung, bei der die rechtliche, wirtschaftliche und organisatorische Situation des Unternehmens durchleuchtet wird und die jedem Börsengang vorausgeht. Die Ergebnisse fließen dann in den Wertpapierprospekt ein, der die Aktie und ihre Potenziale vorstellt. „Vier bis sechs Monate sollten Unternehmer für die Vorbereitung einplanen“, weiß der Experte. Seine Bank begleitet ihre Firmenkunden nicht nur bei allen Schritten auf den Kapitalmarkt, sondern auch bei anderen Finanzierungen.

Den richtigen Zeitpunkt für den Börsengang zu finden, spielt eine besondere Rolle für den Erfolg. „Seit einigen Jahren werden aufgrund der Krisen die Zeitfenster dafür immer kürzer“, stellt Bacherl fest. Daher rät er den Unternehmen, sich vorzubereiten, die Prozesse entsprechend auszurichten, sozusagen auf dem Sprung zu bleiben – und dann im richtigen Moment zu springen. „Firmen, die um Investoren werben, weisen am besten eine Historie auf, die Renditeerwartungen weckt“, ergänzt Ba-

Bevorzugte Finanzierungsform nach Unternehmensgröße

Frage: Nehmen wir mal an, Sie investieren in ein Fahrzeug oder eine Büro- bzw. Industriemaschine im Wert von 25000 Euro. Welche der folgenden Möglichkeiten ziehen Sie als erstes in Betracht?

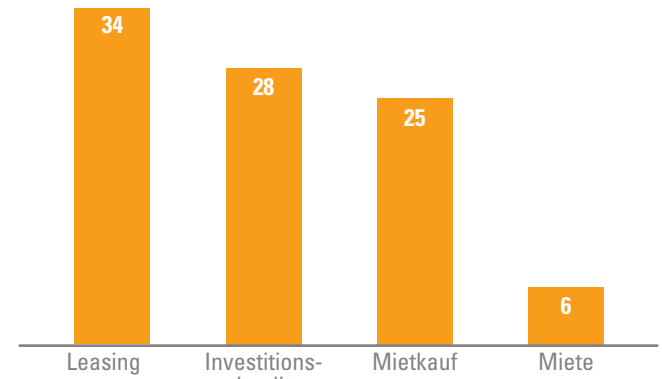


Basis: 1003 Unternehmen in Deutschland, Angaben in Prozent. Differenz zu 100 Prozent = keine Angabe

Leasing im Wettbewerb zu anderen Finanzierungsformen

Leasing ist bevorzugte Finanzierungsform

Frage: Nehmen wir mal an, Sie investieren in ein Fahrzeug oder eine Büro- bzw. Industriemaschine im Wert von 25000 Euro. Welche der folgenden Möglichkeiten ziehen Sie als erstes in Betracht?



Basis: 1003 Unternehmen in Deutschland, Angaben in Prozent. Differenz zu 100 Prozent = keine Angabe

Quelle: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. – Broschüre Leasing in Deutschland/Merkur Bank

cherl. Daher sollten sie über ein überdurchschnittliches Wachstum und eine hohe Bonität verfügen. Gelingt der Börsengang gut, steigert er das Eigenkapital und den Bekanntheitsgrad enorm. Die Mitsprachrechte der Aktionäre müssen Mittelständler dabei nicht fürchten. „Bleibt der Unternehmer maßgeblich beteiligt, behält er auch weiterhin den Einfluss auf den Unternehmenskurs.“ Anders sieht es bei Private-Equity-Finanzierungen aus. Hier will

der Investor, der sich am Unternehmensrisiko beteiligt, ein Mitspracherecht ausüben. Daher bringt er nicht nur seine Beteiligung mit, die meist als Eigenkapital oder mezzanine Finanzierungsform gestaltet wird. „Er will maßgeblich dazu beitragen, das Unternehmen auf Kurs zu bringen und zu halten, greift dabei auf seine Kompetenzen, Erfahrungen und Netzwerke zurück“, erklärt Bacherl. Firmen, die diese Finanzierung wählen, sollten immer auch

bedenken, dass der Investor zwar nicht sofort, aber oft nach einigen Jahren eine überdurchschnittliche Rendite erwartet. „Der Börsengang erweist sich dann oft als sinnvolle Exitstrategie, da sie es dem Investor erleichtert, seine Anteile zu veräußern, und dem Unternehmen Freiraum bringt.“

→ **IHK-ANSPRECHPARTNER**

Semir Fersadi, Tel. 089 5116-1335,
E-Mail: semir.fersadi@muenchen.ihk.de