

- ❖ [Unternehmensfinanzierung](#)
- ❖ [Mergers & Acquisitions](#)
- ❖ [ARTEMIS Group](#)

Beachten Sie auch die aktuellen Downloads auf unserer Website:

- [Finanzierungsbarometer Mittelstand](#)
- [Finanzierungsmärkte im Überblick](#)
- [ARTEMIS Corporate Finance News](#)

Büro München
Seidlstr. 18
80335 München
Telefon: +49 (0) 89 / 74 50 17-0
Telefax: +49 (0) 89 / 74 50 17-10

[Um diesen Newsletter abzubestellen,](#)

Finanzierung von Übernahmen auch ohne die Bank

Die Stimmung im deutschen Mittelstand ist so gut wie lange nicht mehr. Neben einer Fortsetzung des konjunkturellen Aufwärtstrends wird auch mit einer Zunahme der Unternehmenstransaktionen gerechnet. Diese scheitern allerdings häufig an fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten auf Käuferseite. Doch es gibt genug Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung.

Soweit ein Erwerber den vollen Kaufpreis nicht mit Eigen- und Fremdkapital abdecken kann, lässt sich diese Finanzierungslücke gegebenenfalls dadurch schließen, dass der Verkäufer sich an der Finanzierung beteiligt. Hierzu stehen beispielsweise folgende Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung:

- Vendor Loan (Verkäuferdarlehen)
- Debt to Equity Swap
- Earn-Out-Klauseln

Beim **Vendor Loan** (auch Seller's Note genannt) wird ein Teil des Kaufpreises in ein Darlehen umgewandelt, das oft über zehn Jahre und länger läuft.

Verkäuferdarlehen sind regelmäßig gegenüber den Bankdarlehen vertraglich nachrangig, gehen jedoch Mezzanine Kapital im Rang vor. Häufige Ausgestaltungsformen sind die Vereinbarung eines Rangrücktritts und die ganze oder teilweise Kapitalisierung des Zinsanspruches.

Ist der mögliche Käufer bereits Gläubiger des Zielunternehmens, bietet sich möglicherweise ein **Debt to Equity Swap** an. Die klassische Form des Debt to Equity Swaps ist eine Kapitalherabsetzung bei dem zu verkaufenden Unternehmen, an die sich eine Kapitalerhöhung unter Einbringung der Gläubigerforderungen als Sachanlage einschließt. Somit wird der Gläubiger zum Gesellschafter. Eine andere und häufig schneller durchzuführende Variante besteht in der Veräußerung der Anteile der Zielgesellschaft durch die Altgesellschafter mit anschließendem Forderungsverzicht durch den Gläubiger.

Die dritte Finanzierungsmöglichkeit bilden **Earn-Out-Klauseln**. Hierbei wird die Bezahlung eines Teils des Kaufpreises nicht nur in die Zukunft verschoben, sondern auch vom Erreichen bestimmter Zielgrößen (z.B. Entwicklung des operativen Ergebnisses – EBITDA oder EBIT) abhängig gemacht. Der Verkäufer kann somit gegebenenfalls einen höheren Kaufpreis erzielen, da er in gewissem Umfang und für einen bestimmten Zeitraum die Unternehmensrisiken des verkauften Unternehmens mitträgt.

Sind Sie an dem Thema Akquisitionsfinanzierung interessiert? Dann sprechen Sie uns an! Als Corporate Finance Advisor geht die **ARTEMIS Group** gemeinsam mit Ihnen den kompletten Weg der Unternehmenstransaktion: Von der Targetidentifikation bis zum Deal Closing.

Als Ansprechpartner stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Carsten Wick
Geschäftsführer

Andreas Hedler
Director Corporate Finance

klicken Sie bitte auf den unten stehenden Button.

Newsletter abbestellen

Tel.: +49 (0)89 74 50 17 -0
cwick@artemis-group.com

Tel.: +49 (0)89 74 50 17 -19
ahedler@artemis-group.com

In eigener Sache

Wir wollen mit Ad-hoc Mitteilungen wie dieser über neueste Entwicklungen am Markt, realisierte Transaktionen und aktuelle Dienstleistungen der ARTEMIS Group informieren. Bitte leiten Sie die Informationen, je nach Aktualität und Relevanz, auch an interessierte Kollegen aus der Geschäftsleitung bzw. dem Finanzbereich weiter.

ARTEMIS Advisory Services GmbH | Seidlstr. 18 | 80335 München | Deutschland
Telefon: +49 (0) 89 / 74 50 17-0 | Telefax: +49 (0) 89 / 74 50 17-10 | www.artemis-group.com
Geschäftsführung & inhaltlich Verantwortlich i.S.d. §6 MDStV: Dipl.-Volksw. Torsten Adam, Dipl.-Kfm. Carsten Wick und Dipl.-Kfm. Stephan Groß
Amtsgericht München - HRB 141091 | USt-IdNr. DE 221015895