

Düsseldorf, den 01.10.2025

Liebe Leserinnen und Leser,

als Berater im Bereich Unternehmensfinanzierung stehe ich täglich vor der Herausforderung, **maßgeschneiderte Lösungen** für die vielfältigen Bedürfnisse von Start-ups und mittelständischen Unternehmen zu entwickeln. In diesem Whitepaper möchte ich Ihnen einen umfassenden Überblick über die gängigsten Finanzierungsformen geben, die Ihnen zur Verfügung stehen. Dabei unterteile ich – wie gängig und sinnvoll – in **Eigenkapital**, **Fremdkapital** und **Mezzanine-Kapital** (Mischformen).

Die **Wahl der richtigen Finanzierungsstruktur** ist entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. Sie beeinflusst nicht nur Ihre Liquidität und Rentabilität, sondern auch Ihre unternehmerische Freiheit und Flexibilität. Dieses Whitepaper soll deshalb als Wegweiser dienen, um die komplexen Entscheidungen, die mit der Finanzierung eines Unternehmens verbunden sind, **besser zu verstehen und zu navigieren**. Ich lade Sie ein, gemeinsam mit mir die Vor- und Nachteile jeder Finanzierungsform zu analysieren und die beste Option für Ihre unternehmerischen Ambitionen zu finden.

Am Ende eines jeden Abschnittes finden Sie eine kurze Tabelle zum Vergleich der Finanzierungsformen, mit der Sie abwägen können, ob diese für Sie **praktikabel** ist.

Bei Rückfragen rufen Sie mich auch jederzeit an oder machen einen unverbindlichen und [kostenlosen Schnelltermin bei MS Teams aus](#).



Master in International Business, ESCP Paris

Master of Science in Banking & Finance

King's College London (Distinction)

Inhaber, DS Corporate Finance

Düsseldorf, den 01.10.2025

Liebe Leserinnen und Leser,

als Berater im Bereich Unternehmensfinanzierung stehe ich täglich vor der Herausforderung, **maßgeschneiderte Lösungen** für die vielfältigen Bedürfnisse von Start-ups und mittelständischen Unternehmen zu entwickeln. In diesem Whitepaper möchte ich Ihnen einen umfassenden Überblick über die gängigsten Finanzierungsformen geben, die Ihnen zur Verfügung stehen. Dabei unterteile ich – wie gängig und sinnvoll – in **Eigenkapital, Fremdkapital und Mezzanine-Kapital** (Mischformen).

Die **Wahl der richtigen Finanzierungsstruktur** ist entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. Sie beeinflusst nicht nur Ihre Liquidität und Rentabilität, sondern auch Ihre unternehmerische Freiheit und Flexibilität. Dieses Whitepaper soll deshalb als Wegweiser dienen, um die komplexen Entscheidungen, die mit der Finanzierung eines Unternehmens verbunden sind, **besser zu verstehen und zu navigieren**. Ich lade Sie ein, gemeinsam mit mir die Vor- und Nachteile jeder Finanzierungsform zu analysieren und die beste Option für Ihre unternehmerischen Ambitionen zu finden.

Am Ende eines jeden Abschnittes finden Sie eine kurze Tabelle zum Vergleich der Finanzierungsformen, mit der Sie abwägen können, ob diese für Sie **praktikabel** ist.

Bei Rückfragen rufen Sie mich auch jederzeit an oder machen einen unverbindlichen und [kostenlosen Schnelltermin bei MS Teams aus](#).



Master in International Business, ESCP Paris
Master of Science in Banking & Finance
King's College London (Distinction)

Inhaber, DS Corporate Finance

Inhaltsverzeichnis

1 Eigenkapital	3
1.1 Stamm-/Nennkapital	3
1.2 Series-A, B, C Runden	4
1.3 Verdeckte Einlagen	5
1.4 Virtuelle Anteile.....	6
1.5 Zusammenfassung.....	6
2 Fremdkapital.....	9
2.1 Kontokorrentlinie.....	9
2.2 Langfristige Bankkredite	10
2.3 Gesellschafterdarlehen.....	11
2.4 Wareneinkaufskredite	12
2.5 Zusammenfassung.....	12
3 Mezzanine-Kapital	15
3.1 Nachrangdarlehen	15
3.2 Wandeldarlehen	16
3.3 Umsatzbeteiligungen.....	17
3.4 Leasing / Sale-and-Lease Back.....	18
3.5 Zusammenfassung.....	18
4 Einladung.....	21

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergleichstabelle Fremdkapital.....	7
Tabelle 2: Vergleichstabelle Fremdkapital.....	13
Tabelle 3: Vergleichstabelle Mezzanine-Kapital	19

In der Praxis bedeutet dies, dass je höher der Gewinn des Unternehmens im Verhältnis zum eingesetzten Eigenkapital ist, desto höher ist die Rendite. Dies ist besonders relevant für Gründer, da eine hohe Eigenkapitalrendite nicht nur die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens unterstreicht, sondern auch potenzielle Investoren und Kreditgeber anzieht. Zudem müssen sie abwägen, ob eine weitere Eigenkapitalzufuhr im Verhältnis zum möglichen Mehrgewinn steht – eine Rechnung, die häufig nicht einfach ist.

Zusammengefasst ist das Stamm- bzw. Nennkapital ein doppelschneidiges Schwert: Es ermöglicht einerseits einen schnellen Markteintritt mit geringen Barrieren, erfordert jedoch andererseits eine kluge Planung und zusätzliche Finanzierungsstrategien, um das Unternehmen nachhaltig am Markt zu etablieren und zu entwickeln.

1.2 Series-A, B, C Runden

Series-A, B und C Finanzierungen sind wesentliche Meilensteine in der Entwicklungsphase eines Start-ups, bei denen signifikante Kapitalbeträge von externen Investoren eingeworben werden, um Wachstum und Expansion zu beschleunigen. Jede dieser Runden hat ihre **spezifischen Charakteristika** und spielt eine entscheidende Rolle in der Unternehmensentwicklung.

Einer der Hauptvorteile dieser Finanzierungsrunden besteht darin, dass sie es dem Unternehmen ermöglichen, **mit dem Geld fremder Dritter zu arbeiten**. Dies bedeutet, dass Gründer und frühe Investoren nicht weiter eigenes Kapital einbringen und damit persönlich ins Risiko gehen müssen. Stattdessen nutzen sie **externes Kapital**, um das Geschäftswachstum zu skalieren, was auch das **individuelle finanzielle Risiko der Gründer reduziert**. So können sie zusätzliche Ressourcen in die Entwicklung neuer Produkte, die Erschließung von Märkten oder in den Ausbau der Infrastruktur investieren, ohne das gesamte unternehmerische Risiko selbst zu tragen.

Allerdings bringen diese Finanzierungsrunden auch Nachteile mit sich. Investoren, die in den späteren Phasen einer Unternehmensentwicklung Kapital zur Verfügung stellen, erwarten in der Regel **hohe Renditen** und fordern oftmals **Sonderrechte** wie Vorzugsaktien, Mitspracherechte bei Unternehmensentscheidungen oder später Sitze im Aufsichtsrat. Diese Anforderungen können die Entscheidungsfreiheit der Gründer einschränken und die Unternehmensführung komplizieren. Zudem kann der Druck, hohe Renditen zu erzielen, das Unternehmen dazu verleiten, **kurzfristige Ziele über langfristige strategische Interessen zu stellen**.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass ein frühes Festlegen auf einen bestimmten Investor in einer der frühen Finanzierungsrunden spätere Investitionsrunden erschweren oder sogar verhindern kann. Die Wahl des Investors sollte daher nicht nur auf der Basis des finanziellen Beitrags erfolgen, sondern auch unter Berücksichtigung der strategischen Passung und der **langfristigen Partnerschaft**. Ein Investor, der zwar Kapital, aber keine weiteren unterstützenden Ressourcen oder Netzwerke bietet, könnte für die langfristige Entwicklung des Unternehmens weniger vorteilhaft sein.

Insgesamt erfordern Series-A, B, C Finanzierungen eine sorgfältige Planung und Abwägung von Vor- und Nachteilen. Sie bieten einerseits wertvolle Möglichkeiten zur Beschleunigung des Unternehmenswachstums, bringen aber andererseits auch **signifikante Herausforderungen und Verpflichtungen** mit sich, die das zukünftige Wachstum und die Unabhängigkeit des Unternehmens beeinflussen können.

Weitere Informationen finden Sie in unserem [Udemy-Digitalkurs](#) zu den **Fallen der Start-Up Finanzierung**, den unsere Mandanten **gratis** erhalten. Sprechen Sie uns darauf gerne im Rahmen einer kostenlosen Erstberatung an.

1.3 Verdeckte Einlagen

Verdeckte Einlagen stellen eine interessante Form der Finanzierung dar, bei der Gründer, Gesellschafter oder Dritte Kapital oder andere Wirtschaftsgüter in ein Unternehmen einbringen, ohne dabei offiziell als Gesellschafter aufzutreten. Diese Art der Beteiligung ermöglicht es den Beteiligten, sich **unerkannt am Unternehmen zu beteiligen**, was verschiedene strategische und persönliche Vorteile haben kann. Beispielsweise können Investoren so ihre Anonymität wahren oder sich in einem frühen Stadium engagieren, ohne direkt mit dem Unternehmen in Verbindung gebracht zu werden.

Ein wesentlicher Vorteil verdeckter Einlagen ist somit die **Flexibilität und Diskretion**, die sie bieten. Dies kann besonders nützlich sein, wenn Investoren aus strategischen Gründen nicht offenlegen möchten, dass sie in ein bestimmtes Unternehmen investieren. Ebenso ermöglicht diese Methode den Gründern, zusätzliche Mittel zu akquirieren, **ohne die Eigentümerstruktur offiziell zu verändern** oder die Investoren öffentlich bekannt zu machen.

Allerdings sind mit verdeckten Einlagen auch Nachteile verbunden. Häufig stammen die Investoren aus dem persönlichen Umfeld der Gründer, was zu emotionalen Bindungen führen kann, die die geschäftlichen Entscheidungen beeinflussen. Solche emotionalen Verflechtungen können **professionelle und objektive Entscheidungsfindungen erschweren** und potenziell zu Konflikten führen, falls das Unternehmen auf Schwierigkeiten stößt oder sich die Beziehungen zwischen den Beteiligten verändern.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die **potenzielle Komplexität**, die durch die Einführung einer zusätzlichen Beteiligungsebene zwischen Eigenkapital und Fremdkapital entsteht. Diese Zwischenschicht kann die **Kapitalstruktur des Unternehmens verkomplizieren** und die Bewertung von Unternehmensanteilen erschweren, was wiederum die Attraktivität für zukünftige Investoren oder die Kreditwürdigkeit bei Banken beeinträchtigen kann.

Zusätzlich besteht das Risiko, dass verdeckte Einlagen **rechtliche und steuerliche Herausforderungen** mit sich bringen, da die korrekte Erfassung und Bewertung solcher Einlagen komplex sein können. Es ist wichtig, dass alle verdeckten Transaktionen **sorgfältig dokumentiert** und im Einklang mit den geltenden Gesetzen und Bestimmungen durchgeführt werden, **um rechtliche Probleme zu vermeiden**.

Insgesamt bieten verdeckte Einlagen eine interessante Möglichkeit für Unternehmen, Kapital zu beschaffen, während sie gleichzeitig Anonymität und Flexibilität bieten. Sie erfordern jedoch eine sorgfältige Handhabung, um potenzielle emotionale, rechtliche und finanzielle Komplikationen zu vermeiden.

1.4 Virtuelle Anteile

Virtuelle Anteile, auch bekannt als Phantomaktien, sind eine Form der Mitarbeiterbeteiligung, die insbesondere in Start-ups und wachsenden Unternehmen genutzt wird, um **wichtige Stakeholder am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen**, ohne tatsächlich Unternehmensanteile abzugeben. Diese Art der Beteiligung ermöglicht es den Unternehmen, wertvolle Mitarbeiter und Partner zu motivieren und zu belohnen, während sie gleichzeitig wertvollen Cashflow in den frühen, oft kapitalintensiven Phasen des Unternehmens bewahren.

Ein wesentlicher Vorteil von virtuellen Anteilen liegt in ihrer **Flexibilität**. Da keine echten Anteile ausgegeben werden, bleibt die **Eigentümerstruktur unverändert**, und das Unternehmen kann dennoch die mit dem Erfolg des Unternehmens steigende Vergütung anbieten. Diese Art von Anreizen kann besonders attraktiv sein, um **hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen** und zu halten, die einen direkten Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten und daher direkt an dessen Wertsteigerung teilhaben möchten.

Allerdings bringen virtuelle Anteile auch Nachteile mit sich. In Deutschland ist die Besteuerung von virtuellen Anteilen komplex und kann für die Empfänger der Anteile **zu steuerlichen Nachteilen** führen. Da die steuerliche Behandlung von virtuellen Anteilen weniger klar definiert ist als die von echten Aktien, kann dies zu Unsicherheiten und potenziell höheren Steuerlasten führen. Zudem sind virtuelle Anteile nicht immer bei allen Stakeholdern beliebt, da sie im Gegensatz zu echten Anteilen kein Stimmrecht oder Eigentum am Unternehmen vermitteln.

Schließlich ist es wichtig zu bedenken, dass die Einführung von virtuellen Anteilen **sorgfältig geplant und strukturiert werden muss**, um rechtliche, steuerliche und betriebliche Herausforderungen zu vermeiden. Die klare Definition der Bedingungen, unter denen die virtuellen Anteile ausgegeben und eventuell ausgezahlt werden, ist entscheidend, um **Konflikte und Missverständnisse zu vermeiden**. Diese Vorsichtsmaßnahmen helfen, das Vertrauen und die Zufriedenheit der beteiligten Parteien sicherzustellen, was für den langfristigen Erfolg des Unternehmens von entscheidender Bedeutung ist.

1.5 Zusammenfassung

Die verschiedenen Formen der Eigenkapitalfinanzierung, darunter Stamm- bzw. Nennkapital, Series-A, B, C-Runden, verdeckte Einlagen und virtuelle Anteile, bieten Unternehmen eine Reihe von Möglichkeiten, Kapital für Wachstum und Entwicklung zu beschaffen. Jede dieser Finanzierungsformen hat spezifische Vor- und Nachteile und ist je nach Entwicklungsstadium des Unternehmens und den Zielen der Beteiligten unterschiedlich geeignet.

Stamm- bzw. Nennkapital ist grundlegend für die Gründung und rechtliche Existenz von Kapitalgesellschaften. Mit einem minimalen gesetzlichen Erfordernis ermöglicht es einen schnellen Unternehmensstart, ist jedoch oft nicht ausreichend, um den operativen Geschäftsbetrieb nachhaltig zu

finanzieren. Es bildet die Haftungsgrundlage der Gesellschaft und ist entscheidend für die Berechnung der Eigenkapitalrendite.

Series-A, B, C-Runden sind fortschreitende Finanzierungsrunden, die es etablierteren Unternehmen ermöglichen, signifikante Kapitalmengen zur Skalierung ihrer Operationen zu beschaffen. Diese Finanzierungsformen erlauben es, mit externem Kapital zu arbeiten und das persönliche Risiko der Gründer zu minimieren. Allerdings können hohe Erwartungen der Investoren und die mögliche Verwässerung der Anteile die unternehmerische Freiheit einschränken.

Verdeckte Einlagen bieten eine Möglichkeit zur Kapitalzuführung, bei der Investoren anonym bleiben können. Diese Form der Beteiligung ist flexibel und erhält die offizielle Eigentümerstruktur, kann jedoch emotionale Bindungen und rechtliche Komplexitäten mit sich bringen. Es wird eine zusätzliche Beteiligungsebene geschaffen, die die Kapitalstruktur verkomplizieren kann.

Virtuelle Anteile oder Phantomaktien sind besonders nützlich, um wichtige Mitarbeiter in späteren Wachstumsphasen zu motivieren, ohne tatsächliches Eigenkapital zu vergeben. Sie bewahren den Cashflow und vermeiden eine Verwässerung der Anteile. Jedoch kann ihre Besteuerung in Deutschland komplex sein und sie bieten keine echten Stimmrechte, was ihre Beliebtheit einschränken kann.

Jede dieser Eigenkapitalfinanzierungsformen muss sorgfältig hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Unternehmensstruktur, Steuerlast und die Beziehung zu den Investoren und Mitarbeitern bewertet werden. Die Wahl der passenden Finanzierungsform ist entscheidend für die langfristige Stabilität und das Wachstum eines Unternehmens.

Im Folgenden fasst eine Tabelle die ausgeführten Vor- und Nachteile jeder Eigenkapitalfinanzierungsform kurz für Sie zusammen.

Finanzierungsart	Vorteile	Nachteile	Wichtig
Nennkapital	Gesetzliche Anforderung ist niedrig (in Deutschland ab 1 EUR), ermöglicht schnellen Einstieg.	Meistens nicht ausreichend, um das Geschäft operativ nachhaltig zu betreiben.	Ohne ist kein Firmenstart möglich; definiert die persönliche Eigenkapital-Rendite der Gründer.
Series ABC-Runde	Ermöglicht mit dem Geld fremder Dritter zu arbeiten, anstatt weiter selbst ins Risiko zu gehen.	Geldgeber erwarten oft Sonderrechte und haben eine hohe Renditeerwartung.	Ein frühes Festlegen auf einen Investor kann spätere Investitionsrunden verhindern.
Verdeckte Einlage	Die Gründer, Gesellschafter oder Dritte können sich unerkannt am Unternehmen beteiligen.	Häufig sind Investoren aus dem persönlichen Umfeld mit emotionaler Bindung zu finden.	Es wird potentiell eine weitere Beteiligungsebene zwischen EK und FK gezogen.
Virtuelle Anteile	Spart Cashflow in frühen Stadien zur Beteiligung von wichtigen Stakeholdern.	Häufig schwierige Besteuerungssituation in Deutschland; nicht immer beliebt.	Zumeist in einem späteren Wachstumsstadium wichtig, nicht zu Beginn.

Tabelle 1: Vergleichstabelle Fremdkapital

1 Eigenkapital

Eigenkapital repräsentiert den Anteil des Vermögens eines Unternehmens, der direkt den Eigentümern zuzurechnen ist. Es bildet somit die Summe der Mittel, die von den Gesellschaftern oder Aktionären in das Unternehmen eingebracht wurden, **zuzüglich der im Laufe der Zeit im Unternehmen erwirtschafteten Gewinne, abzüglich der entnommenen Gewinnausschüttungen**. Eigenkapital dient nicht nur als Finanzierungsquelle **ohne Rückzahlungsverpflichtung**, sondern auch als Indikator für die finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit eines Unternehmens. Da es keine festen Zinszahlungen wie bei Fremdkapital erfordert, bietet es einem Unternehmen **Flexibilität in finanziell anspruchsvollen Zeiten**. Gleichzeitig bindet es die Investoren langfristig an das Unternehmen, da sie als Eigentümer am unternehmerischen Risiko teilhaben und im Erfolgsfall durch Wertsteigerungen und Dividenden profitieren können.

1.1 Stamm-/Nennkapital

Stamm- oder Nennkapital ist ein zentraler Begriff bei der Gründung und der Finanzstruktur von Kapitalgesellschaften, insbesondere bei der GmbH und der Aktiengesellschaft. Ein wesentlicher Vorteil des Stamm- bzw. Nennkapitals besteht darin, dass die gesetzlichen Anforderungen für seine Höhe relativ niedrig sind – in Deutschland kann das **Stammkapital einer UG bereits ab 1 Euro** festgesetzt werden. Dies ermöglicht Gründern einen schnellen und kostengünstigen Einstieg in die Unternehmenswelt, da sie nicht gezwungen sind, große Summen an Kapital aufzubringen, um ihre Geschäftsidee rechtlich als Unternehmen zu etablieren.

Jedoch bringt diese Niedrigschwelle auch Nachteile mit sich. Häufig reicht das minimal erforderliche Stamm- oder Nennkapital nicht aus, um ein Geschäft operativ nachhaltig zu betreiben. Es dient in erster Linie **der formalen Gründung der Gesellschaft**, aber für die Deckung laufender Betriebskosten, Investitionen oder zur Absicherung gegenüber Kreditgebern und Investoren sind in der Regel zusätzliche Finanzierungsquellen notwendig. Das bedeutet, dass Gründer oft schon früh **zusätzliches Kapital** beschaffen müssen, sei es durch Darlehen, Investorenbeteiligungen oder Fördermittel.

Zudem definiert die Höhe des eingebrachten Kapitals die Basis für die Berechnung der **persönlichen Eigenkapital-Rendite** (Return on Equity, RoE) von Gründern und Investoren. Diese ist eine zentrale Kennzahl in der Finanzwirtschaft, die dazu dient, die Rentabilität des von den Eigentümern in ein Unternehmen eingebrachten Kapitals zu messen. Diese Kennzahl gibt an, **wie effektiv die Eigentümer ihr Kapital eingesetzt haben**, um Gewinne zu erzielen. Für Gründer ist sie besonders wichtig, da sie direkt zeigt, wie rentabel ihre Investition war.

Die Berechnung der Eigenkapitalrendite erfolgt durch das Verhältnis des Jahresüberschusses (nach Steuern) zum durchschnittlich eingesetzten Eigenkapital. Formelmäßig ausgedrückt ist das:

$$\text{Eigenkapitalrendite} = \left(\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}} \right) \times 100$$

Der Inhaber von DS Corporate Finance hat mit seinem eigenen Unternehmen bereits 2014 die ersten Eigenkapitalfinanzierungen geführt und deutschlandweit bei bekannten Fonds und Risikokapitalgebern gepitcht. Seither erstellen wir routiniert Finanzmodelle, Businesspläne, Bewertungsmodelle und Pitchdecks für alle Arten von Investoren. Wir sprechen zudem **auf Erfolgsprovision basiert** Geldgeber an. Falls das auch für Ihr Unternehmen von Interesse ist, rufen Sie uns an [oder machen einen kostenlosen Termin bei MS Teams aus](#).

2 Fremdkapital

Fremdkapital spielt eine **entscheidende Rolle** in der Finanzierungsstrategie vieler Unternehmen, unabhängig von ihrer Größe oder Branche. Es umfasst alle finanziellen Verbindlichkeiten eines Unternehmens, die zu einem zukünftigen Zeitpunkt zurückgezahlt werden müssen, wie beispielsweise Darlehen, Anleihen oder Kredite. Die Nutzung von Fremdkapital bietet Unternehmen die Möglichkeit, notwendige Investitionen zu tätigen oder **das Betriebskapital zu erweitern**, ohne direkt Eigenkapital zu verbrauchen oder die Eigentümerstruktur zu verändern. Dies kann besonders attraktiv sein, um die **Wachstumsphase zu unterstützen** oder um durch schwierige wirtschaftliche Zeiten zu navigieren.

Ein entscheidender Vorteil von Fremdkapital besteht darin, dass es den Unternehmen ermöglicht, **Hebelwirkungen zu nutzen**, die potentiell die Rentabilität des eingesetzten Eigenkapitals erhöhen. Zudem sind die Kosten für Fremdkapital **steuerlich absetzbar**, was die Gesamtkosten der Finanzierung reduziert. Jedoch birgt die Aufnahme von Fremdkapital auch Risiken, insbesondere durch die **Zins- und Tilgungsverpflichtungen**, die unabhängig von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens erfüllt werden müssen. Diese Verbindlichkeiten können die Liquidität eines Unternehmens unter Druck setzen und die finanzielle Flexibilität einschränken.

In der folgenden Diskussion werden die verschiedenen Arten von Fremdkapital sowie deren Vor- und Nachteile detailliert betrachtet, um ein umfassendes Verständnis dieser wichtigen Finanzierungsquelle zu gewährleisten. Dies wird Unternehmen dabei helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen, wie sie Fremdkapital effektiv in ihre Gesamtfinanzierungsstrategie integrieren können.

2.1 Kontokorrentlinie

Die Kontokorrentlinie, oft auch als Betriebsmittellinie bezeichnet, ist eine häufig genutzte Finanzierungsform für Unternehmen, die **kurzfristig ihren Kapitalbedarf decken müssen**. Ein wesentlicher Vorteil dieser Kreditform liegt in ihrer Flexibilität und der unkomplizierten Handhabung. Unternehmen können innerhalb des vereinbarten Kreditrahmens nach Bedarf Gelder abrufen und zurückzahlen, was besonders für die Überbrückung von Liquiditätsengpässen oder zur Finanzierung des Umlaufvermögens nützlich ist. Diese Flexibilität ermöglicht es Unternehmen, **schnell auf finanzielle Herausforderungen zu reagieren**, ohne jedes Mal einen neuen Kreditantrag stellen zu müssen.

Ein Nachteil der Kontokorrentlinie sind jedoch die relativ **hohen Zinsen**, die für die Inanspruchnahme anfallen können. Diese Zinsen sind oft höher als bei anderen Kreditarten, was die Kosten der Finanzierung erhöhen kann. Zudem kann die **Bonität** und das **bankinterne Rating** eines Unternehmens leiden, wenn die Kontokorrentlinie dauerhaft bis zum Maximum ausgeschöpft wird. Banken könnten dies als Zeichen mangelnder finanzieller Stabilität interpretieren, was zu ungünstigeren Konditionen bei zukünftigen Finanzierungen führen oder die Möglichkeit weiterer Kreditaufnahmen einschränken könnte.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass die **persönliche Haftung der Gesellschafter** fast immer eine Voraussetzung für die Gewährung einer Kontokorrentlinie ist. Dies bedeutet, dass die Gesellschafter persönlich

für die Rückzahlung des Kredits haften, was das persönliche Risiko erheblich erhöht. Unternehmen müssen daher sorgfältig abwägen, inwiefern die Nutzung einer Kontokorrentlinie gerechtfertigt ist, besonders in Anbetracht der potenziellen Risiken für die persönliche Finanzlage der Gesellschafter.

Zusammenfassend bietet die Kontokorrentlinie Unternehmen eine **flexible und schnelle Möglichkeit**, kurzfristige Finanzierungsbedürfnisse zu decken, birgt jedoch auch Risiken wie hohe **Zinskosten und mögliche negative Auswirkungen auf die Bonität**. Die Entscheidung für eine Kontokorrentlinie sollte daher immer unter sorgfältiger Abwägung der finanziellen Lage und der langfristigen strategischen Ziele des Unternehmens getroffen werden.

2.2 Langfristige Bankkredite

Langfristige Bankdarlehen stellen eine grundlegende Finanzierungsquelle für Unternehmen dar, die umfangreiche Investitionen planen, etwa in Infrastruktur, Anlagen, Logistik oder Produktionsmittel. Diese Darlehen werden in der Regel für einen Zeitraum von mehr als einem Jahr gewährt und bieten die Möglichkeit, **große Projekte zu finanzieren**, die eine entscheidende Rolle für das Wachstum und die Entwicklung eines Unternehmens spielen können. Ein wesentlicher Vorteil langfristiger Bankdarlehen liegt in ihrer Struktur, die oft eine **feste Laufzeit** und einen **festen Zinssatz** aufweist, wodurch die Finanzplanung erleichtert und die Risiken von Zinsschwankungen minimiert werden.

Allerdings kann der Prozess der Beantragung langfristiger Bankdarlehen frustrierend sein und oft ein tiefgehendes **Unverständnis seitens der Banken für die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen des beantragenden Unternehmens** offenbaren. Die Antragstellung erfordert in der Regel eine umfangreiche Dokumentation und detaillierte Geschäftspläne, was besonders für kleinere Unternehmen eine Hürde darstellen kann. Darüber hinaus besteht oft die Sorge vor einer Ablehnung des Kreditantrags, was besonders bei strategischen Investitionen zu signifikanten Verzögerungen oder sogar zu einer Gefährdung des Projekts führen kann.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass für die Bewilligung eines langfristigen Bankdarlehens fast immer die persönliche Haftung der Gesellschafter erforderlich ist. Dies bedeutet, dass im Falle eines Scheiterns des Unternehmens die Gesellschafter persönlich für die Rückzahlung des Darlehens haften, was das persönliche Risiko erheblich erhöht.

Die Attraktivität insbesondere der KfW-KMU-Kredite und des KfW-Startgelds liegt besonders in ihren vergünstigten Konditionen und der Unterstützung, die sie speziell kleinen und mittleren Unternehmen sowie Start-ups bieten. Diese Kreditprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sind darauf ausgelegt, Unternehmen, die sonst Schwierigkeiten hätten, Finanzierung zu erhalten, Zugang zu notwendigen Mitteln zu verschaffen. Die KfW-KMU-Kredite bieten langfristige Finanzierungsoptionen zu attraktiven Zinsen, die oft **unter den üblichen Marktkonditionen** liegen.

Das KfW-Startgeld ist speziell für Gründer und junge Unternehmen konzipiert und ermöglicht es, bis zu 125.000 Euro zu **günstigen Konditionen** für Betriebsmittel und Investitionen zu leihen. Ein weiterer Vorteil dieser

Programme ist, dass die KfW einen Teil des Risikos übernimmt, was die Bereitschaft der Banken erhöht, diese Darlehen zu gewähren. Somit bieten KfW-Kredite eine **wertvolle Ressource** für Unternehmen, die sich in der Wachstumsphase befinden oder spezifische Investitionen tätigen müssen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

Falls Sie Unterstützung bei der Beantragung eines langfristigen Bankkredits oder eines KfW-gedeckten Investitionskredits benötigen, zögern Sie nicht, uns anzusprechen.

2.3 Gesellschafterdarlehen

Gesellschafterdarlehen sind eine Form der Finanzierung, bei der die Gründer und Gesellschafter eines Unternehmens diesem Darlehen gewähren. Diese Art von Darlehen bietet einige spezifische Vorteile, insbesondere die Möglichkeit für die Gesellschafter, **zusätzlich zur Wertsteigerung ihrer Anteile** beim Unternehmenserfolg durch Zinserträge aus den Darlehen eine **höhere Rendite zu erzielen**. Dies kann insbesondere in Phasen nützlich sein, in denen das Unternehmen Kapital benötigt, aber keine weiteren Anteile ausgeben möchte oder kann, um die bestehenden Eigentumsverhältnisse nicht zu verwässern.

Allerdings bringt diese Finanzierungsform auch **erhöhte Risiken** mit sich. Wenn Gesellschafter einem Unternehmen Darlehen gewähren, erhöht sich ihr finanzielles Engagement im Unternehmen, was bedeutet, dass sie in **verschiedenen Risikoebenen** investiert sind: **sowohl als Kapitaleigner als auch als Kreditgeber**. Dies kann im Falle finanzieller Schwierigkeiten oder eines Scheiterns des Unternehmens zu erheblichen finanziellen Verlusten führen. Zusätzlich zum erhöhten finanziellen Risiko kann das **Klumpenrisiko**, also die Konzentration finanzieller Ressourcen in einer einzigen Investition, bedeutsam wachsen. Dieses Risiko wird besonders kritisch, wenn das Unternehmen auf Schwierigkeiten stößt und die Gesellschafter gleichzeitig sowohl ihre Anteile als auch die Rückzahlung ihrer Darlehen gefährdet sehen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die **mögliche Emotionalität** in geschäftlichen Entscheidungen, die durch Gesellschafterdarlehen entstehen kann. Wenn Gesellschafter sowohl in ihrer Rolle als Anteilseigner als auch als Kreditgeber betroffen sind, können emotionale Faktoren und persönliche finanzielle Interessen zu einer Herausforderung bei der objektiven Entscheidungsfindung werden. Dies kann die Unternehmensführung komplizieren, insbesondere wenn es um schwierige Entscheidungen wie **Restrukturierungen oder strategische Weichenstellungen** geht.

Gesellschafterdarlehen können somit sowohl nützlich sein, um einem Unternehmen flexibel und verhältnismäßig unkompliziert zusätzliches Kapital zur Verfügung zu stellen, als auch riskant, da sie das finanzielle und emotionale Engagement der Gesellschafter im Unternehmen erhöhen. Unternehmen und ihre Gesellschafter sollten daher sorgfältig prüfen, ob die **Vorteile dieser Darlehen** die damit verbundenen **Risiken überwiegen** und ob **alternative Finanzierungsformen** vielleicht besser geeignet wären, um die langfristige Stabilität und Gesundheit des Unternehmens zu gewährleisten.

2.4 Wareneinkaufskredite

Wareneinkaufslinien sind spezielle Kreditlinien, die Unternehmen nutzen können, um den Einkauf von Waren zu finanzieren, ohne dabei sofortige Barausgaben tätigen zu müssen. Diese Art der Finanzierung bietet erhebliche Vorteile, insbesondere die **Optimierung des Cash Operating Cycles**. Indem Unternehmen den Zeitraum zwischen dem Ausgeben von Geld für Rohstoffe oder Waren und dem Erhalt von Einnahmen aus dem Verkauf dieser Waren verkürzen, können sie ihren Cashflow effizienter gestalten und die Notwendigkeit verringern, große Mengen an Kapital in Lagerbeständen zu binden. Dies trägt dazu bei, die **Lagerhaltungskosten zu reduzieren** und die finanziellen Kennzahlen zu verbessern, was wiederum die finanzielle Gesundheit des Unternehmens stärkt.

Ein Nachteil von Wareneinkaufslinien ist jedoch der oft **hohe effektive Jahreszins**, der mit dieser Art von Krediten verbunden ist. Obwohl diese Kosten zunächst als Nachteil erscheinen, ermöglichen Wareneinkaufslinien Unternehmen häufig, **schneller zu wachsen**, indem sie die notwendigen Ressourcen bereitstellen, um auf **Marktchancen zu reagieren** und den **Umsatz zu steigern**. Dieser „Wachstumsturbo“ kann entscheidend sein, um Marktanteile zu sichern und Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Ein weiteres wichtiges Überlegungselement bei der Nutzung von Wareneinkaufslinien ist die **strategische Prioritätensetzung**. Unternehmen müssen entscheiden, ob sie sich darauf konzentrieren möchten, **Marktanteile zu sichern**, was oft aggressive Investitionen und damit verbundene Risiken erfordert, oder ob sie ihren **Bestand maximal profitabel verwalten wollen**, was eine konservativere Herangehensweise erfordert, die auf nachhaltiges Wachstum abzielt. Diese Entscheidungen hängen von den **langfristigen Zielen des Unternehmens**, der Marktumgebung und der Risikobereitschaft der Unternehmensleitung ab.

Insgesamt bieten Wareneinkaufslinien Unternehmen eine **flexible Möglichkeit**, ihre Warenbeschaffung und Lagerhaltung zu finanzieren, wobei sie jedoch die Kosten und Risiken sorgfältig gegen die potenziellen Vorteile abwägen müssen. Diese Finanzierungsoption kann besonders wertvoll sein für Unternehmen in wachstumsstarken Branchen oder in Märkten, in denen schnelles Handeln über den Erfolg entscheiden kann.

2.5 Zusammenfassung

In der Unternehmensfinanzierung spielen verschiedene Arten von Fremdkapital eine zentrale Rolle, da sie es Unternehmen ermöglichen, Wachstum zu finanzieren, operative Kosten zu decken und ihre finanzielle Flexibilität zu verbessern. Jede Fremdkapitalform bietet dabei spezifische Charakteristika mit sich.

Kontokorrentkredite sind eine flexible Finanzierungsform, die es Unternehmen ermöglicht, kurzfristige Liquiditätsschwankungen zu managen. Sie sind unkompliziert in der Handhabung und erlauben schnellen Zugriff auf benötigte Mittel, kommen allerdings oft mit hohen Zinsen und können bei dauerhafter Maximalausschöpfung die Bonität des Unternehmens beeinträchtigen.

Langfristige Bankdarlehen bieten die Möglichkeit, größere Investitionen zu tätigen, die für das langfristige Wachstum des Unternehmens notwendig sind. Sie haben den Vorteil klar definierter

Rückzahlungspläne und Zinsen, was die Finanzplanung vereinfacht. Der Antragsprozess kann jedoch komplex und langwierig sein, und die starren Rückzahlungsbedingungen erhöhen das finanzielle Risiko.

Gesellschafterdarlehen ermöglichen es Unternehmern und Gesellschaftern, zusätzliche Mittel zur Verfügung zu stellen, ohne die Eigentümerstruktur zu verändern. Sie erhöhen jedoch das finanzielle und emotionale Engagement der Gesellschafter im Unternehmen, was bei finanziellen Schwierigkeiten zu komplexen Situationen führen kann.

Wareneinkaufslinien optimieren den Cash Operating Cycle und reduzieren die Notwendigkeit, Kapital in Lagerbeständen zu binden. Sie kommen jedoch oft mit hohen effektiven Zinssätzen und erfordern eine sorgfältige Abwägung zwischen Wachstumspotenzial und finanziellen Kosten.

KfW-Kredite und speziell das KfW-Startgeld bieten attraktive Konditionen für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Gründer. Sie werden teilweise staatlich subventioniert und sollen die Finanzierung erleichtern und das Risiko für traditionelle Banken reduzieren, was die Kreditvergabe stimuliert.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass jede Fremdkapitalform ihren Platz in der Finanzierungsstrategie eines Unternehmens hat, abhängig von den spezifischen Bedürfnissen, der wirtschaftlichen Situation und den langfristigen Zielen des Unternehmens. Es ist wichtig, dass Unternehmen die jeweiligen Vor- und Nachteile sorgfältig abwägen, um ihre Kapitalstruktur optimal zu gestalten und ihre finanzielle Gesundheit zu sichern.

Die folgende tabellarische Übersicht soll die jeweiligen Vor- und Nachteile aller aufgeführten Fremdkapitalfinanzierungsformen noch einmal für Ihre Entscheidungsfindung verdeutlichen.

Finanzierungsart	Vorteile	Nachteile	Wichtig
Kontokorrentlinie	Zumeist als kurzfristige Zwischen-finanzierung gedacht, unkomplizierte Handhabung.	Unattraktiver Zinssatz; Bonität kann bei dauerhafter Nutzung leiden.	Die persönliche Haftung der Gesellschafter ist fast immer Voraussetzung.
Langfristige Bankdarlehen	Ermöglicht langfristige Investitionsvorhaben wie z. B. in die Logistik oder Produktion.	Ggf. frustrierender Antragsprozess; wiederholt erlebtes Unverständnis von Banken; Sorge vor Ablehnung.	Die persönliche Haftung der Gesellschafter ist fast immer Voraussetzung.
Gesellschafter-Darlehen	Die Gründer und Gesellschafter können beim Unternehmenserfolg noch mehr Rendite erzielen.	Das Risiko steigt, Gesellschafter stehen nun in mindestens zwei Rangfolgen im Risiko.	Das Klumpenrisiko wächst und geschäftliche Entscheidungen werden emotionaler.
Wareneinkaufslinie	Optimiert den Cash Operating Cycle, reduziert das Warenlager und Kennzahlen.	Geregelt mit hohem eff. p.a. Zinssatz, ermöglicht jedoch oft den Wachstumsturbo.	Prioritäten setzen: Marktanteile sichern oder Bestand maximal profitabel verwalten?

Tabelle 2: Vergleichstabelle Fremdkapital

DS Corporate Finance hat in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche KfW-Anträge und langfristige Bankmittel-Anträge begleitet. Dabei haben wir die häufig für **beide Seiten** (Kapitalgebende und -beantragende) entstehende Frustration **bestmöglich optimiert** oder **ganz beseitigt**. Die Erfolgsquote unserer Anträge ist **außergewöhnlich hoch**. Falls auch Sie bei der Kapitalbeschaffung Unterstützung benötigen – fast immer **rein auf Erfolgsprovision** – rufen Sie jederzeit an oder [machen einen kostenlosen Schnelltermin bei MS Teams aus](#).

3 Mezzanine-Kapital

Mezzanine-Finanzierungen sind **hybride Finanzierungsinstrumente**, die Elemente von Eigen- und Fremdkapital kombinieren und eine wichtige Rolle in der Unternehmensfinanzierung spielen. Sie sind besonders attraktiv für Unternehmen, die sich in einer **Wachstumsphase** befinden und Zugang zu Kapital benötigen, das über traditionelle Fremdkapitalfinanzierungen hinausgeht, ohne dabei die Kontrolle über das Unternehmen durch die Ausgabe weiterer Eigenkapitalanteile zu verlieren.

Der Begriff „Mezzanine“ leitet sich aus der Architektur ab, wo er eine Zwischenebene zwischen zwei Hauptgeschossen bezeichnet. Ähnlich positioniert sich die Mezzanine-Finanzierung in der Kapitalstruktur eines Unternehmens: Sie ist **nachrangig gegenüber regulärem Fremdkapital wie Bankdarlehen**, steht jedoch **vor dem Eigenkapital**. Dies gibt den Geldgebern eine höhere Sicherheit als den Eigenkapitalgebern, aber weniger als den traditionellen Kreditgebern.

Typische Instrumente der Mezzanine-Finanzierung umfassen **nachrangige Darlehen, Wandeldarlehen, oder erfolgs- und umsatzbasierte Darlehen**. Diese Finanzierungsformen sind oft mit Rechten ausgestattet, die im Falle einer Unternehmensliquidation nach den Fremdkapitalgebern, aber vor den Eigenkapitalgebern bedient werden.

Der große Vorteil von Mezzanine-Kapital liegt in seiner **Flexibilität**: Die Konditionen können individuell angepasst werden, was Zinszahlungen, Laufzeiten und Rückzahlungsmodalitäten angeht. Oft beinhalten sie auch **Wandlungsrechte oder Optionen**, die es den Investoren ermöglichen, ihre Darlehen unter bestimmten Bedingungen in Eigenkapital umzuwandeln. Dies kann für Unternehmen eine **weniger dilutive Alternative** sein, die ihnen hilft, ihre Eigenkapitalbasis zu stärken und gleichzeitig das notwendige Kapital für Wachstum oder Restrukturierungen zu beschaffen.

Jedoch bringt Mezzanine-Kapital auch Herausforderungen mit sich, vor allem in Form **höherer Kosten** im Vergleich zu traditionellem Fremdkapital, da Investoren für das übernommene Risiko entschädigt werden wollen. Außerdem können die **komplexen Vereinbarungen** und potenziellen Eigenkapital-Komponenten die Unternehmensbilanz und die Beziehungen zu bestehenden Investoren und Kreditgebern beeinflussen.

Zusammengefasst bieten Mezzanine-Finanzierungen Unternehmen eine **wertvolle Möglichkeit**, Kapital zu beschaffen und gleichzeitig eine **ausgewogene Kapitalstruktur** zu erhalten. Sie sind besonders nützlich für mittelständische Unternehmen oder schnell wachsende Start-ups, die sich in einer Transformationsphase befinden oder spezielle Projekte finanzieren möchten.

3.1 Nachrangdarlehen

Nachrangdarlehen sind eine **besondere Form von Darlehen**, die in der Kapitalstruktur eines Unternehmens eine Position zwischen dem herkömmlichen Fremdkapital und dem Eigenkapital einnehmen. Ein wesentlicher Vorteil von Nachrangdarlehen ist, dass sie häufig dem **wirtschaftlichen Eigenkapital** hinzugerechnet werden. Dies stärkt die Bilanz eines Unternehmens und kann die Kreditwürdigkeit gegenüber weiteren Kreditgebern verbessern, da

das Unternehmen über eine **solider erscheinende Kapitalbasis** verfügt. Diese Eigenschaft macht Nachrangdarlehen besonders attraktiv für Unternehmen, die ihre **Eigenkapitalquote verbessern** möchten, **ohne neue Anteilseigner aufnehmen** zu müssen.

Ein signifikanter Nachteil von Nachrangdarlehen ergibt sich aus ihrer Stellung in der Kapitalstruktur: Da sie im Insolvenzfall erst nach den Forderungen der übrigen Fremdkapitalgeber bedient werden, tragen die **Geber** von Nachrangdarlehen ein **höheres Risiko**. Dies spiegelt sich in **höheren Zinssätzen** wider, die im Vergleich zu anderen Darlehensformen deutlich über dem Durchschnitt liegen können. Unternehmen müssen daher die Kosten dieser Finanzierungsform sorgfältig gegen den Nutzen abwägen, da die hohen Zinslasten die finanzielle Belastung insgesamt erhöhen können.

In Deutschland und Österreich ist das Konzept der nachrangigen Darlehen besonders im Bereich des **Business Crowdfunding** verbreitet. Hierbei investieren zahlreiche private Anleger kleine Beträge in Form von nachrangigen Darlehen in Unternehmen, typischerweise über Online-Plattformen. Diese Form der Finanzierung hat sich als beliebtes Mittel erwiesen, um kleineren und mittleren Unternehmen Zugang zu Kapital zu verschaffen, das sonst möglicherweise nicht verfügbar wäre. Allerdings sollten sowohl Darlehensgeber als auch -nehmer die spezifischen Risiken dieser Darlehensform nicht unterschätzen, insbesondere die nachrangige Behandlung im Fall finanzieller Schwierigkeiten.

Zusammenfassend bieten Nachrangdarlehen Unternehmen die Möglichkeit, ihre **Kapitalstruktur zu stärken** und Zugang zu neuen Finanzierungsquellen zu erhalten. Sie erfordern jedoch eine sorgfältige Abwägung der höheren Kosten und Risiken, die mit der nachrangigen Stellung dieser Darlehen verbunden sind. Unternehmen sollten die Bedingungen genau prüfen und sicherstellen, dass die Finanzierungskosten im Einklang mit ihren langfristigen finanziellen Strategien stehen.

3.2 Wandeldarlehen

Wandeldarlehen sind eine **flexible Finanzierungsform**, die besonders in der **Start-up- und Wachstumsfinanzierung** häufig zum Einsatz kommt. Sie bieten die Möglichkeit, das Darlehen unter bestimmten Bedingungen in Anteile am Unternehmen umzuwandeln. Ein bedeutender Vorteil von Wandeldarlehen ist, dass im Falle der Nichtrückzahlung das Unternehmen in der Regel **nicht direkt Insolvenz anmelden muss**. Stattdessen wird das Darlehen in Eigenkapital umgewandelt, was den **Liquiditätsdruck verringert** und gleichzeitig die **Kapitalstruktur stärkt**.

Ein Nachteil von Wandeldarlehen liegt in der Unsicherheit und **dem Risiko der Wandlung**. Investoren sehen die Möglichkeit der Wandlung oft als riskant an, da sie nicht nur von der Entwicklung des Unternehmens, sondern auch von der **Marktbedingung** abhängig ist. Diese Unsicherheit kann jedoch auch zu potenziell höheren Renditen führen, wenn das Unternehmen erfolgreich ist und der Wert der umgewandelten Anteile steigt. Daher sind Wandeldarlehen eine **attraktive Option** für Investoren, die bereit sind, ein höheres Risiko einzugehen, um höhere Gewinne zu erzielen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt von Wandeldarlehen ist, dass sie häufig von **Bestands-Gesellschaftern** oder eng verbundenen Investoren vergeben werden, die das Unternehmen und sein Management bereits gut kennen und ein **tiefes Verständnis** für die geschäftlichen Herausforderungen und Chancen haben. Diese Nähe zum Unternehmen ermöglicht es den Investoren, das Risiko besser einzuschätzen und unterstützt das Unternehmen mit Kapital von Parteien, die ein intrinsisches Interesse am langfristigen Erfolg haben.

Zusammenfassend bieten Wandeldarlehen sowohl für Unternehmen als auch für Investoren **erhebliche Flexibilität** und können eine **Win-Win-Situation** schaffen, indem sie das Risiko der Rückzahlung für das Unternehmen minimieren und gleichzeitig für die Investoren die Chance auf eine Beteiligung am Unternehmenserfolg bieten. Allerdings ist es wichtig, dass alle Beteiligten das **inhärente Risiko der Wandlung** gründlich verstehen und abwägen.

3.3 Umsatzbeteiligungen

Umsatzbeteiligung, auch bekannt als Revenue Based Finance, ist eine Finanzierungsform, bei der die Rückzahlungen an den **Umsatz des Unternehmens** gekoppelt sind. Diese Art der Finanzierung bietet eine **flexible Rückzahlungsstruktur**, die insbesondere **für Unternehmen mit stark schwankenden Einnahmen** vorteilhaft sein kann. Ein wesentlicher Vorteil dieser Finanzierungsart ist ihre **faire Struktur** für beide Parteien: Während das Unternehmen von einer an den Cashflow angepassten Rückzahlungsverpflichtung profitiert, wird der Geldgeber bei einem **starken Vertriebs Erfolg** des Unternehmens gesondert belohnt. Dies kann für den Geldgeber besonders attraktiv sein, da die potenziellen Rückzahlungen die anfänglichen Investitionen erheblich übertreffen können, wenn das Unternehmen erfolgreich ist.

Ein Nachteil der Umsatzbeteiligung ist das **erhöhte Risiko eines Totalverlustes**, das sich aus der direkten Abhängigkeit der Rückzahlungen vom Geschäftserfolg ergibt. Aus diesem Grund werden für diese Art der Finanzierung häufig **höhere Zinsen** verlangt, um das **erhöhte Risiko zu kompensieren**. Dies kann die Kosten der Kapitalbeschaffung für das Unternehmen erheblich erhöhen und muss sorgfältig gegen die Vorteile der flexiblen Rückzahlungsbedingungen abgewogen werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass Umsatzbeteiligungen zumeist nur von **Spezialfinanzierern** angeboten werden, die sich auf diese Art der Finanzierung fokussieren. Die Vertragswerke für Umsatzbeteiligungen sind oft **umfangreich** und können **langwierig in der Aushandlung sein**, da sie detaillierte Bestimmungen über Umsatzdefinitionen, Messverfahren und Zahlungsmodalitäten enthalten müssen. Dies kann den **Prozess der Kapitalbeschaffung verlangsamen** und erfordert von den Unternehmen, dass sie **rechtliche und finanzielle Beratung** einholen, um sicherzustellen, dass die Verträge ihre Interessen angemessen schützen. Das Hinzuziehen eines versierten Finanzierungsberaters ist ratsam, um die **Informationsasymmetrie** zwischen Kapitalgebern und -nehmern zu überbrücken.

Zusammenfassend bietet Revenue Based Finance Unternehmen eine **anpassungsfähige Finanzierungsoption**, die besonders für solche geeignet ist, deren Einnahmen stark schwanken. Trotz der

potenziell höheren Kosten und des Risikos eines Totalverlustes kann diese Finanzierungsart für Unternehmen, die rasches Wachstum erfahren und flexible Rückzahlungsoptionen benötigen, sehr attraktiv sein.

3.4 Leasing / Sale-and-Lease Back

Leasing und Sale-and-Lease-Back sind **populäre Finanzierungsmethoden**, die Unternehmen nutzen, um ihre Liquidität zu managen und **finanzielle Flexibilität** zu gewährleisten. Beim Leasing mietet ein Unternehmen benötigte Anlagen oder Ausrüstungen für einen festgelegten Zeitraum, anstatt sie zu kaufen. Dies schont die Liquidität, **da große Anfangsinvestitionen vermieden werden**. Sale-and-Lease-Back ist eine Variante, bei der ein Unternehmen **bereits erworbene Vermögenswerte** an eine Leasinggesellschaft **verkauft** und sie **anschließend zurückmietet**. Dies macht gebundenes Kapital im Anlagevermögen frei und verbessert die Liquidität des Unternehmens, da der Verkaufserlös sofort verfügbar wird.

Ein wesentlicher Vorteil beider Methoden ist, dass sie Unternehmen ermöglichen, **aktuelle Betriebsmittel effizient zu nutzen** und finanzielle Ressourcen für andere strategische Investitionen freizusetzen. Diese Flexibilität kann besonders wertvoll sein, um auf **Marktveränderungen schnell reagieren** zu können oder in wachstumsintensive Bereiche zu investieren.

Jedoch gibt es auch Nachteile, die beachtet werden müssen. Ein signifikanter Nachteil ist, dass das **Anlagevermögen bei beiden Methoden nicht mehr im Eigentum des Unternehmens ist**, was langfristig die Bilanzstruktur schwächen kann. Zudem kann die Gesamtkostenstruktur dieser Finanzierungsformen hoch sein, besonders wenn die Leasing- oder Rückmietkonditionen hohe Gebühren und Zinssätze beinhalten. Diese Kosten müssen **sorgfältig gegen den Nutzen der verbesserten Liquidität** abgewogen werden.

Für beide Finanzierungsmethoden ist es fast immer ratsam, einen **Finanzierungsspezialisten** zu konsultieren. Diese Experten können helfen, die besten Konditionen auszuhandeln und sicherzustellen, dass der Vertrag den Bedürfnissen des Unternehmens entspricht. Die Komplexität der Vertragsbedingungen und die **langfristigen finanziellen Auswirkungen** machen professionelle Beratung zu einem wichtigen Teil des Prozesses.

Zusammenfassend bieten Leasing und Sale-and-Lease-Back **wertvolle Möglichkeiten für Unternehmen**, ihre Liquidität zu verbessern und finanzielle Flexibilität zu erhöhen. Die Entscheidung für diese Finanzierungsoptionen sollte jedoch nach **sorgfältiger Prüfung der langfristigen Auswirkungen** auf die Unternehmensfinanzen und die Bilanzstruktur getroffen werden.

3.5 Zusammenfassung

Mezzanine-Finanzierungen bieten eine **vielseitige Option** für Unternehmen, die zwischen Eigen- und Fremdkapital angesiedelt sind und sowohl **Finanzierungsfreiheit als auch Kapitaleffizienz** bieten. Sie umfassen mehrere Finanzierungsinstrumente, darunter Nachrangdarlehen, Wandeldarlehen, Umsatzbeteiligungen sowie Leasing und Sale-and-Lease-Back, die jeweils spezifische Vor- und Nachteile aufweisen.

Nachrangdarlehen zählen zu den klassischen Mezzanine-Finanzierungsformen. Sie werden im Falle einer Liquidation erst nach **anderen, vorrangigen Schulden** bedient, was zu höheren Zinssätzen führt, da die Darlehensgeber ein größeres Risiko eingehen. Nachrangdarlehen stärken die Bilanz eines Unternehmens, da sie häufig als **Teil des wirtschaftlichen Eigenkapitals** betrachtet werden.

Wandeldarlehen sind eine **dynamische Finanzierungsoption**, die Investoren die Möglichkeit gibt, das Darlehen unter bestimmten Bedingungen in Anteile des Unternehmens umzuwandeln. Diese Flexibilität macht sie **besonders attraktiv für Unternehmen in Wachstumsphasen** und Investoren, die an einer potenziellen Wertsteigerung interessiert sind.

Umsatzbeteiligungen koppeln die Rückzahlungen an den Umsatz des Unternehmens. Dies bietet eine **flexible Rückzahlungsoption**, die besonders für Unternehmen mit **schwankenden Einnahmen** geeignet ist. Trotz des Risikos eines Totalverlustes für den Geldgeber ermöglichen hohe Zinsen den Investoren, im Erfolgsfall überdurchschnittliche Renditen zu erzielen.

Leasing und Sale-and-Lease-Back bieten Unternehmen die Möglichkeit, Anlagegüter zu nutzen, ohne sie sofort kaufen zu müssen, oder sie zu verkaufen und zurückzuleasen, um Liquidität freizusetzen. Diese Methoden helfen Unternehmen, **Kapital effizient zu nutzen**, jedoch gehören die Anlagegüter nicht mehr dem Unternehmen, was die **Bilanzstruktur beeinflussen kann**.

Diese Mezzanine-Finanzierungsoptionen sind **wertvolle Werkzeuge** für Unternehmen, die ihre Kapitalstrukturen optimieren und gleichzeitig flexibel auf finanzielle Anforderungen reagieren möchten. Jedes dieser Instrumente erfordert jedoch eine sorgfältige Abwägung der **Kosten**, des **Risikos** und der **strategischen Auswirkungen** auf das Unternehmen.

Die folgende Tabelle soll die Vor- und Nachteile der jeweiligen Mischfinanzierungsformen für Sie noch einmal zusammenfassen.

Finanzierungsart	Vorteile	Nachteile	Wichtig
Nachrangdarlehen	Wird zumeist dem wirtschaftlichen Eigenkapital hinzugerechnet.	Je näher am Eigenkapital, desto höher der erwartete Zinssatz.	Crowdfunding in DE und AT sind zumeist nachrangige Darlehen.
Wandeldarlehen	Bei Nichtrückzahlung muss das Unternehmen meistens nicht Insolvenz beantragen.	Die Möglichkeit zur Wandlung wird als riskant angesehen, ermöglicht aber auch Extra-Renditen.	Wird häufig nur von Bestands-Gesellschaftern vergeben, die das Unternehmen schon gut kennen.
Umsatzbeteiligung	Faire Struktur für beide Seiten, bei starkem Vertriebs Erfolg wird der Geldgeber gesondert belohnt.	Je nach Vertragsausgestaltung besteht die Möglichkeit auf einen Totalverlust, deshalb hoher Zins.	Wird zumeist nur von Spezialfinanzierern angeboten, langwieriges Vertragswerk.
Leasing / SLB	Macht Liquidität im Anlagevermögen frei bzw. schon diese proaktiv.	Anlagevermögen gehört der Firma meistens nicht mehr, ggf. hohe Gebührenstruktur.	Fast immer sollte auf einen Makler oder externen Berater für den Antrag gesetzt werden.

Tabelle 3: Vergleichstabelle Mezzanine-Kapital

Bei zahlreichen neuartigen Mezzanine-Finanzierungsformen ist DS Corporate Finance seit den frühen Stunden in Deutschland als Matchmaker aktiv. So sind wir für Sie z. B. bei Wareneinkaufsfinanzierern aus dem angelsächsischen Ausland für **Einkaufslinien bis 5 Mio. Euro aktiv**. Auch kleinere Beträge beantragen wir für Sie fast immer **rein auf Erfolgsprovision**. Rufen Sie uns hierzu jederzeit an oder [machen einen unverbindlichen und kostenlosen Schnelltermin bei MS Teams aus](#).

4 Einladung

Sie planen eine Finanzierung oder stehen vor finanziellen Herausforderungen in Ihrem Unternehmen? Dann laden wir Sie herzlich zu einer **kostenlosen Erstberatung** bei DS Corporate Finance ein. Seit 2019 beraten wir Unternehmen umfassend zu **allen in diesem Whitepaper genannten Finanzierungsoptionen**. Unsere Erfahrung und unser **deutschlandweites Netzwerk** von Banken, Wareneinkaufsfinanzierern, Leasing-Gebern sowie Spezial-Fonds ermöglichen es uns, Ihnen eine **maßgeschneiderte und ganzheitliche Beratung** zu Geldgebern mit Sitz von Wien bis London anzubieten.

Wir arbeiten – vorausgesetzt Sie haben alle notwendigen Unterlagen vorliegen – für Ihr Unternehmen rein auf **Erfolgsprovision**. Das bedeutet für Sie, dass wir uns voll und ganz **Ihrem Erfolg verpflichten**, auch in schwierigen Fällen oder **wenn Ihre Anträge zuvor abgelehnt wurden**. Für alle Finanzierungsvorhaben besuchen wir Sie auch gerne vor Ort, um Ihr Unternehmen persönlich kennenzulernen und eine passgenaue Lösung zu entwickeln.

Nutzen Sie diese Gelegenheit und vereinbaren Sie ein Kennenlernen mit David Schirmmacher, dem Inhaber von DS Corporate Finance. Gemeinsam können wir die **optimalen Finanzierungswege für Ihr Unternehmen** erschließen.

Eine gesprochene Version dieses Whitepapers finden Sie auch als digitalen [Kurs bei Udemy](#). Alle unsere Mandanten erhalten hierauf kostenlosen Zugriff.

Bei Rückfragen rufen Sie mich auch jederzeit an oder [machen einen unverbindlichen und kostenlosen Schnelltermin bei MS Teams aus](#).



Master in International Business, ESCP Paris

Master of Science in Banking & Finance

King's College London (Distinction)

Inhaber, DS Corporate Finance

Disclaimer

Die in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen sind nur zur Information des vorgesehenen Empfängers bestimmt und dürfen ohne vorherige schriftliche Zustimmung von DS Corporate Finance ('Berater') nicht verwendet, veröffentlicht oder weiterverbreitet werden. Die Meinungen werden nach bestem Wissen und Gewissen geäußert, und obwohl diese Dokumente mit größter Sorgfalt erstellt wurden, gibt der Berater keine Zusicherungen und Gewährleistungen jeglicher Art in Bezug auf diese Dokumente ab, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Richtigkeit oder Vollständigkeit der darin enthaltenen Informationen, Fakten und/oder Meinungen. Der Berater, seine Tochtergesellschaften, Mitarbeiter und Vertreter können nicht für die Verwendung der in diesen Dokumenten enthaltenen Meinungen, Schätzungen, Prognosen und Feststellungen und das Vertrauen darauf haftbar gemacht werden.

Autor

DS Corporate Finance

Inhaber Dr. David Schirmmacher

Prinz-Georg-Str. 91

D-40479 Düsseldorf

www.drschirmmacher.com

info@drschirmmacher.com

+49 211 4497 635



Dr. David Schirmmacher