



Tipps und Infos für Unternehmer

Eigenkapital für Unternehmer

„Die Bank gibt mir kein Geld mehr“ bekomme ich oft von Unternehmern zu hören. Daß dies gefährlich werden kann, ist klar: Investitionen, neue Aufträge und vieles mehr muß oft vorfinanziert werden. Ohne neues Geld wird dies mehr als schwierig.

Viele Unternehmer negieren jedoch dieses Problem – und das seit Jahren und systematisch. Sie kümmern sich viel lieber um die Aktivseite Ihrer Bilanz: Forderungen, Anlagevermögen, Fremdleistungen. Das reicht aber heutzutage nicht mehr aus. Viele von Ihnen ahnen dies, fühlen sich aber überfordert oder haben keine Ideen.

Machen wir einen kurzen Test: Welche Finanzierungsmöglichkeiten kennen Sie? Einbehaltene Gewinne, Gesellschaftereinlagen, Kredite? Gut, das ist Allgemeinwissen. Was noch? Leasing und Factoring. Dies nutzen bereits einige „Fortgeschrittene“. Jedoch helfen Leasing z.B. auch in der Spielform Sale-and-lease-back oder Factoring oft nicht weiter.

Mein Tipp: Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer und lassen Sie sich von einem guten Unternehmensberater helfen. Er kennt Ihre Wünsche als Unternehmer: frisches Kapital zu vertretbaren Preisen, keine fremden Stimmrechte oder Einflußmöglichkeiten im Unternehmen, keine Gestellung von Sicherheiten und das Ganze diskret und möglichst rasch.

Wenn ich Ihnen sage, daß dies grundsätzlich nicht unmöglich ist, werden Sie mir keinen Glauben schenken. Doch folgende vielfach unbekanntes Möglichkeit steht nahezu jedem Unternehmen in fast jeder Phase offen: **Mezzanine-Kapital**. Falls Sie den Begriff nicht kennen: Er stammt aus dem Italienischen und bezeichnet ein Zwischengeschoß in der Architektur. Flughäfen, Hotels und andere verfügen gelegentlich über ein derartiges Stockwerk.

Mezzaninekapital wird im Finanzbereich als Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital bezeichnet. Je nach Ausgestaltung kann es in der Bilanz näher beim Eigenkapital (Equity Mezzanine) oder beim Fremdkapital (Debt Mezzanine) stehen. Beispiele sind stille Beteiligungen, Genußrechte oder Nachrangdarlehen. Die Ausgestaltungsmöglichkeiten von Mezzanine-Kapital sind gesetzlich nicht oder nur wenig geregelt, so daß flexible und optimale Finanzierungsmöglichkeiten was beispielsweise Laufzeiten, Kündigungsmöglichkeiten, Gewinn- und Verzinsungsregelungen oder Rückzahlungsmodalitäten angeht, zur Verfügung stehen. Mezzanine-Kapital kann sogar im Rahmen von *Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen* eingesetzt werden.

Eine Qualifizierung als Eigenkapital erfährt Mezzanine-Kapital dann, wenn in den Beteiligungsbedingungen entsprechende Abreden getroffen werden. Dazu zählt beispielsweise der Rangrücktritt hinter Forderungen der Gesellschaftsgläubiger oder eine mindestens fünfjährige Kapitalüberlassung. Sie fußen unter anderem auf einer seit mehr als zwanzig Jahren im Kreditwesengesetz verankerten Regelung für die Zurechnung von Genußrechtskapital und stillem Gesellschaftskapital zum haftenden Eigenkapital von Kreditinstituten. Im Verlauf einer Kapitalbeschaffung mittels mezzaninem Beteiligungskapital sind daher eine Reihe von rechtlichen Fragen zu klären.

Dazu gehört vor allem die Verhinderung von Stimmrechten oder Einflußmöglichkeiten auf unternehmerische Entscheidungen durch die Kapitalgeber. Ein Vorteil von Mezzaninekapital ist, daß der Unternehmer nicht gezwungen ist, Stimmrechtsanteile wie Kommanditanteile, GmbH-Anteile oder Aktien zu veräußern. Trotz Beteiligung Dritter wird der Unternehmer bei Mezzaninekapital nicht in seiner unternehmerischen Selbständigkeit und Handlungsfreiheit eingeschränkt.

Mein Angebotsspektrum für derartige Finanzierungsformen reicht von 50.000 Euro für kleine Firmen bis hin zu mehreren Hundert Millionen Euro für große Unternehmen.

„Wie sind Sie als Unternehmensberater denn auf diese Idee gekommen?“ werde ich oft gefragt. Ganz einfach: Bei der Beschäftigung mit dem Thema Risikomanagement wird man bei vielen Unternehmen mit der viel zu dünnen Eigenkapitaldecke konfrontiert. Im Zeitalter von Basel II biete sich als Lösungs-



ansatz automatisch bankenunabhängiges Eigenkapital an. Durch sorgfältige und jahrelange Recherche habe ich einen Kooperationspartner gefunden, der seit über zwei Jahrzehnten mehrere Milliarden Euro bankenunabhängiges Kapital für seine Kunden beschafft hat und mit mir zusammenarbeitet. Mit ihm habe ich mich vertraglich gebunden.

Wie lautet nun mein konkretes Angebot?

In einem persönlichen Gespräch stelle ich Ihnen zunächst die Vielfalt der Finanzierungsmöglichkeiten vor. Auf Wunsch kläre ich dann kostenfrei und grob Ihre speziellen Aussichten auf eine derartige Finanzierung an den außerbörslichen und bankenunabhängigen Kapitalmärkten. Dazu benötige ich lediglich eine aktuelle BWA und eine Liste Ihrer strategischen Geschäftsfelder. Dann mache ich Sie mit meinem Kooperationspartner bekannt und begleite Sie durch die verschiedenen Stadien der Kapitalbeschaffung. Das Schöne dabei ist: Sie haben die Dinge in Ihrer Hand! Durch Ihre Persönlichkeit, Ihre Ideen, Ihre Tatkraft tragen Sie wesentlich und unabdingbar zur Ausgestaltung und zum Erfolg dieses Projektes bei. Nach dem Motto: Wo ein Wille ist, ist ein Weg. Wenn diese Voraussetzung tatsächlich gegeben ist, wird alles andere Durchführungssache und Projektdetail. Dies ist der große Unterschied zur Fremdkapitalaufnahme bei einer Bank.

Das größte Problem dabei spielt sich in Ihrem Kopf ab: Sie müssen nichts weiter tun, als sich selber zu überzeugen, daß Sie ein neues „Baby“ haben, das gehegt und gepflegt werden will: Die Passivseite Ihrer Bilanz.

Als externer Berater, der seit fast 15 Jahren im In- und Ausland in viele Firmen kommt, habe ich folgendes erfahren: Viele Unternehmer arbeiten als ihr bester Facharbeiter. Sie sind technisch versiert und in Kundenfragen unschlagbar. Aber was Finanzierungsfragen angeht, sind viele – Hand aufs Herz – noch unfähig. Warum? Weil es bisher zu bequem war: Man ging zur Bank – und fertig war die Finanzierung.

Wer sich als Unternehmer traut, mit unbekanntem Herausforderungen fertig zu werden, der sollte sich bei mir melden. Vereinbaren Sie ein erstes, kostenfreies Gespräch. Wenn Sie überzeugt sind, gilt es als nächstes die Zweifler und Zögernden in den eigenen Reihen zu gewinnen. Danach geht's los.

Ein großer Vorteil meiner Unternehmensberatung ist übrigens: Bei mir werden Sie vom Chef selber bedient. Juniorberater oder Praktikanten lasse ich auf meine Kunden nicht los. Also - geben Sie sich einen Ruck und senden Sie mir ein E-Mail unter info@stottrop-online.de oder rufen Sie mich jetzt an unter 02236-967149.

Ihr
Jörg Stottrop MBA

© Unternehmensberatung Stottrop 2006